ABHANDLUNGEN - ANTHROPOGEOGRAPHIE
INSTITUT FÜR GEOGRAPHISCHE WISSENSCHAFTEN
FREIE UNIVERSITÄT BERLIN

BAND 57

JÖRG ZIMMERMANN

KLEINPRODUKTION IN PAKISTAN

Die exportorientierte Sportartikelindustrie in Sialkot/Punjab

BERLIN
1997

DIETRICH REIMER VERLAG

18
45
D
R

ABHANDLUNGEN - ANTHROPOGEOGRAPHIE
INSTITUT FÜR GEOGRAPHISCHE WISSENSCHAFTEN
FREIE UNIVERSITÄT BERLIN

BAND 57

SCHRIFTLEITUNG: JÖRG JANZEN

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN BAND:

FRED SCHOLZ

ABHANDLUNGEN - ANTHROPOGEOGRAPHIE
INSTITUT FÜR GEOGRAPHISCHE WISSENSCHAFTEN
FREIE UNIVERSITÄT BERLIN

BAND 57

JÖRG ZIMMERMANN

KLEINPRODUKTION IN PAKISTAN

Die exportorientierte Sportartikelindustrie in Sialkot/Punjab

BERLIN
1997

DIETRICH REIMER VERLAG

HERAUSGEBER : G. BRAUN, U. FREITAG, G. KLUCZKA,
K. LENZ, G. MIELITZ, W. SCHARFE, F. SCHOLZ

Institut für Geographische Wissenschaften - Anthropogeographie, Angewandte Geographie
und Kartographie / Abt. für Geographie Nordamerikas im J.F. Kennedy-Institut

Die Deutsche Bibliothek - CIP- Einheitsaufnahme

Zimmermann, Jörg:
Kleinproduktion in Pakistan
Die exportorientierte Sportartikelindustrie
in Sialkot/Punjab
Jörg Zimmermann. - Berlin : Reimer, 1997
(Abhandlungen - Anthropogeographie ; Bd. 57)
ISBN 3-496-02625-1

NE: GT

ISSN 0940-7685

© 1997 by Dietrich Reimer Verlag
Dr. Friedrich Kaufmann
Unter den Eichen 57
D-12203 Berlin

Alle Rechte vorbehalten
Nachdruck verboten

Printed in Germany
ISBN 3-496-02625-1
D-188

Vorwort

Die Durchführung dieser empirischen Regionalstudie ist nur mit Hilfe der Unterstützung zahlreicher Personen und Institutionen möglich geworden. Allen Beteiligten gilt mein herzlicher Dank, auch wenn nur ein kleiner Teil von ihnen hier genannt werden kann.

Ich danke Prof. Dr. Fred Scholz, der mir die Teilnahme an dem von ihm geleiteten Forschungsprojekt "Regionale Disparitäten als Entwicklungsproblem - Räumliche Strukturen im Punjab/Pakistan als Ergebnis spezifischer lokaler/regionaler Austauschbeziehungen zwischen Industrie und Landwirtschaft" am Zentrum für Entwicklungsländer-Forschung (ZELF) des Instituts für Geographische Wissenschaften der Freien Universität Berlin ermöglichte, für seine Unterstützung und geduldige fachliche Betreuung der Arbeit. Der Hauptteil der empirischen Untersuchungen wurde dank einer großzügigen Finanzierung dieses Projekts durch die Stiftung Volkswagenwerk in den Jahren 1985 bis 1988 ermöglicht. Selbst organisierte Nachbesuche folgten in den Jahren 1990 und 1993. In diesem Rahmen wurden eine insgesamt vierzehnmonatige Materialsammlung in Sialkot und Lahore sowie Archivstudien in Lahore und London durchgeführt.

In Sialkot gilt mein besonderer Dank Herrn Anwar Khawaja, dem damaligen Vorsitzenden der Sialkot Chamber of Commerce and Industry, und Herrn M.H. Shamim, dem Sekretär der Industrie- und Handelskammer in Sialkot, die in vielfältiger Weise meine empirische Arbeit vor Ort unterstützt und gefördert haben. Ebenso möchte ich Herrn Ali Shabbir und Herrn Ghazanfar Shabbir für ihre intensiven Gespräche und bereitwillige Beantwortung meiner immer wieder neuen Fragen danken. Meine Untersuchungen in den Werkstätten und Kleinbetrieben in Sialkot und seinem Umland wären ohne die engagierte Übersetzung durch den Englischlehrer Naseer Ahmed Shaiq nicht möglich gewesen, wofür ihm mein Dank gehört.

Unterstützung erhielt ich dankenswerterweise auch von Seiten der Punjab Small Industries Corporation (PSIC) nicht zuletzt dadurch, daß ich in ihrem Gästehaus des Small Industries Estate in Sialkot wohnen konnte. Dank gebührt auch dem Directorate of Industries and Mineral Development in Lahore, das mir die Einsicht in ihre umfassenden Industrieerhebungen ermöglichte. In Islamabad möchte ich Prof. Dr. Hussein Mullick vom Department of Economics der Quaid-i-Azam University für seine aktive Unterstützung, Förderung und Diskussion meines Forschungsvorhabens danken.

Für die vielen Diskussionen in Berlin, seine anregende Kritik und praktische Unterstützung danke ich Prof. Dr. Hermann Kreutzmann (Erlangen) besonders herzlich. Ein besonderer Dank gilt auch Detlef Engel, Diplomgeograph und Kartograph am Institut für Geographische Wissenschaften Berlin, ohne dessen Unterstützung eine kartographische Umsetzung des erhobenen Materials nicht in der vorliegenden Form möglich gewesen wäre. Für seine kritischen Anregungen danke ich PD Dr. Theo Rauch (Berlin). Herrn Klaus Wolfermann bin ich für die Erstellung der reproduktionsfähigen Fotovorlagen dankbar. Den Herausgebern der Abhandlungen Anthropogeographie bin ich für die Aufnahme meiner Arbeit in ihre Publikationsreihe

und Herrn Akad. Oberrat Dr. Jörg Janzen für die Schriftleitung zu Dank verpflichtet. Danken möchte ich auch meinen Projektkollegen Gertrude Rohwer und Thomas Graue, die mich in verschiedenen Phasen der Arbeit durch fruchtbare Diskussionen zu neuen Gedanken anregten.

Berlin, im Sommer 1997

Jörg Zimmermann

Inhaltsverzeichnis

Vorwort		i
Inhaltsverzeichnis		iii
Verzeichnis der Abbildungen		vi
Verzeichnis der Tabellen		vii
Verzeichnis der Fotos		xii
Zusammenfassung		xiii
Summary		xiv
1.	Problemstellung, entwicklungstheoretische Einordnung und Vorgehensweise	1
1.1	Problemstellung und Erkenntnisinteresse	1
1.2	Die entwicklungstheoretische Diskussion von Kleinproduktion und ihrer Verflechtung	5
1.2.1	Das Konzept der "Nachholenden Entwicklung" und die Bedeutung der Koppelungseffekte nach der "Stapeltheorie"	6
1.2.2	Der akkumulationstheoretische Ansatz	10
1.2.3	Das Konzept des "informellen Sektors"	14
1.2.4	Der Bielefelder Verflechtungsansatz	18
1.2.5	Der "petty commodity production"-Ansatz	20
1.2.6	Zusammenfassung der Analyseschwerpunkte in den betrachteten entwicklungstheoretischen Ansätzen zur Kleinproduktion und ihrer Verflechtung	23
1.3	Erkenntnisobjekt, erkenntnisleitende Thesen und Vorgehensweise	27
2.	Die Entstehungs- und Entwicklungsbedingungen der Sportartikelproduktion in Sialkot	31
2.1	Zu den Entstehungsbedingungen der Sportartikelindustrie in Sialkot unter kolonialen Bedingungen	31
2.1.1	Die Ausgangssituation im Distrikt Sialkot in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts	31
	A. Die Landwirtschaft und Siedlungsstruktur im Distrikt Sialkot	31
	B. Die Stadtentwicklung Sialkots	34
	C. Das Handwerk im Distrikt Sialkot	35
2.1.2	Die Konsequenzen des Anschlusses des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien für die Wirtschafts- und Lebensbedingungen im Distrikt Sialkot	45
	A. Die Veränderungen im Punjab und ihre wirtschaftlichen Folgen	45
	B. Die Konsequenzen für die Landwirtschaft und die Lebensbedingungen im Distrikt Sialkot	47
	C. Veränderungen in der Stadt Sialkot und ihrer Infrastruktur	54
	D. Der Strukturwandel in Sialkots Handwerk	57
	E. Die Entstehung der Industrie in Sialkot	60

2.1.3 Die Entstehung und Entwicklung der Sportartikelindustrie in Sialkot bis zur Unabhängigkeit 65

2.1.4 Zusammenfassung der strukturellen Merkmale der Entstehung der Sportartikelindustrie in Sialkot 72

2.2 Die Entwicklung der Sportartikelindustrie in Sialkot von 1947 bis zum Ende der 70er Jahre 75

2.2.1 Die Umstrukturierung der Sportartikelindustrie Sialkots nach 1947 und ihre Konsolidierung bis zum Ende der 50er Jahre 75

A. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 1947-1958 75

B. Die Entwicklung der Sportartikelindustrie nach 1947 77

2.2.2 Die Sportartikelindustrie in der Ära von General Ayub Khan 86

A. Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen seit 1958 86

B. Die Sportartikelindustrie in den 60er Jahren 87

2.2.3 Die Entwicklung der Sportartikelindustrie während der Regierung von Z.A. Bhutto 1971 - 1977 93

A. Die wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für die Kleinindustrie in den 70er Jahren 93

B. Die Sportartikelindustrie in den 70er Jahren 95

3. Die Stellung der Kleinproduktion und des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan, im Punjab und im Distrikt Sialkot während der 80er und 90er Jahre 101

3.1 Die Entwicklungsbedingungen der Kleinindustrie Pakistans in den 80er und 90er Jahren 102

3.1.1 Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für das verarbeitende Gewerbe Pakistans 102

3.1.2 Der Stellenwert der Kleinindustrie in der staatlichen Entwicklungspolitik der 80er und 90er Jahre 109

3.2 Die Bedeutung 'informeller' Wirtschaftsaktivitäten und die Entwicklung der Kleinindustrie in Pakistan 122

3.2.1 Zum Beschäftigungsumfang 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten 123

3.2.2 Zur Beschäftigung in Industrie und Kleinproduktion 129

3.2.3 Zur ökonomischen Bedeutung der Kleinproduktion 134

3.3 Die regionalen und sektoralen Schwerpunkte des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan und im Punjab 145

3.3.1 Die Bedeutung der Industrie und der produzierenden Werkstätten in Pakistan und im Punjab und ihre sektoralen Schwerpunkte 145

3.3.2 Die Industrieregionen des Punjab 154

3.4 Die Wirtschaft im Distrikt Sialkot 162

3.4.1 Die Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes, der Landwirtschaft und der Dienstleistungen im Distrikt Sialkot 162

3.4.2 Die Schwerpunkte des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt Sialkot 168

4. Die Arbeitsteilung und die Verflechtung innerhalb Sialkots Sportartikelproduktion 180

4.1 Die betriebliche Differenzierung und Arbeitsteilung in der Sportartikelindustrie 181

4.1.1 Die betriebliche Differenzierung der Sportartikelindustrie 182

4.1.2 Das Spektrum der in Sialkot hergestellten Sportartikelarten 187

4.1.3 Die Arbeitsteilung der Branche nach Sportartikelarten 192

4.1.4 Die Investitionsklassen in der Sportartikelbranche 195

4.2 Die innerstädtische Arbeitsteilung und die Akteure in der Kleinproduktion von Hockey- und Tennisschlägern 201

4.2.1 Betriebstypen und Arbeitsteilung in der Hockey- und Tennisschlägerproduktion der Nasir Road 201

4.2.2 Zu Herkunft und Unternehmensstrategien der Sportartikel-Kleinbetriebe in der Nasir Road 209

4.2.3 Zur Zusammensetzung der Beschäftigten der Sportartikel-Kleinbetriebe in der Nasir Road 217

4.2.4 Die Beschäftigungsverhältnisse in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road 224

4.3 Die Arbeitsteilung, Betriebstypen und die Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballproduktion 232

4.3.1 Die Arbeitsteilung in der Fußballindustrie und ihre volks- und weltwirtschaftliche Verflechtung 232

A. Der Produktionsprozeß von Fußbällen 233

B. Die volks- und weltwirtschaftliche Verflechtung der Fußballproduktion 237

4.3.2 Die Betriebstypen und ihre ökonomische Stellung innerhalb der Fußballindustrie 240

A. Die weltmarktintegrierten Fußballunternehmen 240

B. Die städtischen Fußball-Klein(st)betriebe als lokale Subunternehmer 242

C. Die Fußballnäher-Werkstätten im Umland 245

D. Die Einnahmen der Werkstattleiter 249

4.3.3 Die Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballproduktion 252

A. Die Reichweite und die Ursachen der Stadt-Umland-Verflechtung 252

B. Die Beziehungen der Fußballnäher-Werkstätten zu ihren städtischen Auftraggebern 257

4.3.4 Die Verflechtung der Fußballproduktion innerhalb der ländlichen Region 262

4.3.5 Die Fußballnäher im ländlichen Umland Sialkots 269

A. Die soziale Zusammensetzung der Fußballnäher 269

B. Die Einkommen der Fußballnäher 272

4.4 Die sozialen Auswirkungen der Arbeitsteilung: Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten 278

4.4.1 Kinderarbeit in Pakistan: Gesetzliche Bestimmungen und gesellschaftliche Realität 279

4.4.2 Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten 283

4.4.3 'Ausbildung', Arbeitsumfang und Bezahlung der Kinder-fußballnäher 286

4.4.4 Der familiäre Hintergrund der Kinder-Fußballnäher und die Bedeutung ihrer Einkommen 292

5. Fazit 300

6. Literaturverzeichnis 303

7. Fotoanhang 323

Verzeichnis der Abbildungen

Abb. 2-1 Der Distrikt Sialkot 1894/95 33

Abb. 2-2 Die Stadt Sialkot - Ausgewählte Infrastruktur und Haupt-verkehrsachsen 55

Abb. 3-1 Industrieparks und Industriebesatz im Punjab 1995 115

Abb. 3-2 Regionale und sektorale Verteilung der Industriebeschäftigten 1985/86 150

Abb. 3-3 Regionale und sektorale Verteilung der Industrieproduktion 1985/86 156

Abb. 3-4 Infrastruktur und Verwaltungsgrenzen im Distrikt Sialkot 167

Abb. 3-5 Die regionale Entwicklung der Industrie im Distrikt Sialkot 1967 - 1988 177

Abb. 4-1 Die Verflechtung der Fußballherstellung über Rohstoffe, Vorprodukte und Maschinen 235

Abb. 4-2 Räumlich differenzierte Zusammensetzung der Herstellungs-kosten in der Fußballproduktion 239

Abb. 4-3 Verteilung befragter Fußballnäher-Werkstätten im Distrikt Sialkot 253

Abb. 4-4 Die Stadt-Umland-Verflechtung der weltmarktintegrierten Sport-artikelindustrie: Drei Fallbeispiele in der Fußballproduktion 259

Abb. 4-5 Die Verflechtung der Fußballnäher-Werkstätten innerhalb der ländlichen Regionen und ihre Anbindung an die städtischen Auftraggeber: Fünf Fallbeispiele 263

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 1.1-1	Die Kluft zwischen Wirtschaftswachstum und Beschäftigungszuwachs in Pakistan, Südasien und den OECD-Ländern	1
Tab. 2.1-1	Besitzgrößen landwirtschaftlicher Betriebe in den Tehsils des Distrikts Sialkot 1894	32
Tab. 2.1-2	Die Anteile der holz- und metallbearbeitenden Kasten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	37
Tab. 2.1-3	Die Anteile der lederbe- und verarbeitenden Kasten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	38
Tab. 2.1-4	Die Anteile der textilbearbeitenden Kasten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	38
Tab. 2.1-5	Die Anteile der Kashmiri und von Kasten, deren Lebensgrundlage teilweise auch in der Bearbeitung von Leder und Textilien besteht, an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	39
Tab. 2.1-6	Die Anteile weiterer Kasten mit handwerklichen Tätigkeiten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	40
Tab. 2.1-7	Die Anteile von Bevölkerungsgruppen und Kasten mit handwerklichen, Dienstleistungs- und Hilfsarbeiteraufgaben an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	40
Tab. 2.1-8	Die Bevölkerung nach ihren Beschäftigungsschwerpunkten entsprechend ihren Kastenzugehörigkeiten im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881	41
Tab. 2.1-9	Kommerzielle Handwerks- und 'Groß'betriebe und ihre Beschäftigten im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1880/81	41
Tab. 2.1-10	Die zehn Distrikte im (brit.) Punjab mit der höchsten Anzahl von kommerziellen Handwerkern und Arbeitern in 'Groß-' betrieben 1880/81	42
Tab. 2.1-11	Kommerzielle Handwerksbetriebe und Handwerker im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab nach Produktionszweigen 1880/81	43
Tab. 2.1-12	Landverpfändungen und Landverkäufe im Distrikt Sialkot zwischen 1870 und 1930	48
Tab. 2.1-13	Der Wandel der Landbewirtschaftung im Distrikt Sialkot zwischen 1893 und 1930/31	49
Tab. 2.1-14	Der Wandel in den wichtigen landwirtschaftlichen Anbauprodukten im Distrikt Sialkot zwischen 1851/52 und 1925-30	50
Tab. 2.1-15	Die Bevölkerungsdichte im Distrikt Sialkot 1881 - 1941	53
Tab. 2.1-16	Alphabeten und Menschen mit Englisch-Sprachkenntnissen im Distrikt Sialkot nach Zugehörigkeit zu Religionsgemeinschaften 1891	56
Tab. 2.1-17	Industriebetriebe und ihre Beschäftigten im Distrikt Sialkot und im Punjab zwischen 1892 und 1940	61
Tab. 2.1-18	Die Industriebetriebe und ihre Beschäftigten im Distrikt Sialkot nach Produktionszweigen 1903 - 1946	62
Tab. 2.1-19	Die regionale Verteilung der Industriebetriebe und ihrer Beschäftigten im (brit.) Punjab nach Distrikten 1940	64
Tab. 2.1-20	Sportartikelbeschäftigte nach Betriebsgrößen 1921	68

Tab. 2.2-1	Der Beitrag von Groß- und Mittelindustrie und der Kleinproduktion zum Bruttosozialprodukt (BSP) in Pakistan 1949/50 - 1993/94	77
Tab. 2.2-2	Sportartikelbetriebe und ihre Beschäftigten in Sialkot 1949	81
Tab. 2.2-3	Die Zusammensetzung von Sialkots Sportartikelexporten 1931/32 - 1990/91	82
Tab. 2.2-4	Die führenden Sportartikel-Exportbetriebe in Sialkot 1946 - 1986	83
Tab. 2.2-5	Die Betriebsgrößen der führenden Sportartikel-Exportbetriebe in Sialkot 1946 - 1986	84
Tab. 2.2-6	Die Entwicklung der Zuwachsraten bei den Sportartikelexporten Pakistans 1949/50 - 1994/95	85
Tab. 2.2-7	Die Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe Pakistans zwischen 1963/64 und 1980/81	87
Tab. 2.2-8	Sportartikelbetriebe nach Beschäftigungsklassen 1967	91
Tab. 2.2-9	Die Entwicklung der Sportartikelexporte in Stückzahlen 1965/66 - 1979/80	96
Tab. 2.2-10	Die Entwicklung der Sportartikelbetriebe und ihrer Investitionen in den 70er Jahren	98
Tab. 2.2-11	Die Sportartikelindustrie Mitte der 70er Jahre nach Beschäftigungsklassen	99
Tab. 3.1-1	Investitionen im industriellen Sektor Pakistans 1964 - 1994	107
Tab. 3.1-2	Anteil der Investitionen in der Kleinindustrie an den Gesamtinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe im privaten und staatlichen Bereich	113
Tab. 3.1-3	Strukturmerkmale der Industriebetriebe im Small Industries Estate (S.I.E.) in Sialkot im Vergleich mit dem verarbeitenden Gewerbe im Distrikt	118
Tab. 3.1-4	Die Kreditvergabe der kommerziellen Banken zugunsten der Kleinindustrie 1977/78 - 1980/81	120
Tab. 3.1-5	Die Kreditvergabe der Industrial Development Bank of Pakistan (IDBP) zugunsten der Kleinindustrie im Punjab 1978/79 - 1985/86	120
Tab. 3.2-1	Der Beschäftigungsstatus der Erwerbstätigen in Pakistan und im Punjab	125
Tab. 3.2-2	Die Veränderungen in der Zusammensetzung der Haushaltseinkommen in Pakistan 1969/70 - 1987/88	127
Tab. 3.2-3	Die Quellen des Haushaltseinkommens nach Einkommensklassen und Einkommensarten in Pakistan 1986/87	128
Tab. 3.2-4	Die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe in Pakistan 1951 - 1995	129
Tab. 3.2-5	Die Entwicklung der Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe Pakistans während des achten Fünfjahrplans 1993 - 1998	131
Tab. 3.2-6	Der Beschäftigungsstatus der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe in Pakistan und im Punjab	132
Tab. 3.2-7	Beschäftigte im marktorientierten verarbeitenden Gewerbe	133
Tab. 3.2-8	Die langfristige Entwicklung der Wachstumsraten der industriellen Wertschöpfung in Pakistan zwischen 1950 und 1995	136

Tab.3.2-9	Die Entwicklung der industriellen Wertschöpfung für einzelne Regierungsphasen bzw. Fünfjahrplan-Perioden zwischen 1970 und 1998	137
Tab. 3.2-10	Die Wertschöpfung in der überwiegend marktorientierten Kleinproduktion und im verarbeitenden Gewerbe	138
Tab. 3.2-11	Die Produktion und Arbeitsproduktivität in überwiegend marktorientierten Kleinbetrieben und in der Industrie	140
Tab. 3.2-12	Die Exporte von Industriewaren, die überwiegend von Klein- und Mittelbetrieben hergestellt werden 1970/71 - 1992/93	141
Tab. 3.2-13	Kleinproduktion und Industriewarenexporte ausgewählter Branchen 1983/84	143
Tab. 3.3-1	Die Bedeutung der Wirtschaftssektoren in Pakistan und seinen Provinzen 1992/93	146
Tab. 3.3-2	Die regionale Verteilung der mittelständischen und Großindustrie in Pakistan 1985/86	147
Tab. 3.3-3	Die regionale Verteilung der produzierenden Werkstätten in Pakistan 1983/84	149
Tab. 3.3-4	Industrie und produzierende Werkstätten im Punjab nach Branchen	151
Tab. 3.3-5	Industrie und produzierende Werkstätten in Pakistan nach Branchen	152
Tab. 3.3-6	Die Industrieregionen im Punjab in ihrer Branchenzusammensetzung	157
Tab. 3.4-1	Erwerbstätigkeit im Distrikt Sialkot, im Nordost-Punjab, im Punjab und in Pakistan nach Wirtschaftssektoren	163
Tab. 3.4-2	Landwirtschaftliche Haushalte und Agrarflächen nach Bewirtschaftungsformen im Distrikt Sialkot, im Punjab und in Pakistan	164
Tab. 3.4-3	Landwirtschaftliche Haushalte und Agrarflächen nach Betriebsgrößenklassen im Distrikt Sialkot, im Punjab und in Pakistan	165
Tab. 3.4-4	Die Industrie im Distrikt Sialkot 1985/86	169
Tab. 3.4-5	Industrie und Werkstätten im Distrikt Sialkot 1980 - 1988	170
Tab. 3.4-6	Betriebsgrößen der Industrie im Distrikt Sialkot und im Nordost-Punjab	174
Tab. 3.4-7	Die regionale Verteilung des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt Sialkot 1988	175
Tab. 4.1-1	Sialkots Sportartikelindustrie in den 80er Jahren nach Beschäftigungsklassen	186
Tab. 4.1-2	Die Zusammensetzung von Sialkots Sportartikelexporten zwischen 1970/71 und 1993/94	188
Tab. 4.1-3	Exportumfang der wichtigen Sportartikelarten in Sialkot 1970/71 - 1993/94	189
Tab. 4.1-4	Die Produktionszweige in Sialkots Sportartikelindustrie	194
Tab. 4.1-5	Die Verwendung der Investitionen in der Fußballindustrie	195
Tab. 4.1-6	Die Sportartikelbetriebe nach Investitionsklassen und Sportartikelarten	198
Tab. 4.2-1	Sektorale und Vermarktungsausrichtung der Kleinproduzenten sowie der Industrie- und Exportbetriebe in der Nasir Road	202

Tab. 4.2-2	Die Hockeyschläger- und holzverarbeitende Sportartikel-produktion in der Nasir Road	205
Tab. 4.2-3	Das Alter und der Beschäftigungsumfang der Hockeyschläger- und holzverarbeitenden Sportartikelproduktion in der Nasir Road nach der von ihnen durchgeführten Bearbeitungsstufen	210
Tab. 4.2-4	Die Erfahrungen der Betriebseigentümer in der Sportartikel-produktion und die Produktionstiefe sowie die Beschäftigung ihrer Kleinbetriebe in der Nasir Road	211
Tab. 4.2-5	Die Unternehmensstrategien der Kleinbetriebs-Besitzer in der Sportartikelproduktion und die Produktionstiefe sowie die Beschäftigung ihrer Betriebe in der Nasir Road	215
Tab. 4.2-6	Die Altersstruktur der Erwerbstätigen in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road und allgemein im Distrikt Sialkot	218
Tab. 4.2-7	Die Altersstruktur der männlichen Erwerbstätigen im Distrikt Sialkot nach Wirtschaftszweigen	218
Tab. 4.2-8	Familienstand, Familientyp und Alter der Beschäftigten in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road	220
Tab. 4.2-9	Dauer der Arbeitstätgikeit in der Sportartikelproduktion bei den Beschäftigten in der Nasir Road	220
Tab. 4.2-10	Arbeitswechsel und Berufserfahrungen der Beschäftigten in den Kleinbetrieben der Nasir Road innerhalb der Sportartikel-branche	221
Tab. 4.2-11	Frühere Berufstätigkeiten der Beschäftigten in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road außerhalb der Sportartikelbranche	222
Tab. 4.2-12	Tätigkeitsfelder der Väter und Großväter der Beschäftigten in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road	222
Tab. 4.2-13	Die *Zat*-Zugehörigkeit der Sportartikelarbeiter in der Nasir Road	223
Tab. 4.2-14	Art und Höhe der Entlohnung der Beschäftigten in den Hockey- und Badminton-Werkstätten in der Nasir Road	225
Tab. 4.2-15	Arbeitsschritte und ihre Entlohnung in den Hockey- und Badminton-Werkstätten in der Nasir Road	226
Tab. 4.2-16	*Peshgi*-Verschuldung der Beschäftigten in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road und ihre Verwendung	229
Tab. 4.2-17	Beschäftigungsdauer der Arbeiter in der Sportartikelbranche und in der derzeitigen Werkstatt in der Nasir Road	230
Tab. 4.2-18	Anzahl der Arbeitsplatzwechsel der fest angestellten Arbeiter in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road	230
Tab. 4.3-1	Die Anzahl der Fußballnäher und der in Sialkot produzierten Fußbälle 1970/71 - 1993/94	233
Tab. 4.3-2	Produktion sowie direkte und indirekte Beschäftigung der weltmarktintegrierten Fußballunternehmen	241
Tab. 4.3-3	Produktion sowie direkte und indirekte Beschäftigung der städtischen Fußball-Kleinproduzenten	243
Tab. 4.3-4	Übersicht über Produktion, Investitionen und Beschäftigung der städtischen Fußball-Klein(st)betriebe	244
Tab. 4.3-5	Das Alter der Fußballnäher-Werkstätten	245
Tab. 4.3-6	Betriebsgrößen der Fußballnäher-Werkstätten	246

Tab. 4.3-7	Fußballproduktion der Näher-Werkstätten	246
Tab. 4.3-8	Fußballnäher-Werkstätten nach ihrem Umsatz	247
Tab. 4.3-9	Verteilung der Fußball-Klein(st)betriebe und Werkstätten in der Stadt Sialkot und im ländlichen Umland nach Umsatzklassen	248
Tab. 4.3-10	Die Einkommen der Werkstattleiter in Abhängigkeit vom Umsatz ihrer Fußballnäher-Werkstätten	250
Tab. 4.3-11	Einkommen der Leiter der Fußballnäher-Werkstätten	251
Tab. 4.3-12	Verteilung der Fußballnäher-Werkstätten im Distrikt Sialkot nach Tehsils	254
Tab. 4.3-13	Monatliche Schwankungen der Fußballexporte 1991- 1993	255
Tab. 4.3-14	Das Lohngefälle in Sialkots Sportartikelindustrie und zwischen den städtischen und ländlichen Regionen des Punjab	256
Tab. 4.3-15	Auftraggeber der Fußballnäher-Werkstätten	257
Tab. 4.3-16	*Peshgi*-Vorschußeinnahmen und Verwendung von Fußballnäher-Werkstattleitern	261
Tab. 4.3-17	Höhe des *Peshgi*-Vorschusses im Verhältnis zu den monatlichen Kommissionseinnahmen der Werkstattleiter	261
Tab. 4.3-18	Landbesitz und Landlosigkeit unter den Fußballnäher-Familien	270
Tab. 4.3-19	Die *Zat*-Zugehörigkeit der Fußballnäher	271
Tab. 4.3-20	Stücklöhne für das Nähen eines Fußballs	273
Tab. 4.3-21	Die Einkünfte der Fußballnäher	274
Tab. 4.3-22	Die Bedeutung des Fußballnähens für das Familieneinkommen	275
Tab. 4.4-1	Schätzungen des Umfangs der Kinderarbeit in Pakistan Mitte der 90er Jahre	281
Tab. 4.4-2	Entwicklung der offiziell erfaßten Kinderarbeit in Pakistan 1961 - 1993	282
Tab. 4.4-3	Altersstruktur und Familienstatus der Fußballnäher in den Werkstätten	284
Tab. 4.4-4	Beschäftigungsumfang und Verteilung der Kinderarbeiter	285
Tab. 4.4-5	Verteilung der 'Lehrlinge' auf die Fußballnäher-Werkstätten	287
Tab. 4.4-6	Status und Arbeitsumfang der Kinderfußballnäher	290
Tab. 4.4-7	Die Einkommen der Kinderfußballnäher	291
Tab. 4.4-8	Landbesitz und Landlosigkeit unter den Familien der Kinder-fußballnäher	293
Tab. 4.4-9	Die Bedeutung der Landwirtschaft für die Familien der Kinder-fußballnäher	294
Tab. 4.4-10	Berufsstatus der Väter von Kinderfußballnähern außerhalb der Landwirtschaft	295
Tab. 4.4-11	Übersicht über die außerlandwirtschaftlichen Tätigkeitsfelder einiger Väter der Kinderfußballnäher	295
Tab. 4.4-12	Familienposition der Kinderfußballnäher	297
Tab. 4.4-13	Stellenwert des Fußballnähens für die Kinderfußballnäher-Familien	298

Verzeichnis der Fotos

Foto 1	Kutchery Road, Sialkot	324
Foto 2	Blick auf Sialkot	324
Foto 3	Hockeyschlägerkopf in unterschiedlichen Produktionsstadien	325
Foto 4	Hockeyschlägergriff in unterschiedlichen Produktionsstadien	325
Foto 5	Hockeyschläger-Biegepresse	326
Foto 6	Gebogene Maulbeerholzrohlinge für Hockeyschläger	326
Foto 7	Technik des Fußballnähens der ersten ...	327
Foto 8	... und der letzten Teile	327
Foto 9	Fußballnäher-Werkstatt im *pacca* Haus	328
Foto 10	Fußballnäher-Werkstatt am Dorfrand unter Bäumen	328
Foto 11	Fußballnäher-Werkstatt am Straßenrand neben Gemüsehändler	329
Foto 12	Fußballnäher-Werkstatt im Innenhof eines Wohnhauses	329
Foto 13	Transport fertiger Fußbälle zum Exportunternehmen mit Pferde-Tonga	330
Foto 14	Transport von Tennisschlägern zum Exportunternehmen im Small Industries Estate Sialkot	330
Foto 15	Transport fertiger Fußbälle mit Eselkarren	331
Foto 16	Für den Export nach Europa verpackte Fußbälle	331

KLEINPRODUKTION IN PAKISTAN
Die exportorientierte Sportartikelindustrie in Sialkot/Punjab
Zusammenfassung

Die Studie diskutiert den Beitrag exportorientierter Kleinproduktion zur Beseitigung des Beschäftigungs- und Armutsproblems in Pakistan. Im Zentrum der empirischen Fallstudie der Sportartikelindustrie in Sialkot steht die Analyse der internen und externen Verflechtungsbeziehungen und ihre Auswirkungen auf die Entwicklungsprozesse der Branche sowie ihrer sozialen Träger.

Den Rahmen der Untersuchung bildet eine Zusammenfassung der entwicklungstheoretischen Diskussion zum Stellenwert des "informellen Sektors" und seiner - materiellen und immateriellen - Verflechtung. Darauf aufbauend wird der Untersuchungsgegenstand als ein "Kontinuum produktiver Aktivitäten" mit dem Ziel beschrieben, das gesamte Spektrum von Betriebsgrößen und -typen zu erfassen. Auf dieser Basis wird eine empirisch begründete und regional differenzierte Analyse der Verflechtung der Kleinbetriebe und ihrer Entwicklungseffekte vorgenommen. Ein historischer Rückblick zeigt, wie die Sportartikelproduktion in Sialkot in der Kolonialzeit in enger Wechselwirkung zwischen externem Nachfrageimpuls, wirtschaftsstruktureller Umbruchsituation im Punjab und lokal spezifischem Handwerkerpotential entstanden ist.

Die "informelle" Kleinproduktion besitzt heute innerhalb Pakistans verarbeitendem Gewerbe mit einem Beschäftigungsanteil von 80% eine - auch global gesehen - enorm hohe beschäftigungspolitische Bedeutung. Ihr ökonomischer Stellenwert bleibt demgegenüber deutlich zurück. Anhand verschiedener Kriterien wird die Frage nach dem Bedeutungszuwachs der Kleinproduktion, "informeller" Beschäftigungsverhältnisse und ihren regionalen wie sektoralen Schwerpunkten in Pakistan analysiert.

Die aktuelle Arbeitsteilung in der Sportartikelproduktion ist im Laufe der letzten zwanzig Jahre als Reaktion auf einen enormen Rationalisierungsdruck entstanden, der mit einer umfassenden Umstrukturierung der Arbeitsorganisation beantwortet wurde. Als Ergebnis dieses Prozesses hat sich ein breites Spektrum von Industriebetrieben und Werkstätten herausgebildet. Darin werden drei charakteristische Betriebstypen identifiziert:

a) Die weltmarktintegrierten Sportartikelbetriebe stellen als "global player" nur etwa 2-3% der Unternehmen in Sialkot. Aufgrund ihres direkten Zugangs zum Weltmarkt und Exportgeschäft vereinen sie etwa Zweidrittel der Investitionen und 80% der Produktion der Branche auf sich.
b) Die städtischen Kleinbetriebe und Werkstätten führen vorrangig Auftragsarbeiten für die exportierenden "Groß"-betriebe aus. Aufgrund eines intensiven Subcontracting-Systems hat sich ihre Anzahl in den letzten Jahrzehnten verfünffacht, so daß sie heute über Dreiviertel aller städtischen Sportartikelarbeiter beschäftigen.
c) Speziell in der Fußballproduktion hat sich in diesem Rahmen eine breitgestreute Stadt-Umland-Verflechtung herausgebildet. Über Fußballnäher-Werkstätten im ländlichen Um-

land sind heute zusätzlich über vierzigtausend Arbeitskräfte in die Sportartikelproduktion einbezogen.

Die Verflechtungsstrukturen und speziell die Austauschbeziehungen zwischen den Kleinproduzenten und etablierten Sportartikelbetrieben werden auf vier Ebenen analysiert:

* Die globale und regionale Verflechtung mit anderen Wirtschaftssektoren über die Versorgung der Branche mit Rohstoffen, Vorprodukten und Maschinen,
* die innerstädtische Verflechtung durch ein ausgedehntes Subcontracting-System, über das die Kleinproduzenten flexibel in das Exportgeschäft der weltmarktintegrierten Betriebe einbezogen sind,
* die intensive Stadt-Umland-Verflechtung speziell in der Fußballproduktion und
* die Verästelung der Verflechtung innerhalb des Umlands durch eine Weitergabe von Nähaufträgen an Heimarbeiter und weitere Fußballnäher-Werkstätten.

Die spezifische Arbeitsteilung und Verflechtung sowie die starke Hierarchie unter den Betrieben haben zu einer selektiven Weitergabe der ökonomischen Impulse des Exportgeschäfts und einer sehr ungleichen Partizipation an den Akkumulations- und Einkommensmöglichkeiten innerhalb der Branche geführt. Die sozialen Konsequenzen werden exemplarisch anhand von Ausmaß und Charakter der Kinderarbeit in der Sportartikelindustrie dargestellt.

PETTY PRODUCTION IN PAKISTAN

The export-orientated Sports Goods Industry in Sialkot/Punjab

Summary

The study discusses the contribution of export-orientated small industry and petty production to the solution of the problems of unemployment and poverty in Pakistan. The focus of this empirical case study on the sports goods industry in Sialkot lies in the internal and external linkages and their impact on the development of this industry and the social groups working in this field.

A discussion of the different theoretical views of the importance and potentiality of the "informal sector" and its material und immaterial linkages constitutes the framework of this investigation. As a consequence it aims at the empirical coverage of the complete range of industrial units of different size and economic orientation. This makes it possible to analyse the linkage effects of and on small producers according to the different types of producers and exporters. The historical survey shows the origin of the sports goods industry in Sialkot during the colonial rule of India. Its formation is based on the specific local tradition of handicraftsmanship and the socio-economic change in the Punjab during the second half of the 19th century, as well as the growing external demand for sports goods.

The 'informal' petty production in general is of great significance for Pakistan, because it employs around 80% of the industrial labour force of the country. Its economic contribution, on the other hand, lies far behind this position. Based on a range of criteria, the study analyses the growth of the importance of petty production and 'informal' employment and their regional and sectoral distribution in Pakistan.

The present division of labour in the sports goods industry developed in the last twenty years as a reaction to enormous pressure for rationalization. This was answered by a complete structural change in the organisation of the production process in this industry. As a result a wide range of industrial units and workshops developed out of which three characteristic types can be identified:

a) The exporting sports goods manufacturer which are integrated into the world market contribute only 2-3% of the units in Sialkot. As a result of their direct access to the export business two-thirds of investments and 80% of production value are concentrated in the hands of these "global players".
b) The small producers and workshops ("makers") in the urban area are mostly pure manufacturing units without any direct export connection. They produce primarily according to instructions of the exporting units. Three-fourths of the sports goods labourers work in these workshops. In the last decades the expansion of this subcontracting system led to their five-fold increase.
c) A special type constitute the football-stiching workshops in the rural areas. Due to the intense urban-rural linkages, more than 40 thousand workers in the surroundings of Sialkot are additionally integrated in this production line.

The structure of linkages and special exchange relations between the petty producers and the established industrial und exporting units are discussed in detail on the following levels:

* the global and regional linkages with other sectors for the supply of raw materials, semi-finished goods and machinery;
* the inner-urban linkages based on the division of labour among the small producers and the extensive subcontracting connecting them with the exporting sports goods manufacturers;
* the wide-ranging urban-rural linkages in the football production and
* the net of rural-rural linkages through the passing on of orders to other football stiching workshops or home-based stichers.

The specific division of labour, the linkage system and the strong hierarchy among the sports goods units have led to a selective distribution of the benefits of the economic impact of the export business. As a result the chances of participation in the accumulation of wealth and the generation of income are distributed highly unequally among the different types of producers. The social consequences are shown exemplarily by the range and character of child labour in the sports goods industry.

1. PROBLEMSTELLUNG, ENTWICKLUNGSTHEORETISCHE EINORDNUNG UND VORGEHENSWEISE

1.1 Problemstellung und Erkenntnisinteresse

Mitte der 90er Jahre sind die Fragen der Arbeitslosigkeit und der Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten als zentrale Elemente der Entwicklungsproblematik wieder stärker in das öffentliche Interesse gerückt.[1] Die These des United Nations Development Programme (UNDP 1993:35-37) von dem "jobless growth" hat dieses Problem als weltweite Kluft zwischen dem Wirtschaftswachstum einerseits und dem Zuwachs an Beschäftigungsmöglichkeiten andererseits sowohl für die Industrieländer als auch für die Länder des Südens formuliert. Dabei wird für die Entwicklungsländer keine absolute Stagnation der Anzahl ihrer Erwerbstätigen diagnostiziert, aber eine besonders starke Diskrepanz zwischen der Steigerung der Erwerbspersonen und dem Wirtschaftswachstum ausgemacht. Dies gilt auch für Pakistan, das sein Bruttoinlandsprodukt (BIP) zwischen 1975 und 1995 fast verdreifachen konnte. Im gleichen Zeitraum nahm der Beschäftigungsumfang nur um zwei Drittel zu (vgl. Tab. 1.1-1). Zugleich gelten nach A. HUSSAIN (1989:109) etwa ein Drittel der Erwerbstätigen in Pakistan als unterbeschäftigt.

Tab. 1.1-1 Die Kluft zwischen Wirtschaftswachstum und Beschäftigungszuwachs in Pakistan, Südasien und den OECD-Ländern

	Pakistan			Südasien		OECD-Länder	
	1975	1990	1995	1975	1990	1975	1990
Bruttoinlandsprodukt[a]	100	235	297	100	198	100	149
Beschäftigung[b]	100	152	167	100	137	100	124

Anmerk.: 1975 = 100; a) in konstanten Preisen; b) Erwerbspersonen ohne Arbeitslose (employed labour force).
Quellen: Government of Pakistan: Economic Survey 1990-91: App. S. 27 und 1994-95: App. S. 20, 28-29; United Nations Development Programme 1993:36; eigene Berechnungen.

Dieses Problems ist man sich in Pakistan sehr wohl bewußt. In dem Bericht der National Manpower Commission wurde als Aufgabe der 90er Jahre formuliert:

> "During the 1990s with an expected growth rate of the labour force of 3.3 percent per annum, the economy is faced with the formidable task of creating 1.25 million jobs annually, if the unemployment and underemployment situation is not to worsen." (Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989:IX)

Für die Zeit nach dem Jahr 2.000 werden es nach unterschiedlichen Szenarien sogar 1,4 bis 1,8 Mio. jährlich neu zu schaffende Arbeitsplätze sein.[2] Diese Überlegungen haben auch Eingang in den achten Fünfjahrplan gefunden, der das Ziel beinhaltet, zwischen 1993 und 1998 für sieben Millionen Menschen Beschäftigungsmöglichkeiten bereitzustellen.[3]

---

1) Für einen Überblick vgl. BETZ 1995; International Labour Office 1995; NUSCHELER 1995:190ff; HAUCHLER 1995:245-255 und 1993:270-275.
2) Vgl. Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989:8
3) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:109-119.

Die Schaffung von Arbeitsmöglichkeiten ist in den Entwicklungsländern sehr eng mit dem globalen Problem der Armut verbunden. Weltweit leben Anfang der 90er Jahre 1,3 Milliarden Menschen in Armut, davon über die Hälfte in extremer Armut unterhalb einer menschenwürdigen Existenz.[4] In Pakistan leben nach Angaben des UNDP (1991:87) 30% der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze. Zusätzlich zeichnet sich in Pakistan für die zweite Hälfte der 80er Jahre eine Verschärfung der Einkommenspolarität innerhalb des Landes ab. So sank der Einkommensanteil des ärmsten Fünftels aller Haushalte von 7,9% (1986/87) auf 5,7% (1990/91), während gleichzeitig die reichsten 20% ihren Einkommensanteil von 43,6% auf 49,3% steigern konnten.[5]

Eine Antwort auf diese Probleme ist die Förderung eines "arbeitsorientierten Entwicklungsweges", wie ihn bspw. NEUHOFF (1982) als Alternative zu einer kapitalorientierten Entwicklung vorschlägt. Auch die Überlegungen der Weltbank in ihrem Weltentwicklungsbericht 1990 zu einem "arbeitsintensiven Wachstum" enthalten Vorschläge in diese Richtung.[6] Angesichts des absehbaren Rückgangs des Beschäftigungspotentials in der Landwirtschaft erhält die Orientierung auf Kleinbetriebe und Selbstbeschäftigung ("self employment") im sog. "informellen Sektor" ein besonderes Gewicht. Dies beruht auch auf der entwicklungspolitischen Einsicht, "daß Lösungen der akuten Probleme in den Entwicklungsländern 'unten', d.h. bei den Betroffenen selbst und bei ihren Bedürfnissen ansetzen müssen" (SCHOLZ 1993:285). In Pakistan ist seit Anfang der 80er Jahre eine Stagnation in der absoluten Zahl der gesetzlich geschützten Arbeitsverhältnisse zu verzeichnen. Der Bereich der 'informellen' Beschäftigungsverhältnisse wuchs dagegen allein zwischen 1982/83 und 1987/88 von 69% auf 73% an und bildet damit für nahezu drei Viertel der Erwerbstätigen des Landes die "Überlebensökonomie".[7]

Dem verarbeitenden Gewerbe kommt dabei im Rahmen einer auf Self Reliance orientierten Entwicklung, der sich auch Pakistan in seinem achten Fünfjahrplan verschrieben hat[8], aus verschiedenen Gründen eine besondere Bedeutung zu:

- Hier sind Arbeitsmöglichkeiten zu schaffen, um zur Existenzsicherung von Menschen beizutragen, die in der Landwirtschaft aufgrund von Rationalisierung (sog. "grüne Revolution") oder mangelnden Zugangsmöglichkeiten zu Agrarland - in entsprechender Größe - keine Lebensgrundlage mehr finden.
- Durch die Verarbeitung einheimischer agrarischer oder mineralischer Rohstoffe kann dieser Wirtschaftszweig Konsumgüter zur Versorgung der Bevölkerung und für den Export herstellen.
- Mit der Herstellung von Produktionsmitteln ist das verarbeitende Gewerbe in der Lage, zur allgemeinen Anhebung der gesellschaftlichen Produktivität und zu ihrer Anpassung an die konkreten gesellschaftlichen und ökologischen Bedingungen beizutragen.

---

4) Nuscheler 1995:118.
5) Government of Pakistan 1995: Economic Survey 1994-95:5 (im folgenden zitiert als PES 1994/95).
6) Weltbank 1990; vgl. auch NOHLEN & NUSCHELER 1993c:70.
7) Nähere Angaben zu diesem Begriff siehe Kapitel 1.2.4, zur Situation in Pakistan siehe Kapitel 3.2.
8) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:99-107.

- Mit dem Übergang zu intern geschlossenen Produktions- und Wirtschaftskreisläufen kann die Importsubstitution vertieft und die Außenabhängigkeit verringert werden.
- Durch die qualitative Erweiterung der Industriewarenexporte und eine Erhöhung der darin enthaltenen inländischen Wertschöpfung kann die Stellung des Landes innerhalb der Weltarbeitsteilung verbessert werden.

In Pakistan spielt die Kleinproduktion innerhalb des verarbeitenden Gewerbes seit der Unabhängigkeit eine große Rolle. Bereits im Jahr 1952 wurde auf der "All-Pakistan Cottage and Small Industries Conference" in Lahore über eine Stärkung dieses Wirtschaftsbereichs verhandelt.[9] Der Präsident der Pakistan Economic Association A.I. QURESHI (1965:14) kennzeichnet die Rolle der Kleinproduktion mit folgenden Worten: "In the small-scale sector lies the secret of industrial dynamism in countries like Pakistan."

Zugleich ist in jüngster Zeit auf eine Reihe von Problemen der Kleinproduzenten in Pakistan aufmerksam gemacht worden. Nach GARDEZI (1991:52) basiert die wirtschaftliche Verflechtung der Kleinbetriebe und Werkstätten durch Zulieferbeziehungen und Auftragsvergabe (subcontracting) primär auf dem niedrigen Lohnniveau in diesem Bereich. Für dessen Ausnutzung werden in der Groß- und Mittelindustrie gezielt Umstrukturierungen des Produktionsprozesses durchgeführt und einfache Arbeiten in Kleinunternehmen ausgelagert:

> "... to exploit low wage labour through subcontracting ... is the latest trend that has come into vogue with the restructuring of the work process through fragmentation of production into unskilled, standardized jobs along with some jobs requiring traditional skills such as sewing, embroidering, brick laying, and leather, wood and metal work." (GARDEZI 1991:52)

Dagegen sieht KARDAR (1993:92) allein in einer Stärkung der Verflechtung der Kleinbetriebe verbunden mit einer technologischen Erneuerung eine wirtschaftliche Perspektive für diesen Bereich:

> "... the most important among all possible measures to assist the informal sector is the need to strengthen links between large- and small-scale industry ..."

Dabei weist er u.a. auch darauf hin, wie eng der wirtschaftliche Spielraum für viele Kleinbetriebe insbesondere durch die relativ geringen Akkumulationsmöglichkeiten in diesem Teil der Wirtschaft ist.

> "The small unorganised sector ... is characterised by a highly competitive environment and, hence, narrow profit margins." (KARDAR 1993:92)

Durch eine enge wirtschaftliche Verflechtung mit Kleinproduzenten und Subkontraktoren hat sich die Groß- und Mittelindustrie wichtige Rationalisierungspotentiale erschlossen, die für einen Großteil der Beschäftigten zu deutlichen Veränderungen in den Arbeitsbedingungen und Beschäftigungsverhältnissen geführt hat. Nach verschiedenen Schätzungen arbeitet ein Drittel bis zur Hälfte der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe Pakistans als "contract labour" oder Tagelöhner.[10]

> "Through the contract labour system, employers not only evade the benefits given to permanent workers, but the average monthly wage is also often lower than of regular workers. Contract labour is not paid for days off or public holidays. In

9) Government of Pakistan 1952.
10) Vgl. Z. HUSSAIN 1986:82; A. ANWAR 1992:27.

> many factories such labourers have to work much longer hours without overtime pay." (Z. HUSSAIN 1986:82)

Dies hat zur Konsequenz, daß viele Beschäftigte in den Kleinbetrieben und Werkstätten neben ihrem Lohneinkommen zusätzlich auf eine familiäre Subsistenzwirtschaft angewiesen sind:

> "... a substantial proportion of the industrial workers, the entire force of female and child workers rely heavily on their ties with their rural communities and domestic subsistence economies in both the rural and informal sectors." (GARDEZI 1991:52)

Vor dem Hintergrund dieser geschilderten Problemskizze besteht das Erkenntnisinteresse der Arbeit darin, zu einem besseren Verständnis der entwicklungspolitischen Bedeutung der Kleinproduktion für die Beseitigung des Beschäftigungs- und Armutsproblems in Pakistan beizutragen. Dafür wird anhand der Sportartikelindustrie in Sialkot exemplarisch dargestellt, wie eine überwiegend durch Kleinbetriebe geprägte Branche entstanden ist und welche Faktoren dazu geführt haben, die Dominanz der Kleinproduktion bis heute zu erhalten. Darüber hinaus steht im Mittelpunkt der Arbeit die Frage, inwiefern die Kleinproduktion ihre doppelte Funktion erfüllt, einerseits durch eine hohe Beschäftigung vielen Menschen eine Lebensgrundlage und eine Perspektive zu bieten und zum anderen durch ihre Produktion zur wirtschaftlichen Entwicklung des Landes beizutragen. Dabei wird insbesondere die Rolle der wirtschaftlichen Verflechtung der Kleinbetriebe und Werkstätten durch Auftragsvergabe (subcontracting) in ihrer historischen Entwicklung, ihrer Raumwirksamkeit und ihren sozialen und ökonomischen Wirkungen untersucht.

Bevor - in Kapitel 1.3 - das konkrete Erkenntnisobjekt näher erläutert sowie die erkenntnisleitenden Thesen und die Vorgehensweise vorgestellt werden, sollen im folgenden Abschnitt 1.2 die relevanten entwicklungstheoretischen Ansätze zur Einordnung der Kleinproduktion, 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten und ihrer Verflechtung daraufhin untersucht werden, in welchen Kontext diese Analyse zu stellen ist. Gegen das von MENZEL 1992 erklärte "Ende der 'Dritten Welt' und das Scheitern der großen Theorien" sprechen eine ganze Reihe von entwicklungspoltischen Bilanzen[11], die einen Fortbestand des Nord-Süd-Konflikts konstatieren und die Notwendigkeit einer auch theoriegeleiteten und -kritischen Analyse fordern. Auch aus Sicht der entwicklungspolitischen Praxis betont RAUCH (1988:93) die Notwendigkeit, die "gesamtwirtschaftlichen, außenwirtschaftlichen und machtpolitischen Rahmenbedingungen" in die Betrachtung mit einzubeziehen:

> "Meine These ist ..., daß grundbedürfnisorientierte Entwicklungspolitik und die Umsetzung ... pragmatischer Konzepte ... zum Scheitern verurteilt sind, wenn die von den (einstigen) Vertretern der Theorie des peripheren Kapitalismus postulierten makroökonomischen Zusammenhänge zwischen Grundbedürfnisbefriedigung, flexibler, vielfältiger Produktionsstruktur, Massenkaufkraft, Verwendung arbeitsintensiver Produktionstechnologien und deren Abschottung gegenüber der Konkurrenz der Weltmarktproduktion ... nicht berücksichtigt werden."

---

11) Vgl. bspw. NUSCHELER 1995 und 1993; KÖRNER 1994; NARR & SCHUBERT 1994; DATTA 1993; NOHLEN & NUSCHELER 1993a; AMIN 1992; BORIS 1992 und 1991; HEIN 1990.

Daß die Auseinandersetzung mit den verschiedenen entwicklungstheoretischen Ansätzen auch eine Aufgabe der geographischen Entwicklungs(länder)forschung[12] ist, darauf haben zuletzt BEIER & BLENCK (1995:13) in ihrer Einführung zum Leitthema "Die Dritte Welt im Rahmen weltpolitischer und weltwirtschaftlicher Neuordnung" des 49. Deutschen Geographentags in Bochum verwiesen:

> "Abseits von tagespolitischen Aufgeregtheiten und populistischer Meinungsmache scheint es deshalb angeraten, vorhandene Theorien und Theoriebausteine mit den zunehmend komplexer werdenden gesellschaftlichen Wirklichkeiten in den Ländern der Dritten Welt zu konfrontieren, um letztlich zu differenzierteren Erklärungs- und ggf. auch Lösungsansätzen zu gelangen."

1.2 Die entwicklungstheoretische Diskussion von Kleinproduktion und ihrer Verflechtung

Die entwicklungspolitische Einordnung der Kleinproduktion und des "informellen Sektors" bewegt sich zwischen sehr unterschiedlichen Polen. Diese lassen sich am anschaulichsten anhand der verschiedenen Begriffe oder Beschreibungen markieren, mit denen dieser Bereich vielfältiger wirtschaftlicher Aktivitäten zu charakterisieren versucht wird: "Schattenwirtschaft des Kapitalismus oder Marktwirtschaft der Zukunft?" (KOCHENDÖRFER-LUCIUS 1990:63) - "funktionsfähige und 'moderne' Überlebensökonomie" (NOHLEN & NUSCHELER 1993b:45) - "people's economy" als "praktische Antwort des Südens vor allem aus Asien" (KOCHENDÖRFER-LUCIUS 1990:76) im Sinne von Aufbau eigener industrieller Kleinbetriebe (so bspw. bei BORSUTZKY 1992) oder als Ausbau von Selbsthilfeorganisationen zur Förderung selbständiger Tätigkeiten beispielsweise von Frauen (KOCHENDÖRFER-LUCIUS 1990) - "Marktwirtschaft von unten" (DE SOTO 1992) - "world underneath" (CASTELLS & PORTES 1989) - "backyard manufacturer" (ROGERSON & DA SILVA 1986) - "Schatten- oder Alternativwirtschaft der Armen" (BRAUN 1991b). Es ist daher unerläßlich, im folgenden einige zentrale theoretische Konzeptionen zum Bereich der Kleinproduktion, 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten und ihrer Verflechtung vorzustellen und kritisch zu betrachten. Im einzelnen handelt es sich dabei um:

- das Konzept der "nachholenden Entwicklung" verbunden mit Überlegungen zu den Koppelungseffekten in Verallgemeinerung der "staple theory of growth" in Kapitel 1.2.1;
- den akkumulationstheoretischen Ansatz und das "peripher-kapitalistische Akkumulationsmuster" in Kapitel 1.2.2;
- das Konzept des "informellen Sektors" in Kapitel 1.2.3;
- den Bielefelder Verflechtungsansatz in Kapitel 1.2.4 und
- die Konzeption der "petty commodity production" in Kapitel 1.2.5.

Dabei wird jeweils herausgearbeitet, welchen Ausschnitt der Realität den Gegenstandsbereich der Konzeption bildet, welches Wirkungsgefüge im Mittelpunkt der theoretischen Konzeption steht und welcher Bereich zur zentralen erklärenden Variable gemacht wird. Schließlich ist die Frage zu klären, welche Zusammenhänge aus der Betrachtung ausgeschlos-

---

12) Für eine Bilanz geographischer Entwicklungsforschung vgl. SCHOLZ 1985 und 1988.

sen werden und welche Wirkung diesen (möglicherweise im Rückgriff auf andere Theorieansätze) als Randbedingungen zugewiesen wird. Abschließend werden in Kapitel 1.2.6 die dargestellten entwicklungstheoretischen Ansätze mit dem Ziel zusammengefaßt, die Schwerpunkte der Analyse zur Stellung der Kleinproduktion und ihrer Verflechtung herauszuarbeiten.

1.2.1 Das Konzept der "Nachholenden Entwicklung" und die Bedeutung der Koppelungseffekte nach der "Stapeltheorie"

Unter dem Anspruch "einer Synthese der Modernisierungstheorie ... und der Dependenz- bzw. Weltsystemtheorie" (MENZEL 1992:125) tritt die Perspektive einer "autozentrierten Entwicklung" (so zuletzt MENZEL & SENGHAAS 1986) zugunsten einer am Vorbild der OECD-Staaten orientierten "Theorie der nachholenden Entwicklung von Senghaas und Menzel" (MENZEL 1992:125, vgl. auch SENGHAAS 1994:139,149) zurück. Grundsätzlich wird darin - mit einigen Modifikationen - weiterhin auf ihre Ausarbeitungen "Von Europa lernen" und "Europas Entwicklung und die Dritte Welt"[13] zurückgegriffen, in denen als eine "sinnvolle Entwicklungsstrategie" die Konzeption "eines gleichgewichtigen agrar-industriellen Wachstums" (MENZEL & SENGHAAS 1986:60) formuliert wird.[14]

In Abgrenzung zu ursprünglich dependenztheoretisch inspirierten Überlegungen (SENGHAAS 1977 und 1979) vollziehen SENGHAAS (1982, 1994) und MENZEL & SENGHAAS (1986) eine Neuformulierung ihres Modells "autozentrierter Entwicklung". Nicht mehr Ausmaß und Art der Weltmarktbeziehungen und "strukturelle Abhängigkeit" (vgl. Kap. 1.2.2) werden als Ursachen von Entwicklungsblockaden bzw. einer Entwicklung von Unterentwicklung herangezogen[15], sondern als zentrale Hypothese wird formuliert,

> "daß sich bei einem *entwicklungsfördernden Binnenprofil* ... abträgliche außenwirtschaftliche und weltmarktbedingte Faktoren gegebenenfalls intern so verarbeiten ließen, daß dadurch Entwicklung *nicht* blockiert wurde" (SENGHAAS 1982:220). "Wie immer sich die Weltwirtschaft weiterentwickeln wird, ... Entwicklung wird auch in Zukunft nur zustandekommen, wenn das eigene *innere* Entwicklungspotential *breitenwirksam* mobilisiert wird ..." (MENZEL & SENGHAAS 1986:71)

Damit wird auf eine nähere Untersuchung der Weltmarktbedingungen im Hinblick auf ihre entwicklungsfördernde oder -hemmende Wirkung für die Entwicklungsländer verzichtet.

Eine weitergehende Modifizierung erfährt der "Imperativ der Dissoziation".[16] In einer früheren Publikation formulierte SENGHAAS (1982) die "Dissoziation auf Zeit" noch als eine notwendige Komponente, um "eigenständige und lebensfähige Ökonomien und Gesellschaften aufzubauen".[17] Auch MENZEL & SENGHAAS (1986:72) halten noch an diesem Imperativ

---

13) SENGHAAS 1982 bzw. MENZEL & SENGHAAS 1986.

14) Vgl. zur Kritik bspw. HAUCK 1988 und 1990; HURTIENNE 1981 und 1986, RÖPKE 1984.

15) Vergleiche die unterschiedlichen Formulierungen des "unverändert" (SENGHAAS 1982:321) abgedruckten 'Plädoyers für Dissoziation' (SENGHAAS 1979) in SENGHAAS 1982:323-350; hier insb. SENGHAAS 1979:382-383 und SENGHAAS 1982:331-332.

16) Vgl. die unterschiedlichen Formulierungen und Auslassungen in SENGHAAS 1979:389-390 und SENGHAAS 1982:334-335.

17) Vgl. ebd. S. 388 bzw. 334.

fest: "In Ermangelung gefälliger Alternativen in der Wirklichkeit münden die vorangegangenen Überlegungen in ein Plädoyer für eine auf Zeit dissoziativ ausgerichtete Entwicklungspolitik." In den jüngsten Überlegungen zielt SENGHAAS (1994:139) nur mehr auf eine geschickte Kombination "von geglückter Ankoppelung .. beziehungsweise erforderlicher Abkoppelung".

Aufgrund der Exportorientierung der Sportartikelindustrie in Sialkot beschränkt sich die Darstellung im folgenden auf die Bedingungen für eine "erfolgreiche weltmarktintegrierte Entwicklung".[18] Für eine "erfolgreiche Nutzung der Exportchancen bei gleichzeitiger Abwehr des Peripherisierungsdruckes" wird eine "gemischte Außenwirtschaftsorientierung" vorgeschlagen, die "freihändlerisch bei der Förderung der eigenen Exportgüter und selektiv-protektionistisch (dissoziativ) beim Schutz der eigenen Importsubstitutions-Industrialisierung in den relevanten Branchen" vorgeht.[19] Als Hintergrund- und Rahmenbedingungen bzw. Lehren "aus den erfolgreichen europäischen ... Entwicklungswegen" für den Erfolg dieser Strategie wird eine Fülle von sozio-strukturellen, institutionellen und politischen Faktoren benannt:

> "eine vorgängige ... Produktivkraftentfaltung im landwirtschaftlichen Sektor", "eine mäßige Ungleichheit in der Verteilung von Grund und Boden und bei den Einkommen", eine "landwirtschaftsnah(e) Industrialisierung ... ehe der Schritt in die große Industrie getan wird", "die Erschließung von Massenmärkten", "ein diversifiziertes Erziehungssystem", "angemessene Technologien ... schaffen", eine "außenwirtschaftliche Absicherung", bei der es "insbesondere auf die Selektivität von Förderungs- und Schutzmaßnahmen ankommt" (SENGHAAS 1994:149-150).

Im Mittelpunkt der Charakterisierung einer erfolgreichen auf Weltmarktintegration ausgerichteten Entwicklungsstrategie steht die Beschreibung eines "Entwicklungsszenarios" der notwendigen ökonomischen Prozesse, die von der "schrittweise(n) Erschließung des gesamten linkage-Potentials des Exportsektors" über die "stufenweise Erschließung des gesamten Binnenmarktpotentials" zu einer "kohärenten Volkswirtschaft" führen (MENZEL & SENGHAAS 1986:23-24). Dieses Szenarium basiert auf einem Rückgriff auf das Modell der "staple theory of growth", das von kanadischen Wirtschaftshistorikern in den 50er und 60er Jahren entwickelt wurde.[20] Die zentrale Annahme der "Stapelgüter-Theorie" besteht darin, daß der Export von Stapelgütern (Rohstoffen) der führende Sektor der Wirtschaft ist und den Weg wirtschaftlichen Wachstums bestimmt. Wirtschaftliche Entwicklung wird als Diversifizierungsprozeß um diese Exportbasis herum verstanden.[21] Der Charakter der Stapelgüter[22] wird als zentrale erklärende Variable zur Bestimmung der Koppelungseffekte (linkage effects) und damit der angestrebten Diversifizierung angesehen.

> "... the emphasis is on the commodity itself: its significance for policy, the tying in of one activity with another; the way in which a basic commodity sets the

---

18) Vgl. MENZEL & SENGHAAS 1986:22-30 bzw. SENGHAAS 1982:188-194, 244-255.

19) MENZEL & SENGHAAS 1986:29.

20) Vgl. WATKINS 1963 und die Weiterentwicklung von HIRSCHMAN 1977 bzw. zum 'linkage approach' allgemein das Kapitel 6 in HIRSCHMAN 1958; siehe auch die Zusammenfassung in SENGHAAS 1982:188-189, 215-218, 244-255; zur Kritik vgl. FRANK 1980:130-148.

21) Vgl. WATKINS 1963:461.

22) Auch wenn ursprünglich damit primär agrarische und mineralische Rohstoffe gemeint waren, so wurde dieses Modell später auch auf industrielle Exportgüter ausgedehnt.

> general pace, creates new activities and is itself strengthened or perhaps dethroned, by its own creation." (C.R. Fay 1934 zit. bei: WATKINS 1963:462)

Das modellhafte Diversifizierungs-Szenarium der "Stapelgüter-Theorie" geht nach MENZEL & SENGHAAS (1986:23-25, 245-247) von einer gegebenen Weltmarktnachfrage aus, die zu einer exklavenförmigen exportorientierten Produktion agrarischer oder Gewinnung mineralischer Rohstoffe geführt hat. Durch die "schrittweise Erschließung des gesamten 'linkage'-Potentials des Exportsektors" mittels Aufbau einer Veredelungsproduktion (forward und backward linkages), der Erweiterung der Binnenmarktnachfrage (final demand linkage), mit Hilfe von staatsinterventionistischen Maßnahmen (fiscal linkage) und der Entwicklung von Nischentechnologien und Infrastruktur (backward linkages) soll die Exportwirtschaft diversifiziert bzw. die inländische Wertschöpfung der Exportgüter gesteigert werden. Zusätzlich wird die Erschließung des Binnenmarktpotentials bewirkt und damit der Grundstock für einen eigenständigen internen Wirtschaftskreislauf gelegt. Durch die stufenweise Vertiefung der Exportdiversifizierung und Importsubstitution wird auf jeweils höherem Niveau der Kreislauf durchlaufen. Dies soll im Ergebnis zur Herausbildung einer breit gefächerten, kohärenten Binnenwirtschaft mit integriertem Exportsektor führen.

Als wichtige Voraussetzung für den langfristigen Erfolg der Entwicklung der Stapelgüterwirtschaft nennt WATKINS (1963:461) zwei charakteristische Ausgangsbedingungen, die speziell in Siedlungskolonien[23] vorzufinden sind. Siedlungskolonien beginnen ihre Entwicklung nicht unter hohem Bevölkerungsdruck gegenüber knappen Ressourcen. Sie besitzen weder einen großen Bereich agrarischer Subsistenzproduktion, noch ein Reservoir billiger Arbeitskräfte, die einen Industrialisierungstyp mit nur sehr beschränkten Einkommenseffekten ermöglichen. Das für Siedlungskolonien typische günstige Bevölkerungs-Land-Verhältnis, d.h. der relative Überschuß an Land im Verhältnis zu Arbeitskräften und Kapital ermöglicht einen relativ hohen Lebensstandard, einen wachsenden Binnenmarkt und eine bedeutende Mobilität der Wirtschaftsfaktoren. Darüber hinaus fehlen in den Siedlungskolonien - nach WATKINS (1963:467) - entwicklungshemmende Traditionen, da Institutionen und Wertvorstellungen neu geschaffen, überdacht oder zumindest den neuen Bedingungen angepaßt werden. In diesen beiden Bedingungen sieht WATKINS (1963:470-471) zugleich die Grenzen des Gültigkeitsbereichs der "Stapelgüter-Theorie". Die Mechanismen des Diversifizierungsszenariums können so nicht wirksam werden, wenn die Exportproduktion über eine existierende Subsistenzwirtschaft gestülpt wird. Bei versteckter Arbeitslosigkeit oder Unterbeschäftigung führt der Produktivitätszuwachs der Exportwirtschaft nicht zu höheren Reallöhnen. Wenn der Exportsektor weniger Arbeitsplätze schafft als beispielsweise im Handwerk durch vermehrte Importe von industriellen Fertigprodukten verloren gehen, führt der verstärkte Außenhandel zu einer negativen Bilanz.

Menzel und Senghaas verallgemeinern die von Watkins für eine historisch und regional spezifische Situation entwickelte "Stapelgüter-Theorie". Unter den oben angeführten Kriterien "für eine erfolgreiche nachholende Entwicklung unter den Bedingungen von Weltmarktinte-

---

23) Darunter werden Kolonien mit einer umfangreichen europäischen Einwanderung verstanden. Vgl. FRANK 1980:42.

gration" betrachten sie die "Stapelgüter-Theorie" als generelles Erklärungsmodell von phasenspezifischer Bedeutung.

> "Die Relevanz der 'staple theory of growth' endet dort, wo der Exportsektor selbst seine Wachstum auslösende und die Binnenwirtschaft dynamisierende Rolle verliert und die binnenwirtschaftliche Entwicklung eine Eigendynamik gewinnt, ohne daß ... die Exportlastigkeit selbst überwunden erscheint." (SENGHAAS 1982:217)

Konkret wird die Wirkungsweise der Faktoren, die die erfolgreiche Entfaltung des Diversifizierungsszenariums be- oder verhindern in folgender These zusammengefaßt:

> "Je länger eine Dualstruktur [von nebeneinander existierendem Exportsektor und traditioneller Subsistenzwirtschaft[24]/J.Z.] sich aufrechterhält und ein großes Reservoir billiger Arbeitskräfte besteht, um so langwieriger wird der Prozeß nachholender Entwicklung einer Exportökonomie und um so schleppender und bruchstückhafter die Erschließung des linkage-Potentials im Exportsektor selbst und darüber hinaus in der übrigen Binnenwirtschaft." (MENZEL & SENGHAAS 1986:26)

Zusammenfassend läßt sich zu dieser entwicklungstheoretischen Konzeption feststellen, daß aus der Orientierung auf eine "autozentrierte Entwicklung" immer deutlicher eine Strategie geworden ist, die sich ausschließlich auf interne Veränderungen in den Entwicklungsländern im Sinne einer an den "lebensfähigen Ökonomien" der OECD-Länder orientierten "nachholenden Entwicklung" ausrichtet. Durch breitenwirksame Strukturmaßnahmen soll mit dem Ziel einer relativ ausgeglichenen Gesellschaftsstruktur, in der mittelständische Landwirtschaftsbetiebe und relativ hohe Einkommen der Industriearbeiter einen wichtigen Stellenwert besitzen, der Lebensstandard allgemein angehoben und die Gesellschaft für Modernisierungen geöffnet werden. Als zentrales und einziges Mittel zur Erreichung dieses Ziels wird die umfassende Mobilisierung der *internen* Potenzen der Entwicklungsländer angesehen. Die Bedingungen der Einbeziehung der Entwicklungsländer in den Weltmarkt werden - in Abänderung diesbezüglicher Thesen von SENGHAAS (1977 und 1979) - als nicht entscheidende Einflußfaktoren aus einer näheren Betrachtung ausgeschlossen.

Die durchgeführte Typisierung der Entwicklungsländer (MENZEL & SENGHAAS 1986:49-51) bietet keinen Ansatz zur Erklärung ihrer jeweiligen Lage innerhalb dieser Typologie, weil die eigentlich "zu erklärende" Variable, die Gesellschafts- und Wirtschaftsstruktur (bzw. deren verschiedene Elemente) primär als unabhängige Größe zur "erklärenden" Variablen gemacht und als Abgrenzungskriterium für die einzelnen Typen herangezogen wird. Damit werden so entscheidende Fragen wie beispielsweise aus welchen Ursachen eine "Entfeudalisierung" erfolgreich oder erfolglos war, oder das Handelskapital gegenüber dem verarbeitenden Gewerbe dominieren kann, aus dem Blickfeld des Interesses gerückt.

Das Diversifizierungs- und Wachstumsmodell stellt die produktspezifischen 'linkage'-Effekte in den Mittelpunkt. Dadurch bietet es gut operationalisierbare Anknüpfungspunkte zur Untersuchung, inwieweit diese in der Realität mobilisiert wurden. Allerdings werden alle gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Erklärungsvariablen nicht systematisch in das Modell integriert, sondern als individuell zu untersuchende "Rahmenbedingungen" aus dem Modell

---

24) Vgl. SENGHAAS 1982:217.

heraus verlagert. So muß - zunächst - unklar bleiben, wie "erfolgreiche Exportorientierung" auch bei vorhandener großer Anzahl billiger Arbeitskräfte durchgeführt und beispielsweise eine hohe Lohnquote und damit eine breite Nachfrage auf dem Binnenmarkt erzielt werden kann.

1.2.2 Der akkumulationstheoretische Ansatz

Mit dem akkumulationstheoretischen Ansatz rückt Rauch[25] zur Erklärung der Wirtschafts-, Gesellschafts- und Raumstruktur von Entwicklungsländern die sich historisch ändernden strukturellen Merkmale des Akkumulationsprozesses in den Mittelpunkt der Betrachtung. Die zentralen Merkmale des Akkumulationsmusters bestehen nach RAUCH (1981:85ff, 1985:166-172 und 1996:21-23) aus der Art der Entwicklung des Produktionspotentials, die charakterisierbar ist durch die sektorale Produktionsstruktur (Exportproduktion, Importsubstituierung für Luxusgüter, Inputs für andere Wirtschaftszweige, Massenkonsumgüter etc.), die eingesetzte Technologie (kapital- oder arbeitsintensiv) sowie die Funktion des Produktionspotentials, die durch die Bezugs- und Absatzmärkte (Welt- bzw. Binnenmarkt) und die Verteilung und Verwendung der aus dem Wirtschaftsprozeß resultierenden Einkommen gekennzeichnet ist. Das so in seinen Hauptzügen erfaßte Akkumulationsmuster ist wiederum in seiner konkreten Ausformung strukturell abhängig "von den Interessen und der Durchsetzungsmacht derer, die über die Verwendung des erwirtschafteten Mehrprodukts verfügen" (RAUCH 1985:170). Dies beinhaltet sowohl individuelle und gruppen- bzw. klassenspezifische Handlungsspielräume als auch deren Eingebundenheit in die jeweilige Gesellschafts- und Herrschaftsstruktur. Unter den Bedingungen für die Realisierung dieser Interessen werden - neben den Faktoren, die unmittelbar vom Akkumulationsprozeß abhängen und diesen kennzeichnen (s.o.) - die Konkurrenzbedingungen auf dem Weltmarkt als strukturbestimmende Einflußgröße betrachtet. Nicht mehr zur Erklärung des Akkumulationsmusters herangezogen werden die regional spezifischen natur- und kulturräumlichen Bedingungen. Sie dienen im Rahmen von Einzelfallstudien der Erklärung von spezifischen Besonderheiten sowie von Abweichungen und Modifikationen vom idealtypischen Akkumulationsmuster und werden daher als regionsspezifische Singularitäten in das allgemeine akkumulationstheoretische Modell als Rahmenbedingungen eingeordnet.

Zur Konkretisierung des akkumulationstheoretischen Erklärungsansatzes für die Wirtschaftsstruktur weltmarktoffener Entwicklungsländer, d.h. für 'periphere Ökonomien' sollen im folgenden die zentralen Merkmale des peripher-kapitalistischen Akkumulationsmusters dargestellt werden.[26] Diese Spezifizierung versteht sich explizit als ein Schritt in Richtung auf eine Theorie mittlerer Reichweite.[27] In peripheren Ökonomien erweisen sich primär der Exportsektor und die importsubstituierende Konsumgüterindustrie als die dynamischen Wirtschaftssektoren. Sie sind über ihre Absatzmärkte bzw. ihre Importabhängigkeit be-

---

25) Vgl. RAUCH 1981, 1985, 1986, 1988 und 1996.
26) Vgl. zum folgenden insb. RAUCH 1985:172-178.
27) RAUCH 1985:170.

züglich Maschinen, Roh- und Halbfertigprodukte in die Konkurrenz mit anderen Produzenten auf dem Weltmarkt eingebunden und darüber in der Regel zu kapitalintensiven Technologien gezwungen. Daraus resultiert eine "extrem ungleiche Verteilung von Beschäftigungsmöglichkeiten, Einkommen und Kaufkraft, welche wiederum zurückwirkt auf Konsummuster und Produktpalette der Importsubstitutionsindustrien (Rauch 1981:90ff)" (ENGELBERG, RAUCH, SCHMITTER 1988:101). Eine Ausnahme bezüglich der Verwendung kapitalintensiver Technologien "bilden einzelne Bereiche, in denen handwerkliche Produktion in ihrer Differenziertheit der industriellen Massenproduktion überlegen ist" (RAUCH 1981:92). Als ein solcher Bereich ist auch die Sportartikelproduktion in Sialkot anzusehen.

Der Hintergrund des akkumulationstheoretischen Ansatzes besteht aus der im Rahmen der Dependencia-Debatte entstandenen Theorie des peripheren Kapitalismus sowie grundlegenden Überlegungen zur Akkumulation im Weltmaßstab.[28] Der ursprüngliche wissenschaftstheoretische Rahmen dieses Ansatzes läßt sich nach RAUCH (1981:86-87) in folgenden Kernthesen zusammenfassen:

> "Unterentwicklung ist ... eine spezifische Deformation des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems, extern verursacht durch die aufgezwungenen Beziehungen zu den Metropolenländern. ... ('strukturelle Abhängigkeit'). Die in extremen sektoralen, sozialen und räumlichen Disparitäten zum Ausdruck kommende Deformation ('strukturelle Heterogenität') stellt nicht ein Übergangsstadium auf dem Weg zum voll entwickelten Kapitalismus dar ... Dem großen, aus den Wachstumssektoren ausgeschlossenen, Teil der Bevölkerung bleibt nur eine karge ... Existenzmöglichkeit in den an den Rand der Entwicklungsdynamik gedrängten Bereichen ('Marginalisierung') ...".

Die Zuspitzung der Verschuldungssituation vieler Entwicklungsländer seit den 80er Jahren, die wachsende Kluft zwischen den reichen Industriestaaten und den ärmsten Ländern[29] sowie die anhaltend schwierige soziale und wirtschaftliche Lage in einem Großteil der Dritten Welt[30] scheinen einerseits die Thesen der 'strukturellen Abhängigkeit' und der 'Marginalisierung' großer Bevölkerungsteile zu bestätigen. Zugleich vollzog sich eine zunehmende Differenzierung innerhalb der Dritten Welt insbesondere mit dem wirtschaftlichen Aufschwung der südostasiatischen Schwellenländer. Dies führte neben einer pauschalen Verabschiedung von diesen Thesen[31] zu einer Reihe von Modifizierungen und Spezifizierungen bezüglich ihres Geltungsbereichs und ihres theoretischen Rahmens insgesamt. Für RAUCH (1988:95-96) zeigt

> "die Entwicklung der Schwellenländer in Südost- und Ostasien ..., daß es ... bei geeigneten internen Akkumulationsbedingungen möglich ist, Chancen, die der Weltmarkt für eine exportorientierte Entwicklung (zu bestimmten Zeiten) bietet,

---

28) Für einen Überblick aus der Anfangsphase der deutschen Debatte vgl. EVERS & v. WOGAU 1973; SENGHAAS (Hrsg.) 1972, 1974 sowie die ausführliche kommentierte Bibliographie von WÖHLKE, v. WOGAU & MARTENS 1977. Zur jüngeren entwicklungstheoretischen Diskussion und kritisch dazu vgl. ALTVATER 1987, 1988; AMIN 1974,1975,1992; BOEKH 1982, 1985, 1993; v. FREYHOLD 1981; HAUCK 1985, 1990; HEIN 1981, 1985, 1990; HURTIENNE 1986, 1988; IMBUSCH 1990; MARMORA & MESSNER 1989; MENZEL 1992; MENZEL & SENGHAAS 1986; NOHLEN & STURM 1982; NUSCHELER 1995:167-177; RAUCH 1988, 1996; SENGHAAS 1982.

29) Vgl. United Nations Development Programme 1994; HAUCHLER (Hrsg.) 1995:40-44,171-175.

30) Vgl. NUSCHELER 1993; HAUCHLER (Hrsg.) 1995:39-73.

31) Vgl. die oben genannte Literatur zur aktuellen entwicklungstheoretischen Diskussion.

> zu einer solch dynamischen Entwicklung des Exportsektors zu nutzen, daß auch bei Verwendung konkurrenzfähiger Technologien die erforderlichen Kaufkraftimpulse für eine breite Binnenmarktentwicklung entstehen."

Dies widerspricht zwar der insbesondere von FRANK (1969) vertretenen statischen These einer global irreversiblen 'Entwicklung der Unterentwicklung', macht aber den Wirkungszusammenhang von Weltmarkt und Unterentwicklung für die Mehrzahl der weltmarktoffenen Entwicklungsländer nicht hinfällig:

> "... sowenig können einzelne 'success stories' die These einer strukturell durch Weltmarktintegration perpetuierten Unterentwicklung entkräften." (RAUCH 1988:96)

Eine weitere Einschränkung betrifft die These der Marginalisierung im Zusammenhang mit der 'strukturellen Heterogenität'. Aufgrund der empirischen Befunde von HURTIENNE (1985 und 1986) für Brasilien konstatiert RAUCH (1988:96), daß

> "ausgelöst durch [eine/J.Z.] dynamische, weltmarktoffene 'Entwicklung von oben'" ... " über *binnenmarktorientierte* Industrialisierung ... nach dem fordistischen Akkumulationsmuster (Serienproduktion hochwertiger Verbrauchsgüter) durch interne Vernetzung mit weniger kapitalintensiven Zulieferbranchen auf Basis von Auslandsverschuldung eine interne Entwicklungsdynamik in Gang kam, durch die ein ständig zunehmender Teil der Bevölkerung ... in das Lohnarbeitsverhältnis integriert wurde".

Damit muß - unter günstigen Weltmarktbedingungen - auch die Möglichkeit eines breitenwirksamen 'trickle down' eingeräumt werden.

> "Die dabei weiterhin existierende Armut ... wäre dann nicht ... Resultat von fortschreitender Marginalisierung ..., sondern entspräche eher der sozialen Situation, die bisher überall die Frühphase eines Akkumulationsprozesses kennzeichnete." RAUCH (1988:96)

HURTIENNE (1986:105) schlägt vor, den Gültigkeitsbereich der Theorie des peripheren Kapitalismus insgesamt einzuschränken auf

> "den Fall der Länder mit einem geringen Durchsetzungsgrad des kapitalistischen Lohnarbeitsverhältnisses, fehlenden industriellen Grundstrukturen und einer Beschränkung der fordistischen Konsumweise auf städtische Eliten".

Demgegenüber wiesen die Entwicklungswege der lateinamerikanischen und ostasiatischen Schwellenländer jeweils spezifische Merkmale "abweichend sowohl vom Entwicklungsprofil des peripheren Kapitalismus als auch vom vorfordistischen metropolitanen Kapitalismus" auf, die im letzten Fall auch von "deutlichen Abweichungen von der Lehrbuchversion der Modernisierungstheorie" gekennzeichnet sind (HURTIENNE 1986:106).

Ohne jene Grundthesen der Theorie des peripheren Kapitalismus weiter zu diskutieren, beharrt RAUCH (1988 und 1996) trotz der am Beispiel Brasiliens und der Schwellenländer Ost- und Südostasiens dargelegten Zweifel darüber, "ob der dissoziative Weg in heutiger Zeit der einzig gangbare Weg [zu/J.Z.] ... breiter Grundbedürfnisbefriedigung für unterentwickelte Länder ist" RAUCH (1988:98), auf der Gültigkeit des eingangs dargestellten peripher kapitalistischen Akkumulationsmusters für die Mehrzahl der Entwicklungsländer:

> "Daraus folgt, daß der die Forderung nach selektiver Dissoziation auf der Importseite begründende Zusammenhang zwischen Weltmarktöffnung, hohem Technologieniveau, geringer Massenkaufkraft und mangelnder Grundbedürfnisbefriedigung der Regelfall für Länder bleibt, in denen die Mehrheit der Bevölkerung noch nicht

> in ein festes Beschäftigungsverhältnis oder eine entsprechend feste selbständige Tätigkeit involviert ist." RAUCH (1996:33)

Auf abstraktem Niveau lassen sich folgende Ansatzpunkte für eine Spezifizierung und Modifizierung des theoretischen Gebäudes zusammenfassen: "Zu bemängeln ist eine statische Sichtweise der Zusammenhänge" (RAUCH 1988:98)[32], die weder in der Lage ist, die im historischen Prozeß sich entfaltende Differenzierung innerhalb der Dritten Welt zu erklären, noch die sich historisch wandelnden und in ihren Wirkungen auf verschiedene Ländergruppen unterschiedlichen Weltmarkteinflüsse[33] zu identifizieren. Notwendig ist außerdem eine Abkehr von

> "eindimensionalen Betrachtungsweise(n) ... dergestalt, daß jeweils entweder die endogenen (liberale Modernisierungstheorie) oder die exogenen entwicklungsbestimmenden Faktoren (Dependenztheorie) in das Zentrum der Analyse gerückt werden und die andere Ebene als eine Art abgeleitete Sphäre erscheint" (MARMORA & MESSNER 1989b:1213).

Als Konsequenz formuliert HURTIENNE (1988) unter Rückverweis auf CARDOSO & FALETTO (1976):

> "... für die [nachkoloniale/J.Z.] Abhängigkeitssituation der 'unterentwickelten Nationen' eine doppelte dialektisch zu vermittelnde Bestimmung ... Einerseits setzen zwar die Abhängigkeitsbeziehungen und die Struktur des Weltmarkts autonomen Entwicklungen enge Grenzen, andererseits verfügt aber das 'politische Aktionszentrum der gesellschaftlichen Kräfte' je nach dem Stand der internen Klassenauseinandersetzungen über unterschiedliche Fähigkeiten, auf die Veränderungen der Weltmarktbedingungen innerhalb eines begrenzten Handlungsspielraums zu reagieren." (HURTIENNE 1988:34)
>
> "Der ... Handlungsspielraum des Staates und der nationalen Eliten hängt beim historisch-strukturellen Ansatz mit dem nichtreduktionistischen Verhältnis aller den Entwicklungsprozeß bestimmenden 'Variablen' innerhalb einer asymmetrisch strukturierten Weltwirtschaft zusammen." (HURTIENNE 1988:35)
>
> "Abhängigkeit erscheint ... nicht mehr als primär 'externe Varibale', sondern ... als *interne Klassenkonstellation*, die auf unterschiedliche Weise mit den Interessen metropolitaner Bourgeoisien verbunden sein kann. Die gleichen Weltmarktbedingungen können daher mit höchst unterschiedlichen nationalstaatlichen Politiken verbunden sein ..." (HURTIENNE 1988:34-35)[34]

RAUCH (1996:36-113) entwirft ein "4-Ebenen-Modell" zur Analyse der Verknüpfungen zwischen Weltmarkt, Nationalstaat, Region und Haushalt, wobei

> "die verschiedenen Sphären ... zueinander in einem Spannungsverhältnis stehen;
> ...
> in der Art der Verbindung ... die Logik der übergeordneten, eindringenden Sphäre mehr oder minder stark gebrochen wird ...
> die Reaktion der einzelnen Sphären gegenüber dem Eindringen übergeordneter Sphären nicht nur eine spezifische Form ... schafft, sondern auf die Wirkungslogik der übergeordneten Sphäre zurückschlägt ..." RAUCH (1996:39)

Aus den Strukturmerkmalen des peripher-kapitalistischen Akkumulationsmusters lassen sich nach ENGELBERG, RAUCH & SCHMITTER (1988:101) thesenartig folgende generelle Entstehungs- und Entwicklungsbedingungen für die kleingewerbliche Produktion formulieren:

---

32) Ähnlich auch HURTIENNE 1988 und MARMORA & MESSNER 1989a und 1989b.
33) Vgl. MARMORA & MESSNER 1989a:39-42 und 1989b:1212.
34) Ähnlich argumentiert auch ALTVATER 1988:63-64.

"1. Kapitalintensive Großbetriebe können viele Produkte kostengünstiger und besser produzieren, sind also in den meisten Produktionsbereichen konkurrenzüberlegen.
2. Die relativ starke Konzentration von Kaufkraft führt zur Präferenz für importierte oder industriell gefertigte Waren.
3. Solange sich die Importsubstitutionsindustrialisierung auf Konsumgüter beschränkt, findet es das Kleingewerbe schwer, an industriell gefertigte Materialien und Werkzeuge heranzukommen.
4. Ein zunehmender Teil der in der formellen Ökonomie keine Beschäftigungsmöglichkeiten Findenden drängt ins informelle Kleingewerbe und hält dort Arbeitsproduktivität und Einkommensniveau niedrig."

1.2.3 Das Konzept des "informellen Sektors"

Angesichts des eingangs aufgezeigten breiten Spektrums von kleinbetrieblichen und selbständigen 'informellen' Wirtschaftsaktivitäten hat sich der Begriff "informeller Sektor" weitgehend als rein deskriptive Kategorie und "Allesfänger" (ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:281) durchgesetzt. Aus dieser Sicht ist eine Vielfalt empirischer Arbeiten mit sehr unterschiedlichen Schwerpunkten entstanden. Da bisher eine verallgemeinernde konzeptionelle Zusammenfassung oder Strukturierung dieser Befunde noch aussteht, bleibt es weiterhin eine Aufgabe, sich mit dem ursprünglichen entwicklungspolitischen Konzept des "informellen Sektors" auseinanderzusetzen.[35] Damit soll darauf aufmerksam gemacht werden, daß trotz der starken Kluft zwischen einer Reihe empirischer Erkenntnisse und der ursprünglichen Konzeption eine grundsätzliche Weiterentwicklung dieses entwicklungspolitischen Modells bisher ausblieb. Hier ist weiterer Forschungsbedarf angezeigt, will man auch in diesem Bereich den Anspruch theoriegeleiteten Herangehens weiter aufrecht erhalten.

Gegenstand und Ziel der Untersuchungen im Rahmen der Konzeption des "informellen Sektors" werden von HART (1973:61)[36] bei einer ersten systematischen Bestimmung des Begriffs "informeller Sektor" in folgender Frage umrissen:

> "Bildet die 'Resevearmee der städtischen Arbeitslosen und Unterbeschäftigten' wirklich eine passive, ausgebeutete Mehrheit in den Städten ... oder besitzen ihre informellen Tätigkeiten auch einige eigenständige Kapazitäten zur Erzeugung von Wachstum bei den Einkommen von städtischen (und ländlichen) Armen?"

Als "informeller Sektor" wurden jene Teile der städtischen Wirtschaft in Entwicklungsländern zum Untersuchungsgegenstand erhoben, die von staatlichen Maßnahmen wie gesetzlichen Bestimmungen, Kreditvergabe etc. nicht erreicht und auch in entsprechenden Statistiken nicht erfaßt sind. Die definitorische Fassung dieses Begriffs blieb in Ermangelung einheitlicher und operationalisierbarer Abgrenzungskriterien bis heute unbefriedigend und von Land zu Land verschieden.[37] In seiner Entstehung und Verbreitung ist die Konzeption des "informellen Sektors" eng verknüpft mit der von der International Labour Organisation (ILO) vertretenen Ent-

---

35) Für einen zusammenfassenden Überblick der neueren empirischen Arbeiten sowie zu den einzelnen im folgenden angesprochenen Aspekten vgl.: HANSOHM 1992; PEATTIE 1987; PORTES, CASTELLS & BENTON (Hrsg.) 1990; RAKOWSKI 1994; SCHAMP (Hrsg.) 1989; TAMBUNAN 1994; TURNHAM, SALOMÉ & SCHWARZ (Hrsg.) 1989; WELLER 1992.

36) Übersetzung J.Z.

37) Vgl. aus geographischer Sicht SCHOLZ 1986; VORLAUFER 1988; SCHAMP 1989.

wicklungsstrategie der "redistribution from growth".[38] Das Ziel dieses von der ILO initiierten Forschungsansatzes besteht darin, neue interne Quellen des Wirtschaftswachstums in den Entwicklungsländern zu identifizieren und damit zur Beseitigung von Armut und Arbeitslosigkeit beizutragen.[39] Die folgende Darstellung bezieht sich ausdrücklich auf diese Verknüpfung des Phänomes "informeller Sektor" mit der ILO-Strategie, die es erst zu einer Konzeption werden läßt. Die zentralen Aussagen dieser entwicklungstheoretischen Konzeption "informeller Sektor" lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

Die 'informellen' Wirtschaftstätigkeiten besitzen eigenständige, innere Gesetzmäßigkeiten. Deshalb lassen sie sich zu einem "Sektor" zusammenfassen. Der Aufnahme 'informeller' Tätigkeiten liegen andersartige Überlegungen und Erfolgskriterien zugrunde,[40] sodaß in Bereiche investiert oder Tätigkeiten aufgenommen werden, die der "formelle Sektor" nicht oder nicht zu diesen Bedingungen erfaßt. Als charakteristische Merkmale des "informellen Sektors" betrachtet man hohe Arbeitsintensität, vorrangige Verwendung einheimischer Rohstoffe, geringe Investitionskosten, ungesicherte Beschäftigungsverhältnisse und damit auch Einkommen sowie eine starke Konkurrenz.[41] Darüber hinaus wird nach TOKMAN (1978:1066) von der ursprünglichen Konzeption her der "informelle Sektor" als ein autonomer, in sich geschlossener Wirtschaftskreislauf angesehen. Nach dieser Vorstellung wird er als weitgehend unabhängig von dem "formellen Sektor" und damit von der Entwicklung der Gesamtwirtschaft und der staatlichen Wirtschaftspolitik einschließlich der Wirtschafts- und Sozialgesetzgebung betrachtet. Ungeachtet dessen thematisieren eine ganze Reihe von empirischen Studien auch unter Verwendung dieses Ansatzes die ökonomischen Verflechtungen sowohl mit der Subsistenzproduktion als auch 'formellen' Wirtschaftsbereichen. Gerade an diesem Punkt hat sich eine recht breite Kritik entzündet, da eine Vielzahl von empirischen Befunden gegen diese zentrale Säule der Konzeption spricht.[42]

Der "informelle Sektor" entsteht als Resultat der zunehmenden Arbeitslosigkeit primär in den Städten der Entwicklungsländer. Diese wird wiederum auf die hohe Zuwanderung und die mangelnde Aufnahme Arbeitssuchender durch den "formellen Sektor" der städtischen Wirtschaft zurückgeführt. In Ermangelung einer sozialen Absicherung sind die städtischen Armen gezwungen, 'informellen' Tätigkeiten zur Gewährleistung ihres Lebensunterhalts aufzunehmen. Bezüglich dieser Aussagen zu den Ursachen für die Herausbildung des "informellen Sektors" kommt WAHNSCHAFFT (1984:28) zu dem Urteil:

> "Bei der Analyse der Beschäftigungsproblematik bleiben die ILO-Autoren damit deskriptiv. Es wird nicht ernsthaft ein Versuch unternommen, die *Entstehung* der Beschäfigungsprobleme analytisch zu *klären*."

---

38) Vgl. bspw. MOSER 1978:1041-1951; PEATTIE 1987:853-856.

39) Im Rahmen der ILO-Strategie der "redistribution from growth" werden Wachstum und Verteilungsgerechtigkeit als gleichrangige Ziele angesehen. Vgl. WAHNSCHAFFT 1984:21-23.

40) Vgl. dazu den Bielefelder Verflechtungsansatz in Kap. 1.2.4.

41) Vgl. bspw. KOCHENDÖRFER-LUCIUS 1990:71-73.

42) Vgl. BOHLE 1989; BORSUTZKY 1992; CHARMES 1990; CHAUDHURI 1989; ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:282; HEMMER & MANNEL 1989; KULKE 1986, 1988, 1990; MEYER 1985. Zur grundsätzlichen Kritik siehe auch Kapitel 1.2.4 und 1.2.5 und die dort genannte Literatur.

Der "informelle Sektor" besitzt als einziger Wirtschaftsbereich der Entwicklungsländer ein hohes inneres beschäftigungswirksames Wachstumspotential. Der "informelle Sektor" wächst quasi "zwangsläufig" (WAHNSCHAFFT 1984:43) durch Bevölkerungswachstum, Land-Stadt-Migration und nur langsam steigendes oder stagnierendes Arbeitsangebot der 'formellen' Unternehmen. Sein Wachstumspotential wird als noch weit höher angesehen, da die beobachtete Expansion unter gesellschaftlichen Bedingungen erzielt wird, die wichtige strukturelle Hemmnisse in Form von Ignorierung oder Behinderung von Seiten der 'formellen' Privatwirtschaft und des Staates beinhalten.[43]

Das zentrale Kriterium für den wirtschaftlichen Erfolg 'informeller' Tätigkeit liegt - nach dem ILO-Konzept - im Einkommen und den damit gegebenen Möglichkeiten zur Akkumulation, d.h. der investiven Verwendung des Einkommens. Als die Akkumulationsmöglichkeiten beeinflussende Faktoren werden neben den wirtschaftsstrukturellen Wachstumsbedingungen auch "unternehmens'interne' Variablen", wie produktionstechnisches und organisatorisches Wissen, Geschäftssinn und die Qualität und Quantität verfügbarer Produktionsmittel angesehen.[44] Dies widerspricht teilweise den oben erwähnten andersartigen Erfolgskriterien der Kleinbetriebe und Selbständigen. Eine andere Gewichtung findet sich bei CHARMES (1990:47-48) in einer Bilanz von fünfzehn Jahren Forschung über den "informellen Sektor":

> "The problem of accumulation must be posed in different terms from those normally used. ... The question is rather whether small activities with all characteristics of the informal sector can develop, create jobs and expand the basis of small-scale production."

Der "informelle Sektor" kann seine ihm eigene Wirtschaftsdynamik nur dann zur vollen Entfaltung bringen, wenn die strukturellen Hemmnisse beseitigt werden. Der Staat soll seine Industrie- und Sozialgesetzgebung dem geringen ökonomischen Spielraum kleinbetrieblicher Produktion beispielsweise durch Senkung von Gesundheits- oder baulichen Vorschriften, Vereinfachung von Lizenzvergaben oder durch Tolerierung ungesetzlich gebauter Wohn- und Arbeitsstätten anpassen. Durch diese Art der Einebnung der staatlich verordneten Unterschiede zwischen "formellem" und "informellem Sektor" soll die Chance für Produktionserweiterungen und Einkommenssteigerung in den Kleinbetrieben erhöht werden.[45] Desweiteren soll der Staat die Kreditvergabe, die infrastrukturelle Erschließung von Gewerbestandorten, die technische Hilfe und die Ausbildungsförderung für 'informelle' Kleinunternehmen und Selbständige öffnen.[46] Auf wirtschaftlicher Ebene wird nach HEMMER & MANNEL (1989) die Entwicklung bzw. Intensivierung von Zulieferbeziehungen mit dem "formellen Sektor" als grundsätzlich wachstumsfördernd angesehen.

> "Der Handel und Vertrieb von Produkten des 'formellen' Sektors durch Klein- oder Kleinstunternehmen, wie auch der Einsatz moderner Produkte als Produktionsmittel in diesem Wirtschaftsbereich werden stets als ein Transfer von

---

43) Auf diesen Aspekt hat besonders stark DE SOTO 1992 hingewiesen.

44) Vgl. die Zusammenstellung bei WAHNSCHAFFT 1984:44-45.

45) Daß sich dadurch die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten in 'formellen' Unternehmen verschlechtern und ihre Produktionskosten verringert werden, wodurch sich wiederum die Konkurrenzbedingungen zu ihren Gunsten verschieben, bleibt dabei zumeist unberücksichtigt.

46) Vgl. WAHNSCHAFFT 1984:51-53; BRAUN 1991b:13.

> Einkommensmöglichkeiten und Wachstumspotential in den 'informellen' Sektor angesehen." (WAHNSCHAFFT 1984:46)

Dementsprechend wird von einer verstärkten wirtschaftlichen Verflechtung durch Auftragvergabe (subcontracting) und Zulieferbeziehungen zwischen den beiden Bereichen eine Überwindung der sozioökonomischen Ungleichgewichte zwischen ihnen erwartet.[47] Dieser "selektiven Betrachtung harmonischer Beziehungen" (WAHNSCHAFFT 1984:47) wurde von verschiedenen Autoren ein "Unterordnungs-Ansatz"[48] entgegengestellt, der davon ausgeht, daß ein größerer Teil des von den 'informellen' Kleinproduzenten erarbeiteten Überschusses vom "formellen Sektor" angeeignet wird (vgl. dazu auch Kap. 1.2.5). Zusammenfassend schreibt WAHNSCHAFFT (1984:46)

> "Die ILO-Studien schränken in ihren strategiebezogenen Untersuchungen die theoretische Analyse hier jedoch drastisch ein. Das Erkenntnisinteresse beschränkt sich im wesentlichen auf die Identifikation derjenigen Beziehungsmuster, von denen angenommen wird, daß sie die Kleingewerbetreibenden und ihre wirtschaftliche Entfaltung begünstigen."

Auch wenn sich das Konzept des "informellen Sektors" in erster Linie pragmatisch versteht und dieses Herangehen auch von kritischen Betrachtern der Konzeption weitgehend übernommen wird,[49] ist dennoch nach dem theoretischen Rahmen zu fragen, in den es implizit eingebettet ist. Die Aufspaltung der Wirtschaft in zwei weitgehend unverbundene und durch verschiedene innere "Gesetzmäßigkeiten" regulierte Sektoren (hier: informell-formell) bedeutet eine Neuauflage des Dualismus-Modells der Wirtschaft von Entwicklungsländern (früher: moderner - traditioneller Sektor). Damit bleibt diese Konzeption einem rein deskriptiven Denkmodell verhaftet,[50] das nur zu unbefriedigenden Aussagen über die Entstehungsbedingungen der thematisierten Phänomene 'informeller' Tätigkeiten fähig ist und dessen definitorische Grundlagen bis heute umstritten sind.[51] Darüber hinaus bevorzugt dieser dualistische Ansatz eine selektive Betrachtungsweise, die auf eine systematische Einbettung des 'informellen' Kleingewerbes in die Gesamtökonomie weitgehend verzichtet.[52] Eine umfassende Gegenstanderweiterung wird sogar dort vermieden, wo der Zusammenhang zwischen "informellem Sektor" und Gesamtwirtschaft thematisiert wird. Dies wird deutlich bei den im Modell unterstellten Wirkungen ökonomischer Verflechtungen.[53]

Der Analyserahmen und Strategieentwurf der Konzeption des "informellen Sektors" basiert gedanklich auf der neoklassischen Wirtschaftstheorie. Die dualistische Wirtschaftsstruktur wird als Resultat eingeschränkter Faktorwanderungen und Handelsbeziehungen angesehen. Dies

---

47) Als Vorbild gilt dabei die Bedeutung von 'Subcontracting'-Beziehungen im Industrialisierungsprozeß Japans. Vgl. dazu bspw. WATANABE 1971.

48) Vgl. TOKMAN 1978:1067-71; MOSER 1978:1059-60.

49) So lehnen bspw. ELWERT, EVERS & WOGAU 1983:283 den Begriff des "informellen Sektors" als analytischen Kategorie ab, akzeptieren ihn jedoch, ähnlich wie auch PEATTIE 1987, als deskriptive Kategorie.

50) Zur Einordnung und grundsätzlichen Kritik an Dualismus-Modellen vgl. BOHNET 1982:300-302; MARTINELLI 1972; NOHLEN & NUSCHELER 1993b:42-44; STAVENHAGEN 1969.

51) Zur Vielzahl von Defintionsansätzen und der Kritik daran, ob es sich dabei tatsächlich um einen "Sektor" handelt vgl. zusammenfassend CHARMES 1990:11-16; ELWERT, EVERS & WOGAU 1982:282; FORBES 1982:114; MOSER 1978:1052-1057; PEATTIE 1987:855-857; WAHNSCHAFFT 1984:29-40.

52) FORBES 1982:114-115; HEMMER & MANNEL 1989:1544.

53) Zu den gegenteiligen empirischen Befunden siehe weiter vorn.

führt aufgrund von Kapitalmangel zu einer Unterausnutzung der Arbeitskraft im "informellen Sektor".[54] Da der Marktmechanismus als stets zum Ausgleich strebend unterstellt wird, liegen die Strategievorschläge dementsprechend primär in der Beseitigung aller staatlicher und sonstiger Maßnahmen, die den Marktmechanismus einschränken.[55] Auf weitere politische Optionen, die ihre Position weitgehend von außerhalb der hier beschriebenen entwicklungstheoretischen Konzeption beziehen, verweist BRAUN (1991:13):

> "Die *Interventionisten* ... plädieren für aktive Förderung der Alternativwirtschaft durch spezifische Entwicklungs- und Sozialprogramme ... Die Schlüsselworte heißen: *Empowerment of the Poor* und *People's Economy*." (Vgl. auch KOCHENDÖRFER-LUCIUS 1990)
> "Ergänzt wurde diese Position durch *Soziale Marktwirtschaftler*, die ... über eine staatlich regulierte Wettbewerbs- und Sozialordnung Chancengleichheit zwischen dem formellen und informellen Sektor herstellen wollen; ein Prozeß der durch innere Demokratisierung und politische Auflagen von außen eingeleitet werden soll."

Vor diesem Hintergrund geht das Konzept "informeller Sektor" nach WAHNSCHAFFT (1984:29) von einem "erweiterten Unternehmensbegriff" aus, der auch Kleingewerbetreibende und selbständige Einzelpersonen einschließt. Darin kommt eine grundsätzliche Entwicklungsstrategie zum Ausdruck, die mit einer Aufwertung des "informellen Sektors" auf eine breite Entstehung eines (Klein-) Unternehmertums orientiert. Dies soll einerseits die marktwirtschaftlichen Elemente in den Entwicklungsländern stärken und die staatlichen Aufgaben auf deren Entfaltung orientieren. So kommt die Weltbank (1991:83) zu dem Schluß: "Doch der Schlüssel zur raschen Entwicklung ist der Unternehmer. Der Staat muß den Unternehmen dienen, seien sie groß oder klein, und darf sie nicht dominieren." Andererseits soll durch diesen internen "Wachstumsmotor" ein Beitrag zur Linderung städtischer Arbeitslosigkeit und Armut geleistet werden.

1.2.4 Der Bielefelder Verflechtungsansatz

In der Beschreibung des zentralen Forschungsgegenstandes des Bielefelder Verflechtungsansatzes ist zugleich implizit eine These darüber enthalten, was als grundlegend zur Erklärung gesellschaftlicher Entwicklung angesehen wird.

> "Der Kampf um die Erhaltung der Existenz, um die Reproduktion menschlicher Arbeitskraft erschien ... als grundlegender Prozeß gesellschaftlichter Entwicklung bzw. Unterentwicklung überhaupt." (EVERS 1987:136)

Ausgehend von der umfassenden Analyse der Reproduktion soll das ganze sozioökonomische Beziehungsgeflecht von Wirtschaft, Herrschaft und Sozialstruktur im Detail untersucht werden.

> "Die Ökonomie jenseits der Warenökonomie, für Selbstkonsum und Gabe also, die Formen der sozialen Kontrolle (Macht, Prestigezuweisung und Gewalt) und die Transformation der Sozialstruktur im Mikrobereich wurden zu Brennpunkten

---

54) Vgl. WAHNSCHFFT 1984:34.

55) Als besonders radikaler Vertreter für einen Rückzug des Staats ist DE SOTO 1992 bekannt geworden, der sich besonders mit der Rolle des Staates und der "Extralegalität" des "informellen Sektors" befaßt.

des Interesses. Hier sollten die Bedingungen von Entwicklung und Unterentwicklung erforscht werden." (ELWERT 1985:73)

Zur Gewährleistung der Reproduktion findet in praktisch jeder Schicht eine Mischung von verschiedenen Einkommensquellen, insbesondere von Subsistenz- und Marktproduktion statt. Unter "Verflechtung" wird das Ausmaß und die Qualität der Einbindung des Menschen durch seine ökonomischen Aktivitäten in unterschiedliche Wirtschaftsbereiche, wie beispielweise 'formelle', 'informelle' oder der unmittelbaren Subsistenz dienende verstanden. Auf die Erfassung gesellschaflicher Strukturen zielt die Erweiterung dieses auf das Individuum bezogenen Verflechtungsbegriffs durch seine Einbettung in verschiedene sozioökonomische Sektoren. Darunter versteht ELWERT (1984:284-285)

> "eine Teilstruktur der sozialen Organisation der ökonomischen Verhältnisse, die sich durch eine spezifische Verbindung von Produktionsverhältnissen (Rechten an Produktionsmitteln und Produkt) und Produktivkräften (technologisches Niveau und Form der Kooperation in der Naturaneignung) abheben. Hiermit soll mehreres hervorgehoben werden:
> 1. Gegenstand ist nicht nur die Ökonomie, sondern auch die ihr zugrundeliegende Sozialorganisation;
> 2. Es wird postuliert, daß diese sich in Teile zerlegen lassen;
> 3. Diese Teile können keine Eigenständigkeit haben;
> 4. Die Produktionsverhältnisse sind Differenzierungskriterium;
> 5. Ebenso sind die Produktivkräfte Differenzierungskriterium;
> 6. Als notwendige Bedingung kommt ein streng kontext-anbindendes Kriterium hinzu: nämlich, daß diese Teilstruktur sich *abhebt*. D.h. die Lebenschancen für das Individuum und die entwicklungsdynamische Bedeutung für die sozioökonomische Struktur müssen unterschiedlich sein, um eine Sektorgliederung zu rechtfertigen."

Darauf aufbauend beschreibt ELWERT (1984:385) Verflechtung als

> "Relationen zwischen den Sektoren: Relationen der Komplementarität und der Herrschaft und Ausbeutung. Hinzu kommen die internen Transformationen, die als Resultat dieser Verflechtungen entstehen."

Konkret zielt diese auf die Erfassung folgender Elemente der Verflechtung:

> "1. Der Transfer von Gütern und Leistungen zwischen verschiedenen Sektoren;
> 2. Die Relation der sozialen Kontrolle und Macht, die diese Transfers ermöglichen und stabilisieren;
> 3. Der Konflikt zwischen den verschiedenen ökonomischen Rationalitäten (Optimierungszielen, Nutzenfunktionen), denen u.U. sogar ein und derselbe Produzent, der in verschiedenen Sektoren aktiv ist, unterworfen sein kann;
> 4. Die Darstellung des historischen Wandels der Binnenstruktur in den Sektoren in Abhängigkeit von den Relationen der Sektoren und deren Wandel." (ELWERT 1984:385)

Das Ziel der Beschäftigung mit den Quellen der Reproduktion der Haushalte besteht in der Erstellung eines Schichtmodells der Sozialstruktur von Entwicklungsländern, das zu einer realitätsnahen Erklärung der sozialen und ökonomischen Prozesse in Entwicklungsländern beitragen kann. Als Kriterium für die Abgrenzung von einzelnen Schichten werden nach ELWERT, EVERS & WILKENS (1983:284) die "Handlungsstrategien der individuellen Haushalte" herangezogen. Im Mittelpunkt steht die Identifizierung und Analyse der "Schicht der Ungesicherten", deren Lebensgestaltung darauf basiert, "daß die Suche nach Sicherheit eindeutige Priorität vor der Einkommensmaximierung erhält" (ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:286).

"Dieses Ziel versuchen sie u.a. durch zweierlei zu erreichen:
1. durch wechselnde Verbindung ökonomischer Aktivitäten,
2. durch immer neue Bemühungen um kooperative oder korporative Netzwerke der Sicherung." (ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:284)[56]

Mit dem Begriff der "Schicht der Ungesicherten" versucht der Bielefelder Verflechtungsansatz jenen Bereich der Wirtschafts- und Sozialstruktur zu analysieren, den sie von der Konzeption des "informellen Sektors" nur deskriptiv erfaßt sehen.[57] Anhand spezifischer Kombinationen von Reproduktionsquellen werden verschiedene Verflechtungstypen herausgearbeitet, die die Grundlage für eine differenzierte Darstellung der Sozialstruktur von Entwicklungsländern bilden.[58] Ökonomisch wird der Bereich 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten von ELWERT, EVERS & WILKEMS (1983:284) als unterkapitalisierte "'Peripherie' der nationalen Wirtschaft" betrachtet, "der gerade durch seine Integration in dieses System bei der Zuteilung von Ressourcen benachteiligt ist". Nicht die "Logik einer Marktwirtschaft", sondern die "Monopolisierungs- und Kartellisierungsprozesse" und "die strukturellen Defizite und die Deformierung des Marktes durch Macht", insbesondere die Verquickung von wirtschaftlicher und staatlicher Macht werden als Hauptursachen der "Peripherisierung ganzer Wirtschaftsbereiche" angesehen (ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:291-292).

Der Bielefelder Verflechtungsansatz versteht sich nach ELWERT (1985:73) als ein "neuer Theorietypus", der durch "eine Verbindung übergreifender Fragestellungen mit empirischer Forschung auf der Mikroebene" zur Erkenntnis der "Bedingungen von Entwicklung und Unterentwicklung" auf der Mikroebene beitragen will. Dieser Anspruch verhindert eine selektive Betrachtungsweise, wie sie bei dem "informeller Sektor"-Konzept zu beobachten ist (vgl. Kap.1.2.3). Dabei wird eine Einbettung der Mikrostrukturen in übergeordnete Zusammenhänge ausdrücklich für notwendig erachtet.

"Die Analyse des peripherisierten Teils der Ökonomie ist ohne Analyse der Vermachtung der Gesamtökonomie nicht zu leisten." (ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:293)
"Das Verhältnis dieser Sektoren zueinander und die Entwicklung ihrer Verflechtung ist jedoch von außen durch eine über den Weltmarkt vermittelte Akkumulation bedingt." (ELWERT 1984:379)

1.2.5 Der "petty commodity production"-Ansatz

Vorwiegend im englischen Sprachraum entwickelte sich in Auseinandersetzung mit der Konzeption des "informellen Sektors" (vgl. Kap. 1.2.3) ein eigenständiger Ansatz zur Erklärung von Entwicklungsursachen und -potential von Kleingewerbe und Kleinproduktion in Entwicklungsländern. Die Hauptkritikpunkte am Modell des "informellen Sektors" bilden zugleich die Kristallisationspunkte für den eigenen Ansatz. Die städtische Wirtschaft wird analytisch nicht als dualistisch aufgespalten, sondern als ein "Kontinuum produktiver Aktivitäten" (MOSER 1978:1055) angesehen.[59] Die Einschränkung des Betrachtungsgegenstands im Kon-

56) Zur Reproduktion des produzierenden Kleingewerbes vgl. THOMI 1988a und 1988b.
57) So ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:283, vgl. auch Kap. 1.2.3.
58) Vgl. ELWERT, EVERS & WILKENS 1983:287-289; EVERS 1987:138.
59) Vgl. auch BREMAN 1976:1870-1876; THOMI 1988a:113.

zept "informeller Sektor" wird abgelehnt. Die Situation der "working poor" und der Kleingewerbetreibenden lasse sich nur über ihre Stellung im Gesamtsystem der Wirtschaft analysieren.[60] Damit soll im Mittelpunkt des Interesses nicht die Frage der Abgrenzung des 'informellen' vom 'formellen' Sektor sondern nach den "strukturellen Verflechtungen und Beziehungen zwischen unterschiedlichen Produktions- und Distributionssystemen" (MOSER 1978:1061)[61] stehen. Mit einer Ausweitung der Analyse auf die Kleinproduktion in Industrieländern haben PORTES, CASTELLS & BENTON (1989) zu einer Weiterentwicklung dieser Diskussionslinie beigetragen.

Der Rahmen, in den der "petty commodity production"-Ansatz die Kleinproduzenten eingebunden sieht, läßt sich mit folgenden Thesen beschreiben. Die Kleinproduzenten sind in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung und potentiellen Wirtschaftsdynamik nicht autonom, wie die Konzeption "informeller Sektor" behauptet, sondern den Bedürfnissen und Zwängen der kapitalistischen Produktion untergeordnet. Die Ausgestaltung dieser Unterordnung in den Verflechtungsbeziehungen von den kapitalistischen Unternehmen zu den Kleinproduzenten wird nicht allein von einer Seite her bestimmt, sondern aus der Wechselwirkung der Bedürfnisse der dominanten kapitalistischen Produktion und der internen Struktur des Kleinproduzentenspektrums.

Die Verflechtung von kapitalistischer Produktion und kleiner Warenproduktion ist nach CAPECCHI (1989) und FORBES (1981) als in sehr komplexer Prozeß zu betrachten. Der Prozeß der Durchsetzung der kapitalistischen Produktion vollzieht sich keineswegs gradlinig. Dabei werden die verschiedenen Formen der Kleinproduktion nur teilweise aufgelöst, andere dagegen gemäß den Bedürfnissen des kapitalistischen "Sektors" umstrukturiert und so, wie beispielsweise MIDDLETON (1989) nachweist, grundsätzlich konserviert. Dabei entstehen u.a. folgende Formen der Funktionalisierung und damit Konservierung der Kleinproduktion[62]: Die kapitalistischen Unternehmen konzentrieren sich nach FORBES (1981) auf die Marktbereiche mit sicheren Absatzbedingungen und überlassen die für sie unprofitablen Marktanteile den Kleinbetrieben. Die kapitalistischen Unternehmen integrieren die Kleinproduzenten in ihre Arbeitsabläufe durch die Auslagerung bestimmter Arbeitsschritte (BENERIA 1989), sodaß eine komplementäre Produktionsstruktur entsteht und zusätzlich für erstere geringere Kosten anfallen (HARRISS 1985). Verflechtungen durch 'Subcontracting'-Beziehungen stellen dabei nach ROGERSON & DA SILVA (1986) und BENERIA (1989) ein wichtiges Instrument der Unterordnung dar. Die kapitalistischen Unternehmen betrachten die Kleinbetriebe als nützlich zur Herausbildung einer billigen Arbeiter-Reservearmee. Der Staat betrachtet den Bereich der Kleinproduzenten als hilfreich, da er das Arbeitslosenproblem in den Städten vermindert, einen Ersatz für soziale Unterstützungsmaßnahmen darstellt und möglicherweise sozialen Unruhen vorbeugt. Große Teile der Bevölkerung haben ein Interesse an der Aufrechterhaltung dieses

60) Vgl. MOSER 1978:1060, ähnlich auch BOHLE 1986 und 1989.
61) Übersetzung J.Z.
62) Vgl. zum folgenden auch die Charakterisierung der Entwicklungsbedingungen der Kleinproduktion durch den Akkumulationstheoretischen Ansatz in Kapitel 1.2.2.

Bereichs, da er sie kostengünstig mit lebensnotwendigen Gütern versorgt und zugleich Beschäftigungsmöglichkeiten bietet.

Als den verschiedenen Untersuchungen gemeinsam bewertet FORBES (1981:846), "daß die Verflechtung von kapitalistischer und vorkapitalistischer Produktionsweise zum deutlichen Vorteil für den ersteren gereicht".[63] Die Möglichkeiten zu Akkumulation und Produktivitätssteigerung sind strukturell einerseits durch die Ausgestaltung der Verflechtung und zum anderen durch die Beziehungen zwischen Klassen und Institutionen beschränkt. Der Staat nutzt seine Kontrolle über die Vergabe von Krediten, Lizenzen und Aufträgen meist zugunsten von großen Firmen. Andererseits muß betont werden, daß hier nicht eine allgemeine Marginalisierungsthese für die Kleinproduzenten verfolgt wird.

> "Die Entstehung und Entwicklung der Kleinproduktion ist nicht allein Ergebnis von Druck und Beschränkung, sondern auch von Möglichkeit und Initiative." (SCHMITZ 1982:445)[64]

Die empirisch zu untersuchende Frage ist danach, "unter welchen Bedingungen die Produktion und die Beschäftigung in der Kleinindustrie wachsen könne".[65] So weist beispielsweise CAPECCHI (1989:212) die These zurück, daß die 'informelle' Wirtschaft speziell dann wächst, wenn die 'offizielle' Wirschaft in einer Krise steckt:

> "What our research indicates is that there is a supportive relationship between the official and informal economies: the growth of one tends to accompany the development of the other, so that both are simultaneously 'poorer' or 'richer'."

Grundsätzlich wird von einem Kontinuum der Produktionsformen von handwerklicher bis zur kapitalistischen Produktion ausgegangen. Jede Form besitzt einen unterschiedlichen Grad der Unterordnung unter das Kapital,[66] d.h. des Übergangs von der individuellen, nichtarbeitsteiligen, handwerklichen Herstellung für einen Endverbraucher als Auftraggeber zur arbeitsteiligen, maschinellen Massenproduktion für einen Markt und damit einen anonymen Verbraucher.[67] Im Begriff der Produktionsformen ist eine detaillierte Zusammenfassung der verschiedenen Seiten des Produktionsprozesses angestrebt, der die Organisation der Arbeit (Arbeitsteilung, Technologie, Arbeitsmittel, Arbeitsstoffe etc.), die sozialen Beziehungen bei der Produktion (Eigentums-, Arbeits- und Ausbildungsverhältnisse, soziale Herkunft etc.) und die Vermarktungsbedingungen (Auftraggeber, Vorleistungen, Gewinnspannen, Konkurrenz, Vorschüsse, Verschuldung etc.) umfaßt. Die differenzierte Beschreibung der verschiedenen Elemente der Produktionsformen liefert eine genaue Bestimmung der internen Struktur der Kleinproduzenten, die zu einer dem jeweiligen Untersuchungsobjekt entsprechenden internen Differenzierung führen kann.

Für die Untersuchung der Kleinproduktion nach dem "petty commodity production"-Ansatz sind nach FORBES (1982:121) als Verflechtungsstrukturen zum einen die innere Struktur und die Hierarchien unter den Kleinproduzenten, zum zweiten die Einbindung der Kleinge-

---

63) Übersetzung J.Z.
64) Übersetzung J.Z.
65) Übersetzung J.Z.
66) Vgl. bpsw. ROGERSON & DA SILVA 1986.
67) Vgl. LE BRUN & GERRY 1975.

werbetreibenden und ihrer Arbeiter mit der Subsistenzproduktion sowie zum dritten die Verflechtung der Kleinproduktion mit der kapitalistischen Produktion und dem Staat zu berücksichtigen. Verflechtung meint in diesem Konzept einerseits die sozialen Beziehungen der arbeitenden Menschen in und zwischen den verschiedenen Bereichen und zum anderen den Fluß von Waren und Kapital zwischen ihnen. Dabei sind alle Verflechtungen als wechselseitig beeinflußende Beziehungen anzusehen und auf ihre jeweilige Bedeutung hin zu untersuchen.

1.2.6 Zusammenfassung der Analyseschwerpunkte in den betrachteten entwicklungstheoretischen Ansätzen zur Kleinproduktion und ihrer Verflechtung

In den oben dargestellten entwicklungstheoretischen Ansätzen sind zwei Ebenen der Analyse der Stellung der Kleinproduktion innerhalb des verarbeitenden Gewerbes zu identifizieren. Einerseits werden die Charakteristika der Kleinproduzenten auf betrieblicher Ebene betrachtet. Die Darstellung und Analyse gilt den als typisch erachteten Eigenschaften kleinindustrieller Produktion, in denen unmittelbar ihre Bedeutung für die Entwicklung und ihr Entwicklungspotential zum Ausdruck kommt. Andererseits gilt die Aufmerksamkeit der Einordnung der Kleinproduktion in die übrige Ökonomie. Diese Verflechtung der Kleinproduzenten untereinander und mit anderen Teilen der Wirtschaft wird - unabhängig von den unterschiedlichen Bewertungen - als eine zentrale Ursachenkomponente für die Entfaltung ihres Entwicklungspotentials und einer darin enthaltenen Dynamik oder Beschränkung angesehen.

Auf der Ebene der betrieblichen Eigenschaften der Kleinindustrie herrscht über die verschiedenen Theorieansätze hinweg generell Einigkeit über jene, in erster Linie ökonomischen Merkmale, die als Grundlage ihrer entwicklungspolitischen Bedeutung anzusehen sind und zugleich definitorischen Charakter besitzen (vgl. insb. Kap. 1.2.3). In kleinbetrieblicher, 'informeller' Produktion wird bei geringen Investitionsmitteln und der Verarbeitung zumeist einheimischer Rohstoffe in einfacher Technologie ein Produkt zur Befriedigung oft lokaler, aber auch externer Konsum- oder Zulieferbedürfnisse erzeugt. Diese Kleinbetriebe entstehen - vor allem in Stadtrand- und Stadtumlandlagen - in großer Zahl "spontan", d.h. zumeist ohne staatliche oder sonstige entwicklungsinstitutionelle Anstöße und Hilfe. Durch ihre Vielzahl erzielen sie einen hohen Beschäftigungseffekt.

Zu fragen ist allerdings nicht nur nach einer empirischen Erfassung der konkreten Ausprägung dieser Merkmale, sondern auch danach, ob die ihnen zugeschriebene Wirkung auch tatsächlich eintritt und wodurch dies möglicherweise gesteuert wird (vgl. Kap. 1.2.2, 1.2.4, 1.2.5). Die in der 'informellen' Produktion zu beobachtenden "Formen sozialer und ökonomischer Kontrolle" (sog. "informelle Institutionen") sind nach SCHOLZ (1986:288) die Hauptursache dafür, "daß der informelle Sektor nicht zur gesellschaftlichen Entwicklung ... beitragen kann". Daraus leitet sich die Notwendigkeit ab, auch die soziale Seite der Kleinproduktion zu betrachten. Einige wichtige Variablen, die zur Klärung der Rolle der Kleinindustrie im Entwicklungsprozeß beitragen können, lassen sich in folgenden Fragen umreißen: Wie gestalten sich die Arbeitsverhältnisse und die persönlichen Bindungen zu dieser Tätigkeit und dem Be-

trieb? Inwieweit lassen sich darin Beschränkungen in den Zugangs- und Partizipationsmöglichkeiten erkennen? Welche Rolle spielen bspw. Verwandtschafts- oder Nachbarschaftsbeziehungen für den Eintritt in einen Kleinbetrieb? In welchem Umfang bildet die Kleinindustrie die Haupterwerbsquelle und welchen Stellenwert besitzen daneben Tätigkeiten in der Landwirtschaft?

Ein weiterer Komplex, der die entwicklungspolitische Wirkung der Kleinindustrie und ihre betrieblichen Merkmale beeinflußt, besteht in ihrer ökonomischen Ausrichtung und ihrem Marktzugang, d.h. in den Beziehungen zu den Abnehmern ihrer Produkte und der Konkurrenz mit anderen (Klein-) Betrieben (vgl. Kap. 1.2.1, 1.2.2, 1.2.5). Mit Fragen danach, für wen produziert wird und welche Bedeutung bspw. Vorleistungen oder Vorschußzahlungen des Auftraggebers spielen, wird das Problem der ökonomischen Eigenständigkeit von Kleinbetrieben angesprochen, das auch ihre Akkumulations- und Wachstumsmöglichkeiten beeinflussen kann.

Dies sind bereits einige Aspekte der Verflechtung von Kleinproduzenten, die die zweite Analyseebene zur Identifizierung entwicklungshemmender oder - förderlicher Einflußfaktoren darstellt. Da in diesem Bereich sehr unterschiedliche Auffassungen über den Begriff der Verflechtung und ihre Wirkung vorherrschen, wird im folgenden zusammengefaßt, in welchen entwicklungsstrategischen Rahmen die Verflechtung jeweils von den verschiedenen Theorieansätzen gestellt wird.

Im Rückgriff auf die 'Staple Theory of Economic Growth' von WATKINS (1963) und dem 'Generalized Linkage Approach to Development' von HIRSCHMAN (1977) betrachten MENZEL & SENGHAAS (1986:23-24) "die schrittweise Erschließung des gesamten linkage-Potentials des Exportsektors und, davon angestoßen, die stufenweise Erschließung des gesamten Binnenmarktpotentials" als wichtigen "Ausgangspunkt im Entwicklungsszenario erfolgreicher Exportökonomien". Im Ergebnis dieses Prozesses sollte "die Entwicklung des Binnenmarktes ... eine eigene Dynamik gewinnen". Ohne hier erneut die notwendigen Bedingungen zu benennen (vgl. Kap. 1.2.1), übernehmen die Verflechtungen (hier: 'linkages') eine zentrale interne Scharnierfunktion, da

> "Entwicklung ... auch in Zukunft nur zustandekommen [wird/J.Z.], wenn das eigene *innere* Entwicklungspotential *breitenwirksam* mobilisiert wird, gleichgültig, ob die weltwirtschaftlichen Bedingungen günstig oder abträglich sind" (MENZEL & SENGHAAS 1986:71).

Im akkumulationstheoretischen Ansatz wird die wirtschaftliche Verflechtung auf zwei Ebenen thematisiert, einmal als kaufkräftige Nachfrage, die über die Verteilung und Verwendung der Einkommen von den am Arbeitsprozeß Beteiligten gesteuert wird, und zum anderen als Einbindung in Binnenwirtschaft und Weltmarkt als Bezugs- und Absatzmärkte (vgl. Kap. 1.2.2). Die arbeits- und beschäftigungsintensive Exportproduktion - wie beispielsweise der pakistanischen Sportartikelindustrie in Sialkot - bildet für das peripher-kapitalistische Akkumulationsmuster einen Ausnahmefall. Der produktspezifische Herstellungsprozeß erfordert weltweit (!) einen hohen Anteil handwerklicher Arbeit, der - bisher - nicht maschinell durchrationalisiert werden kann. Daher wird der "klassische" Wirkungszusammenhang, in dem die

Weltmarkteinbindung über kapitalintensive Technologie geringe Beschäftigung und schmale kaufkräftige Nachfrage hervorbringt, hier so nicht anwendbar. Die Bedeutung der oben benannten Verflechtungen sind für den hier vorliegenden Fall zu konkretisieren bzw. zu modifizieren.

In keynesianischer Tradition stehend ist für den akkumulationstheoretischen Ansatz die Nachfrageseite mit der Schaffung von Massenkaufkraft über die Einbeziehung in den gesellschaftlichen Wirtschaftsprozeß die zentrale Voraussetzung für die Entstehung eines eigenständigen internen Wirtschaftskreislaufes und die Grundbedürfnisbefriedigung der Bevölkerungsmehrheit. Die Sportartikelproduktion besitzt daher aufgrund ihres hohen Beschäftigungs- und breitenwirksamen Einkommenseffekts das Potential, über die Nachfrage-Verflechtung Anstöße für binnenmarktorientierte Wirtschaftssektoren zu liefern.

Die Verflechtung über die asymmetrische Einbindung in den Weltmarkt wirkt im Fall von arbeitsintensiver Exportproduktion nicht vermittelt über die Technologie, sondern direkt auf die Arbeitsorganisation. Die Nachfrage- und Konkurrenzbedingungen auf dem Weltmarkt beeinflussen direkt und gemeinsam mit den internen Besitz- und Konkurrenzstrukturen die Entscheidungs- und Handlungsspielräume für die Organisation der Produktion. Die Weltmarkteinbindung und die Konkurrenzbedingungen führen zu einer Differenzierung und "Informalisierung" der Beschäftigungsverhältnisse als Mittel zur Effektivierung bzw. Rationalisierung der Produktion. Sie findet ihren Ausdruck in den unterschiedlichen Produktionsformen und ihrer Verflechtung. In der Konsequenz wirkt sie über differenzierte, abgestufte Einkommensverhältnisse einer breitenwirksamen Anhebung der Einkommen entgegen.

Die Konzeption des "informellen Sektors" postuliert für den Bereich 'informeller' Wirtschaftsaktivitäten eine eigene, innere Wachstumsdynamik (vgl. Kap. 1.2.3). Diese geht über das reale, beobachtbare Wachstum dieses Wirtschaftsbereichs noch hinaus, da sie durch strukturelle Hemmnisse nur eingeschränkt wirksam werden kann. Neben einer veränderten staatlichen Politik wird insbesondere die Verflechtung u.a. im Sinne von Zulieferbeziehungen mit dem "formellen Sektor" als grundsätzlich wachstumsfördernd angesehen.

Der Bielefelder Verflechtungsansatz bezieht die Verflechtung auf die Menschen in einer Reproduktionseinheit (erweiterte Familie, Haushalt etc.), der sie angehören (vgl. Kap. 1.2.4). Sie wird hier also grundsätzlich nicht auf den Bereich der Produktion, sondern jenen der Reproduktion bezogen. Dieser Ansatz ist nach RAUCH (1988:103)

> "eher charakterisierbar durch die Konzentration auf bestimmte Fragestellungen und Betrachtungsebenen, als durch ein ganz spezifisches Hypothesengebäude".

Trotzdem kann als zentrale Aussage für den Bielefelder Verflechtungsansatz formuliert werden, daß die Verflechtung als zentrales Moment der Überlebensstrategie - zum Erhalt der Reproduktion - in der "Schicht der Ungesicherten" anzusehen ist. Als Konsequenz für die Lohn- und Einkommensgestaltung bei 'formell' oder 'informell' Erwerbstätigen wird die These der Subventionierung der marktorientierten Warenproduktion - unabhängig davon ob sie als Selbständiger oder als abhängig Beschäftigter ausgeübt wird - durch die Subsistenzproduk-

tion des Haushalts und insbesondere der Frauen vorgetragen.[68] Die Betrachtungsebene bildet dabei das gesamte Beziehungsgeflecht von Wirtschaft, Herrschaft und Sozialstruktur im Mikrobereich (ELWERT 1985:73). Eine Perspektive, die SCHOLZ (1986:295) der geographischen Entwicklungforschung für eine "besondere Berücksichtigung" u.a. in Anwendung auf die Gegenstandsbereiche der handwerklichen und landwirtschaftlichen Produktion empfiehlt.

Die Konzeption der "petty commodity production" stellt der dualistischen Aufspaltung ein ganzheitliches Modell der Wirtschaft entgegen, dem ein "Kontinuum produktiver Tätigkeiten" (MOSER 1978:1055) zugrunde liegt (vgl. Kap. 1.2.5). Ins Zentrum der Betrachtung rückt die interne Struktur der Kleinproduzenten und ihre Verflechtung untereinander und insbesondere mit der kapitalistischen Wirtschaftsweise. Die kapitalistische Produktion wird dabei als dominant im Sinne von beherrschend, aber nicht notwendigerweise als dominierend in der Bedeutung von überwiegend angesehen. Daraus leitet sich einerseits die These der strukturell beschränkten Akkumulationsmöglichkeiten der Kleinproduzenten ab. Andererseits wird keine generelle Marginalisierungsthese für die Kleinproduzenten verfolgt. In diesem Wechselverhältnis werden die Bedingungen für die Dynamik und die Entfaltung der Entwicklungsimpulse der Kleinproduktion zu erfassen gesucht.

Aus dieser Gegenüberstellung wird deutlich, daß der Begriff der 'Verflechtung' eine sehr unterschiedliche Verwendung findet. In der 'Stapeltheorie', dem Modell 'autozentrierte Entwicklung' und dem Konzept 'informeller Sektor' wird Verflechtung als eine konkret faßbare, materielle Beziehung zwischen Betrieben betrachtet. Unter Verflechtung wird jede Form des Austauschs von Waren, Diensten und Finanzen verstanden, wie bspw. Zulieferbeziehungen, Lohnzahlungen oder Kreditvergabe. Die übrigen Theorieansätze erweitern den Verflechtungsbegriff dahingehend, daß sie diese materiellen Austauschbeziehungen daraufhin befragen, inwieweit sie verbunden sind mit sozialen Beziehungen, die sich nicht (notwendig) aus den ökonomischen Beziehungen ergeben, diese jedoch beeinflussen, wie bspw. Verwandtschaftsbeziehungen, Freundschaften oder Nachbarschaften. Darüber hinaus wird der so erweiterte Verflechtungsbegriff auf darin enthaltene Formen sozialer Kontrolle, ökonomischer Macht und Dominanz- und Abhängigkeitsstrukturen untersucht. Angestrebt wird dabei die Identifizierung charakteristischer Verflechtungen zwischen unterschiedlichen Wirtschaftssektoren, Produktionsweisen oder -formen (bspw. Export-, Binnenmarkt- und Subsistenzproduktion) als ein strukturbestimmendes gesamtgesellschaftliches Phänomen der Entwicklungsländer bzw. der Unterentwicklung.

Die Herausarbeitung solcher charakteristischer Verflechtungsformen kann nur auf der Grundlage einer Erfassung der materiellen wie immateriellen Verflechtungen auf der konkreten Ebene und über deren Verallgemeinerung geschehen. Diese enge inhaltliche Verknüpfung der unterschiedlichen Bedeutungen des Begriffs 'Verflechtung' läßt m.E. eine definitorische Einengung nicht sinnvoll erscheinen. Aus dem jeweiligen Zusammenhang sollte klar hervorgehen, ob es um die Darstellung eines einzelnen Verflechtungsstrangs, etwa von

68) Vgl. bspw. ELWERT & WONG 1979, SCHIEL & STAUTH 1981, EVERS 1987.

Zulieferbeziehungen, geht, oder um die Zusammenfassung der einzelnen Aspekte zu einem abstrakten Verflechtungsbegriff.

Um die Wirkung der Verflechtung der Kleinproduzenten auf Beschäftigungseffekte und Armutsverhältnisse im Detail zu ermitteln, bilden nach SCHMITZ (1982) und BOOMGARD, DAVIES, HAGGBLADE & MEAD (1992) branchenspezifische Betrachtungen den geeigneten Analyserahmen. Auf dieser Gegenstandsebene lassen sich die konkreten Wirkungszusammenhänge, wie positive Beschäftigungsimpulse, Verdrängung bzw. Marginalisierung oder Ausbeutung und asymmetrische Abhängigkeiten am ehesten erfassen. Dies schließt ausdrücklich alle Betriebe einer Branche unabhängig von ihrer Betriebsgröße ebenso mit ein, wie die verschiedenen Verflechtungsbereiche der Zulieferer von Maschinen, Rohmaterialien etc. Diese Anregung findet ihren Niederschlag in der Konzeption dieser Studie, deren Vorgehensweise im folgenden Kapitel näher erläutert wird.

1.3 Erkenntnisobjekt, erkenntnisleitende Thesen und Vorgehensweise

Aufbauend auf die entwicklungstheoretische Einordnung der Kleinproduktion in Kapitel 1.2 und das eingangs (in Kap. 1.1) beschriebene Erkenntnisinteresse werden im folgenden das konkrete Erkenntnisobjekt und die erkenntnisleitenden Thesen entwickelt sowie der konkrete Untersuchungsgegenstand und die Vorgehensweise dieser Studie dargestellt.

Als Analyserahmen dieser Arbeit wird von einem "Kontinuum produktiver Aktivitäten" ausgegangen. Damit wird an die oben dargestellte theoretische und empirische Kritik an dem dualistischen Modell des "informellen Sektors"[69] angeknüpft. Dies vermeidet nicht nur die bis heute ungeklärte und letztlich unfruchtbare Frage nach der definitorischen Abgrenzung des "informellen Sektors", sondern ermöglicht eine umfassende Ermittlung der auftretenden unterschiedlichen Produktionsformen. Sie bilden die empirische Grundlage, sich der Frage nach der Verteilung von Entwicklungschancen zwischen Produzenten unterschiedlicher Größenordnung und produktiver Kompetenz ohne Ausblendungen zu nähern.

Wenn im folgenden die Rolle der Kleinindustrie im Entwicklungsprozeß betrachtet wird, so ist vorab einschränkend festzuhalten, daß damit speziell ihr Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung gemeint ist. RAUCH (1981:17) folgend wird

> "*ökonomische Entwicklung* hier 'als eine durch Produktivkraftentwicklung bewirkte Verbesserung der Lebensbedingungen für die in einer Gesellschaft lebenden Menschen (verstanden), wobei Verbesserung für den Fall unterentwickelter Länder an der Befriedigung der Grundbedürfnisse zu messen ist' (T. RAUCH 1979b, S. 3). Bei beiden Elementen des Entwicklungsprozesses, der Produktivkraftentwicklung wie den materiellen Lebensbedingungen, ist die Frage nach der Partizipation der Bevölkerung zu stellen: der Partizipation an den erhöhten Fähigkeiten zur Nutzung der natürlichen Ressourcen ebenso wie der Partizipation an dem daraus resultierenden Nutzen."

In dieser Begriffsbestimmung sind mit den Lebensbedingungen bzw. der Grundbedürfnisbefriedigung, der Produktivkraftentwicklung und der Partizipation zugleich die zentralen Kri-

69) Der Begriff "informeller Sektor" wird als Referenz auf diese Konzeption (vgl. Kap. 1.2.3) in Anführungszeichen gesetzt. Die Begriffe 'informell' und 'formell' werden ansonsten rein deskriptiv verwendet.

terien benannt, an denen der Entwicklungsbeitrag (auch) kleinbetrieblicher Produktion zu messen ist.

Ausgehend von dem Erkenntnisinteresse, die Rolle der Kleinproduktion im Entwicklungsprozeß näher zu analysieren (vgl. Kap. 1.1), benennen die theoretischen Ansätze eine Reihe von Kriterien und Einflußfaktoren, die oben systematisch dargestellt wurden. Zusammenfassend besteht das Erkenntnisobjekt dieser Arbeit in:

(a) den produktiven Kapazitäten,
(b) dem innerbetrieblichen sozialen Gefüge der Kleinproduzenten,
(c) ihrer Verflechtung insbesondere über eine zwischenbetriebliche Arbeitsteilung sowie
(d) deren historische Ursprünge und Veränderungen und
(e) den daraus entstehenden Implikationen für den entwicklungspolitischen Beitrag der Kleinproduktion zur Lösung des Beschäftigungs - und Armutsproblems in Pakistan.

Bezieht man die Aussagen der theoretischen Konzeptionen auf dieses Erkenntnisobjekt, so lassen sich folgende erkenntnisleitenden Thesen für diese Arbeit formulieren:

These 1: Die aktuelle Stellung der Kleinproduktion ist nur vor dem Hintergrund ihrer konkreten historischen Entstehungsbedingungen und eingebettet in die gesamt- und weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie die gesellschaftlichen Veränderungen zu verstehen.

These 2: Die entwicklungspolitische Bedeutung der Kleinproduktion manifestiert sich in erster Linie darin, in welchem Ausmaß sie breitenwirksam durch hohen Beschäftigungsumfang eine sichere und perspektivreiche Lebensgrundlage bietet und über ihren Herstellungsprozeß zur Produktivkraftentwicklung und damit zu einer Vertiefung der Wertschöpfung des Landes beitragen kann. Dieser Beitrag der Kleinproduktion zur Entwicklung eines Landes ist abhängig von der Art ihrer Verflechtung in die volkswirtschaftliche und internationale Arbeitsteilung einerseits und der Ausgestaltung der Besitz- und Arbeitsverhältnisse sowie der dabei auftretenden sozialen Beziehungen innerhalb der Kleinproduktion andererseits.

These 3: Die Funktion der wirtschaftlichen Verflechtung von (Klein-) Betrieben besteht in der Verteilung von Wachstumsimpulsen über die Auftragsvergabe (Subcontracting) an Zulieferbetriebe und über die Einkommen der dort Beschäftigten auf eine breite Basis. Dies kann sich sowohl auf die Vermittlung externer (Weltmarkt-) Nachfrage beziehen, als auch auf die Freisetzung eines internen Wachstumspotentials 'informeller' Produktion. Die Verteilung der Wachstumsimpulse führt - unter günstigen Rahmenbedingungen (vgl. Kap. 1.2.1) - zu einer zusätzlichen internen, kaufkräftigen Nachfrage, die wiederum andere, binnenmarktorientierte Wirtschaftszweige dynamisiert. Sozial gesehen kann dieser Prozeß mit einer Beseitigung oder Einschränkung der Armut in der Bevölkerung sowie der Herausbildung bzw. Verbreiterung eines selbständigen Mittelstandes verbunden sein.

These 4: Die internen Konkurrenz- und Besitzstrukturen, die für den Bereich 'informeller' Produktion charakteristischen Formen sozialer und ökonomischer Kontrolle und die

Weltmarkteinbindung wirken der Entfaltung von steigender Massenkaufkraft und Nachfrageimpulsen für binnenmarktorientierte Wirtschaftszweige entgegen. Die Abstufungen in den Zugangsmöglichkeiten zu Aufträgen und in der Einbeziehung der unterschiedlichen Betriebe in den gesamten Produktionsprozeß mit einem, mehreren oder allen Arbeitsschritten führt zu einer Hierarchie unter den Betrieben, die eine Differenzierung der Partizipations- und Beschäftigungsverhältnisse zur Folge hat.

Den spezifischen Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit bildet die exportorientierte Sportartikelindustrie im Distrikt Sialkot im pakistanischen Punjab. Dieser Produktionszweig besitzt aufgrund seiner überwiegend kleinbetrieblichen Organisation für die Einbindung der Kleinproduktion in die wirtschaftliche Entwicklung einen hohen Stellenwert in Pakistan. Exemplarisch soll anhand dieser Branche dargestellt werden, wie externe Wachstumsimpulse angesichts lokaler Wirtschafts- und Sozialstrukturen auf die Entstehung und Einbindung von Klein(st)betrieben und Werkstätten und die Situation armer Bevölkerungsschichten wirken.

Der Distrikt Sialkot, als Zentrum der pakistanischen Sportartikelindustrie, gehört zum Altsiedelland des Punjab, in dem die Industrialisierungsansätze - nicht nur im Bereich der Sportartikelherstellung - bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts zurückreichen und auf einer Handwerkstradition mit Ursprüngen in der Moghulzeit basieren (vgl. Kap. 2.1). Diese Industrialisierung "von unten" hat im gesamten Nordost-Punjab (vgl. Kap. 3.3) zu einem spezifischen Industrialisierungsmuster geführt, das durch eine regional breitgestreute Herausbildung von unterschiedlich miteinander verflochtenen Klein(st)- und Mittelbetrieben gekennzeichnet ist.

Speziell in der Sportartikelproduktion ist ein sehr breites Spektrum von Betrieben unterschiedlicher Produktionsformen über vielfältige Verflechtungen miteinander verbunden. Die gemeinsame Ausrichtung auf die arbeitsteilige Herstellung eines Produkts läßt die zentrale Rolle der Verflechtung für die Verteilung von Entwicklungsimpulsen besonders deutlich hervortreten. Die Exportorientierung verleiht der Sportartikelherstellung einerseits eine gewisse Sonderstellung. Andererseits ermöglicht dieser Umstand, die Weltmarkteinflüsse auf die interne Differenzierung und die Verflechtung der Sportartikelbetriebe und deren Entwicklungswirkung zu thematisieren.

Aus den voranstehenden Überlegungen ergibt sich die Vorgehensweise der vorliegenden Studie in vier Abschnitten. Zur Ermittlung der Ursprünge der Sportartikelindustrie in Sialkot dient in Kapitel 2.1 die Analyse ihrer Entstehungsbedingungen seit dem Anschluß des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien. Dabei wird die Entstehung der Sportartikelproduktion im Zuge des ökonomischen Strukturwandels im Punjab während der zweiten Hälfte des 19. Jhs. und die Herausbildung als eigener Industriezweig im Laufe der ersten Jahrzehnte des 20. Jhs. dargestellt. In der Weiterentwicklung der Sportartikelindustrie nach der Unabhängigkeit Pakistans kommt es zu einer Reihe von Umstrukturierungen der Branche, die mit veränderten Aufgabenbestimmungen für die Kleinbetriebe und Werkstätten verbunden sind (Kap.2.2).

Die Stellung der Kleinproduktion und die Bedeutung 'informeller' Beschäftigungsverhältnisse in Pakistan sind Gegenstand von Kapitel 3. Dies beinhaltet die Darstellung sowohl der

gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Entwicklung des verarbeitenden Gewerbes als auch des Stellenwertes der Kleinproduktion innerhalb der staatlichen Entwicklungspolitik (Kap.3.1). Darauf aufbauend wird (in Kap. 3.2) ausführlich die Verbreitung und die Dynamik der 'informellen' Beschäftigungsverhältnisse in Pakistan insgesamt und speziell innerhalb des verarbeitenden Gewerbes herausgearbeitet. Die Kleinproduktion wird darüber hinaus auf ihren ökonomischen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung des Landes hin untersucht. Schließlich werden die sektoralen und regionalen Schwerpunkte des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan und im Punjab analysiert (Kap. 3.3.) und eine Einordnung der Wirtschaftsstruktur des Distrikts Sialkot innerhalb der Industrieregionen des Punjab vorgenommen (Kap. 3.4).

Die Bedeutung der Verflechtung innerhalb der Sportartikelindustrie wird in Kapitel 4 anhand einer Reihe von Fallstudien aufgezeigt. Die Basis dafür bildet die vielfältige zwischenbetriebliche Arbeitsteilung, die innerhalb der Branche zur Herausbildung bestimmter Betriebstypen geführt hat (Kap. 4.1). Anhand der Hockeyschlägerproduktion werden die innerstädtische Arbeitsteilung und verschiedene kleinbetriebliche Unternehmensstrategien vorgestellt (Kap. 4.2). Die Stadt-Umland-Verflechtung ist charakteristisch für die Fußballherstellung (Kap. 4.3). Daneben wird für diesen Bereich der Erschließung des binnenwirtschaftlichen Zulieferpotentials über die Grenzen der Sportartikelbranche hinaus nachgegangen. Schließlich werden in Kapitel 4.4 die sozialen Konsequenzen der Verflechtungsstrukturen anhand einer Fallstudie zur Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots nachgegangen. Abschließend wird vor dem Hintergrund der eingangs formulierten erkenntnisleitenden Thesen in Kapitel 5 die entwicklungspolitische Bedeutung der Kleinproduktion innerhalb der pakistanischen Sportartikelindustrie diskutiert.

2. DIE ENTSTEHUNGS- UND ENTWICKLUNGSBEDINGUNGEN DER SPORTARTIKELPRODUKTION IN SIALKOT

2.1 Zu den Entstehungsbedingungen der Sportartikelindustrie in Sialkot unter kolonialen Bedingungen

Die Herstellung von Sportartikeln in Sialkot kann auf eine etwa 130jährige Geschichte zurückblicken. Davon verliefen mehr als acht Jahrzehnte unter kolonialen Wirtschaftsbedingungen. Im Zentrum der Analyse der historischen Entstehungsbedingungen der Sportartikelindustrie in Sialkot steht die Frage nach dem Wechselverhältnis von endogener Disposition insb. des Handwerks im Distrikt Sialkot und exogenem Anstoß, sowie der lokalen Verarbeitung dieser Anstöße. Dafür wird in Kapitel 2.1.1 der Stand der Siedlungs- und Wirtschaftsentwicklung im Distrikt Sialkot in der zweiten Hälfte des 19. Jhs. nach dem Anschluß des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien dargestellt. Darin werden die endogene Entwicklung von Arbeitsteilung und handwerklicher Spezialisierung dargelegt. Sie bilden die Basis für den in Kapitel 2.1.2 thematisierten wirtschaftlichen Strukturwandel im Punjab, der im Laufe des letzten Quartals des 19. Jhs einsetzt. Die dabei auftretenden sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen betreffen nicht nur das verarbeitende Gewerbe in seiner sektoralen und personalen Zusammensetzung, sondern auch die Landwirtschaft und die Infrastrukturausstattung des Distrikts. Gerade in den beiden letztgenannten Bereichen setzt eine starke Wechselwirkung zwischen Entwicklungen im Punjab als Ganzes und im Distrikt Sialkot ein. Im Ergebnis dieses Prozesses bildet sich in Sialkot eine eigenständige Handwerks- und Industriestruktur heraus, die wesemtlich durch Sportartikelherstellung geprägt ist. Speziell der Entstehung der Sportartikelbranche in Sialkot wird in Kapitel 2.1.3 nachgegangen. Von ihren Anfängen im 19. Jh. bis zur Herausbildung als eigenständiger Wirtschaftszweig wird besonderes Augenmerk auf die Formen betrieblicher Differenzierung und internationaler Einbindung der Sportartikelproduktion gelegt. Den Abschluß bildet in Kapitel 2.1.4 eine Zusammenfassung der strukturellen Merkmale des Entstehungs- und Entwicklungsprozesses der Sportartikelindustrie in Sialkot im kolonialen Indien.

2.1.1 Die Ausgangssituation im Distrikt Sialkot in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts

A. Die Landwirtschaft und Siedlungsstruktur im Distrikt Sialkot

In der zweiten Hälfte des 19. Jhs. gehört der Distrikt Sialkot (vgl. Abb. 2-1) mit 199 Einwohnern je km^2 (1881) zum flächenhaft dicht bevölkerten Altsiedelland im Punjab. Dies erstreckt sich in der Vorgebirgszone der Aufschüttungsebene des Punjab vom Chenab im Westen bis über den Sutlej im Osten hinweg. Es umfaßte - nach den Distriktgrenzen von 1881 - von West nach Ost die Distrikte Sialkot (auf dem Rechna Doab), Gurdaspur und Amritsar (auf dem Bari Doab), Hoshiapur und Jullundar (auf dem Bist Jullundar Doab) und Ludhiana

(südlich des Sutlej). Diese Distrikte vereinen auf nur 9,7% der Fläche des britisch-indischen Punjab 26,7% seiner Einwohner. Die Bevölkerungsdichte liegt mit 188 Einwohnern je km^2 mehr als zweieinhalbmal so hoch wie der Durchschnitt des britischen Punjab von 68 Einwohnern je km^2.[1] Der Distrikt Sialkot weist dabei nach Jullundar (mit 224 Einwohnern je km^2) und Amritsar (218) die dritthöchste Bevölkerungsdichte im Punjab auf.

Aufgrund seiner intensiven Bewässerungslandwirtschaft mit Hilfe von über 17 Tausend Brunnen[2] und einer Vielzahl kleinerer künstlicher Wasserbecken und Bewässerungskanäle ist Sialkot bereits in vorbritischer Zeit insbesondere für den Anbau von Zuckerrohr und Reis bekannt.[3] Die hohe Bevölkerungsdichte und die Tradition der Realerbteilung haben zu einer sehr starken Aufteilung der landwirtschaftlichen Güter im Distrikt Sialkot geführt. Die folgenden Angaben in Tabelle 2.1-1 für landwirtschaftliche Besitzgrößen, die jeweils einen Durchschnittswert für die einzelnen Dörfer in jedem *Tehsil* des Distriks Sialkot für das Jahr 1894 darstellen, vermitteln einen plastischen Eindruck davon. Die durchschnittliche landwirtschaftlich bewirtschaftete Fläche betrug im Distrikt Sialkot nur 2,2 ha (bzw. 5,43 acres, 1892/93)[4], während sie im Punjab 7,6 ha (18,8 acres, 1890/91) umfaßte.[5]

Tab. 2.1-1 Besitzgrößen landwirtschaftlicher Betriebe in den Tehsils des Distrikts Sialkot 1894

Tehsil	Anteil der Dörfer mit einer durchschnittlichen Größe an landwirtschaftlichen Besitztiteln von		
	bis zu 2 ha (5 acres)	über 2 ha und bis zu 6 ha (5-15 acres)	über 6 ha (15 acres)
Zafarwal	74,5%	21,5%	4,0%
Raya	42,8%	44,8%	12,4%
Pasrur	47,5%	40,1%	12,4%
Sialkot	59,7%	30,4%	9,9%
Daska	34,1%	41,7%	24,2%

Quelle: Eigene Berechnung nach DUNLOP-SMITH 1895b:7.

Ein großes Problem der Landwirtschaft in Sialkot war die Verschuldung der (Klein-) Bauern und Pächter. Angesichts der kleinen Betriebsgrößen mußten immer wieder Ackerflächen mit äußerst unsicheren Erträgen in den Anbau einbezogen werden. Blieben die erhofften Niederschläge aus, so waren die Menschen zur Überlebenssicherung gezwungen, Kredite bei dem *Zamindar*, dem (Groß-) Grundbesitzer, oder dem *Sahukar*, dem Händler und Geldverleiher, aufzunehmen.

---

1) Alle Angaben beziehen sich auf den 'Population Census' von 1881 und die entsprechenden Verwaltungsgrenzen des Punjab, das zu diesem Zeitpunkt u.a. auch die Distrikte Peshawar, Hazara, Kohat und D.G. Khan, die ab 1901 Teil der neugeschaffenen N.W.F. Province wurden, sowie den Distrikt Delhi umfaßt. Eigene Berechnungen nach 'Population Census 1881', zitiert in Punjab Government o.J. (1889):260.

2) Die britische Distriktverwaltung hat 1868 insgesamt 17.229 Brunnen im Distrikt Sialkot erfaßt. Vgl. Punjab Government o.J. (1884):64.

3) Vgl. PRINSEP 1865:32-34.

4) Vgl. DUNLOP-SMITH 1895b:8.

5) Vgl. Government of India 1911, Vol. I:70.

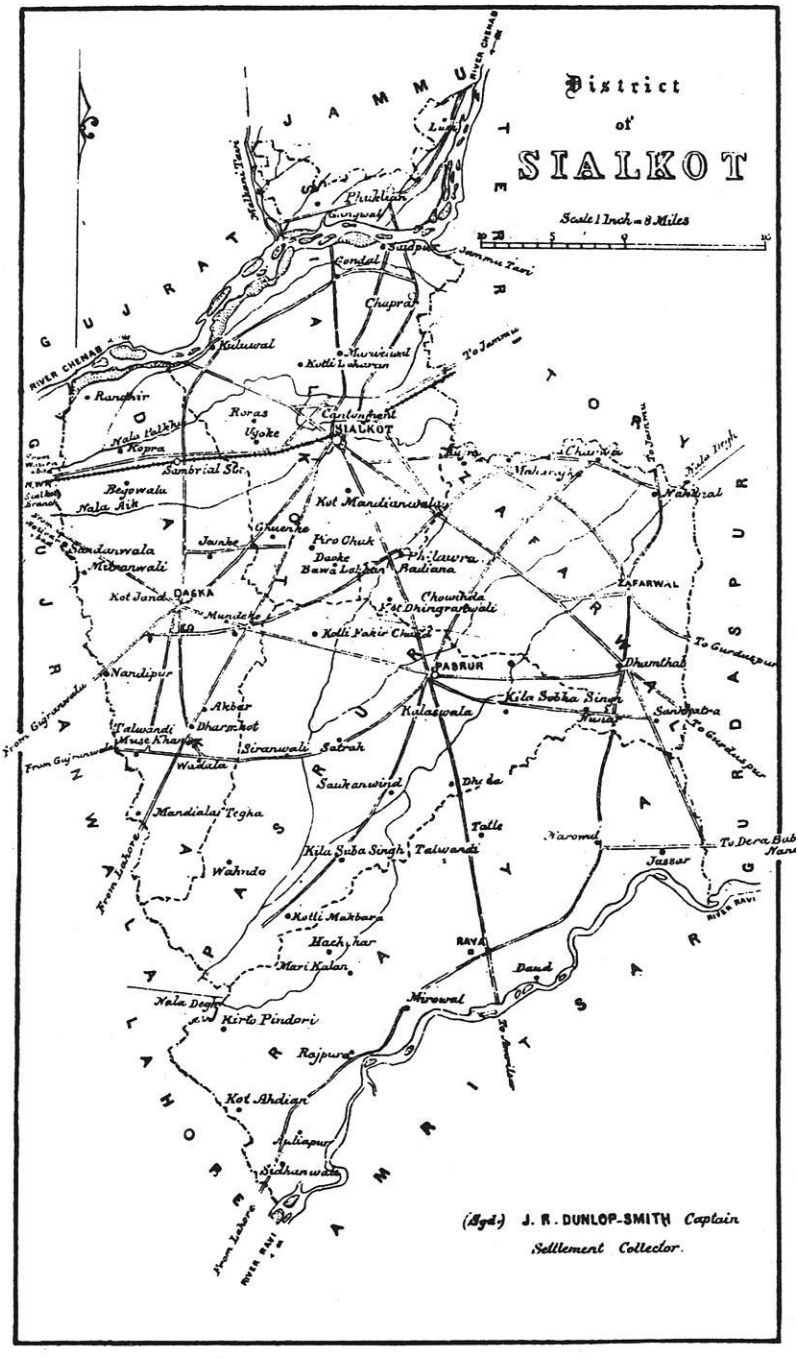


Abb. 2-1 Der Distrikt Sialkot 1894/95 (aus: Punjab Government 1895)

Bereits für 1866 ist nachgewiesen, daß eine nicht unbeträchtliche Anzahl von Gütern im Distrikt Sialkot selbst in Jahren mit generell guter Ernte nicht genügend Erträge für die Familien erbringen. So blieb trotz guter Niederschläge für sie nur die Suche nach einem Kreditgeber, um das Überleben abzusichern. Dieses Problem ist keineswegs auf die Zeit der britischen Herrschaft beschränkt, sondern war auch bereits vorher ein strukturelles Problem - insbesondere in den dichtbesiedelten Regionen - des Punjab.[6] Als Ausdruck dieser Not und wenn kein anderer Ausweg mehr blieb, wurde das eigene Land verkauft oder erst verpfändet und später abgegeben. In den 37 Jahren zwischen 1857 und 1894 wechselten im Distrikt Sialkot 27,6% der landwirtschaftlichen Nutzfläche ihren Besitzer. Der Anteil der Landübereignung aufgrund von Verpfändungen betrug dabei 23,1%. Die übrigen Flächen wurden durch Verkauf abgegeben.[7] (Zu weiteren Details siehe Abschnitt B in Kapitel 2.1.2.)

Die Siedlungsstruktur im Distrikt Sialkot ist durch eine große Anzahl von Dörfern mit jeweils relativ geringer Einwohnerschaft geprägt (vgl. zur Übersicht Abb. 2-1). Im Jahr 1881 gab es im Distrikt 45 Dörfer auf einer Fläche von 100 km^2. Berücksichtigt man nur die ländliche Bevölkerung, die 91,7% der gesamten Einwohner darstellten, so leben durchschnittlich 403 Menschen in einem Dorf.[8] Diese Siedlungsstruktur ist nicht nur Ausdruck einer - historisch gesehen - hohen landwirtschaftlichen Produktivität[9], sondern auch Ergebnis einer gewachsenen gesellschaftlichen Arbeitsteilung. Jedes Dorf verfügte über 'eigene' Handwerker, so daß sie in der Region Sialkot einen relativ hohen Anteil an der Bevölkerung darstellen (zu den Details siehe Abschnitt C, weiter unten). Die landwirtschaftliche Produktivität, zu der sie einen nicht unwesentlichen Beitrag leisten, konnte offensichtlich schrittweise gesteigert und dadurch eine immer größere Anzahl auch von Handwerkern ernährt werden. Nur unter diesen Voraussetzungen erscheint die Verteilung der gesamten Bevölkerung auf eine so hohe Zahl von Dörfern möglich.

B. Die Stadtentwicklung Sialkots

Der Anteil der Stadtbevölkerung im Distrikt Sialkot liegt 1881 bei nur 8,3% und davon leben über 60% in der Stadt Sialkot (einschließlich *Cantonment*).[10] Die Stadt Sialkot ist das historische und Handelszentrum im oberen Rechna-Doab, dem Land zwischen Chenab und Ravi (vgl. Abb. 2-1). Nach Überlieferungen kann die Stadt Sialkot auf eine fünftausendjährige Geschichte zurückblicken. In dem indischen Nationalepos *Mahabharata* wird davon berichtet, daß Raya Shal (oder Sal, Shalya) eine Stadt mit dem Namen Shalkil am Ufer des Flusses Apgan gründete. Raya Shal gehörte zur Dynastie der Pandu (bzw. Pandawa) und beherrschte vor 5.000 Jahren diese Region. Die Stadt Shalkil wird mit Sialkot am Ufer des Aik Flusses identifiziert.[11] Als gesichert kann gelten, daß Sialkot im zweiten vorchristlichen Jh. (genauer

6) Vgl. BANERJEE 1982:105-141.
7) Vgl. Punjab Government 1895:100-101, App. Tab. XVI,XXXII.
8) Vgl. Punjab Government 1895:39.
9) Vgl. zur hohen landwirtschaftlichen Produktiviät im Indien des 18. Jahrhunderts RAYCHAUDHURI 1983:17.
10) Vgl. Punjab Government 1895:38-39, App. Tab. V.
11) Vgl. CHAND 1874:1, Punjab Government 1895:21, DAS 1975:82.

nach 175 v. Chr.) unter dem Namen Sagala oder Sakala die Hauptstadt (bzw. der Wintersitz) des indo-baktrischen Königs Milinda (bzw. Menander) war, die für ihre besondere Schönheit und starke Befestigung gerühmt wurde.[12] Später konnte Sialkot nicht wieder zu einem politischen Zentrum von überregionaler Bedeutung werden.

Während der Moghul-Herrschaft treten einige Veränderungen in dem Stellenwert Sialkots innerhalb des Siedlungssystems des Punjabs hervor. In seiner politischen Bedeutung tritt Sialkot insbesondere hinter Lahore zurück. Verkehrstechnisch war Sialkot zu jener Zeit - anders als heute - noch an einem Knotenpunkt überregionaler Verbindungsstraßen gelegen. Hier trafen sich ein wichtiger Zugang vom Punjab über Jammu nach Kaschmir mit einer nordwest-südost verlaufenden Fernverbindung von Kabul in die Gangesebene.[13] Durch den Ausbau der weiter südlich verlaufenden *Grand Trunk Road* unter Shah Jahan geriet Sialkot verkehrsmäßig in eine Randlage. Dieser Prozeß dehnte sich unter den Briten auf andere Bereiche aus und vertiefte sich so insgesamt. Die Wirtschaft Sialkots erlebte zur Zeit des Moghul-Reichs eine bedeutende Blüte. Papier, Waffen, feine Stoffe und Spitzen aus der Region Sialkots wurden im ganzen Reich berühmt. Mitte des 19. Jahrhunderts bildete Sialkot mit etwa 20 Tausend Einwohnern ein städtisches Zentrum von regionaler Bedeutung im Punjab. Immerhin war Sialkot im Jahr 1901 mit 57.956 Einwohnern nach Delhi, Amritsar, Amballa und Jullandar im Osten und Lahore, Rawalpindi und Multan im Westen die acht größte Stadt der Provinz.[14] Dennoch trat sie in ihrer zentralörtlichen Funktion - auch wegen der räumlichen Nähe zu Lahore - deutlich hinter den meisten vorgenannten Städten zurück.

Innerhalb des Distrikts ist die Stadt Sialkot unangefochten das alleinige Zentrum, kann aber im Rahmen des Punjab nur als regionales Handelszentrum gelten. So verfügt die Stadt nach dem *Settlement Report* von 1865 zwar über 253 führende Geldverleiher und Getreidekaufleute, aber als wirklich finanzstark werden davon nur 12 eingeschätzt.[15] Dies widerspiegelt sich auch in der Kastenzusammensetzung der Bevölkerung des Distrikts. Die Angehörigen der verschiedenen Kaufmanns- und Händlerkasten stellen in Sialkot nach der Volkzählung von 1881 nur 58 von 1.000 Einwohnern, gegenüber einem Durchschnitt von 72 im gesamten britisch-indischen Punjab. Bemerkenswert ist allerdings dabei, daß die *Khojah*, als einzige moslemische Gruppe dabei mit fast 10% an Sialkots Händlerfamilien etwa doppelt so stark vertreten ist, wie im Durchschnitt des Punjab.[16]

C. Das Handwerk im Distrikt Sialkot

Parallel zur Stadtentwicklung weist auch das Handwerk Sialkots eine spezifische Entwicklung auf. Zur Zeit des Anschlusses des Punjab an das britisch-indische Kolonialreich verfügte

---

12) Vgl. BIVAR 1966:47, EMBREE & WILHELM 1967:99, HUSSAIN 1981:52, MAHMUD 1988:25.
13) Diese Route nördlich der heutigen Grand Trunk Road wurde auch bereits von Alexander dem Großen auf seinen Feldzügen benutzt. Vgl. Punjab Government 1921:16, TREVASKIS 1928:84.
14) Vgl. Punjab Government 1908:X, Government of India 1911, Vol. I:40.
15) Vgl. PRINSEP 1865:26.
16) Eigene Berechnungen nach IBBETSON 1916:238-241.

Sialkot bereits über ein breites Spektrum spezialisierter Handwerksbetriebe. DAS (1975:85) notiert Mitte des 19. Jahrhunderts folgende Produkte, für die Sialkot bekannt ist:

> "The houses of paper manufactures are in Rangpura [einem Vorort Sialkots/J.Z.]. ... The paper made by them is not only well manufactured, it is also white and clean and durable. This city is also known for its embroidery ... The weavers of Sialkot make very fine susi cloth of all varieties in green and blue and they weave fine lachas and lungis. Amongst its fruits the mango and the sugarcane are extremely delicious. Of its eatables, cheese is unrivalled."

Ergänzend sei hier aus dem ersten britischen *Settlement Report* aus dem Jahr 1865 zitiert. PRINSEP (1865:23-24) berichtet darin recht umfassend von der handwerklichen Produktion im Distrikt Sialkot ohne bereits - wie in späteren offiziellen Darstellungen - entsprechend dem möglichen Nutzen für die britische Kolonialverwaltung zu gewichten:

> "The indigenous manufactures comprise silk, saddlery, shawl-edging, coarse chintz, pottery, brasspans, country cloth, cutlery and paper. Sealkote was once famous for its saddlery and open silk work. ... Shawl-edging is made in Sealkote and Killa Sobha Singh ... Chintz and Pottery are indifferently made in Pasroor. ... Then there are the forges and workshops of Kotlee Lohar, famous during Sikh times for the manufacture of swords, pistols and every species of fine work in steel and gold."

Deutlich wird an diesen Darstellungen, daß im Distrikt Sialkot eine ganze Reihe hochwertiger Handwerksprodukte von überregionaler Bedeutung hergestellt werden. Die Anfänge der Papierherstellung in Sialkots (damaligen) Vororten Rangpura, Hiranpura und Nekapura (vgl. Abb. 2-2) liegen nach BADEN-POWELL (1872:78) bereits sechs Jahrhunderte zurück. Die Schmiede in Kotli Loharan (vgl. Abb. 2-1) können mit ihren Produkten, insb. Messern, Schwertern, Lanzen und anderen Waffen auf eine Tradition von mindestens vier Jahrhunderten verweisen. Papier und Waffen aus dem Raum Sialkot waren im 16. Jh. als Qualitätsprodukte weithin bekannt und wurden unter den Moghul-Herrschern für die Verwaltung und Armee auch in Delhi und Lahore genutzt.[17]

Im Textilbereich wird ein sehr breites Spektrum von Rohstoffen verarbeitet, das Seide, Wolle (*Pashmina*), Chintz und Baumwolle umfaßt. Neben dem Weben einfacher Stoffe werden diese auch durch spezielle und aufwendige Färbtechniken verfeinert. Typisch für Sialkot ist das Färben mit Holzdrucken, diese Stoffe heißen *jajam*, oder durch Batiken, dann werden sie *bannu* genannt. Darüberhinaus ist Sialkot durch seine Stickereien (*phulkaris*), sowie durch Spitzen und Spitzenschals berühmt, eine Technik, die insbesondere durch zugewanderte Kaschmiris in Sialkot Verbreitung fand.[18] Die in der Vielfalt der Produkte deutlich werdende Spezialisierung des Textilhandwerks hat bereits für Mitte des 19. Jahrhunderts zu einer überregionalen Einbindung und Bedeutung dieses Wirtschaftszweiges geführt, da wichtige Rohstoffe aus einiger Distanz bezogen wurden, wie bspw. Wolle aus Kaschmir und Tibet, oder Indigo aus Multan. Auch die Seide mußte von außerhalb des Punjab 'importiert' werden. Als Absatzmarkt war Sialkot zu klein. Spitzen und Spitzenschals wurden

17) PRINSEP 1865:25, Punjab Government 1895:167.
18) Vgl. Punjab Government 1895:129-130.

im Auftrag von Handelshäusern in Amritsar gefertigt. Andere Stoffe wurden nach Lahore verkauft oder auf den Märkten im benachbarten Kaschmir angeboten.[19]

Zur Analyse der Entwicklung von Umfang und Bedeutung des Handwerks im Distrikt Sialkot in der zweiten Hälfte des 19. Jhs. ist zum einen eine möglichst vollständige Erfassung des städtischen, wie ländlichen Handwerks vorzunehmen. In einem zweiten Schritt wird das kommerzielle Handwerk in Sialkot und im Punjab vorgestellt, soweit es in dem "Report on the internal trade and manufacturers of the Punjab" für das Jahr 1880/81 erfaßt ist. In dieser Gegenüberstellung von der Verbreitung von handwerklichem Know How und der Entwicklung kommerzieller Handwerksbetriebe läßt sich ein Gesamtbild des Entwicklungsstandes des Handwerks im Distrikt Sialkot vor Beginn des wirtschaftlichen und bevölkerungsmäßigen Strukturwandels durch den Anschluß des Punjab an das britisch-indische Kolonialreich (vgl. Kap. 2.1.2) zeichnen.

Auf der Basis der in der Volkszählung von 1881 festgehaltenen Kastenzugehörigkeiten der Bevölkerung und ihren jeweiligen vorrangigen Beschäftigungen, wie sie IBBETSON (1916) beschreibt, lassen sich die Schwergewichte in Sialkots Handwerksentwicklung ermitteln. Diese Angaben umfassen dabei alle Familienangehörigen und das ganze Spektrum von Handwerkern im Indien des 19. Jhs.: jene, die als *Kammin* in die Dorfwirtschaft und -gemeinschaft eingebunden sind, diejenigen, die, wie bspw. ein Teil der Weber, in den Dörfern für städtische Auftraggeber produzieren, und auch jene Handwerker der Stadt oder mit besonderen Spezialisierungen. Zu erwähnen ist auch noch, daß die Vergleichszahlen aus dem Punjab, sich auf das britische Territorium beziehen, das 1881 auch die Distrikte der erst 1901 abgetrennten North West Frontier Province umfaßt.

Im Bereich der Holz- und Metallbearbeitung (vgl. Tab. 2.1-2) sind in Sialkot die Angehörigen der *Tarkhan* (Schreiner) mit 41 je 1.000 Einwohner sehr viel stärker vertreten als im gesamten Punjab mit 27. In Sialkot werden 18 Angehörige der *Lohar* (Schmiede) auf 1.000 Einwohner gezählt, im Punjab dagegen nur 14. Zählt man noch die *Sunhar*, die Gold- und Silberschmiede dazu, so stellt dieser Bereich insgesamt in Sialkot mit 68 Handwerkern je 1.000 Einwohner den stärksten produzierenden Handwerkerzweig gegenüber nur 48 im Punjab.

Tab. 2.1-2 Die Anteile der holz- und metallbearbeitenden Kasten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881 (Anzahl je 1.000 Einwohner)

	Sialkot	Punjab
Tarkhan (Schreiner)	41	27
Lohar (Schmiede)	18	14
Sunhar u.a. (Gold-, Silberschmiede)	9	7
Zusammen	68	48

Quelle: Eigene Berechnungen nach IBBETSON 1916.

19) Vgl. PRINSEP 1865:23.

Den zweitgrößten Sektor bilden die Lederbearbeiter (vgl. Tab. 2.1-3). Dazu zählen die Angehörigen der *Chamar*, *Mochi* und *Chamrang*, die sowohl das Leder gerben, als auch Schuhe und andere Lederwaren herstellen. Zusätzlich ist für Sialkot die Gruppe der *Meg* mit denselben Tätigkeitsmerkmalen zu berücksichtigen, die aus den Jammu-Bergen nach Sialkot und in seine Nachbardistrikte des Gebirgsvorlandes abgewandert sind. Damit kommen in Sialkot 54 Angehörige von Lederbearbeitern auf 1.000 Einwohner. Dies liegt deutlich unterhalb von Punjabs Durchschnitt von 61 Angehörigen dieser Kasten.

Tab. 2.1-3 Die Anteile der lederbe- und verarbeitenden Kasten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881 (Anzahl je 1.000 Einwohner)

	Sialkot	Punjab
Chamar	8	42
Mochi	15	17
Chamrang	3	-
Meg	28	2
Zusammen	54	61

Quelle: Eigene Berechnungen nach IBBETSON 1916.

Für den Bereich der Textilien (vgl. Tab. 2.1-4) werden die Angehörigen der *Julaha* (Weber), sowie der *Dhobi* (Wäscher), *Chhimba* (Druckfärber), *Lilari* (Färber) und der *Darsi* (Schneider) zusammengefaßt. Sie sind in Sialkot mit 47 je 1.000 Einwohnern ähnlich stark vertreten wie im Punjab mit 45.

Tab. 2.1-4 Die Anteile der textilbearbeitenden Kasten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881 (Anzahl je 1.000 Einwohner)

	Sialkot	Punjab
Julaha[a] (Weber)	27	30
Dhobi, *Chhimba*, *Lilari* (Wäscher und Färber)	19	13
Darzi (Schneider)	1	2
Zusammen	47	45

Anmerkung: a) In Sialkot *Ansari* genannt.
Quelle: Eigene Berechnung nach IBBETSON 1916.

Zu den Bevölkerungsgruppen, die unterschiedlichen, primär nicht-landwirtschaftlichen Tätigkeiten nachgehen, gehören die Angehörigen von Kasten mit sehr niedrigem sozialem Ansehen und - im Falle Sialkots - auch von verschiedenen eingewanderten kaschmirischen Gruppen, die außerhalb ihrer angestammten Tätigkeitsfelder Arbeit suchen mußten. Zu einem nicht unbedeutenden Teil haben diese Gruppen auch in der Be- und Verarbeitung von Leder und Textilien eine Lebensgrundlage gefunden. In Sialkot sind 1881 etwa 19 von 1.000 Einwohnern zugewanderte *Kashmiri*. Im Punjab machen sie nur 9 von 1.000 Bewohnern aus (vgl. Tab. 2.1-5). Die *Kashmiri* im Distrikt Sialkot gehen zu über 90% Tätigkeiten außerhalb der Land-

wirtschaft nach.[20] Viele widmen sich dem Weben von Wollschals und der Herstellung von Spitzen und Spitzenschals. In der Stadt Sialkot und in Kila Sobha Singh hat PRINSEP (1865:23-24) allein für den Bereich der Spitzenherstellung 700 Kashmiri-Familien gezählt.

Ebenfalls in der Verarbeitung von Leder oder auch als Weber engagiert sind auch ein Teil der Angehörigen der *Chuhra* und *Musalli*, die als Hilfsarbeiter und Straßenreiniger in den Dörfern arbeiten und das niedrigste soziale Ansehen ertragen müssen (vgl. Tab. 2.1-5). Sie bilden in Sialkot 78 von 1.000 Einwohnern, gegenüber 54 im Punjab. Verstärkt wird diese Gruppe durch Angehörige der *Barwala* und *Batwala*, die aus kaschmirischen Gebirgsdörfern stammen, wo sie vor allem Wachdienste zu erfüllen hatten. Nach ihrer Auswanderung in den Punjab ähnelt ihr Tätigkeitsfeld dem der *Chuhra* und *Musalli*. In Sialkot gehören den Barwala und Batwala 30 von 1.000 Einwohnern an. Im Punjab nur 9 je 1.000 Bewohner.

Tab. 2.1-5 Die Anteile der Kashmiri und von Kasten, deren Lebensgrundlage teilweise auch in der Bearbeitung von Leder und Textilien besteht, an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881
(Anzahl je 1.000 Einwohnern)

	Sialkot	Punjab
Chuhra, Musalli (Hilfsarbeiter/Reinigungskräfte)	78	54
Kashmirische Gruppen (*Barwala, Batwala, Kashmiri*)	49	18
Zusammen	127	72

Quelle: Eigene Berechnungen nach IBBETSON 1916.

Insgesamt bilden diese letztgenannten Gruppen, die als Hilfsarbeiter und Reinigungskräfte für alle unbeliebten (weil unreinen) Tätigkeiten im Dorf zuständig sind, in Sialkot mit 108 von 1.000 Einwohnern eine beachtlich große Bevölkerungsgruppe. Im Punjab stellen sie dagegen nur 63 je 1.000 Einwohner. Auch angesichts der Größenordnung dieser Bevölkerungsgruppe ist in Sialkot davon auzugehen, daß ein nicht unerheblicher Anteil von ihnen sich auch in der Leder- und Textilbearbeitung engagiert und so insgesamt diesen Bereich verstärkt.

Handwerkszweige, mit primär Dienstleistungscharakter bzw. zur lokalen Versorgung, weisen in Sialkot ebenfalls eine überdurchschnittliche Repräsentanz auf (vgl. Tab. 2.1-6). Die *Jhinwar* bzw. *Machi* versorgen die Dorfbewohner mit Wasser und arbeiten als Koch und als Hebamme. In Sialkot stellen sie 35 von 1.000 Einwohnern dar, im Punjab 27. Die *Kumhar* und *Raj*, als Töpfer und Ziegelbrenner bzw. Maurer bilden in Sialkot 30, im Punjab nur 22 von 1.000 Einwohnern. Auch die *Nai* als Dorffrisöre, die *Dom-Mirasi* als Musikanten und die *Bhat* als Dorfchroniker, die allesamt auch eine Reihe gesellschaftlicher Funktionen besitzen, stellen in Sialkot 35 von 1.000 Einwohnern gegenüber nur 25 im Punjab.

20) PRINSEP 1865:App.No.8.

Tab. 2.1-6 Die Anteile weiterer Kasten mit handwerklichen Tätigkeiten an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881 (Anzahl je 1.000 Einwohner)

	Sialkot	Punjab
Kunhar, Raj (Töpfer, Ziegelbrenner)	30	22
Nungar, Agari (Salpeter-, Salzproduzenten)	-	1
Jhinwar, Machi, Mallah (Wasserträger, Fährleute, Hebamme, Koch, Fischer)	37	30
Teli (Ölpresser), *Qassab* (mosl. Schlachter), *Kalah* (Destillateur)	17	20
Nai (Frisör), *Bhat* (Chroniker), *Dom-Mirasi* (Musikant)	35	25
Sonstige	0	3
Zusammen	119	99

Quelle: eigene Berechnung nach IBBETSON 1916.

Betrachtet man die unterschiedlichen handwerklichen, dienstleistungsorientierten und Hilfsarbeitergruppen zusammen (vgl. Tab 2.1-7), so zeigt sich erst einmal, daß sie im Distrikt Sialkot mit einem Bevölkerungsanteil von 41,5% gegenüber 32,7% im (brit.) Punjab ein deutlich stärkeres Gewicht besitzen. Unter den klassischen Handwerkerkasten sind insbesondere die Angehörigen von Holz- und Metallbearbeitern in Sialkot stärker repräsentiert. Die geringeren bzw. durchschnittlichen Anteile der Bevölkerungsgruppen Sialkots, die in der Leder- und Textilbearbeitung tätig sind, werden durch die hohen Anteile kaschmirischer Zuwanderer, sowie der Hilfsarbeiter- und Reinigungskräfte verstärkt. Dies läßt es insgesamt gerechtfertigt erscheinen, von einer zugunsten handwerklicher Tätigkeiten verschobenen Arbeitsteilung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts im Distrikt Sialkot zu sprechen.

Tab. 2.1-7 Die Anteile von Bevölkerungsgruppen und Kasten mit handwerklichen, Dienstleistungs- und Hilfsarbeiteraufgaben an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881 (Anzahl je 1.000 Einwohner)

	Sialkot	Punjab
Holz- und Metallbearbeiter	68	48
Lederbearbeiter	54	61
Textilbearbeiter	47	45
Kashmiri, Hilfsarbeiter, Reinigungskräfte, Wächter	127	72
übrige Kasten mit diversen handwerkl. Tätigkeiten	119	101
Zusammen	415	327

Quelle: Eigene Berechnungen nach IBBETSON 1916.

Diese Aussage wird bestätigt, bezieht man die Tätigkeitsfelder aller übrigen Bevölkerungsgruppen in Sialkot in die Analyse mit ein (vgl. Tab. 2.1-8). Der höhere Bevölkerungsanteil handwerklicher Kasten geht in Sialkot vorrangig auf Kosten der landbewirtschaftenden Einwohnergruppen. Ihr Bevölkerungsanteil einschließlich Viehhalter und mobiler Gruppen liegt in Sialkot bei nur 45,1% gegenüber 50,9% im (brit.) Punjab. Andererseits zeigt diese Tabelle auch, daß die Händlerkasten mit einem Bevölkerungsanteil von nur 6,5% in Sialkot deutlich

schwächer vertreten sind als generell im (brit.) Punjab mit 7,4%. Dies kann dahingehend interpretiert werden, daß der verstärkte handwerklich ausgerichtete Bevölkerungsanteil im Distrikt Sialkot vorrangig auf eine lokale oder regionale Selbstversorgung ausgerichtet war. Berücksichtigt man die mit den jeweiligen Bevölkerungsanteilen verbundene Verbreitung manueller und handwerklicher Fähigkeiten, Arbeitsauffassungen und Erfahrungen, so zeigt sich, daß bereits in vorbritischer Zeit der Distrikt Sialkot innerhalb des Punjab ein überdurchschnittlich stark ausgeprägtes handwerkliches Entwicklungspotential herausgebildet hat.

Tab. 2.1-8 Die Bevölkerung nach ihren Beschäftigungsschwerpunkten entsprechend ihren Kastenzugehörigkeiten im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1881 (Anzahl je 1.000 Einwohner)

	Sialkot	Punjab
Handwerklich orientierte Kasten und solche mit Hilfsarbeiteraufgaben	415	327
Land- und viehwirtschaftlich orientierte Kasten	451	509
Händlerkasten	65	74
Kasten mit religiösen Aufgaben	67	70
Sonstige Kasten bzw. ohne Angaben	2	20

Quelle: Eigene Zusammenstellung und Berechnung nach IBBETSON 1916.

Zu einem etwas anderen Ergebnis kommt man, wenn man nach der Ausprägung des kommerziellen Handwerks im Distrikt Sialkot und im Punjab fragt. In dem "Report on the internal trade and manufactures of the Punjab" werden für das Punjab im Jahr 1880/81 über 440 Tausend Handwerksbetriebe mit 821 Tausend Handwerkern, sowie 485 'Groß'betriebe mit über 14 Tausend Arbeitern ausgewiesen (vgl. Tab. 2.1-9).

Tab. 2.1-9 Kommerzielle Handwerks- und 'Groß'betriebe und ihre Beschäftigten im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab 1880/81

	Distrikt Sialkot (abs.)	Distrikt Sialkot (in %[a])	Punjab
Anzahl der Handwerksbetriebe	22.434	5,1%	440.187
Anzahl der Handwerker	42.873	5,2%	821.470
Handwerker je Betrieb	1,91	102,1%	1,87
Anzahl der 'Groß'betriebe	1	0,2%	485
Anzahl der Beschäftigten	21	0,1%	14.272
Beschäftigte je Betrieb	21	71,4%	29,4
Einwohner (1881)	1.012.148	5,4%	18.842.264
Anzahl der Handwerker und Beschäftigten in 'Groß'betrieben	42.894	5,1%	835.742
Handwerker und Beschäftigte je 1.000 Einwohner	42,4	95,7%	44,3

Anmerkung: a) in % des Punjab.
Quelle: Eigene Berechnungen nach Punjab Government 1882; Punjab Government o.J. (1889).

Gemessen an der Zahl von 42.894 Handwerkern und Arbeitern steht der Distrikt Sialkot innerhalb des Punjab an 7. Stelle von 32 Distrikten, noch vor Rawalpindi und Shapur (vgl. Tab. 2.1-10). Berücksichtigt man allerdings die sehr unterschiedlichen Einwohnerzahlen der Distrikte, so liegt der Besatz mit Handwerkern und Arbeitern im produzierenden Gewerbe im Distrikt Sialkot mit 42,4 je 1.000 Einwohnern leicht unterhalb des Durchschnitts von 44,3 für den britischen Punjab. Anhand dieses Kriteriums nimmt Sialkot Rang 14 und damit nur eine mittlere Stellung innerhalb des Punjab ein (vgl. Tab. 2.1-10).

Tab. 2.1-10 Die zehn Distrikte im (brit.) Punjab mit der höchsten Anzahl von kommerziellen Handwerkern und Arbeitern in 'Groß'betrieben 1880/81

Distrikte	Bevölkerung (1881)	Handwerker und Arbeiter	Handwerker und Arbeiter je 1.000 Einwohner
Kangra	730.845	66.832	91,4
Hoshiarpur	901.381	58.636	65,0
Delhi	643.515	54.454	84,6
Amballa	1.067.263	50.759	47,5
Amritsar	893.266	44.243	49,5
Lahore	924.106	43.879	47,5
Sialkot	**1.012.148**	**42.894**	**42,4**
Rawalpindi	820.512	40.179	49,0
Shapur	421.508	34.619	82,1
Jullundar	789.555	33.040	41,8
(brit.) Punjab	18.842.264	835.742	44,3

Quelle: Eigene Berechnungen nach Punjab Government 1882; Punjab Government o.J. (1889).

An einer beginnenden Industrialisierung in Form von größeren Betrieben des verarbeitenden Gewerbes nimmt Sialkot nicht teil. Sie bleibt insgesamt in dieser Erhebung auf sehr wenige Distrikte beschränkt. Von den für den Punjab ausgewiesenen 485 'Groß'-betrieben sind allein 94% mit 70,9% ihrer Beschäftigten in den Distrikten Amritsar und Amballa angesiedelt. In nur fünf weiteren Distrikten gibt es mehr als einen Großbetrieb, so in Lahore und Gurdaspur (je 5 Betriebe), Ferozpur (4), Rawalpindi und Multan (je 2). Jeweils ein 'Groß'betrieb findet sich in 11 Distrikten, zu denen auch der Distrikt Sialkot zählt, und in 14 Distrikten des Punjab ist kein 'Groß'betrieb des verarbeitenden Gewerbes nachgewiesen. In nur drei Distrikten des Punjab macht der Anteil des Arbeiter in solchen Betrieben mehr als 5% der Handwerker und Arbeiter insgesamt aus.[21]

Betrachtet man die Ausprägung der einzelnen Handwerkszweige im Distrikt Sialkot und vergleicht sie mit derjenigen im britischen Punjab, so ergibt sich folgendes Bild (vgl. Tab. 2.1-11). Der Textilbereich dominiert in Sialkot mit 46% der Handwerker. In Sialkot deutlich stärker ausgeprägt als im Punjab ist der Bereich der Eisenverarbeitung mit einem Standortquo-

21) Diese drei Distrikte sind Amballa, Amritsar und Lahore. In vier weiteren Distrikten stellen sie über 1% der Handwerker und Arbeiter, so in Simla, Kohat, Gurdaspur und Rawalpindi. Alle Angaben nach: Punjab Government 1882.

tient von 1,95.[22] Die *Lohar* bilden mit 11,7% der Beschäftigten den zweitgrößten Handwerkszweig. Geringfügig stärker verbreitet als im Punjab allgemein sind in Sialkot die Schreiner und Zimmerleute, die *Tarkhan* mit 8,9% (Standortquotient 1,2), während der Bereich der Lederver- und bearbeitung deutlich schwächer vertreten ist (Standortquotient 0,65). Zu erwähnen ist noch der Bereich der Papierherstellung in Sialkot, der - abgesehen von der Papierherstellung in den Gefängnissen - über 58% aller handwerklichen Papierproduzenten im Punjab auf sich vereint (Standortquotient 11,2). In diesem Bereich ist auch der einzige 'Groß'betrieb des Distrikts mit 21 Beschäftigten ausgewiesen.

Tab. 2.1-11 Kommerzielle Handwerksbetriebe[a] und Handwerker im Distrikt Sialkot und im (brit.) Punjab nach Produktionszweigen 1880/81

	Distrikt Sialkot			Punjab	
	Anzahl der Handwerksbetriebe	Anzahl der Handwerker	Standortquotient[b]	Anzahl der Handwerksbetriebe	Anzahl der Handwerker
Textilien:					
Seide	2	8	0,04	2.553	4.077
Baumwolle	11.192	18.410	1,16	178.265	304.923
Wolle	260	390	0,21	6.252	36.130
andere Fasern	90	90	0,23	2.901	7.367
Pashmina und Schals	149	833	1,63	4.775	9.766
Teppiche	-	-	-	157	1.631
(Textilien insg.)	11.693	19.731	1,04	194.903	363.894
Metall:					
Eisen	2.466	5.024	1,95	27.675	49.387
Messing, Kupfer	43	157	0,73	1.572	4.141
Gold, Silber, Schmuck	805	1.424	0,90	17.204	30.239
(Metall insg.)	3.314	6.605	1,51	46.451	83.767
Holz	1.702	3.814	1,20	36.691	60.757
Leder	2.064	3.592	0,65	60.038	105.168
Keramik	1.718	3.257	1,14	31.070	54.617
Ölpressen	673	1.524	0,87	21.255	33.578
Papier	192	1.208	11,21	336	2.064
Bau	240	1.145	1,04	9.815	21.018
Farben, Färberei	487	1.042	0,82	12.872	24.415
andere Produkte	345	3.592	0,95	26.532	72.192
Alle	22.434	42.873	-	440.187	821.470

Anmerkung: a) ohne 'Groß'betriebe; b) Standortquotient = Verhältnis von (Handwerker einer Branche in Sialkot : Handwerker einer Branche im Punjab) zu (Handwerker aller Branchen in Sialkot : Handwerker aller Branchen im Punjab).
Quelle: Eigene Berechnung nach Punjab Government 1882.

Der Entwicklungsstand des Handwerks im Distrikt Sialkot läßt sich damit folgendermaßen zusammenfassen. Die gesellschaftliche Arbeitsteilung ist in Sialkot stärker fortgeschritten als generell im Punjab. Der Bevölkerungsanteil handwerklich orientierter Bevölkerungsgruppen

22) Zur Definition des Standortquotienten siehe Tab. 2.1-11, vgl. auch SCHÄTZL 1994:62-63

und Kasten liegt in Silkot mit 41,5% deutlich höher als im Punjab (32,7%) und nähert sich dem in der Landwirtschaft tätigen Bevölkerungsanteil von 45,1% (gegenüber 50,9% im Punjab) an. Dieser höhere Anteil handwerklich ausgerichteter Bevölkerungsschichten bezieht sich sowohl auf die Tätigkeitsfelder der *Kammin* zur handwerklichen Versorgung der Dörfer, als auch auf die Bereiche, in denen eine Reihe von Spezialisierungen - wie oben dargestellt - bereits eingetreten sind. Nicht von ungefähr sind es gerade diese letztgenannten Handwerkszweige, in denen die Beschäftigten sich aus wirtschaftlich unterschiedlich orientierten Kastenzusammenhängen zusammensetzen und sich auch eine gewisse soziale Mobilität über Kastengrenzen hinweg findet. Als Beispiel dafür kann die Papierherstellung in Sialkot gelten. Die Eigentümer der Papierwerkstätten setzen sich zusammen aus Angehörigen der *Awan*, *Tarkhan* und *Lohar*.[23] Abweichend vom Punjab bilden in Sialkot die auf die Bearbeitung von Holz und Metall ausgerichteten *Tarkhan* und *Lohar* gemeinsam die stärkste Gruppe innerhalb des produzierenden Handwerks.

Die Spezialisierungen, für die Sialkots Handwerk Mitte des 19. Jhs. und z.T. bereits über mehrere Jahrunderte hinweg berühmt ist, verweisen darüber hinaus auf eine weitere Tendenz. Das Handwerk war - in den Bereichen starker Spezialisierung - über die Schranken des auf dörfliche Selbstversorgung ausgerichteten *Kammin*-Systems[24] hinausgewachsen. In der Herstellung hochwertiger Verbrauchs- und Luxusgüter, wie Waffen, Messer und verzierte Gefäße etc. im Bereich der Metallverarbeitung sowie von Stoffen, Tüchern oder Papier, war das Handwerk in überregionale Marktbeziehungen eingebunden. Dies beschränkte sich nicht allein auf die städtischen Handwerker (wie in der Papierherstellung), sondern bezog die spezialisierten Handwerker aus den ländlichen Regionen des Distrikts ebenfalls ein. Der Schritt zu einem arbeitsteiligen Produktionsprozeß ist allerdings lediglich für die Papierherstellung belegt, in der in jedem Betrieb jeweils 7 Männer und eine Frau beschäftigt sind.[25] In den übrigen Handwerkszweigen des Distrikts arbeiten durchschnittlich 1,9 Handwerker in einer Werkstatt (vgl. Tab. 2.1-11). Die größten Handwerksbetriebe mit durchschnittlich 5,6 und 4 bzw. 3,6 Beschäftigten finden sich in der Herstellung von *Pashmina*-Schals, Seidenstoffen bzw. in der Verarbeitung von Messing und Kupfer. Da diese Spezialisierungen sich in Sialkot auf einige Bereiche beschränken, bleibt das Handwerk insgesamt in Sialkot hinsichtlich seiner Kommerzialisierung nur auf einem mittleren Niveau innerhalb des Punjab (vgl. Tab. 2.1-10). Dieser Aspekt wird noch dadurch verstärkt, daß die Angehörigen von Händlerkasten - einschließlich Kleinhändler und Hausierer - in Sialkot deutlich schwächer vertreten sind, als im Punjab (vgl. Tab. 2.1-8).

23) PRINSEP 1865: 25, vgl. auch EMERSON 1908
24) Vgl. BANERJEE 1982:175-200; KESSINGER 1983:249-51.
25) Punjab Government 1895:127.

2.1.2 Die Konsequenzen des Anschlusses des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien für die Wirtschafts- und Lebensbedingungen im Distrikt Sialkot

A. Die Veränderungen im Punjab und ihre wirtschaftlichen Folgen

Der Anschluß des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien veränderte die Rahmenbedingungen der Wirtschafts- und Handwerksentwicklung in Sialkot grundlegend. Den konkreten Auswirkungen britischer Präsenz in Sialkot seien hier einige grundsätzliche Bemerkungen zu Hintergrund und Stellenwert der Anbindung des Punjab an das britisch-indische Kolonialreich vorangestellt. Die Eroberung von Sindh 1843 und des Punjab 1849 durch die Briten und ihre Eingliederung in das seit 1757 begründete Kolonialreich in Indien entsprang vorrangig politisch-strategischen und militärischen Überlegungen. Ihre Funktion lag in der Absicherung der politischen Stabilität und damit der britischen Herrschaft auf dem indischen Subkontinent, der Verbesserung ihrer militär-strategischen Ausgangslage gegenüber Afghanistan und nicht zuletzt in der Ausdehnung ihres unmittelbaren Herrschaftsbereichs.

Mit dem Anschluß des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien waren auch wesentliche Eingriffe und Veränderungen in den Produktionsverhältnissen verbunden. Durch den Übergang der Herrschaft an die Briten wurde das Punjab in die britische Form der Steuererhebung in sog. *Settlements* einbezogen. Diese zunächst rein fiskalische Maßnahme barg eine Reihe gravierender sozialer Folgen und ökonomischer Konsequenzen in sich. Das Fundament der Steuererhebung bestand in der "Institutionalisierung des Privateigentums an Grund und Boden"[1]. ALAVI (1979:267) verweist auf die Konsequenzen für das Wirtschaftssystem und die Sozialbeziehungen:

> "Grund und Boden waren allerdings nun zu einer Ware geworden, die im Rahmen des bürgerlichen Rechts veräußert werden konnte. Boden, der sich nicht in privater Hand befand, wurde als Kronland betrachtet und vom Staat angeeignet. ...
> Obgleich die *Form* der Beziehungen zwischen den direkten Produzenten und den Grundherren unverändert blieb, nämlich *sharecropping*, hatte sich die Substanz gewandelt. *Sie gründete nicht mehr auf direktem Zwang, sondern auf den ökonomischen Gesetzen einer kapitalistischen Gesellschaft und den ökonomischen Sachzwängen, die sie jenen auferlegt, denen durch die Institutionalisierung des Privateigentums der Zugang zu den Produktionsmitteln versperrt ist.*"

Von grundsätzlicher Bedeutung bei der Steuererhebung der Briten war darüber hinaus, daß sie nicht wie noch größtenteils unter den Sikhs als Realabgabe der Ernte, sondern als Geldbetrag eingezogen wurde.[2] Dies war ein zusätzlicher Impuls zur Kommerzialisierung der Landwirtschaft, der gravierende soziale Folgen besaß. Zum anderen führte die Abschöpfung der Steuern durch eine ausländische Macht zu Veränderungen in der städtischen Nachfrage. Den einheimischen Herrschaftseliten waren wesentliche Finanzquellen entzogen und die Kolonialverwaltung führte nicht unwesentliche Teile ihrer Einnahmen an das "Mutterland" ab.[3] Von diesen Einbrüchen in der städtischen Nachfrage war auch die handwerkliche Produktion

---

1) ALAVI 1979:267.
2) Zu den Details siehe bspw. BANERJEE 1982:77-104.
3) Vgl. ROTHERMUND 1985:31-33, ALAVI 1989:9-10.

betroffen, die sich mit mangelnder Kaufkraft bisher bedienter Schichten und veränderten Konsumbedürfnissen konfrontiert sah.

Zeitlich parallel mit der Eroberung des Punjab trat Indien in der Mitte des 19. Jhs. in seine zweite Phase der kolonialen Transformation.[4] Der direkte Abfluß insbesondere landwirtschaftlicher Einkommen in Form von Grundsteuern nach England ging schrittweise über in neue Formen kolonialer Ausbeutung. Im Vordergrund stand dabei eine Verstärkung des Außenhandels Indiens. Mit der Einbindung in den kolonialen Welthandel wurde Indien in eine Arbeitsteilung einbezogen, die eine Unterordnung unter die Rohstoff-, Absatz- und auch den Investitionsinteressen der britischen Wirtschaft bewirkte. Dies setzte einerseits die Schaffung einer entsprechenden Infrastruktur voraus und führte andererseits zu staatlichen sowie privaten Investitionen, die die Wirtschaft Indiens nachhaltig beeinflußten.

Der regionale Schwerpunkt der unmittelbar produktiven britischen (Privat-) Investitionen lag im Osten Indiens, so bspw. in der Juteindustrie Kalkuttas oder auch den Teeplantagen Assams. Demgegenüber galt die Binnenprovinz Punjab als abgelegene Peripherie, die erst durch die neu entstandenen Infrastrukturmaßnahmen erschlossen wurde. Von vorrangiger Bedeutung für die Wirtschaftsentwicklung im Punjab war einerseits seine Anbindung an die indischen Exporthäfen durch den Bau des Eisenbahnnetzes und andererseits der umfassende Ausbau seines Kanalsystems. Beide Maßnahmen wurden von der britischen Regierung als gewinnbringende Investitionsprojekte angelegt, die von der indischen Bevölkerung gut verzinst mehrfach zurückbezahlt wurden.[5] Die Anlage der Kanalkolonien im westlichen Punjab führte seit den letzten 15 Jahren des 19. Jhs. zu einer wesentlichen Erweiterung der landwirtschaftlichen Anbauflächen, einer Umstrukturierung der Anbauprodukte und nicht zuletzt zu einer großräumigen Umsiedlung der Bevölkerung und Verschiebungen im Siedlungssystem. Als Ausdruck der Kommerzialisierung und der Einbeziehung in den indischen Binnenmarkt sowie des Exports ist die deutliche Zunahme des Anbaus von *cash crops* im Punjab zu verzeichnen. War das Punjab bereits unter den Sikhs für seinen Weizen berühmt, so wurde dieser - sofern es die Ernte und die Ernährungslage in Indien erlaubten - seit 1860 auch nach Europa exportiert. Außerdem lagen die britischen Interessen beim Anbau von Baumwolle, während als *cash crop* für die Märkte im Punjab und in Indien der Anbau von Zuckerrohr Erwähnung verdient.[6]

Die gesteigerte wirtschaftliche Inwertsetzung großer Teile des Punjab führte jedoch nicht zu einem dynamischen Entwicklungsschub. Aus politisch motiviertem Sicherheitsdenken sowie aufgrund ihrer eingeschränkten Wirtschaftsinteressen beinhalteten die Maßnahmen der Briten eine Reihe von entwicklungshemmenden, die internen Verflechtungen durchbrechende, deformierende Wirkungen. Die Briten waren bestrebt, die Kolonisierung so durchzuführen, daß sich dabei die Produktionsformen nicht wesentlich änderten und sich die im Altsiedelland vorgefundene Sozialstruktur in den Kanalkolonien reproduzierte.[7] Das Vorherrschen einer rein ex-

4) Vgl. bspw. ROTHERMUND 1985:42, ALAVI 1989:13.
5) Vgl. zur Eisenbahn ROTHERMUND 1985:46-48, HURD 1983 und zur Finanzierung der Kanalkolonien im Punjab ALI 1988:159-182.
6) Vgl. BANERJEE 1982:57-68.
7) ALI 1988:8-23.

pansiven Entwicklungsstrategie zeigt sich darin, daß die Briten, ganz im Gegensatz zu dem qualitativen Strukturwandel, der sich gerade in ihrer europäischen Heimat vollzog, im Punjab der flächenhaften Ausdehnung der landwirtschaftlichen Produktion Vorrang vor Innovationen gaben. Das Punjab wurde zwar zur 'Kornkammer' Indiens, Impulse für die lokale (!) Produktion nicht-landwirtschaftlicher Güter gingen davon allerdings nicht aus. KRISHNAMURTY (1983:542-548) hat speziell für die westlichen Distrikte des Punjab nachgewiesen, daß trotz eines Wachstums der landwirtschaftlichen Produktion um jährlich 4% von 1900 bis 1947 der Anteil der männlichen Beschäftigten im produzierenden Gewerbe von 15,6% (1911) auf 11,4% (1951) zurückgegangen ist. Die wirtschaftlichen Veränderungen im Punjab führten darüber hinaus zu Deformationen, die ALAVI (1979:267-268) für Indien insgesamt wie folgt zusammenfaßt:

> "Die indische Ökonomie wurde auseinandergerissen und dem Kolonialismus untergeordnet. Ihre Elemente waren nicht mehr intern und direkt integriert, sondern nur noch vermittels der einzelnen Verbindungen, die ihre verschiedenen Segmente mit der metropolitanen Ökonomie verknüpft."

B. Die Konsequenzen für die Landwirtschaft und die Lebensbedingungen im Distrikt Sialkot

Betrachtet man nun die konkreten Auswirkungen des Anschlusses des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien nach 1849 für den Distrikt Sialkot, so ergibt sich folgendes Bild. Da Sialkot zu den bereits unter den Moghul-Kaisern flächenmäßig intensiv landwirtschaftlich genutzten Regionen im Punjab gehörte, wirkt sich die veränderte politische Herrschaft hier vorrangig durch die juristischen und fiskalischen Maßnahmen und indirekt auch durch ihre produktionsorientierten Infrastrukturmaßnahmen in anderen Distrikten der Provinz aus.

Die sozialen Folgen zeigen sich am deutlichsten an dem enormen Anstieg der Verschuldung der Bauern im Distrikt und der damit verbundenen Verpfändung ihrer Güter. Dieses Problem war im ländlichen Punjab keineswegs ein neues Phänomen der britischen Herrschaftsperiode.[8] Über umfangreiche Landverkäufe, die letztlich immer als Konsequenz von Verarmung und Verschuldung der Bauern anzusehen sind, wird aus Sialkots Nachbardistrikt Gujrat ausführlich von DAS (1975) in seinem Werk "Char Bagh-i-Punjab" über die Zeit der Moghul- und Sikh-Herrschaft berichtet. Im Distrikt Sialkot mit seiner hohen Bevölkerungsdichte und starken Parzellierung des Grundbesitzs in sehr kleine Einheiten waren vergleichbare Verhältnisse gegeben (vgl. Kap. 2.1.1 und insb. Tab. 2.1-1). Die Größenordnung von Landverpfändungen und -verkäufen in Sialkot erreicht insbesondere in den letzten drei Jahrzehnten des 19. Jhs. Dimensionen, die nur als Reaktion auf das veränderte Rechts- und Steuersystem zu verstehen sind.[9] Die Kommerzialisierung der Landwirtschaft, die Steuereinziehung in Geldform sowie die Rigorosität ihrer Durchsetzung brachten viele Kleinbauern in finanzielle Nöte und trieben sie in zusätzliche Abhängigkeiten von Geldverleihern und/oder *Zamindaren*.[10]

---

8) Vgl. BANERJEE 1982:117ff.
9) Zur Verschuldung und Landverkäufen in den Kanalkolonien vgl. ZAFAR 1985.
10) Vgl. BANERJEE 1982:75-141.

In den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts wurden im Distrikt Sialkot 14,0% der landwirtschaftliche Nutzfläche verpfändet. Demgegenüber wurde nur 1,2% wieder eingelöst. In den folgenden beiden Jahrzehnten wurde jeweils knapp ein Viertel der landwirtschaftliche Fläche des Distrikts neu verpfändet. Auch wenn die Zahl der Einlösungen deutlich zunahm, so stieg - nach diesen Angaben - der Anteil des insgesamt verpfändeten Agrarlandes auf 37,3% zum Ende des 19. Jhts (vgl. Tab 2.1-12) an. In den ersten drei Jahrzehnten des 20. Jhs., über die diesbezügliche Daten vorliegen, kommt es zu einer deutlichen Annäherung von Neuverpfändungen und Einlösungen auf niedrigerem Niveau zwischen 14-18%. Insgesamt bleibt aber ein hoher Anteil verschuldeter landwirtschaftlicher Güter erhalten. Zwischen 1900 und 1930 bestehen demnach auf etwa 40% der landwirtschaftlichen Anbauflächen des Distrikts Hypotheken.

Tab. 2.1-12 Landverpfändungen und Landverkäufe im Distrikt Sialkot zwischen 1870 und 1930 (in acres und in % der Anbaufläche)

Zeitraum	Landverpfändungen	Einlösungen	Akkumulierte Landverpfändungen[x]	Landverkäufe
1870/71-79/80[a]	120.304	10.180	110.124	23.055
	14,0%	1,2%	12,8%	
1880/81-89/90[b]	227.737	82.930	254.931	31.576
	24,3%	8,9%	27,3%	
1890/91-99/00[c]	233.052	133.801	354.182	43.685
	24,5%	14,1%	37,3%	
1900/01-09/10[d]	131.225	126.525	358.882	45.245
	14,4%	13,9%	39,3%	
1910/11-19/20[e]	164.305	155.155	368.032	45.960
	17,8%	16,8%	39,9%	
1920/21-29/30[e]	156.970	146.075	378.927	26.180
	17,0%	15,8%	41,1%	

Anmerkungen: Die Flächenanteile beziehen sich auf die folgenden Angaben der Anbauflächen (total cultivated area): a) 860.102 acres (1882/83); b) 935.646 acres (1893/94); c) 949.450 acres (1901/02); d) 913.169 acres (1911/12); e) Durch eine Gebietsreform im Jahr 1919 wird der Distrikt Sialkot um ca. 260 Tausend acres verkleinert. Damit verringerte sich auch seine landwirtschaftliche Nutzfläche auf 735.327 acres (1921/22) bzw. 786.246 acres (1931/32). Es liegen keine Informationen darüber vor, ob und in welchem Umfang mit der Gebietsreform auch verpfändetes Land abgegeben wurde. Daher wurde die Anteile der Landverpfändungen für die letzten beiden Zeiträume auf die Anbaufläche von 922.415 acres (1916/17) bezogen. x) Netto, seit 1870/71.
Quellen: Eigene Berechnungen nach Punjab Government 1895:App.xiv; Punjab Government 1913:liii,lxviii; Punjab Government 1936b:xciv, liii.

Neben der Verschlechterung der sozialen Lage der Bevölkerung durch den Druck zusätzlicher Abgaben als Hypothekenzahlungen führt die Verschuldung in letzter Konsequenz zu Landverkäufen, die in aller Regel nur in größter Not durchgeführt wurden.[11] Darin drückt sich ein sozialer Transformationsprozeß aus, in dem die Zahl der Landlosen an Gewicht gewinnt, die als Pächter oder in nicht-landwirtschaftlichen Tätigkeiten um Arbeit nachsuchen. Auch wenn der Anteil des verkauften Landes an der Agrarfläche des Distrikts deutlich niedriger liegt als die Verpfändungen, so weisen sie zwischen 1870 und 1920 eine leicht

11) Vgl. Punjab Government 1895:101.

ansteigende Tendenz auf (vgl. Tab. 2.1-12). Insgesamt wechseln auf diesem Weg zwischen 1870 und 1900 auf 10,4% der landwirtschaftlichen Nutzfläche die Besitzer und in den folgenden 30 Jahren auf weiteren 13,0%.

Dieser soziale Transformationsprozeß widerspiegelt sich, wenn auch abgeschwächt, ebenfalls darin, daß die bis Ende des 19. Jhs. zu beobachtende Dominanz der Eigenbewirtschaftung duch die Landeigentümer seit Beginn des 20. Jhs. von einem Übergewicht der von Pächtern bewirtschafteten Flächen abgelöst wird. Der Anteil der von Eigentümern selbst bewirtschafteten Fläche beträgt 1893 bzw. 1894/5 noch über 50% und schwankt in den ersten Jahrzehnten des 20. Jhs. zwischen 45 - 43% (vgl. Tab. 2.1-13). Dagegen steigt der Anteil der von Pächtern bewirtschafteten Flächen von 44% bzw. 48% auf Werte um 53 - 54% (1920/21-30/31).

Tab. 2.1-13 Der Wandel der Landbewirtschaftung im Distrikt Sialkot zwischen 1893 und 1930/31

Jahr	Bewirtschaftung durch Eigentümer		Bewirtschaftung durch Pächter[a]	
	Anteil der Güter	Anteil der Nutzfläche	Anteil der Güter	Anteil der Nutzfläche
1893[R]	37,8%	53,3%	53,6%	44,4%
1894/95	33,7%	50,4%	59,2%	48,1%
1901/02	29,8%	44,7%	63,8%	53,6%
1906/07	30,7%	42,7%	63,1%	54,1%
1915/16	32,8%	45,7%	57,2%	51,9%
1920/21	31,9%	44,1%	59,0%	53,3%
1925/26	32,5%	44,1%	59,0%	53,4%
1930/31	33,9%	43,4%	58,4%	54,2%

Anmerkung: a) mit Pachtzahlungen; R = Rabi = Winterernte.
Quellen: Eigene Berechnungen nach Punjab Government 1895, 1905, 1913, 1936b.

In der Zusammensetzung der landwirtschaftlichen Anbauprodukte in Sialkot werden Veränderungen in Richtung auf eine Bevorzugung kommerziell bedeutsamer Produkte (*cash crops*) erst mit dem 20. Jh. spürbar. Dies hat zum einen seinen Grund darin, daß in Sialkot bereits in vorkolonialer Zeit mit Weizen, Reis, Zuckerrohr und Baumwolle eine ganze Reihe von hochwertigen, kommerziell interessanten *cash crops* angebaut wird. Nach einer Schätzung von PRINSEP nahmen 1851/52 der Weizenanbau 44% des Ackerlandes in Anspruch, Reis 6%, Baumwolle und Zuckerrohr je 5%.[12] Damit werden auf 60% der Anbauflächen Sialkots diese vier wichtigsten für die Vermarktung interessanten Produkte angebaut.[13] In Tabelle 2.1-14 werden die Veränderungen in den wichtigsten landwirtschaftlichen Produkten des Distrikts gemessen an ihrer Anbaufläche zwischen 1851 und 1930 dargestellt. Danach läßt sich bis zum ersten Jahrfünft des 20. Jhs. eine schrittweise Abnahme der Anbauflächen für diese vier *cash crops* auf zusammen 51% verzeichnen. Demgegenüber werden die primär zur Selbstversor-

12) Zitiert nach Punjab Government o.J. (1884):68-69.

13) Mit der Formulierung 'für eine Vermarktung interessante Produkte' soll darauf verwiesen werden, daß es sich um potentiell vermarktbare Anbauprodukte handelt, die aber auf der großen Zahl von landwirtschaftlichen Klein(st)betrieben - insbesondere beim Weizen - auch zur Selbstversorgung angebaut werden.

gung dienenden Anbauprodukte wie Gerste, Hirse, Hülsenfrüchte und andere Getreidesorten bis zum Ende des 19. Jhs. auf über 30% der Ackerfläche angebaut. Möglicherweise widerspiegelt sich hierin der Versuch den oben dargestellten Verschuldungsprozessen und auch der Kommerzialisierung zu entgehen und der Selbstversorgung Vorrang einzuräumen.

Tab. 2.1-14 Der Wandel in den wichtigen landwirtschaftlichen Anbauprodukten im Distrikt Sialkot zwischen 1851/52 und 1925-30
(Anteile an der Anbaufläche in %)

	Kommerziell bedeutsame Anbauprodukte[a]	darunter Weizen	Vorrangig für die Selbstversorgung bedeutsame Anbauprodukte[b]	Sonstige Anbauprodukte
1851/52	60,0%	44,0%	38,0%	2,0%
1873/4-77/8	60,1%	42,3%	.	39,9%
1880-85	57,8%	40,1%	.	42,2%
1885-90	53,1%	38,7%	.	46,9%
1890/91-94/5	53,1%	36,9%	34,6%	12,3%
1895-1900	52,0%	37,0%	31,1%	16,9%
1900-05	50,9%	37,4%	25,5%	23,6%
1905-10	58,4%	45,2%	27,8%	13,8%
1910-15	62,2%	48,8%	20,4%	17,4%
1915-20	64,8%	50,4%	27,8%	5,9%
1920-25	67,1%	52,5%	27,2%	5,7%
1925-30	66,1%	50,4%	22,3%	11,6%

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) Weizen, Reis, Zuckerrohr und Baumwolle; dabei handelt es sich um potentiell vermarktbare Anbauprodukte handelt, die aber auf der großen Zahl von landwirtschaftlichen Klein(st)betrieben - insbesondere beim Weizen - auch zur Selbstversorgung angebaut werden. b) Gerste, Hirse, Hülsenfrüchte, andere Getreide.
Quellen: Eigene Berechnung nach Punjab Government 1895, 1913, 1936b.

Die Kommerzialisierung der Landwirtschaft und die Einbeziehung des Punjab in den indischen Markt zeigt in Sialkot erst zu Anfang des 20. Jh. seine Wirkung. Zwischen 1905 und 1930 ist eine deutliche Zunahme im Anbau der *cash crops* im Distrikt zu verzeichnen. In den 20er Jahren dehnt sich der Anbau von Weizen, Reis, Baumwolle und Zuckerrohr im Durchschnitt auf Zweidrittel der Fläche aus und erreicht damit ein Ausmaß, das deutlich über das Ausgangsniveau in der Mitte des 19. Jhs. hinausgeht. Dies gilt in ganz besonderem Maße für den Weizenanbau, dessen Flächenanteil von 37% (1890-1900) auf über 50% (1915-1930) ansteigt (vgl. Tab. 2.1-14). Noch 1895 heißt es im District Gazetteer:

> "Very little is exported to other parts of the Province. Grain is exported in small quantities by the city merchants; a certain amount of rice is carried ... to the stations of the North-Western-Railway; raw sugar is exported to Jhelum and Rawalpindi ..." (Punjab Government 1895:133)

Beträgt die gesamte Ausfuhr des Distrikts Sialkot im Durchschnitt der Jahre 1892-94 etwa 1,35 Mio. Rs., so haben 25 Jahre später allein die Getreideexporte des Distrikts einen Durchschnittswert (für 1917-19) von 2,5 Mio. Rs., dreiviertel davon sind Weizenexporte.[14] Der

14) Ebd.:133, Punjab Government 1921:129.

Anbau von Hülsenfrüchten, Gerste, Hirse etc. umfaßt dagegen - im Durchschnitt der 20er Jahre - nur noch ein Viertel der landwirtschaftlichen Nutzfläche des Distrikts.

Als Schritte zu einer Intensivierung der Landwirtschaft ist in der zweiten Hälfte des 19. Jhs. auf den Neubau von Bewässerungsbrunnen hinzuweisen. Die Zahl der gemauerten *pakka* Brunnen stieg im Distrikt von 17.229 (1868) über 20.635 (1895) auf 22.875 (1901/2).[15] Danach stagnierte ihre Anzahl für zwei Jahrzehnte und sank dann auf 19.265 (1931/32) ab.[16] Weitergehende Maßnahmen für Produktionsverbessserungen in der Landwirtschaft Sialkots werden in den *Settlement Reports* oder *District Gazetteers* nicht erwähnt. Das Interesse der Briten richtete sich viel mehr auf die neu zu schaffenden Kanalkolonien. In dem dichtbevölkerten Distrikt Sialkot mit seiner intensiven Landwirtschaft wurde keine aktive Strukturpolitik betrieben.

Die Versorgung der Bevölkerung im Distrikt Sialkot mit Lebensmitteln hat sich während der britischen Herrschaft deutlich stabilisiert. Während Sialkot zwischen 1783 und 1861 von vier schweren Hungerkatastrophen (1783-86, 1812, 1843 und 1861)[17] erfaßt wird, vermerkt der *District Gazetteer* für 1920, daß Distrikt von den Hungersnöten 1869/70 und 1878/79 nicht so stark bzw. nur partiell betroffen war. Insgesamt kommt man dort zu dem Urteil: "The district is immune from famine, although bad harvests are by no means unknown."[18] Daß trotzdem die wirtschaftlichen und sozialen Lebensverhältnisse in Sialkot von einer soliden allgemeinen Überlebenssicherheit noch ein gutes Stück entfernt waren, darauf verweisen eine Reihe von epidemisch ausbrechenden Krankheiten mit z.T. verheerenden Folgen für die Bevölkerung des Distrikts. An einer Fieberseuche sterben 1890 84 Tausend Menschen in Sialkot, 1892 grassiert die Cholera, als Folge sterben 49,1 Tausend Menschen daran.[19] Im Jahre 1907 sterben fast 60 Tausend Menschen an der Pest, 1918 ist es eine Grippewelle, die über 33,7 Tausend Menschen das Leben kostet.[20] Noch 1923 und 1924 sterben 22,4 bzw. 29,6 Tausend Menschen allein an den Folgen der Pest.[21]

Von der veränderten Wirtschaftspolitik Großbritanniens gegenüber seiner indischen Kolonie und ihrer praktischen Umsetzung im Punjab durch die Umwandlung bisher vorwiegend durch nomadische Viehwirtschaft genutzter Areale in Bewässerungsland ist die Entwicklung im Distrikt Sialkot in zweifacher Weise betroffen. In die nach 1880 einsetzenden Kanalbauten und die Anlage von neun Kanalkolonien im Punjab zwischen Jhelum im Westen und Beas-Sutlej im Osten ist das Territorium des Distrikts Sialkot erst ab 1905 bzw. 1912 und damit relativ spät sowie räumlich nur sehr partiell einbezogen.[22] Von weit größerer Bedeutung sind die indirekten Auswirkungen durch die Abwanderungsbewegung der Bevölkerung.

---

15) Punjab Government o.J.(1884):64; DUNLOP-SMITH 1895b:4; Punjab Government 1936b:lxx.
16) Punjab Government 1936b:lxx.
17) Punjab Government 1921:133.
18) Ebd.:32
19) Punjab Government 1895:42-43.
20) Punjab Government 1921:31
21) Punjab Government 1936b:xxxii.
22) Vgl. zum Kolonisierungsprozeß die Gesamtdarstellung von BANERJEE 1982:19-46, ALI 1988:8-61.

Mit dem Bau des Chenab Canal (heute: Lower Chenab Canal) 1883-1887 und seiner Erweiterung zu einem ganzjährig wasserführenden Kanalsystem durch das Wehr des Chenab bei Khanki ab 1892 wurde die Sandal Bar, der höher gelegene zentrale Bereich des Rechna Doabs südwestlich von Sialkot für Bewässerungslandwirtschaft urbar gemacht. In der ersten Phase seiner Besiedlung von 1892 bis 1905 wurden 7.385 km^2 (1,825 Mio. acres) Land an Neusiedler vergeben.[23] Dadurch wurde in dieser Zeit die (Lower) Chenab Colony zu einem Anziehungspunkt für viele Einwohner des Distrikts Sialkot. Ein Teil bemühte sich um ihre Berücksichtigung bei der Vergabe der landwirtschaftliche Güter. Die britische Kolonialverwaltung hatte dafür nur Angehörige "landwirtschaftlicher Kasten", verdienstvolle Militärs und Bürokraten sowie reiche Geschäftsleute oder *Landlords* vorgesehen. Angehörige "niedriger" Kasten und Landlose wurden von der Kolonialbehörde nicht auf die neuen Dörfer in die Kanalkolonien verteilt. Sie verließen trotzdem zu nicht geringer Zahl ihre Heimatdörfer, indem sie einflußreichen Landlords aus ihrer Umgebung folgten oder unabhängig als Handwerker oder Landarbeiter ihr Glück in den Kanalkolonien suchten.

Die Abwanderung aus dem Distrikt Sialkot in die (Lower) Chenab Colony umfaßte bis 1901 103.390 Menschen (d.h. 10,7% seiner Einwohner nach dem Census von 1891) und bis 1911 folgten weitere 96.984.[24] Zusätzlich zog es bis 1911 weitere 29.257 Einwohner Sialkots in die 1902 eröffnete Jhelum Colony (im damaligen Distrikt Shahpur, heute Distrikt Sargodha), so daß von 1901 bis 1911 insgesamt über 126 Tausend Menschen (d.h. 13,5% seiner Einwohner von 1901) den Distrikt mit dem Ziel der Kanalkolonien verließen.[25] Zwischen 1921 und 1931 ging diese Zahl, trotz der Eröffnungen weiterer, wenn auch kleinerer Kanalkolonien im Punjab auf 71.103 Auswanderer (das sind 8,1% der Einwohner des Distrikts von 1921) zurück.[26]

Zur nördlichen Erweiterung der Bewässerungsfläche des Rechna-Doabs im Distrikt Sialkot beginnen im Jahr 1905 die Arbeiten an dem Upper Chenab Canal und dem Chenab-Wehr *Headworks Maralla*, 19 km nördlich der Stadt Sialkot (vgl. Abb. 3-4). Die Upper Chenab Colony umfaßte 78.800 acres zwischen 1915 und 1919 vergebenes Agrarland. Nach Fertigstellung der Wehranlagen bei Maralla wurde der Upper Chenab Canal 1912 offiziell eröffnet.[27] Nach weiterem Ausbau des Naklar-Zweigkanals, des Ray-Zweigs und des Main Upper Chenab Canals wurden von diesem Kanalsystem im Durchschnitt der Jahre 1932/33-1934/35 ca. 831 km^2 (205.268 acres) Agrarland bewässert.[28] Davon lagen bis zur Realisierung der Gebietsreform 1921 jedoch nur etwa 33,8 Tausend acres (1916/17) innerhalb des Distrikt Sialkot, genauer im Südwesten des Distrikts, im damaligen Tehsil Daska und im Tehsil Pasrur. Dies entsprach einem Anteil von 3,7% der landwirtschaftlichen Anbaufläche des Distrikts.[29]

---

23) ALI 1988:22.
24) Chenab Colony Settlement Report 1915:34, zitiert nach BANERJEE 1982:42.
25) Punjab Government 1913:xx.
26) Punjab Government 1936b:xxvi.
27) Punjab Government 1936a:118,154.
28) Ebd.:154-157. Demgegenüber betrug die Fläche des zwischen 1915-19 neu vergebenen Agrarlands der 'Upper Chenab Colony' nur ca. 319 km^2 (78.800 acres). Vgl. ALI 1988:9,37.
29) Eigene Berechnungen nach Punjab Government 1936b: lxx-lxxvii.

Im Rahmen der Durchführung der Upper Chenab Kanalkolonisation wurde nach 1921 eine Gebietsreform durchgeführt und der Distrikt Sheikhupura neu geschaffen. Im Zuge dieser Maßnahmen wurde der Distrikt Sialkot um 156 km^2 (407 miles^2) verkleinert (vgl. zur Ausdehnung des Distrikts Sialkot vor der Gebietsreform Abb. 2-1 und heute Abb. 3-4).[30] Dabei verlor Sialkot den größten Teil der kanalbewässerten Ackerflächen an die Distrikte Gujranwala bzw. Sheikhupura. Es verblieben nur ca. 5.000 acres vom Raya-Zweigkanal des Upper Chenab Kanal bewässerten Landes beim Distrikt Sialkot.[31] Demgegenüber stehen allerdings Verluste an Kanalbewässerungsflächen im Bajwat-Gebiet im Norden des Distrikt Sialkot, nördlich des Chenab und östlich des Malkani. Durch die Umlenkung des Chenab und durch das Wehr bei Maralla reduzierten sich die dortigen, durch ein privates Kanalsystem bewässerten Flächen von 10,5 Tausend acres (im Durchschnitt der Jahre 1890/91-1899/1900) auf 3,1 Tausend acres (im Durchschnitt der Jahre 1919/20-1930/31).[32] Insgesamt liegt der Anteil der kanalbewässerten Flächen im Distrikt Sialkot nach der Gebietsreform wieder bei etwa 1% (1926/27), während die Flächenanteile des *barani*-Landes (mit Regenfeldbau) von 34,4% auf 44,4% (1926/27) ansteigen.[33]

Faßt man die Entwicklungen im Distrikt Sialkot, die sich aus der Gründung der Kanalkolonien im Punjab ergeben, zusammen, so bleibt festzuhalten, daß die Landwirtschaft in Sialkot trotz des durch den Distrikt verlaufenden Upper Chenab Kanals keine bedeutenden Impulse für eine Produktionsverbesserung oder -erweiterung erfährt. Für einen nicht unerheblichen Teil der Einwohner des Distrikts bleibt als einzige Chance die Auswanderung in die Kanalkolonien, um eine Lebensgrundlage zu suchen. Es entsteht eine massive Abwanderungswelle, die zu dem von den Briten unter anderem angestrebten Effekt einer Verringerung des "Bevölkerungsdrucks" im dichtbevölkerten Sialkot führt. Diese Entlastung ist allerdings nur von zeitlich begrenzter Dauer (vgl. Tab. 2.1-15).

Tab. 2.1-15 Die Bevölkerungsdichte im Distrikt Sialkot 1881-1941

Jahr	Anzahl der Einwohner	Fläche des Distrikts (in miles^2)	Bevölkerungsdichte (Einwohner je km^2)
1881	1.012.148	1.991	195
1891	1.119.848	1.991	215
1901	1.083.909	1.991	209
1911	979.553	1.984	190
1921	937.823	1.796	201
1931	979.617	1.569	240
1941	1.190.497	1.569	292

Anmerkung: Geringere Einwohnerzahlen für den Distrikt Sialkot für die Jahre 1881 bis 1921 wie bspw. bei HASSAN 1954:5 und ALI 1988:60 beziehen sich wahrscheinlich auf den nach der Gebietsreform 1921 verkleinerten Distrikt.
Quelle: Population Census of India nach Punjab Government 1936b:xv; HASSAN 1954:5; eigene Berechnungen.

30) Punjab Government 1921:136.
31) Im einzelnen wurden im Distrikt 1921/22 5.042 acres vom Upper Chenab Kanal bewässert, 1926/27 5.412 acres und 1931/32 5.011 acres. Vgl. Punjab Government 1936b:lxx-lxxvii.
32) Punjab Government 1913:lxxv, Punjab Government 1936b:cix-cx.
33) Punjab Government 1936b:lxx-lxxviii.

Im Laufe der 20er Jahre wird die Bevölkerungsdichte von 1891 - also von vor Beginn der Eröffnung der Chenab Kolonien - wieder erreicht und 1931 schließlich deutlich übertroffen. Unter Betrachtung der internen Entwicklungsressourcen und -antriebskräfte des Distrikts bedeutet diese Abwanderung, da sie insbesondere altersmäßig selektiv verläuft, einen Verlust gerade der wirtschaftliche aktiven Jahrgänge der Bevölkerung[34] und speziell aus Sicht des Handwerks auch einen Verlust potentieller Nachfrager.

C. Veränderungen in der Stadt Sialkot und ihrer Infrastruktur

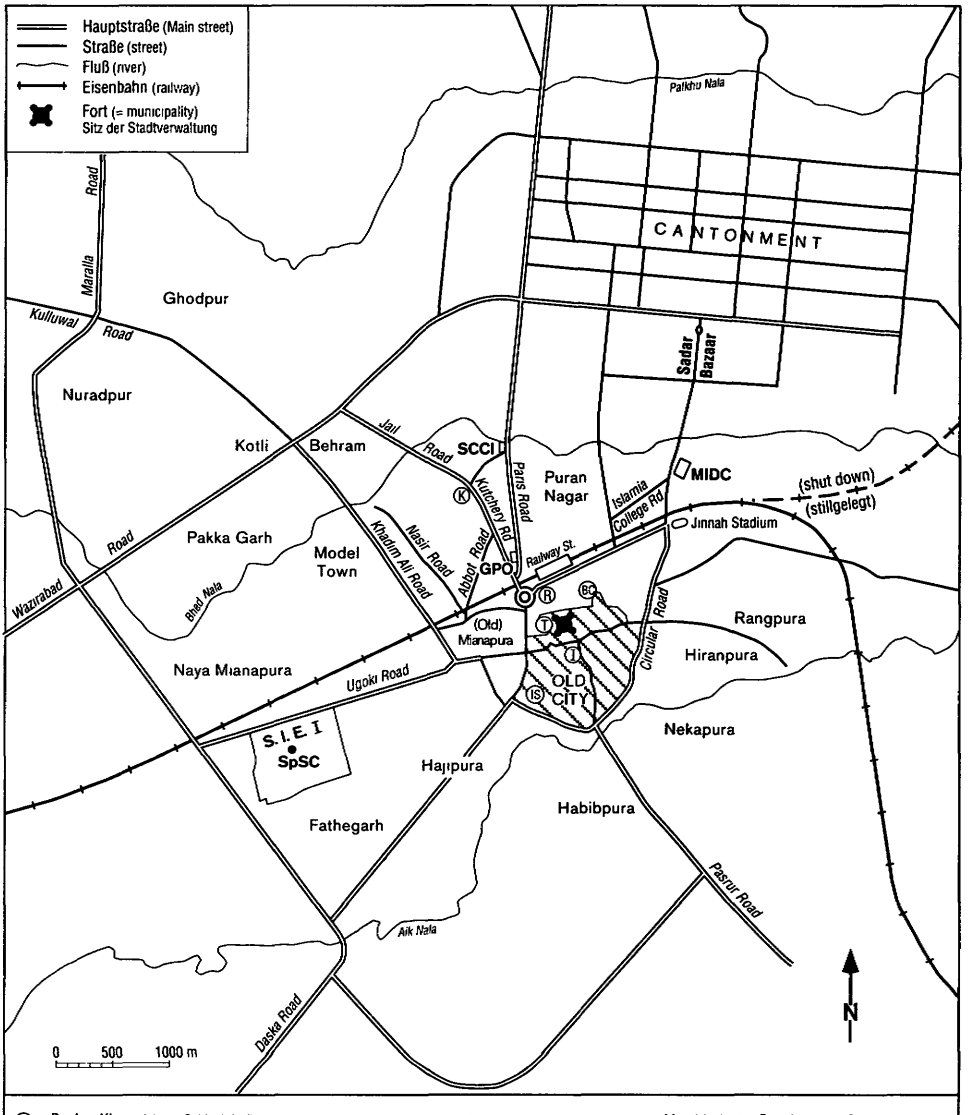
Die konkreten Veränderungen, die sich aus dem politischen und wirtschaftlichen Wandel für Sialkot ergeben, betreffen die Einrichtung neuer Institutionen in der Stadt, ihre überregionale Einbindung sowie die Produktionsausrichtung des Handwerks. Die Stadt Sialkot wird nach 1849 zum Standort zahlreicher kolonialer Einrichtungen. Von größter Bedeutung für ihre weitere Entwicklung ist, daß Sialkot mit der Anlage eines *Cantonment* ab 1850 zu einer Garnisonsstadt der britisch-indischen Armee wird (vgl. Abb. 2-2). Nach der Auflösung des *Cantonments* in Wazirabad 1855 sind in den Kasernen und Wohngebieten in Sialkots *Cantonment* im Jahr 1865 10.546 Menschen untergebracht.[35] Wegen Sialkots strategischer Lage an dem Hauptzugangsweg nach Jammu, der Sommerhauptstadt Kaschmirs, sind hier, wie sonst im Punjab nur noch in den *Cantonments* von Rawalpindi und Ambala, in allen drei Waffengattungen der Infanterie, Kavallerie und Artillerie sowohl indische als auch britische Einheiten stationiert.[36] Von den insgesamt 3.950 Soldaten in Sialkots *Cantonment* gehörten 1.413 bzw. 36% britischen Einheiten an.[37] Insgesamt lebten 1891 im Distrikt Sialkot und zwar nahezu ausschließlich im Sialkot *Cantonment* 1.888 Europäer und Amerikaner.[38] Dies entspricht einem Anteil von 3,4% an der Stadtbevölkerung Sialkots. Allein in den vier ersten Jahrzehnten der Zugehörigkeit zum britischen Kolonialreich wächst die Einwohnerzahl Sialkots von etwa 20 Tausend um 175% auf 55.087 (1891). Davon entfallen allein 15.475 auf die Einwohner des *Cantonment*.[39] Dies bedeutete einen besonders starken Schub in der Stadtentwicklung Sialkots.

Eine weitere Entwicklung findet in diesem Zusammenhang Beachtung. Ab Mitte der 50er Jahre des 19. Jhs. lassen sich die ersten christlichen Missionen in Sialkot nieder. Ihre praktische Arbeit nehmen sie meist erst nach dem indischen, antikolonialen Aufstand von 1857 auf. Innerhalb des Punjab wird Sialkot von Seiten der Missionen eine besondere Aufmerksamkeit zuteil, so daß D. SMITH 1895 im *District Gazetteer* schreiben kann: "... there is no district in the Punjab which has such a large number of foreign missionaries ..."[40]. Eine besondere Bedeutung kommt den Missionen in der Verbreitung der englischen Sprache zu, die zu beherrschen unerläßlich ist, will man mit den Briten und ihren Institutionen Handel treiben.

---

34) Vgl. Punjab Government 1921:29
35) Punjab Government o.J. (1884):104.
36) Vgl. Government of India 1911, Vol. I:129/130.
37) Punjab Government 1895:155.
38) Ebd.:65.
39) Ebd.:170.
40) Punjab Government 1895:65

Die Stadt Sialkot - Ausgewählte Infrastruktur und Hauptverkehrsachsen



Quelle: Survey of Pakistan (1990): Sialkot Guide Map, 1:15 000, Islamabad und eigene Erhebungen — Entwurf: J. Zimmermann, EDV: D. Engel

Abb. 2-2 Die Stadt Sialkot - Ausgewählte Infrastruktur und Hauptverkehrsachsen

Die ersten *Highschools* werden in Sialkot 1882/83 von der amerikanischen Mission der Vereinigten Presbyterier und 1888/89 von der schottischen Mission gegründet. Letztere wird später in das berühmte *Murray College* umgewandelt, an dem auch der in Sialkot geborene Dichter und spätere Nationalphilosoph Mohammed Iqbal studierte (zum Geburtshaus M. Iqbals vgl. Abb. 2-2). Erst 1890/91 bzw. 1892/93 erfolgt die Eröffnung von städtischen *Highschools* in Sialkot und Pasrur.[41] Der Personenkreis, der - abgesehen von den europäischen und amerikanischen Ausländern - über englische Sprachkenntnisse verfügt, ist dementsprechend 1891 noch sehr gering. Insgesamt werden 2.027 Inder mit Englischkenntnissen im Distrikt Sialkot erfaßt (vgl. Tab. 2.1-16). Davon sind 1.591 christliche Inder, die aufgrund ihrer Herkunft als *Chuhra* bzw. *Musalli* überwiegend aus sehr einfachen sozialen Verhältnissen stammen (vgl. Kap. 2.1.1, C.) und kaum über die Ressourcen für Handelsgeschäfte verfügen.

Tab. 2.1-16 Alphabeten und Menschen mit Englisch-Sprachkenntnissen im Distrikt Sialkot nach Zugehörigkeit zu Religionsgemeinschaften 1891

Religions-gemein-schaften	Anteil der Alphabeten (in %[a]) alle	nur Männer	Anzahl der Menschen mit Englisch-Sprachkenntnissen[b] (abs.)	(in %[c])
Christen	1,7%	2,3%	1.591	.
Hindus	4,5%	8,2%	266	1,5%
Moslems	1,3%	2,4%	111	0,3%
Sikhs	6,6%	9,4%	48	2,7%
Jain	23,9%	43,4%	48	2,7%
Parsen	.	.	I	. .
Zusammen	2,7%	5,0%	2.027	3,7%

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) Anteil bezogen auf die Angehörigen der Religionsgemeinschaften in dem Distrikt Sialkot; b) Ohne Personen in der Ausbildung; c) Anteil bezogen auf die Angehörigen der Religionsgemeinschaften in der Stadt Sialkot einschließlich des *Cantonment*.
Quelle: Eigene Berechnung nach Population Census 1891, zit. in: Punjab Government 1895:73, App.VIII, XLIX.

Somit verbleiben ganze 436 Menschen in der Stadt Sialkot, die allein von ihren Sprachkenntnissen her Voraussetzungen für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit den Briten mitbringen. Das sind deutlich weniger als 1% der Stadtbewohner Sialkots. Auch ist der Anteil der Alphabeten von insgesamt 2,7% im Distrikt Sialkot noch sehr gering. Entsprechend ihrer sozialen Stellung liegt der Anteil der Alphabeten unter den Sikhs und Hindus deutlich oberhalb des Durchschnitts. Herausragend ist die Religionsgemeinschaft der Jain, die vorranig im Handel tätig sind und deren Angehörige zu fast einem Viertel Alphabeten sind. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Angehörigen der Sikhs nur 3.3% und die der Jain nur 2,0% der Stadtbewohner Sialkots ausmachen.

Mit der britischen Herrschaft wurden aber in Sialkot nicht nur neue militärische und zivile Institutionen geschaffen. Die Einbeziehung des Punjab in den Wirtschaftsraum des britisch-indischen Kolonialreichs bleibt auch nicht ohne Auswirkungen für Sialkot. Juristisch bedeutet

41) Ebd.:App. XXXIX.

der Anschluß des Punjab für die Händler und Handwerker in Sialkot, daß ihnen jetzt - zumindest von der Möglichkeit her - ein sehr viel größerer Markt auf dem indischen Subkontinent offen steht. Inwiefern und in welchem Umfang sie ihn nutzen können steht dabei noch auf einem anderen Blatt. Praktischer Ausdruck dieser Einbindung in den entstehenden indischen Binnenmarkt war der Ausbau des Eisenbahnnetzes. Zwischen 1861 und 1878 wird das Punjab durch Eisenbahntrassen von Rawalpindi über Lahore, Multan mit Karachi im Süden und von Lahore über Amritsar, Jullundar mit Delhi und der Gangesebene im Osten verbunden. Sialkot wird ab 1884 durch eine Stichbahn mit Wazirabad an die Haupttrasse angebunden. Ab 1890 ist die Verlängerung dieser Strecke bis Jammu fertiggestellt (vgl. Abb. 2-1).[42] Für Sialkots Händler und Kaufleute waren die Absatzmärkte der Großstädte Lahore, Amritsar und Delhi dadurch schneller erreichbar geworden. Dagegen bedeutete dies für das städtische und ländliche Handwerk, eine verschärfte Konkurrenz durch importierte oder bspw. in Calcutta oder Bombay produzierte Industriewaren, die durch die Eisenbahn eine weitere Verbreitung fanden.

D. Der Strukturwandel in Sialkots Handwerk

Die Konsequenzen dieser Veränderungen für das Handwerk in Sialkot zeichnen sich in den ersten Jahrzehnten des 20. Jhs. bereits deutlich ab. Der *District Gazetteer* von 1920 vermerkt mit aller Klarheit:

> "During the last quarter of a century the industries of Sialkot have undergone a great change. The old occupations of *pashmina* [Schals und Tücher aus kaschmirischer und tibetischer Wolle/J.Z.], *susi* and *daryai* [Seidenstoffe/J.Z.] weaving, cotton printing and embroidery are gradually dying out in face of foreign competition and even papermaking has dwindled very much: new industries have however sprung up, such as the manufacture of sports goods, tin trunks, beddurries, bag-pipes and pyjama strings." (Punjab Government 1921:121)

Die Einbeziehung des Punjab in das britisch-indische Kolonialreich mit ihren sozialen und ökonomischen Konsequenzen hat in Sialkot zu einem Strukturwandel in der handwerklichen Produktion geführt. Die Vielfalt an Materialien und Techniken der Textilproduktion in Sialkot geht deutlich zurück. Insbesondere hochwertige Produkte werden in geringerem Ausmaß hergestellt. Die Produktion von Seidenstoffen ist in Sialkot nahezu eingestellt worden. Die Spitzenherstellung ist rückläufig und auf Seidenbeimischungen wird verzichtet. Die Wollschal- und -tücherherstellung (*Pashmina*) geht ebenso zurück, wie der Umfang an Stoffdrucken.[43] Als Ursache für derartige Produktionsrückgänge im Bereich von hochwertigen und damit auch teuren Stoffen und Spitzen ist schwerlich die Konkurrenz billiger Industrieware anzugeben. Vielmehr verweist dies einerseits auf die sozialen Veränderungen im Distrikt, die einen Teil der früheren Abnehmer dieser Waren hat verarmen und in ihrer sozialen Stellung absinken lassen. Zum anderen kommen darin möglicherweise auch Veränderungen der Konsumbedürfnisse zum Ausdruck, die vor allem von der städtischen Lebensweise und den dort aufsteigenden Bevölkerungsschichten, wie bspw. Händlern, Geldverleihern oder auch gehobenen Staatsdienern mit relativ inflationsgeschützten Einkommen, geprägt werden. Ähnliches gilt auch für

---

42) Vgl. M.B.K.MALIK 1962:203-207; BANERJEE 1982:49-50; HURD 1983.
43) Punjab Government 1921:126.

die Kupferarbeiten und Waren aus sog. Glockenmetall in Daska und Kila Sobha Singh sowie die damaszener Metalleinlegearbeiten von Gold und Silberverzierungen auf Eisen in Kotli Loharan (vgl. auch Abb. 2-1). In allen diesen Bereichen sind starke Produktionsrückgänge zu verzeichnen.[44]

Die im Textilsektor und z.T. auch in der Metallverarbeitung neu aufgenommenen Produkte stellen eher einfache, moderne Konsumgüter für den städtischen Geschäfts- bzw. Privatbedarf dar. Im Textilbereich werden jetzt auch Bettücher und -decken sowie Gürtelbänder (für die weitgeschnittene *shalwar*-Hose) hergestellt. Am Fuße des künstlichen Burgbergs in Sialkot hat sich - außerhalb der traditionellen Basarstraßen - ein Truhen Basar (*Trunk Bazaar*) etabliert (vgl. Abb. 2-2). Die Angebotspalette moderner Produkte reicht hier von Eisentruhen und Tresoren, über einfache Geschäftskassen bis zum Ablagekasten aus Eisen oder Blech für das Büro.[45] Diese neuen Produkte können allerdings weder in ökonomischer Hinsicht noch in ihrer Beschäftigungswirkung einen effektiven Ausgleich für die parallel stattfindenden Produktionseinbrüche darstellen.

Die Papierindustrie, für die Sialkot seit vielen Jahrhunderten berühmt war, erlebte ihren unaufhaltsamen Niedergang. Im Jahr 1855 gab es 82 Handwerksbetriebe, in denen von 921 Personen Papier im Wert von über 67 Tausend Rs. geschöpft wurde.[46] 1890 arbeiteten 370 Menschen in der Sialkoter Papierherstellung, 1907 noch 56 und 1938 nur noch 15 Personen.[47] In der Anfangsphase der britischen Herrschaft im Punjab geriet die verordnete Bevorzugung des in den indischen Gefängnissen hergestellten Papiers durch Regierungsstellen den Sialkoter Papierproduzenten zum Nachteil. Ab 1880 entstehen die ersten Industriebetriebe zur Papierherstellung in Lucknow, Gwalior und Kalkutta.[48] Gegen diese Konkurrenz sowie die Importe aus Europa konnte Sialkots handgeschöpfte Papierproduktion nicht bestehen.

In anderen Bereichen - noch ohne industrielle Konkurrenz - florierte die handwerkliche Produktion in Sialkot. So beispielsweise in der Herstellung von Tonwaren wie Becher, Kacheln und Glasurwaren.[49] In der Holzverarbeitung wurde Sialkot bekannt für seine bemalten *Charpoi* (Bett)-Beine, einheimische Stühle sowie für Büffelkarren und Pferde-Tongas. Diese Produkte wurden auch in die Kanalkolonien 'exportiert'.[50] Im Metallbereich konnten sich die Hersteller von Messern, Besteck, Schlössern, einfachen Waffen, Trophäen, Pokalen und Metallschalen weiterentwickeln.[51]

Ein besonderes Element im Strukturwandel von Sialkots Handwerk stellen jene Spezialisierungen dar, die sich an der spezifischen Nachfrage von Kolonialinstitutionen ausrichten. An erster Stelle ist hier die Herstellung von Sportartikeln zu nennen, deren erste und Hauptab-

---

44) Punjab Government 1921:125,127.
45) Ebd.:125-126.
46) PINSEP 1865:25.
47) EMERSON 1908:7; SAINI 1975:274.
48) Im Punjab entstand eine Papierfabrik erst 1929 in Abdullapur (Jagadhri) im Distrikt Amballa. Vgl. SAINI 1975:275.
49) Punjab Government 1921:123.
50) Ebd.:126,129.
51) Ebd.:125.

nehmer die Angehörigen der britisch-indischen Armee waren. Sie etablierte sich in den 80er Jahren als eigener Produktionszweig und war mit 1 Mio. Rs. Umsatz im Jahr 1920 bereits zu einer überragenden Produktionsrichtung in Sialkot geworden. Zu den weiteren Details ihrer Entstehung und Entwicklung siehe Kapitel 2.1.3.

Die Sportartikel stellen aber keinen Einzelfall für die Offenheit und Findigkeit der Handwerker in Sialkot dar, Anstöße von außen zu verarbeiten und sich auf neue Produkte einzustellen. Aus dem stark im Distrikt Sialkot vertretenen Bereich der Metallverarbeitung, speziell der Produktion von Messern und Scheren, heraus profilierte sich die Herstellung von chirurgischen Instrumenten. Sie nimmt ähnlich wie bei der Sportartikelproduktion bereits in den 60er Jahren des 19. Jhs. ihren Anfang.[52] Zur Belieferung der Krankenhäuser werden Skalpelle, Pinzetten und eine große Anzahl weiterer Instrumente hergestellt. Aufgrund ihrer guten Qualität weitete sich der Absatzmarkt bald auf ganz Indien aus, so daß die Zugehörigkeit des Punjab zum britisch-indischen Herrschaftsbereich sich in diesem Fall positiv für Sialkots Handwerk auswirkte. Zum dritten ist auf einen in Sialkot neu entstandenen Produktionszweig, der sich auf die kaufkräftige Nachfrage der Kolonialinstitutionen ausrichtet, nämlich auf die Herstellung von Dudelsäcken und anderen Musikinstrumenten für eine Armee-Bläserkapelle zu verweisen.[53]

Faßt man diese Veränderungen in der Produktionsausrichtung von Sialkots Handwerk zusammen, so lassen sich folgende Aspekte hervorheben:

- Die veränderte Sozialstruktur und neue Konsumbedürfnisse führen dazu, daß einige Handwerksbereiche speziell mit hochwertigen, man könnte auch sagen Luxus-Artikeln stark rückläufig sind (Spitzen, Textildruck, Wolltücher und Glockenmetallwaren) bzw. aufgegeben werden (Seidenstoffe).
- Die im Laufe der 20er und 30er Jahre zunehmende Konkurrenz von industriell hergestellten Produkten fordert mit der Papierherstellung in Sialkot ihr erstes Opfer.
- Generell erweisen sich jene Handwerksbereiche als überlebensfähig, die relativ einfache und 'moderne' Konsumgüter herstellen. Dies bezieht sich sowohl auf jene Handwerkszweige, die überwiegend noch ohne industrielle Konkurrenz sind (wie Tonwaren und Holzprodukte) als auch auf neue Produktionsausrichtungen in den Bereichen von Textil und Metall (wie bspw. Bettücher oder Blechtruhen).
- Den dynamischsten Bereich des Handwerks, der die Wirtschaftsstrukturen Sialkots bis heute prägt, stellen die Spezialisierungen dar, die sich an der kaufkräftigen Nachfrage der Kolonialinstitutionen ausrichtet (Sportartikel, chirurgische Instrumente, Dudelsack und andere Armeeblasinstrumente).

Mit der Aufnahme von Innovationen und dem Niedergang anderer Produkte verbunden ist eine räumliche Zentralisation des Handwerks. Vom Rückgang handwerklicher Produktion sind besonders stark die Handwerker in den kleineren Städten des Distrikts betroffen. Kila Sobha Singh leidet unter den Einbrüchen in der Wolltuch- (*Pashmina*) Herstellung und der

52) Vgl. BADEN-POWELL 1872:144.
53) Punjab Government 1921:126.

Glockenmetallverarbeitung. Pasrur hat stark mit dem Rückgang im Textilbereich zu kämpfen. Daskas Handwerk ist in seinen Schwerpunkten - Glockenmetall- und Messingarbeiten - stark rückläufig. Die innovative Aufnahme neuer Produkte in die handwerkliche Produktion für den allgemeinen Konsum sowie für den Bedarf der Kolonialinstitutionen wird ausschließlich für die Stadt Sialkot berichtet.

E. Die Entstehung der Industrie in Sialkot

Zu Beginn des 20. Jhs. wird auch der Distrikt Sialkot von der einsetzenden Industrialisierung im Punjab erfaßt. Aber erst ab Mitte der 20er Jahre setzt eine Dynamik ein, in der die Industrie zu einem relevanten Faktor der Wirtschaft wird. Eine hervorragende Bedeutung in dieser Entwicklung spielen in Sialkot insbesondere die Industriebetriebe zur Herstellung von Sportartikeln und chirurgischen Instrumenten.

Die Grundlage der statistischen Erhebung von Industriebetrieben bildet das *Indian Factories Act*, das 1881 erstmalig verabschiedet wurde und bis 1934 sechs Änderungen erfuhr. Grundsätzlich werden danach jene Betriebe des produzierenden Gewerbes als Industriebetriebe von der indischen Statistik erfaßt, die über energiebetriebene Maschinen verfügen und eine Mindestanzahl von 20 bis 50 Beschäftigten haben.[54] Dementsprechend werden zeitweise aufgrund der Anhebung des Beschäftigungslimits weniger Betriebe erfaßt, ohne daß die Beschäftigung real abgenommen haben muß. Dieser Einschränkungen eingedenk lassen sich dennoch auf dieser Basis einige Entwicklungen der Industriebetriebe im Punjab und in Sialkot ablesen.

Im *Gazetteer of the Punjab* von 1888/89 steht noch die Bemerkung "The manufactures of the Punjab are all handicrafts"[55], obwohl die Dampfmaschine bereits 1881 in sechs Baumwollentkernungsanlagen im Punjab Einzug genommen hatte.[56] Zehn Jahre später 1892 gab es im Punjab 34 Fabriken mit Dampfmaschinen und zur Jahrtausendwende 1899/1900 war ihre Anzahl auf 132 mit 20.584 Beschäftigten angestiegen (vgl. Tab. 2.1-17).[57]

Im Distrikt Sialkot werden erstmalig 1903 zwei dampfbetriebene kombinerte Reisschäl- und Getreidemühlen mit zusammen 59 Beschäftigten als Industriebetriebe erfaßt.[58] Im Jahr 1908 kamen zwei "games and sports manufactureres" hinzu. Dabei handelte es sich um die 'Victoria Steam Works' mit einer Dampfmaschine von 42 PS und 92 Beschäftigten, sowie 'The Punjab Sports Works' mit einer Dieselmaschine von 22 PS und 122 Beschäftigten.[59] Von den insgesamt 285 Industriearbeitern im Distrikt Sialkot sind damit allein 75,1% in den Sportartikelbetrieben tätig.

---

54) Im einzelnen erfährt die Grundlage der statistischen Erfassung folgende Änderungen. Ab 1912 werden Industriebetriebe unter 50 Beschäftige nicht mehr erfaßt (Punjab Department of Industries 1912:1). Seit dem Jahr 1922 werden Baumwollentkernungsanlagen mit 20 und mehr Beschäftigten wieder in die Statistik aufgenommen (Punjab Department of Industries 1923:1). Durch die Änderung von 1934 schließlich werden generell produzierende Betriebe mit energiebetriebenen Maschinen und mindestens 20 Beschäftigen erfaßt. Einen Überblick über die Änderungen des Factories Act gibt BHAI 1947:1-4.

55) Punjab Government o.J (1889):144.

56) Government of India 1911 (Vol.I):83.

57) Ebd.:84, Punjab Department of Industries 1899/1900:1.

58) Punjab Department of Industries 1903:10-11.

59) Punjab Government 1913:lxxx.

Tab. 2.1-17 Industriebetriebe und ihre Beschäftigten im Distrikt Sialkot und im Punjab zwischen 1892 und 1940

Jahr	Distrikt Sialkot				Punjab	
	Anzahl der		davon in der Sportartikelbranche		Anzahl der	
	Betriebe	Beschäftigten	Betriebe	Beschäftigten	Betriebe	Beschäftigten
1892	-	-	-	-	34	.
1897	-	-	-	-	107	14.860
1900	-	-	-	-	132	20.584
1903	2	59	-	-	188	22.091
1905	2	67	-	-	225	27.200
1908	4	285	2	214	264	25.689
1910	4	297	2	224	262	29.626
1915	1	131	1	131	187	29.720
1920	1	154	1	154	285	42.506
1923	8	406	1	279	434	49.110
1925	9	509	1	299	541	53.533
1930	9	922	4	770	640	49.549
1935	21	1.547	5	1.118	754	58.191
1939	32	2.019	4	943	917	78.302
1940	31	2.016	4	874	927	81.197
1946	54	4.188	4	947	1.255	157.584

Anmerkungen: - = keine; . = keine Angaben
Quellen: Punjab Department of Industries: Report on the working of the Factories Act. Div. Jahrgänge 1897-1940. In: IOR V/24/1637-1640; Government of India 1911 (Vol.I):84; Punjab Government 1913:lxxx; BHAI 1947:9; ANWAR 1953:60,64,154,158.

Die Zahl der 'Groß'betriebe in Sialkot erweitert sich nur langsam. Im Jahre 1923 sind es acht Betriebe mit 406 Beschäftigten, darunter erstmalig eine Fabrik für chirurgische Instrumente. Bis 1930 ist ihre Zahl auf insgesamt neun gestiegen, deren Beschäftigtenzahl sich mit 922 Arbeitern allerdings mehr als verdoppelt hat. Dies ist im wesentlichen auf drei neu registrierte Sportartikelfirmen und die auf insgesamt 770 Arbeiter angestiegene Beschäftigung in der Sportartikelproduktion zurückzuführen. Ihr Beschäftigungsanteil liegt damit bei 83,5%.

In den 30er und der ersten Hälfte der 40er Jahre kommt es zu einer deutlichen Erweiterung der Industriebetriebe im Distrikt Sialkot in ihrer Anzahl und sektoralen Ausrichtung (vgl. Tab. 2.1-18). Die Zahl der Betriebe wächst von 21 mit 1.547 Beschäftigten (1935) auf 32 und 2.019 Arbeiter (1939). Während des zweiten Weltkriegs steigert sich die Nachfrage insbesondere der britisch-indischen Armee und der Kolonialverwaltung nach lokal hergestellten Produkten. Daher erweitert sich die Zahl der registrierten Industriebetriebe bis 1946 auf 54 und verdoppelt sich die Zahl ihrer Beschäftigten im Vergleich zu 1939 auf 4.188. Besondere Impulse erfährt in dieser Zeit die metallverarbeitende Industrie und während des 2. Weltkriegs auch die Gummiherstellung. Die Anzahl von Betrieben für chirurgische Instrumente steigt von vier mit 126 Beschäftigten (1935) auf zehn mit 234 Arbeitern (1939). Während des Weltkrieges erweitert sich die Metallbranche in Sialkot insgesamt von 13 Betrieben (1939) auf 37 mit 1.745 Beschäftigten (1946). Damit hat sich bei den registrierten Betrieben die Metallverarbeitung mit einem Anteil von 41,7% als größter Beschäftigungszweig durchgesetzt. Dazu bei-

getragen hat auch die Einrichtung eines staatlichen *Metal Development Centre* in Sialkots *Cantonment* im Jahre 1943 (vgl. Abb. 2-2).

Tab. 2.1-18 Die Industriebetriebe und ihre Beschäftigten[a] im Distrikt Sialkot nach Produktionszweigen 1903 - 1946

	1903	1908	1923	1930	1935	1939	1946
Nahrungsmittel	2	2	5	3	4	4	3
	59	71	80	95	111	166	222
Textil, Leder				1	1	3	3
				8	21	182	331
Holz					3	3	2
					61	74	72
Gummi					1	2	3
					24	187	331
Ton						1	2
						19	233
Eisen, Metall			1	-	4	13	37
			18	-	125	357	1.745
(davon: Chirurg. Instrumente)			(1)	-	(4)	(10)	(13)
			(18)	-	(125)	(234)	.
Sportartikel		2	1	4	5	4	4
		214	279	770	1.118	943	947
Sonstige			1	1	3	2	-
			29	49	87	91	-
Alle	2	4	8	9	21	32	54
	59	285	406	922	1.547	2.019	4.188

Anmerkungen: a) Die erste Zeile beinhaltet die Anzahl der Betriebe und die Zeile darunter die Anzahl der Beschäftigten; - = keine; . = keine Angaben
Quelle: Punjab Department of Industries: Report on the working of the Indian Factories Act in the Punjab. Lahore. Diverse Jahrgänge 1903-1940. In: IOR V/24/1637-1640; Punjab Government 1913: lxxx; ANWAR 1953:136-145.

Während die etablierte Sportartikelindustrie bis 1936 ihr hohes Beschäftigungswachstum bis auf 1.161 Beschäftigte in fünf Betrieben fortsetzt, kommt es danach zu einem leichten Abschwung. Aufgrund des Wachstums in den anderen Bereichen sinkt der Anteil der Sportartikelproduzenten an den Arbeitern in registrierten Betrieben Sialkots von 72,3% (1935) über 46,7% (1939) auf nur noch 22,6% (1946). Im Jahr 1946 steht die Sportartikelproduktion mit 947 Beschäftigten hinter der aufstrebenden Metallbranche auf dem zweiten Rang in Sialkot. (Zu den Details der Entwicklung der Sportartikelindustrie vgl. Kap. 2.1.3.) Als neuer Sektor innerhalb der registrierten Industriebetriebe kann sich die Gummiherstellung mit 21 Beschäftigten (1935) über 114 (1938) auf 638 (1946) stark ausdehnen. Mit einer Gerberei, einer Baumwollspinnerei, sowie einer Großtöpferei erfahren auch die Bereiche der Leder-, Textil- und Tonverarbeitung eine deutliche Ausweitung (vgl. Tab. 2.1-18).

Betrachtet man die Industriebeschäftigung im Distrikt Sialkot bis 1946 im Vergleich zu der Entwicklung im Punjab, so lassen sich verschiedene Phasen unterscheiden. Die Entstehung der ersten Industriebetriebe setzt in Sialkot relativ spät ein. Ihr Beschäftigungsanteil am Punjab schwankt - aufgrund der mehrfach veränderten Erhebungsgrundlage - zwischen 0,27% (1903),

1,1% (1908), 0,4% (1915 und 1920) und 0,9% (1925). Dies ist gemessen an einem Bevölkerungsanteil des Distrikts am britischen Punjab von 5,4% (1901) bzw. 4,5% (1921) als ein relativ niedriges Niveau zu bewerten.[60] In den zehn Jahren zwischen 1925 und 1935 wächst die Industriebeschäftigung im Punjab nur um 8,7%, während sie sich in Sialkot mehr als verdreifacht. Dies ist zu etwa Vierfünftel dem Wachstum von Sialkots Sportartikelindustrie zu verdanken. Sialkots Anteil an den Industriearbeitern des Punjab steigt in diesem Zeitraum über 1,9% (1930) auf 2,6% (1935). Die oben beschriebene Ausdehnung der Industrie Sialkots in den Bereichen Metall, Gummi, Textilien und Leder zwischen 1935 und 1946 führt zu einer weiteren Zunahme der Industriebeschäftigten um das 1,7fache. Dies entspricht dem Wachstum innerhalb des Punjab insgesamt, sodaß Sialkots Anteil an den Industriearbeitern im Punjab mit 2,5% (1940) und 2,7% (1946) in etwa auf dem Niveau von 1935 stagniert. Damit bleibt die Industrialisierung Sialkots innerhalb des Punjab weiterhin hinter seinem Bevölkerungsanteil von 4,2% (1941) zurück.

Der Distrikt Sialkot nimmt hinsichtlich seiner Industriebeschäftigten unter den 29 Distrikten des (brit.) Punjab Rang 12 ein (vgl. Tab. 2.1-19). Aufgrund der regionalen Konzentration der Industriebetriebe arbeiten fast Zweidrittel der Beschäftigten in nur 6 Distrikten, darunter allein 30% im Distrikt Lahore. Sialkot nimmt einen mittleren Platz innerhalb der Gruppe von Distrikten mit zwischen 1.000 und 4.000 Industriebeschäftigten ein. In diesen 11 Distrikten arbeiten weitere 30% der Beschäftigten des Punjab. Auf die 12 am wenigsten industrialisierten Distrikte (mit jeweils weniger als 1.000 Beschäftigten) entfallen nur 5% der Industriebeschäftigten des Punjab.[61]

In einigen Merkmalen unterscheidet sich die bis 1946 im Distrikt Sialkot entstandene Industriestruktur von den Entwicklungen in anderen Teilen des Punjab. Trotz der sehr weit verbreiteten handwerklichen Textilverarbeitung hatte der Distrikt Sialkot nur sehr geringen Anteil an der baumwollverarbeitenden Industrie, die den wichtigsten Motor der Industrialisierung im Punjab darstellte. So war Sialkots Industrie sehr viel weniger als bspw. in den Kanalkolonien und insgesamt im südlichen Punjab (bzw. südwestlichen im gesamtindischen Rahmen) von den nur saisonal arbeitenden Baumwollentkernungsanlagen bestimmt. Dementsprechend fehlen in Sialkot aber auch Großbetriebe in der Dimension von 1.000 oder mehr Beschäftigten, wie sie mit den Baumwollspinnereien und -webereien in den 20er und 30er Jahren im Punjab entstehen.[62]

Desweiteren wird Sialkot nur in sehr bescheidenem Umfang zum Standort staatlicher Produktionseinrichtungen. Staatliche Großbetriebe in der Rüstungsproduktion, Eisenbahnwerkstätten etc. spielen gerade in der Anfangsphase der Industrialisierung des Punjab eine besondere Bedeutung. Im Jahr 1911 sind in den nur 14 *Government and Local Funds Factories* im Punjab über 12 Tausend Arbeiter und damit 49,6% aller Industriebeschäftigten des Punjab tä-

60) Berechnet nach Punjab Government 1936b:XIV; SAINI 1975:16.
61) Eigene Berechnungen nach BHAI 1947:14-15.
62) Vgl. SAINI 1975:261-266.

tig.[63] Die regionale Beschäftigungsschwerpunkte dieser staatlichen Produktionsstätten liegen zu über 75% in den Distrikten Lahore und Rawalpindi.[64]

Tab. 2.1-19 Die regionale Verteilung der Industriebetriebe und ihrer Beschäftigten im (brit.) Punjab nach Distrikten 1940

Rang	Distrikte	Betriebe	Beschäftigte absolut	Beschäftigte anteilig
1	Lahore	140	24.244	29,9%
2	Amritsar	104	7.653	9,4%
3	Lyllpur	45	6.774	8,3%
4	Montgomery	31	4.780	5,9%
5	Rawalpindi	14	4.650	5,7%
6	Multan	49	4.624	5,7%
Die ersten 6 Distrikte		383	52.725	64,9%
7	Ambala	29	3.449	4,3%
8	Ferozepore	39	3.231	4,0%
9	Gurdaspur	32	3.132	3,9%
10	Hissar	26	2.566	3,2%
11	Ludhiana	62	2.436	3,0%
12	**Sialkot**	**31**	**2.016**	**2,5%**
13	Sheikhupura	32	1.865	2,3%
14	Gujranwala	36	1.727	2,1%
15	Shahpur	20	1.631	2,0%
16	Jullundur	26	1.378	1,7%
17	Jhelum	3	1.076	1,3%
Die 11 Distrikte von Rang 7-17		336	24.507	30,2%
Die übrigen 12 Distrikte		61	3.965	4,9%
(brit.) Punjab		780	81.197	100,0%

Quelle: Eigene Berechnungen nach BHAI 1947:14-15.

Andererseits ist die Industrialisierung Sialkots - auch in ihren Beschränkungen - gerade dadurch gekennzeichnet, daß sie vorrangig aus dem Handwerk heraus gewachsen ist und - auch nach der Unabhängigkeit - dementsprechende Schwerpunkte herausgebildet hat. Daher steht Sialkot für das von unten gewachsene, primär kleinbetrieblich geprägte Industrialisierungsmuster im nördlichen Punjab (vgl. Kap. 3.3.2), für das die Sportartikelindustrie Sialkots ein typisches Beispiel ist.

63) BHAI 1947:17.
64) Ebd.:18-21.

2.1.3 Die Entstehung und Entwicklung der Sportartikelindustrie in Sialkot bis zur Unabhängigkeit

Fragt man in Sialkot nach dem Ursprung der Sportartikelproduktion, so erhält man - in einer Reihe von Variationen entsprechend dem jeweiligen Temperament des Befragten - folgende Geschichte zur Antwort: Einem britischen Offizier, der in Sialkots Militärquartier, dem *Cantonment* stationiert war, ging sein Tennisschläger kaputt. Da es sehr lange dauern würde, bis er aus England einen neuen Schläger bekäme, entschloß er sich, in den Basar zu gehen. Dort fragte er einen Handwerker, ob er seinen Tennisschläger reparieren könne. Der Handwerker versicherte ihm, daß dieses kein Problem für ihn sei. Er möchte doch in drei Tagen wiederkommen. Als die Zeit verstrichen war, ging der Offizier wieder zu jenem Handwerker in den Altstadt-Basar von Sialkot. Dieser hatte allerdings den Tennisschläger nicht repariert, sondern nach dem abgegebenen Muster in drei Tagen einen gänzlich neuen Tennisschläger hergestellt. Der Offizier war sehr erstaunt darüber, daß er einen völlig neuen Schläger erhielt, und erfreut über seine hohe Qualität. Dieses positive Urteil über die Fähigkeiten von Sialkots Handwerkern, Sportartikel herzustellen, verbreitete sich innerhalb der britischen Armee und in ganz Indien. So wurden nach und nach auch andere Sportartikel in Sialkot produziert und es entstanden neue Werkstätten und Betriebe, die sich mit der Zeit über die ganze Stadt verteilten. Schließlich wurde Sialkot für seine Sportartikel in aller Welt bekannt.

In den verschiedenen Versionen dieser Geschichte kommt zum Ausdruck, daß es nicht als gesichert gelten kann, ob es sich bei dem Briten um einen Offizier oder um einen Angehörigen einer christlichen Mission handelte,[1] oder ob am Anfang von Sialkots Sportartikelproduktion tatsächlich ein Tennisschläger, oder vielleicht doch ein Hockeyschläger stand[2]. Ebenso muß als unsicher gelten, ob die erste Herstellung eines Sportartikels im Altstadtbasar stattfand oder in der Greenwoodstreet im Mohalla Mianapura, einem der Standorte der ersten spezialisierten Sportartikel-Werkstätten in Sialkot (vgl. Abb. 2-2). Einige zentrale Elemente, die zur Entstehung der Sportartikelindustrie in Sialkot geführt haben, sind dennoch in dieser Geschichte enthalten. Andere Aspekte der Legende, die ich hier in der mir am häufigsten vorgetragenen Version wiedergegeben habe, bleiben unberücksichtigt.

Die Frage nach dem ungefähren Zeitpunkt, wann sich dieses Ereignis zugetragen haben könnte, ließ sich durch Befragungen nicht erhellen. Nach verschiedenen Indikatoren in Quellen der britischen Kolonialverwaltung und pakistanischer Veröffentlichungen über die Sportartikelindustrie Sialkots kristallisieren sich als Entstehungsphase die 60er Jahre des 19. Jhs. heraus. Auf das Jahr 1860 als Beginn der Sportartikelherstellung verweist der Titel einer von Quddus Pal im Jahr 1937 an der Punjab University in Lahore verfaßten Diplomarbeit "Sports industry, Sialkot - now in its seventy seventh year".[3] Zusätzlich wird in einer Veröffentlichung der 'Punjab Small Industries Corporation' der Ursprung der Sportartikelindustrie Sialkots mit

1) Vgl. bspw. die Darstellungen von Mohammad Sharif Ansari in WEISS 1991:121, oder von SHAH 1934:4.
2) Wie mir bspw. G. Ali Shabbir berichtete, vgl. auch SHABBIR 1986.
3) Der Verweis auf die Existenz dieser Diplomarbeit fand sich in der India Office Library in London, ohne daß dort oder an einem anderen Ort auch ein Exemplar verfügbar zu machen war.

dem Jahr 1860 angegeben.[4] Auf das Jahr 1870 datiert Mohammad Sharif Ansari, Managing Director der 'Pakistan Sports Coorporative Industrial Society', die erste Herstellung eines Tennisschlägers in Sialkot.[5] Ähnlich formuliert auch der District Census Report Sialkot von 1961: "The Sports Goods Manufacturing Industry was started at Sialkot round about 1870."[6] In der Anfangsphase der Sportartikelindustrie in Sialkot während der 60er und 70er Jahre findet die Herstellung von Sportartikeln zunächst nur vereinzelt in Schreiner- und Drechslerwerkstätten neben ihrer bisher üblichen Produktion statt. Im Laufe der 70er Jahren erfolgt eine erste Spezialisierung von Handwerkern auf die Sportartikelproduktion.

Ab 1880 erlangt Sialkots Sportartikelindustrie bereits überregionale und internationale Bedeutung. Zur Weltausstellung in Melbourne 1880 hat eine europäische Firma eine große Anzahl von in Sialkot hergestellten Tennis- und Badmintonschlägern zur Schau gestellt.[7] Von der zweiten *Punjab Exhibition of Arts and Manufacturers* in Lahore vom 24.12.1881 bis 21.1.1882 berichtet ihr Organisator J.L. KIPLING, daß sich unter den Ausstellungsstücken Sialkots Tennisschläger (rackets) und Spazierstöcke aus Rohr (canes) befanden:

> "The staple of Sialkot contributions was koftwork; there also came some excellent wood-work, notalby a fine door, purchased for the South Kensington Museum, and a carved mantle-piece contributed by Baron Bentinck, who also exerted himself to send forward phulkaris etc, Messrs. Greenwood contributes rackets and canes etc." (Report on the Punjab Exhibition 1881-82:25)

In dem ersten *Gazetteer* des Distrikts schreibt J.L. KIPLING von der *Lahore School of Art* im Jahr 1884 über die Besonderheiten von Sialkots Handwerkskünsten und ihren Produkten:

> "The industries for which Sialkot has a reputation in Punjab bazars are brass work of Daska and Pasrur, the koft or damascened work at Kotli Loharan and paper work of Sialkot. Amoung the Europeans, Sialkot Racquets and badminton bats with silver mounted riding canes, represent the manufactures of the district." (Punjab Government o.J. (1884):73-74)

Sehr genau macht KIPLING hier bereits die Unterscheidung zwischen einheimischem Bedarf und der Nachfrage durch Europäer. Mobile Händler, berichtet er weiter, vertreiben u.a. Tennis- und Federballschläger aus Sialkot, Federbälle aus Amballa und Tennisnetze aus Lahore in den Straßen von Kalkutta und Bombay.[8]

Bereits Mitte der 90er Jahre ist davon die Rede, daß die Sportartikelherstellung große Fortschritte gemacht hat. Aufträge für Polo- und Federballschläger treffen aus allen Teilen Indiens ein.[9] Mit der Gründung der Fa. Uberoi Ltd. durch die Brüder Ganda Singh und Jhanda Singh im Jahr 1888[10] entstand erstmals eine neue produktive Verbindung zwischen den Kaufleuten und Mittelsmännern, die vorrangig Hindus und Sikhs waren, und den hauptsächlich moslemischen Handwerkern in der Sportartikelbranche. Ganda Singh war nach WEISS (1991)

---

4) Punjab Small Industries Corporation 1976:731.
5) Vgl. WEISS 1991:121.
6) Director of Census, West Pakistan o.J.:12.
7) "The point of interest noted by the Deputy Commissioner in his report are the purchase by a European firm of a large quantity of Sialkot made tennisrackets and badminton bats for export to the Melbourne Exibition ..." (Punjab Government 1882:58)
8) Punjab Government o.J. (1884):75.
9) Punjab Government 1895:132.
10) WEISS 1991:123. Viele Autoren beziehen die Entstehung der Sportartikelindustrie auf dieses Datum.

zuvor Lehrer an der *Sialkot Mission High School*, dem heutigen *Murray College*, das Ende der 80er Jahre von der schottischen Mission in Sialkot gegründet wurde. Vorher hatte er sich als sprachlicher und finanzieller Vermittler zwischen Armee und Handwerk engagiert. Die Uberoi-Brüder begannen dann mit fünf oder sechs Handwerkern eine eigene Produktion zunächst von Kricketschlägern aufzubauen. Anschließend erweiterten sie dies um Badminton- und Tennischläger, Poloschläger, Kricket- und Hockeybälle, Hockeyschläger, Fußbälle, Golfschläger und Gymnastikgeräte.[11] Im Jahr 1899 trennten sich die Brüder Uberoi geschäftlich, blieben aber beide in der Sportartikelbranche tätig. Neun Jahre später, 1908 werden unter den Firmennamen 'Victoria Steam Works' und 'The Punjab Sports Works' die ersten beiden Sportartikel-Betriebe mit 122 bzw. 92 Arbeitern in Sialkot nach dem *'Factories Act'* angemeldet und registriert (vgl. Kap. 2.1.2).[12]

Zu Beginn der 20er Jahre haben sich einige Strukturmerkmale innerhalb der Sportartikelindustrie Sialkots herausgebildet, die sich qualitativ von der Situation des verarbeitenden Gewerbes im 19. Jh. unterscheiden. Nach dem Vorbild der Pioniere der Sportartikelindustrie, den Uberoi Brüdern, hat sich das Zusammengehen von Kaufleuten, die über Geschäftserfahrung, finanzielle Rücklagen und Sprachkenntnisse verfügen, mit den Handwerkern, die ihre technischen Fertigkeiten ebenfalls auf die Sportartikel-Herstellung spezialisiert haben, weiter ausgebreitet. Für das Jahr 1921 erfaßt der *Census of India* zwölf 'industrial establishments' in der Sportartikelproduktion in Sialkot mit insgesamt 679 Beschäftigten.[13] Diese Betriebe haben jeweils einen Manager, einen Aufseher und mit einer Ausnahme eine Schreibkraft. Organisatorisch sind zwei von ihnen registrierte Betriebe mit einem Direktor an der Spitze. Die übrigen zehn sind im Einzelbesitz, wobei neun Eigentümer Hindus sind und einer Europäer.[14] Das Management wird in allen zwölf Betrieben von Hindus ausgeübt. Darunter sind mit fünf *Khatris* und vier *Aggarwali* Angehörige typischer Händlerkasten besonders stark vertreten. Moslems sind als Eigentümer oder Manager in diesen Sportartikelbetrieben nicht vertreten, obwohl sie zu diesem Zeitpunkt generell im Punjab jeweils 15% der Eigentümer von Betrieben im Eigenbesitz bzw. der Manager aller Industriebetriebe stellen. Dies entspricht zwar bei weitem nicht ihrem Bevölkerungsanteil von 51,0%, widerspricht aber der weit verbreiteten Annahme, daß solche Funktionen so gut wie gar nicht von Moslems ausgeübt wurden.[15] Daneben gibt es weiterhin eine Reihe von Sportartikelhändlern, von denen 1921 etwa zehn über höhere Umsätze verfügen, da von ihnen Einkommensteuer erhoben wird.[16]

Die Sportartikelproduktion ist zu einem beherrschenden Sektor der Wirtschaft Sialkots geworden. Im Jahr 1920 produzieren etwa 5.000 Arbeiter Sportartikel im Wert von 1 Mio. Rs.[17] Läßt man einmal außer acht, daß ein Teil davon im Umland arbeitet, so entspricht dies einem Beschäftigungsumfang von etwa jedem fünften Erwerbstätigen der 70-Tausend-Einwohner-

11) Punjab Government 1921:122.
12) Punjab Government 1913:lxxx.
13) Government of India 1923:401.
14) Ebd.:416.
15) Population Census of India 1921, zit. nach SAINI 1975:18.
16) Punjab Government 1921:123.
17) Punjab Government 1921:123,129.

Stadt Sialkot. Anders als bei den Betriebseignern und Managern besitzen unter den Arbeitern die Moslems ein starkes Übergewicht. Da für die 20er Jahre keine diesbezüglichen Daten verfügbar sind, läßt sich ihre Bedeutung nur anhand von Angaben für 1946 verdeutlichen. Danach lag der Anteil der Moslems an der Arbeiterschaft von 947 Beschäftigten in den vier registrierten Sportartikelbetrieben bei 79,4%. Er war damit in der Sportartikelbranche deutlich höher als im Durchschnitt aller 53 hier erfaßten Betriebe von 65,7%.[18] Über 86% der 5.000 Beschäftigten in der Sportartikelindustrie von 1920 arbeiten in Heimarbeit oder in kleinen Werkstätten mit weniger als 10 Beschäftigten (vgl. Tab. 2.1-20). Sie leisten große Teile der Produktionsarbeit nicht nur für die Händler, sondern auch für die größeren Produktionsbetriebe mit eigenem Management. Diese Werkstätten und Heimarbeiter sind auf deren Aufträge angewiesen, da sie selber zwar über das nötige handwerkliche Knowhow verfügen, nicht jedoch über englische Sprachkenntnisse, um direkt Aufträge einholen zu können.

Tab. 2.1-20 Sportartikelbeschäftigte nach Betriebsgrößen 1921

Betriebe mit	Anzahl der Betriebe	Anzahl der Beschäftigten (abs.)	(in %)	Beschäftigte je Betrieb
über 100 Besch.	1	347	6,9%	347
50 - 99 Besch.	1	69	1,4%	69
20 - 49 Besch.	5	188	3,8%	38
10 - 19 Besch.	5	74	1,5%	15
Betriebe mit mind. 10 Beschäftigten	12	679	13,6%	56
Werkstätten[a] und Heimarbeiter	.	4.321	86,4%	.
Zusammen	.	5.000	100,0%	.

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) mit weniger als 10 Beschäftigten.
Quellen: Government of India 1923:401; Punjab Government 1921:123.

Nur knapp 14% der Sportartikelproduzenten sind in den zwölf Betrieben mit eigenem Management beschäftigt. Dies mag zahlenmäßig als ein nicht sehr hoher Anteil erscheinen und doch drückt sich gerade in diesen Betrieben eine grundlegende Veränderung des verarbeitenden Gewerbes in Sialkot gegenüber der rein handwerklich geprägten Struktur von 1881 aus. Neben dem Marktführer sind in einem Spektrum von 15 bis 69 Arbeitern elf weitere Betriebe entstanden (vgl. Tab. 2.1-20). Läßt man das größte Unternehmen außer Betracht, so arbeiten im Durchschnitt 30 Menschen in einem Sportartikelbetrieb. In den zehn 'industrial establishments' aus anderen Branchen in Sialkot, die der Census of India 1921 erfaßt, sind es im Durchschnitt 23 Beschäftigte.[19] Damit sind in Sialkot Betriebe im verarbeitenden Gewerbe entstanden, die sich, obwohl sie in ihrer Mehrzahl noch keine energiebetriebenen Maschinen nutzen, von ihrem Umfang, ihrer Arbeitsorganisation und Zusammensetzung (Management) her qualitativ abheben von den Handwerksbetrieben des 19. Jhs. in Sialkot mit durchschnittlich

18) ANWAR 1953:64.
19) Eigene Berechnungen nach Government of India 1923:404-410.

zwei Beschäftigten und nur einem einzigen Betrieb mit 21 Arbeitern (vgl. Tab. 2.1-9). Die Sportartikelindustrie hat dabei in Sialkot eine Vorreiterfunktion übernommen.

Der Branchenführer der Sportartikelindustrie Chaudhri Ganda Singh Uberoi erzielt mit seiner Firma "The Punjab Sports Works" 1920 allein 60% des Sportartikelumsatzes Sialkots von etwa 1 Mio. Rs.[20] Er ist mit seinen 347 Beschäftigten (1921) mit Abstand der größte Betrieb Sialkots. Bei ihm arbeiten mehr Menschen, als bei allen übrigen elf Sportartikelbetrieben mit mindestens 10 Beschäftigten zusammen. Allerdings sind davon nur 206 auch offiziell angemeldet.[21] Dies verweist darauf, daß er bereits innerhalb des Betriebs Subunternehmer einsetzt, um offiziell die Zahl seiner Beschäftigten niedrig zu halten. Die deutliche Diskrepanz, die gerade bei der größten Sportartikelfirma zwischen ihrem 60%-igen Umsatzanteil und einem Beschäftigungsanteil von nur 6,9% an Sialkots Sportartikelbranche hervortritt, ist ein Indiz für den Umfang der Vergabe von Auftragsarbeiten und der Zulieferbeziehungen zwischen den Betrieben mit eigenem Management und Zugang zum Endverbraucher einerseits und den Werkstätten und Heimarbeitern andererseits. Da der Produktionsprozeß zu dieser Zeit noch weitgehend ohne Maschinen durchgeführt wurde, steht das Produktionsvolumen in direkter Abhängigkeit zum Umfang der daran beteiligten Arbeiter. Es ist also davon auszugehen, daß etwa das Sechs- bis Achtfache dessen, was von den direkt Beschäftigten in den "Punjab Sports Works" erarbeitet wurde, an Auftragsarbeiten über Subkontrakteure an Werkstätten und Heimarbeiter weitergegeben wurde. Die anderen Sportartikelunternehmen und Händler sind dabei nicht anders vorgegangen. Daran wird deutlich, welch enges und vielfältiges Netz von Verflechtungen bereits zu diesem Zeitpunkt in Sialkots Sportartikelindustrie entstanden ist.

Die Entwicklung der Sportartikelindustrie bis zur Unabhängigkeit zeigt eine weitere Zunahme der registrierten Betriebe und ihrer Beschäftigten. Ende der 20er Jahre eröffnen zwei Sportartikelunternehmen permanente Verkaufsbüros in London. Nach Schätzungen des Department of Industries im Punjab aus dem Jahr 1929 werden fast 75% der in Sialkot hergestellten Sportartikel exportiert.[22] Ab 1930 erweitert sich die Zahl der registrierten Sportartikelproduzenten auf vier Betriebe mit insgesamt 770 direkt Beschäftigten. Diese verteilen sich auf 'The Punjab Sports Works' mit 517 Arbeitern, 'Pioneer Sports' mit 180, 'Chanan Sports' mit 50 und 'Mian Muhammad Karam Elahi' mit 23 Beschäftigten.[23] Nach einem durch die Weltwirtschaftskrise 1932/33 bedingten Rückgang steigt die Zahl der in den inzwischen auf fünf erweiterten größten und registrierten Sportartikelfirmen Beschäftigten im Jahr 1936 auf 1.161 an und erreicht damit ihren Höchststand vor der Unabhängigkeit (vgl. auch Tab. 2.1-17).[24] Für das Jahr 1940 werden nur noch vier Sportartikelbetriebe mit 874 Beschäftigten erfaßt.[25] Ein Jahr vor der Unabhängigkeit und Teilung des Subkontinents waren 1946 weiterhin vier Firmen für Sportartikel registriert, in denen 947 Menschen beschäftigt waren.[26]

---

20) Punjab Department of Industries 1921.
21) Punjab Government 1921:122.
22) Director of Industries, Punjab 1929:3-4.
23) Punjab Government 1936b:cxviii.
24) Punjab Department of Industries 1936; BHAI 1947:163.
25) Punjab Department of Industries 1940; BHAI 1947:163.
26) ANWAR 1953:56.

Die Entwicklung der führenden Betriebe der Sportartikelindustrie basierte nicht nur auf guten Geschäftskontakten zur britisch-indischen Armee und anderen Institutionen in Indien, in denen Sport getrieben wurde. Frühzeitige Besuche in England ermöglichen es Chaudhri Ganda Singh Uberoi 1903 und Chaudhri Jhanda Singh Uberoi 1911, die dortige Sportartikelbranche zu studieren, Rohstoffe und Maschinen zu bestellen und Lieferverträge zu vereinbaren. Zusätzlich holt Chaudhri Ganda Singh einen englischen Manager zur Organisation seiner Firma nach Sialkot.[27] Nach dem englischen Vorbild wurde ein Ausbildungssystem in den Betrieben eingeführt, das in dem *District Gazetteer* von 1920 wie folgt beschrieben wird:

> "Zunächst werden die Jungen für einige Monate auf ihre Eignung geprüft. Dafür erhalten sie 3 bis 4 Anna pro Tag [das entspricht etwa 1/4 des Lohns für einen ungelernten Arbeiter bzw. 15-20% eines gelernten Arbeiters[28]/J.Z.]. Dann werden ihre Eltern gefragt, ob sie die Jungen für drei Jahre verpflichten wollen [im Betrieb zu arbeiten und zu lernen /J.Z.]. Sie werden dann für einfache Tätigkeiten wie das Zusammennähen von Bällen angelernt und wenn sie älter sind, werden ihnen kompliziertere Arbeitsschritte beigebracht. Nach der ersten Phase, verpflichten sie sich meist nochmal und werden dann auf Stücklohn eingestellt. ... Viele der Jungen verlassen den Betrieb nach sechs Jahren und viele bleiben auch für 14 oder 16 Jahre." (Punjab Government 1921:122; Übersetzung J.Z.)

Als großes Problem wird beschrieben, daß viele Arbeiter, nachdem sie in Chaudhri Ganda Singhs Werkstätten gelernt haben, den Betrieb verlassen, sich selbständig machen und eigene Werkstätten eröffnen.

Das besondere Erfolgsrezept von Chaudhri Ganda Singh Uberoi scheint in der Kombination mehrerer Faktoren zu liegen. Erstens hat er frühzeitig die Chancen und Möglichkeiten, die sich aus der Vermittlung von Geschäften mit Angehörigen von Kolonialinstitutionen ergeben, ebenso erkannt wie seine persönlichen Qualifikationen, die er darin einbrachte. Zweitens setzte er auf eine Verknüpfung von Handel und Produktion. D.h. er wurde Unternehmer und begann sich - im Geiste der Zeit - auf Massenproduktion einzurichten, auch wenn die Tätigkeiten seiner Arbeiter ausschließlich handwerkliche und weitgehend ohne jede Maschine durchzuführen waren. Dies hinderte ihn nicht daran, Anfang des 20. Jhs. mit dem Import eines Benzinmotors aus England auch moderne Technologie in seinem Betrieb einzusetzen und zugleich die Zahl seiner Arbeitskräfte kontinuierlich bis auf über 500 zu Anfang der 30er Jahre auszubauen.[29]

Drittens gelang es ihm, sein Angebotsspektrum durch den Import englischer Rohstoffe und Materialien für seine Sportartikel zu verbreitern. Dies versetzte ihn in die Lage, den englischen Qualitäts- und Design-Vorstellungen zu entsprechen und gab ihm einen entscheidenden Vorsprung gegenüber seiner Konkurrenz. Für die europäischen und das heißt zunächst nur englischen Sportartikelabnehmer war die Qualität der Kricketschläger aus lokaler oder kaschmirischer Weide nicht gut genug. Dieser Markt konnte erst durch Importe von englischen Weidenholz erschlossen werden. Daneben wurden noch weitere Materialien und Zubehör für Sportartikel aus England importiert und verarbeitet.[30] Auf dieser Grundlage wurde er viertens

27) Punjab Government 1921:122.
28) Punjab Government 1936:cxi.
29) Punjab Government 1936b:cxviii.
30) Punjab Government 1921:129-130.

auch zum Vorreiter im Exportgeschäft. Der Export von Sportartikeln nach England nahm gerade während des 1. Weltkriegs besonders stark zu, beschränkte sich aber nicht allein darauf. Sialkots Sportartikel "sind jetzt auch in Japan, Amerika, Australien, Afrika, Mesopotamien und anderen Ländern zu finden, vor allem im *British Empire*" schreibt der *District Gazetteer* von 1920.[31] Fünftens wäre all dieser dynamische Unternehmergeist und privatwirtschatliche Erfolg und Gewinn nicht möglich gewesen, wenn es nicht - wie oben bereits dargestellt - ein breites Fundament selbständiger Werkstätten mit qualifizierten Produzenten von Sportartikeln und Beiprodukten in Sialkot gegeben hätte. Ohne sie ließe sich das Auftragsvolumen nicht so flexibel bewältigen. Wobei es gerade die unabhängigen Produzenten sind, die vollständig das Risiko in Zeiten mangelnder Aufträge zu tragen haben. Insofern erweist sich auch die Ausbildung von jenen als lohnenswert, die als Ausgelernte die Großbetriebe verlassen und sich selbständig machen.

Faßt man die Entwicklung der Sportartikelproduktion in Sialkot zwischen 1860 und 1947 zusammen, so lassen sich im Verlauf dieser neun Jahrzehnte drei Phasen unterscheiden. In der Entstehungsphase während der 60er und 70er Jahre des 19. Jhs. werden Sportartikel zunächst sporadisch und neben den bisher üblichen Produkten von vorrangig moslemischen Handwerkern im Basar hergestellt. Mit der Zeit bilden sich erste spezialisierte Werkstätten für Sportartikel heraus. Städtische Kaufleute, vorrangig Hindus und Sikhs mit guten Beziehungen zu den Kolonialinstitutionen wirken als Vermittler der Aufträge. Die Konsolidierungsphase von den 80er Jahren bis etwa zur Jahrthundertwende ist durch eine Belebung und Ausdehnung des Handels gekennzeichnet. Dies basiert vorrangig darauf, daß das gesamte britische Kolonialreich in Indien als Absatzmarkt von Sialkots Sportartikeln eröffnet wird. Händler und Kaufleute spezialisieren sich auf diesen Bereich und es kommt zu den ersten Investitionen von Sikh- und Hindu-Händlern, die mit der Produktion von Sportartikeln in eigenen Betrieben beginnen. Sie werden dadurch zu (Klein-) Unternehmern. Ihre Arbeiterschaft setzt sich neben ehemaligen Handwerkern zunehmend auch aus landlos gewordenen Bauern und abgewanderten Landarbeitern zusammen. Die ersten fünf Jahrzehnte des 20. Jhs. können als eine Phase der Etablierung und Differenzierung der Sportartikelindusrie Sialkots bezeichnet werden. Im Laufe dieser Periode bildet sich ein differenziertes Gefüge von unterschiedlichen Betriebstypen heraus. Es entstehen schrittweise größere Betriebe, mit 20, 50 und über 100 Beschäftigten. Mit dem Einsatz von Benzinmotoren oder Dampfmaschinen hält in diesen Betrieben auch moderne Technik Eingang. Daneben gibt es eine Reihe inzwischen fest etablierter Sportartikelhändler in Sialkot. Als dritte Gruppe wächst beständig die Zahl der selbständigen Werkstätten, die für ihre Arbeit auf die Vergabe von Aufträgen der ersten beiden Gruppen angewiesen sind.

Der Motor für die dynamische Entwicklung der Sportartikelindustrie liegt neben der Ausweitung des Produktionsspektrums, insb. um Hockeyschläger und Fußbälle, vor allem in der systematischen Erschließung des Exportmarktes. Auch wenn der Export in dieser Phase noch weitgehend auf das britische Kolonialreich beschränkt bleibt, so wirkt er doch neben dem Absatz auf dem indischen Subkontinent als wichtige zusätzliche Belebung. Parallel zur Aus-

31) Eigene Übersetzung nach Punjab Government 1921:122.

dehnung des Exportanteils werden von den größeren Betrieben der Branche nicht nur Maschinen, sondern auch kontinuierlich Rohstoffe und Teilfertigprodukte für die Sportartikelproduktion importiert. Damit ist die Einbindung der Sportartikelindustrie Sialkots in die - in dieser Phase noch kolonial geprägte - Weltarbeitsteilung vollzogen. Den Abschluß findet diese Phase mit der Einbeziehung Britisch-Indiens in den 2. Weltkrieg und den Folgen der mit der Unabhängigkeit zusammenfallenden Teilung des Subkontinents. Für Sialkots Sportartikelproduzenten beginnt mit der Unabhängigkeit Pakistans eine Phase des Umbruchs und des Neuanfangs.

2.1.4 Zusammenfassung der strukturellen Merkmale der Entstehung der Sportartikelindustrie in Sialkot

Zum Abschluß dieser wirtschaftsgeographischen Analyse der Entstehungs- und Entwicklungsbedingungen der Sportartikelindustrie in Sialkot bis zur Unabhängigkeit Pakistans sollen hier die strukturellen Merkmale dieses Prozesses noch einmal zusammengefaßt werden. Dies geschieht in einem Rückgriff auf die eingangs dargelegte Zielstellung, den Entstehungs- und Entwicklungsprozeß der Sportartikelindustrie auf das darin wirksame Wechselverhältnis von endogenen und exogenen Einflußfaktoren hin zu untersuchen. In der Analyse der Siedlungs- und Wirtschaftsstruktur des Distrikt Sialkot zu Beginn der zweiten Hälfte des 19. Jhs. (in Kap. 2.1.1) wurde der Stand der gesellschaftlichen Arbeitsteilung und insb. der Handwerksentwicklung dargestellt, um damit die endogenen Voraussetzungen für die weitere Entwicklung aufzuzeigen. Der Distrikt Sialkot verfügt über einen - für das Punjab - überdurchschnittlich stark ausgeprägten handwerklich orientierten Bevölkerungsanteil. Seine handwerkliche Produktion weist eine Reihe von Spezialisierungen auf und ist mit einigen hochwertigen Produkten - z.T. schon über Jahrhunderte hinweg - in überregionale Wirtschaftskreisläufe einbezogen. Die arbeitsteilige Organisation des Produktionsprozesses als Schritt auf dem Weg zur Industrialisierung bleibt allerdings der Ausnahmefall und auf einzelne Produkte beschränkt. Aus diesen Faktoren geht hervor, daß das Handwerk generell im Distrikt Sialkot innerhalb des Punjab über einen relativ hohen Entwicklungsstand verfügte. Dabei ist hervorzuheben, daß in den Bereichen, aus denen heraus sich die Sportartikelproduktion entwickelt (Holz- und Lederverarbeitung) bis zu dieser Phase noch keinerlei Spezialisierung eingetreten ist. Dies unterscheidet die Sportartikelbranche von der Durchsetzung der Herstellung chirurgischer Instrumente innerhalb des bereits historisch mit vielfältigen Spezialisierungen im Raum Sialkot hervorgetretenen metallverarbeitenden Handwerks. Es unterscheidet das Handwerk Sialkots aber auch von anderen Städten im Punjab, die eine höhere Spezialisierung in der Holzbearbeitung aufweisen, wie bspw. Bhera oder Chiniot, deren *Tarkhan* weithin für ihre Holzschnitzkunst berühmt waren.

Der Anschluß des Punjab an das britische Kolonialreich in Indien führte zu einem massiven Strukturwandel innerhalb des Punjab, der sich auch im Distrikt Sialkot niederschlägt (vgl. Kap. 2.1.2). Nach der Übernahme der politischen Herrschaft durch eine europäische Kolonialmacht werden bald auch ihre wirtschaftlichen Interessen wirksam. Diese kommen sowohl in

der Erhebung von Steuern und sonstigen Abgaben zur Finanzierung des kolonialen Herrschaftsapparats zum Ausdruck als auch in den Absatzbedürfnissen der englischen Industrie oder ihren Rohstoffinteressen, beispielsweise an Baumwolle. Dies waren auch die zentralen Motive der wirtschaftlichen Inwertsetzung großer Teile des Punjabs durch die Kanalkolonien.

In Sialkot war der Strukturwandel durch einen breiten Prozeß der Auflösung sozialer Bindungen in den ländlichen und städtischen Regionen des Distrikts gekennzeichnet. Die Veränderungen im Landbesitz machten viele zu Landlosen und führten zu einer massiven Abwanderung in die Städte und später in die Kanalkolonien. Das städtische Handwerk war gerade in seinen Spezialisierungen einem starken Rückgang des Absatzes ausgesetzt. Diese Auflösungserscheinungen der endogen entwickelten Lebens- und Arbeitswelt durch die exogenen politischen Veränderungen führten notgedrungen zu einem Prozeß des Suchens nach neuen Überlebensmöglichkeiten.

Die Entstehung der Sportartikelindustrie in Sialkot ist als Ergebnis dieses Such-Prozesses anzusehen, der zu einer ökonomischen und sozialen Neuorientierung geführt hat. In Ermangelung gesicherter Absatzbedingungen im Handwerk erfolgt eine Umorientierung auf die kaufkräftige Nachfrage der neuen politischen Elite und der Kolonialinstitutionen. Dieses Umdenken in Verbindung mit einem historischen Zufall führte zur Entstehung eines eigenständigen Wirtschaftszweiges in Sialkot. Durch die soziale Entwurzelung von Landlosen, Landarbeitern und Handwerkern war eine breite Bereitschaft gegeben, eine neue Tätigkeit aufzunehmen.

In sozialer Hinsicht führte diese Umorientierung dazu, daß neue gesellschaftliche Schichten und Beziehungen entstanden. Zum einen wird eine Reihe von Händlern zu Erzeugern und Unternehmern während zugleich aus Landlosen oder Handwerkern eine städtische Arbeiterschaft im Sinne von abhängig Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe entsteht. Darüber hinaus entwickeln sich vielfältige Zwischenformen formaler Selbständigkeit und ökonomischer Eingebundenheit, die gerade für den später so benannten "informellen Sektor" kennzeichnend sind. So gesehen war die Entstehung der Sportartikelindustrie in Sialkot weniger eine technische Herausforderung, d.h. eine Frage der Weiterentwicklung handwerklicher Fertigkeiten und Fähigkeiten. Vielmehr ist sie als ein endogener Schritt der produktiven Verarbeitung der durch exogene gesellschaftspolitische Veränderungen eingetretenen sozialen wie ökonomischen Krise anzusehen. Die Strukturen, die sich mit der Sportartikelproduktion in Handwerk und Industrie im Distrikt Sialkot bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts herausbilden, beinhalten bereits eine Reihe von Merkmalen, die nach der Unabhängigkeit als kennzeichnend für eine peripher-kapitalistische Entwicklung (vgl. Kap. 1.2.2) angesehen werden können. ALAVI (1980) diskutiert diese Aspekte unter dem Begriff der "kolonialen Produktionsweise". Auf der Grundlage des vorgestellten empirischen Materials soll hier jedoch lediglich auf einige Strukturmerkmale hingewiesen werden, die unter kolonialen Bedingungen entstanden sind und so als historische Anlage die Perspektive einer peripher-kapitalistischen Entwicklung ermöglichen. Inwiefern diese auch realisert wird, ist erst am Ende dieser Studie zu diskutieren.

Die Sportartikelproduktion stellt in den ersten fünf Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts den wichtigsten Wachstumsmotor innerhalb von Handwerk und Industrie des Distrikts Sialkot dar.

Alte Produktionsschwerpunkte des Handwerks werden aufgegeben, andere und z.T. neue Bereiche in Handwerk und Industrie bleiben hinter der Entwicklung der Sportartikelbranche zurück. Die dominante Stellung der Sportartikelproduktion zeigt sich einerseits in ihrem Beschäftigungsanteil an den Industriebeschäftigten, der sich zwischen 74,7% (1911), 83,5% (1930) und 46,7% (1939) bewegt (vgl. Tab. 2.1-17). Zum anderen macht ihn sein Exportanteil zu einem herausragenden Sektor innerhalb des verarbeitenden Gewerbes des Distrikts.

Die interne Arbeitsteilung der Sportartikelbranche basiert auf einem System untereinander verflochtener ungleichartiger Betriebe. In mehr oder weniger engem Kontakt zu den Kolonialinstitutionen entwickelt sich zunächst ein großes Unternehmen, dem später einige weitere mittelgroße Betriebe folgen. Aus dem Kreis der hier Beschäftigten treten kontinuierlich Menschen heraus und machen sich selbständig. Es entsteht eine große Anzahl von Werkstätten, die im Auftrag der mittleren und größeren Betriebe oder von Händlern arbeiten. Letztere bilden die dritte Gruppe, die in dieser Branche tätig ist, jedoch über keine eigenen Produktionsanlagen verfügt. Diese heterogene Betriebsstruktur beinhaltet ungleiche Arbeits- und Einkommensbedingungen, die sich zu sozialen Disparitäten und Abhängigkeitsstrukturen entfalten können.

Die Sportartikelproduktion ist zunächst auf die Nachfrage der politischen Elite und der Kolonialinstitutionen orientiert und damit auf den Binnenmarkt ausgerichtet. Da die politische Macht aber nicht in den Händen der nationalen oder lokalen Elite liegt, sondern bei einer europäischen Kolonialmacht, werden vielfältige exogene Einflüsse wirksam. Diese beziehen sich - wie oben dargestellt - nicht nur auf europäische Berater und Arbeits- bzw. Ausbildungsordnungen, sondern greifen durch den Import englischer Maschinen, Rohstoffe und Teilfertigwaren recht weit in den Produktionsprozeß selber ein. Damit wird der Schritt zur Einbindung von Sialkots Sportartikelproduktion in weltweite Wirtschaftskreisläufe vollzogen. Diese sind über die Elemente Technologie und Nachfrage von den Bedingungen des kolonialen "Mutter"landes dominiert. Die Außenorientierung wird durch das zunehmende Gewicht des Exports von Sportartikeln verstärkt. Zugleich wirkt die koloniale Abhängigkeit als Schranke für den Export, da er weitgehend auf England und seine anderen Kolonien beschränkt bleibt. Da es sich bei der Produktion von Sportartikeln um einen arbeitsintensiven Herstellungsprozeß handelt, kommt es zu einem relativ breiten Beschäftigungseffekt. Trotzdem ist dieser Produktionszweig keineswegs in der Lage, die Marginalisierungsprozesse, die insbesondere durch die Veränderungen in der Landwirtschaft des Distrikts ausgelöst wurden, auch nur annähernd zu kompensieren. Als Ausweg bleibt für sehr viele daher nur die Abwanderung. Trotz dieser Strukturmerkmale, die Deformationen der kolonialen Wirtschaftsentwicklung im Raum Sialkot kennzeichnen, bleibt die Entstehung der Sportartikelindustrie in Sialkot - wie oben dargelegt - eine produktive Verarbeitung des exogen bestimmten Strukturwandels im Punjab. Ihr kommt dabei insbesondere das Verdienst zu, der Gefahr eines allgemeinen wirtschaftlichen Abstiegs des Distrikts und einer Auszehrung gegenüber den Kanalkolonien - wie es viele Städte und Regionen des Altsiedellandes im Punjab erfuhren - etwas entgegengestellt zu haben.

2.2 Die Entwicklung der Sportartikelindustrie in Sialkot von 1947 bis zum Ende der 70er Jahre

Mit der Gründung Pakistans am 14. August 1947 stand auch Sialkots Sportartikelindustrie vor einer grundlegend veränderten Etappe ihrer Entwicklung. Während Pakistan zu diesem Zeitpunkt nur in sehr geringem Maße über industrielle Großbetriebe, Arbeiter und Unternehmer verfügte, konnte Sialkot in der Sportartikelproduktion und darüber hinaus in der Herstellung von chirurgischen Instrumenten, Eßbestecken, Musikinstrumenten, Schlössern, Pokalen und anderen Produkten auf eine breite Schicht moslemischer Arbeiter und in Teilbereichen auch Händler sowie Kleinunternehmer und Werkstattbesitzer mit eigenen Geschäftserfahrungen verweisen. Wie sich die pakistanische Sportartikelindustrie von 1947 bis zum Ende der 70er Jahre entwickelt hat, soll im folgenden nachgezeichnet werden.

Die Darstellung orientiert sich an den weitgehend politisch bestimmten Phasen der gesellschaftlichen Entwicklung in Pakistan. Sie haben auch in ihren wirtschaftspolitischen Akzentsetzungen Bestand, wie es beispielsweise AMJAD (1974 und 1982), ADAMS & IQBAL (1987) und NOMAN (1988) gezeigt haben. Das Ziel dieses Kapitels besteht darin, die Entwicklung der Sportartikelindustrie, ihrer Beschäftigung, Produktion sowie ihrer Exporte darzustellen, ihre Veränderungen zu verdeutlichen und Einflußfaktoren dafür zu benennen. Darüber hinaus soll insbesondere das interne Gefüge der Sportartikelindustrie aus Exportbetrieben, Werkstätten, Kleinstbetrieben und Heimarbeitern in ihren historischen Veränderungen beleuchtet werden. Da es für den Bereich der Kleinproduktion in Pakistan keine regelmäßige statistische Erhebung gibt, fehlt dies auch für den Bereich der Sportartikelindustrie. Als Indikator für den Produktionsumfang der gesamten Branche läßt sich auf die Exportstatistik zurückgreifen, die als einzige eine lückenlose Datenreihe von 1947 an aufweist. Seit 1955 wird in regelmäßigen Abständen der 'Census of Manufacturing Industries' (CMI) erhoben. Die darin enthaltenen Sportartikelbetriebe umfassen nur einen Teil der führenden Exportfirmen Sialkots, während die Kleinbetriebe grundsätzlich nicht aufgenommen sind. Für diesen Bereich wird im folgenden zusätzlich auf Erhebungen des 'Directorate of Industries', der 'Punjab Small Industries Corporation' (PSIC), sowie den 'Survey of Small and Household Manufacturing Industries' (SSHMI) zurückgegriffen.

2.2.1 Die Umstrukturierung der Sportartikelindustrie Sialkots nach 1947 und ihre Konsolidierung bis zum Ende der 50er Jahre

A. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 1947-1958

Die Wirtschaftspolitik der ersten Dekade Pakistans hat nach PAPANEK (1970:84-86) zwar 'brilliante' Entscheidungen hervorgebracht, sie war allerdings von Zufälligkeiten und Ad-hoc-Entscheidungen geprägt, die nicht einem integrierten Wirtschaftskonzept entsprangen. Vor 1959 stand die wirtschaftliche Entwicklung nicht im Mittelpunkt der Regierungsprogramme. Während in den ersten fünf Jahren eine allgemeine Laissez faire-

Politik vorherrschte, nahm der Staat seit 1952 über eine strengere Devisenkontrolle und die Schaffung der Pakistan Industrial Development Corporation (PIDC)[1] direkten Einfluß auf neue Investitionen und Betriebsgründungen.[2] Das Schwergewicht der Industrialisierungspolitik lag in dieser Zeit bei industriellen Großprojekten, mit denen man vorrangig das Ziel einer breiten Importsubstituierung anstrebte.

Der Kleinindustrie Pakistans wurde mit der All-Pakistan Cottage and Small-scale Industries Conference am 14.-15. Juli 1952 in Lahore, an der auch vier Vertreter aus Sialkot teilnahmen, besondere Aufmerksamkeit geschenkt.[3] Parallel dazu wurde auch ein Entwicklungsbericht über die Klein- und Heimindustrie im Punjab veröffentlicht, der u.a. herausstellt, daß in diesem Bereich 196 verschiedene Produkte für den einheimischen und Exportmarkt hergestellt werden.[4] Als generelle Entwicklungslinie für die Kleinindustrie wird der lokale Zusammenschluß in Kooperativen empfohlen.[5] Für das Punjab werden bis 1952 bereits 379 solcher kleinindustrieller Zusammenschlüsse in Kooperativen registriert.[6] Auf dem Gebiet der Versorgung der Kleinbetriebe und Werkstätten mit Rohstoffen wird vor allem auf den Aufbau einer importsubstituierenden Großindustrie, so bspw. im Bereich der Eisen- und Stahlverhüttung und der Baumwollspinnerei, gesetzt.[7]

Betrachtet man die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen dieser Überlegungen, so zeigt sich, daß bspw. im ersten Fünfjahrplan Pakistans für 1955-1960 nur 3% der staatlichen und 7% der privaten Investitionen im industriellen Sektor zugunsten der Kleinindustrie vorgesehen waren (vgl. auch Tab.3.1-2).[8] DITULLIO (1972:21-28) sieht das Charakteristische der Industriepolitik dieser Zeit darin, daß sie nicht darauf abzielt, vorhandene Kleinbetriebe in die Lage zu versetzen, sich zu erweitern und ihre Kapazitäten zu modernisieren, sondern daß mit hohem finanziellen Aufwand neue Großbetriebe geschaffen werden. Gemessen an der Entwicklung des Volkseinkommens muß die erste Dekade Pakistans als Phase der Stagnation betrachtet werden. Das Bruttosozialprodukt (BSP) pro Einwohner von 1958/59 liegt mit 312 Rs. auf dem selben Niveau wie 1949/50 (311 Rs.).[9] Das verarbeitende Gewerbe Pakistans erfährt in dieser Zeit einen deutlichen Aufschwung. Sein Anteil am BSP steigt in West-Pakistan von 7,8% (1949/50) auf 12,0% (1959/60) (vgl. Tab. 2.2-1). Die Angaben über den Anteil der Kleinproduktion am BSP basieren in Pakistan auf Schätzungen, die jeweils für bestimmte Perioden von einer konstanten Wachstumsrate ausgehen (vgl. Tab. 3.2-8/9). Dabei widerspiegeln diese Angaben in etwa die groben Entwicklungstendenzen innerhalb dieses Wirtschaftszweiges. Entsprechend den oben angedeuteten Schwerpunktsetzungen kommt es zu einem starken Bedeutungsverlust der Kleinproduktion im Verhältnis zur aufstrebenden Groß-

---

1) Vgl. ausführlicher dazu PAPANEK 1970:91-105.
2) KOCHANEK 1987:76-77.
3) Government of Pakistan 1952.
4) KUREISHI 1952:51-55.
5) So auch bereits 1949 in Government of Pakistan 1949:33.
6) KUREISHI 1952:35-49.
7) Government of Pakistan 1952:3; KUREISHI 1952:3.
8) DITULLIO 1972:2-3.
9) Angaben in konstanten Preisen von 1959/60, nach BHATIA 1990:55.

und Mittelindustrie. Beträgt der Anteil der Kleinindustrie 1949/50 noch 71% am verarbeitenden Gewerbe, so kommt es Mitte der 50er Jahre zu etwa gleichgewichtigen Anteilen.[10] Bis 1959/60 übersteigt die Wertschöpfung der Groß- und mittelständischen Industrie den Beitrag der Kleinbetriebe und Werkstätten um etwa ein Drittel.

Tab. 2.2-1 Der Beitrag von Groß- und Mittelindustrie und der Kleinproduktion zum Bruttosozialprodukt[a] (BSP) in Pakistan 1949/50 - 1993/94

Jahr	Anteil des verarbeitenden Gewerbes am BSP (in %)	Wertschöpfung der Groß- und Mittelindustrie (in Mio. Rs.)	(in % BSP)	Wertschöpfung der Kleinproduktion[b] (in Mio. Rs.)	(in % des BSP)	(in % des verarb. Gewerb.)
1949/50	7,8%	277	2,2%	684	5,5%	71,2%
1954/55	10,8%	802	5,5%	767	5,3%	48,9%
1959/60	12,0%	1.159	6,9%	859	5,1%	42,6%
1964/65	15,1%	2.523	10,8%	991	4,2%	28,2%
1969/70	16,0%	4.043	12,5%	1.144	3,5%	22,1%
1974/75	16,2%	4.871	12,1%	1.627	4,0%	25,0%
1979/80	16,0%	6.417	11,7%	2.386	4,3%	27,3%
1980/81	13,8%	27.451	10,1%	9.995	3,7%	26,7%
1985/86	15,3%	42.220	11,3%	14.960	4,0%	26,2%
1990/91	17,3%	56.577	12,4%	22.392	4,9%	28,4%
1993/94[c]	18,4%	66.459	12,9%	28.522	5,5%	30,0%

Anmerkung: a) Angaben bis 1979/80 in konstanten Faktorpreisen von 1959/60, ab 1980/81 auf neuer methodischer Grundlage in konstanten Faktorpreisen von 1980/81; b) Die Angaben für die Kleinproduktion basieren auf Schätzungen, die für bestimmte Perioden von einer konstanten Wachstumsrate in diesem Bereich ausgehen (vgl. Tab. 3.2-9); c) provisorisch.
Quellen: Government of Pakistan 1991: Economic Survey 1990/91. Islamabad, App. S. 26-27,33; Government of Pakistan 1994: Economic Survey 1993/94, App. S. 21.

In dieser Phase der Entwicklung Pakistans ist das hohe industrielle Wachstum mit einem deutlichen Aufschwung der Beschäftigung verbunden. Nach FAROOQ (1973:298) konnten in den 50er Jahren 70% der Erwerbspersonen, die in der Landwirtschaft keine Arbeit fanden, in der Industrie beschäftigt werden. Dies führte dazu, daß der Anteil der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe von 9,6% (1951) auf 13,6% (1960/61) und damit auf ein bis heute nicht überschrittenes Niveau angehoben werden konnte (vgl. Tab. 3.2-4).

B. Die Entwicklung der Sportartikelindustrie nach 1947

Die Sportartikelproduktion war während des 2. Weltkriegs aufgrund der hohen Nachfrage durch die britische Armee auf das Drei- bis Vierfache ihrer Vorkriegsproduktion angestiegen (vgl. auch Kap. 2.1.3).[11] Von Sialkot aus wurden bspw. auch die britischen Truppen auf der Arabischen Halbinsel versorgt. Die Zahl der auf Sportartikel spezialisierten Betriebe war in diesen Jahren auf 3.000 gestiegen.[12] Sie beschäftigten etwa 30 Tausend Menschen im Distrikt

10) Vgl. auch OSMAN 1959:26.
11) ANWAR 1953:56.
12) ANDRUS & MOHAMMED 1958:196.

Sialkot.[13] Die Umstellung auf die Nachkriegssituation mit einem schlagartigen Nachlassen der Aufträge des Militärs und dem Einsetzen von Importbeschränkungen in Großbritannien und den USA machten Sialkots Sportartikelindustrie bereits 1945-46 einige Schwierigkeiten.[14] Mit der Unabhängigkeit Pakistans am 14. August 1947 war die Teilung des Subkontinents verbunden. Dies führte in Pakistans Sportartikelindustrie zu einer ganzen Reihe von direkten und in der Folgezeit auch mittelbaren Problemen.

Mit den Flüchtlingsbewegungen nach 1947 verließ ein großer und insbesondere der finanzstarke Teil von Unternehmern und Kaufleuten die Stadt Sialkot. Nicht nur ihre Geschäftserfahrung, auch ihre Geschäftskontakte, ihre finanziellen Ersparnisse und Rücklagen gingen für Sialkot verloren. Von den 53 registrierten Industriebetrieben aller Branchen in Sialkot wurden 1947 41 geschlossen. In den übrigen 12 Betrieben arbeiteten nur noch 410 oder 10,3% von ehemals 3.979 Arbeitern.[15] Alle vier registrierten Sportartikelbetriebe, die 1946 noch 947 Arbeiter beschäftigt hatten, wurden 1947 geschlossen, weil ihre Eigentümer nach Indien geflüchtet waren. Der Export von Sportartikeln sank von 3,57 Mio Rs. (1946/47) auf nur noch 821 Tsd. Rs (1947/48) und damit innerhalb eines Jahres auf nur 23,0%.[16] Stark betroffen war auch der Finanzsektor. Von den 19 Banken im Distrikt Sialkot wurden 1947 17 geschlossen und ihr Kapital nach Indien verlagert.[17] Zum zweiten bedeutete die Teilung des Subkontinents, daß ein großer Teil des Absatzmarktes und auch der Bezugsquellen von wichtigen Rohstoffen, wie bspw. Holz aus Kaschmir, für Sialkots Sportartikel verloren waren. Ein dritter Problembereich entstand dadurch, daß Pakistan im September 1949 die Abwertung des Britischen Pfundes und der Indischen Rupie nicht mitvollzog. Indien erkannte diesen Schritt nicht an und blockierte dadurch bis Februar 1951 jeglichen Handel zwischen Pakistan und Indien.[18] Auf der anderen Seite führte das Festhalten der pakistanischen Regierung an einer Überbewertung der Rupie zwar zu einer Verbilligung der Importe, die Exporte wurden jedoch dadurch relativ verteuert. Dies brachte den eingewanderten Kaufmanns- und Großhandelsfamilien in Karachi große Gewinne ein. Sialkots Sportartikelproduzenten hatten dadurch einen zusätzlich erschwerten Start für die Neuorganisierung ihres Exportgeschäfts.

Die Kontinuität der Sportartikelproduktion in Sialkot trotz der großen Flüchtlingsbewegungen war vor allem darin begründet, daß die Mehrzahl der Handwerker und Arbeiter - nicht nur in dieser Branche - zu den Moslems zählten. ANWAR (1953) hat in seiner Analyse der Folgewirkungen der Teilung des Subkontinents auf die Industrie in Sialkot darauf verwiesen, daß von den 3.979 Arbeitern in den 53 registrierten Industriebetrieben im Distrikt Sialkot (1946) 65,7% Moslems waren. In den vier Sportartikelbetrieben machten die Moslems sogar 79,4% der Arbeiter aus. Dieser erhöhte Anteil moslemischer Arbeiter ist u.a. auch dadurch zu erklären, daß große Teile der Sportartikelproduktion mit der Be- und Verarbeitung von Leder

13) MESSERSCHMIDT 1952:121.
14) Board of Economic Inquiry, Punjab o.J.(1946):3,13-15.
15) ANWAR 1953:60,65.
16) Ebd.:56, 102.
17) Ebd.:72.
18) Ebd.:114-115; STEPHENS 1964:273/274.

bspw. zu Fußbällen und von Därmen zur Bespannung von Tennis- und Badmintonschlägern beschäftigt waren. Diese Tätigkeiten galten unter den Hindus als unrein und wurden daher vorrangig von Moslems ausgeübt. Nimmt man diesen Anteil moslemischer Sportartikelproduzenten in den vier Großbetrieben als Indikator für die Branche insgesamt, so wird deutlich, daß auch nach 1947 eine breite Arbeiterschaft mit vielen Erfahrungen und großem technischen Knowhow in Sialkot vorhanden war.

Das Problem bestand vielmehr darin, die vorrangig von Hindus oder Sikhs ausgeübten Positionen im Management des Exportgeschäfts auszufüllen. Viele der Werkstätten und Kleinbetriebe wurden insb. seit den 20er Jahren auch von moslemischen Handwerkern geleitet, z.T. waren auch moslemische Händler in den letzten Jahrzehnten vor der Unabhängigkeit tätig. Letztere hatten ihre Wurzeln im Handel mit Fellen und Häuten - wie auch die berühmt gewordenen Chinioti-Familien, die in den Kreis der 44 reichsten Industriellenfamilien Pakistans aufstiegen.[19] Die meisten dieser moslemischen Sportartikelunternehmen und -händler verfügten allerdings - zu diesem Zeitpunkt - kaum über ausreichende Rücklagen, um größere Aufträge vorzufinanzieren noch über umfassende Geschäftskontakte, um Exportaufträge in bisher üblichem Umfang zu akquirieren. Diese Situation wurde von allen Beteiligten als eine Herausforderung angesehen. Die sich daraus ergebende Umstrukturierung der Sportartikelindustrie in Sialkot beinhaltete bis zum Ende der 50er Jahre folgende Elemente:

Die veränderte Situation nach 1947 führte zu einer einschneidenden Verringerung der Anzahl der insgesamt in der Sportartikelherstellung Tätigen. Im Verhältnis zur Situation während des Zweiten Weltkriegs mit der hohen Sportartikelnachfrage durch das britische Militär[20] halbierte sich die Zahl der Beschäftigten dieser Branche bereits bis 1949 auf 15 Tausend Sportartikelarbeiter.[21] Doch damit war dieser Prozeß noch nicht abgeschlossen. Nach der im Rahmen der Volkszählung durchgeführten Erhebung der Erwerbstätigkeit wurden im Jahr 1961 im Distrikt Sialkot nur noch etwa 5.500 Arbeiter in der Sportartikelbranche erfaßt. Davon lebten etwa 3.060 in der Stadt Sialkot, während 2.440 im Umland wohnten.[22] Damit war die Sportartikelindustrie von dem Umfang ihrer Beschäftigten her innerhalb der ersten anderthalb Jahrzehnte der Existenz des unabhängigen Staates Pakistan auf weniger als 20% geschrumpft. Diesh 71% am verarbeie Sportartikelbranche in den 50er Jahren kaum in der Lage war, eine große Zahl der in die Stadt gekommenen arbeitsuchenden moslemischen Migranten und Flüchtlinge aus Indien aufzunehmen. Im Gegenteil war eine große Zahl derer, die in den 40er Jahren zur Sportartikelproduktion gestoßen waren, gezwungen, in anderen Bereichen Arbeit zu suchen.

Die Flucht der führenden Industriellen und Kaufleute der Sportartikelbranche nach 1947 hatte eine große Lücke entstehen lassen, die von den verbliebenen moslemischen Produzenten

---

19) Vgl. G. PAKANEK 1970; H. PAPANEK 1972.
20) MESSERSCHMIDT 1952:121.
21) Government of Pakistan 1952:27; ANWAR 1953:102.
22) Government of Pakistan o.J. (1961):1561. Nach Angaben der Pakistan Planning Commission beinhaltet der Population Census 1961 eine Untererfassung von 7,5% (vgl. Government of Pakistan 1982:5). Dementsprechend wurde die Angabe von 5.176 Sportartikelarbeiter um 7,5% = 388 auf 5.564 hochgerechnet.

und Geschäftsleuten erst noch zu füllen war. In dieser Situation verfolgten die moslemischen Kleinunternehmer, Manager und Händler unterschiedliche Strategien. Unter ihnen lassen sich vier Gruppen identifizieren. Eine Gruppe bilden jene Betriebsleiter von Werkstätten oder Kleinbetrieben, die bereits über zehn oder zwanzig und zum Teil über dreißig Jahre Produktionserfahrung mit Sportartikeln besaßen, aber sich bisher auf die Zulieferproduktion für Exporteure oder exportierende Großproduzenten beschränkt hatten. Für sie war der Einschnitt von 1947 die Chance, selber ins Exportgeschäft einzusteigen oder ihre Vermarktung selber zu organisieren.

Andere Kleinproduzenten schlossen sich in Kooperativen zusammen. So wurden beispielsweise die Produktionsanlagen der großen Uberoi-Firma an eine 1951 gegründete Uberoi Co-operative Sports, Limited vermutlich von ehemaligen Zulieferbetrieben verkauft.[23] Ebenso bildete sich aus der Auflösung des zweitgrößten Sportartikelproduzenten heraus die Pioneer Co-operative Leather and Rubber Industries, Limited. Andere Kooperativen entstanden entlang bestimmter Spezialisierungen, so die Shuttlecock Makers Co-operative Society oder die Tanners and Football Manufacturers.[24] Der letztgenannten Genossenschaft wurde die größte frei gewordene Gerberei Sialkots zugewiesen. Mit dem Zusammenschluß in Kooperativen verfolgten die Kleinproduzenten insbesondere das Ziel, sich den Zugang zu Krediten der Industrial Cooperative Bank zu eröffnen. Sie hatte spezielle Kreditangebote für den Bereich der Sportartikelproduktion - aber auch der Herstellung von chirurgischen Instrumente - reserviert. Kurzfristige Kredite wurden sowohl zur Finanzierung von Arbeitsmaterialien, als auch zur Überbrückung von Zeiten ohne Aufträge gewährt. Langfristige Kredite waren für Investitionen in Maschinen oder Gebäude vorgesehen.[25] Darüber hinaus dienten Kooperativen der Beschaffung von Rohstoffen sowie zum Teil der gemeinschaftlichen Vermarktung ihrer Produkte, so beispielsweise in der Uberoi Kooperative. In der Praxis erwies es sich, daß die Kredite der Industrial Cooperative Bank zwischen 1951 und 1960 zu über 90% an individuelle Kreditnehmer vergeben wurden.[26] Im Jahr 1955/56 gab es vier Kooperativen im Bereich der Sportartikelbranche mit etwa 380 Mitgliedern.[27] Sie produzierten Sportartikel im Wert von 593 Tsd. Rs., das entspricht 6,2% der gesamten Sportartikelexporte des Jahres.[28] Eine dritte Gruppe bildeten Geschäftsleute, die als Flüchtlinge nach Sialkot gekommen waren und den Einstieg in die Sportartikelbranche wagten. So wurde beispielsweise die Firma Pioneer Sports Ltd. an einen Kaufmann aus Uttar Pradesh vergeben.[29] Schließlich gab es - als vierte Gruppe - eine Reihe von Personen in Sialkot, die sich erst nach der Unabhängigkeit selbständig machten und vor allem in den Jahren von 1949 bis 1952 neue Sportartikelbetriebe gründeten.

Einen Überblick über den Umfang der Sportartikelbranche zu Beginn der Selbständigkeit Pakistans gibt eine Erhebung des Punjab Industrial Planning Committees aus dem Jahr 1949.

23) ANWAR 1953:102.
24) Ebd.:176.
25) MALIK 1961:8,14.
26) Ebd.:45.
27) Eigene Berechnung nach ebd.:9,14.
28) Ebd.:32,63.
29) Department of Industries, West Punjab 1948:17.

Danach umfaßt Sialkots Sportartikelindustrie 675 Betriebe mit 14.786 Arbeitern (vgl. Tab. 2.2-2). Deutlich werden darin auch die Produktionsschwerpunkte, bestimmte Züge der Arbeitsteilung sowie die durchschnittlichen Betriebsgrößen in den einzelnen Sparten der Branche. Gemessen an ihrem Beschäftigungsanteil von 75,8% dominiert die Herstellung von Sportartikeln für das Tennis- und Badmintonspiel sowie für Hockey- und Kricket. Während in den holzverarbeitenden Sportartikelbetrieben 46,5% aller Beschäftigen arbeiten, spielt die Fußballproduktion mit 19,3% aller Beschäftigten zu diesem Zeitpunkt (noch) eine untergeordnete Rolle. Wie in dieser Aufstellung deutlich wird, vollzieht sich die Arbeitsteilung innerhalb der Branche vorrangig anhand der verwendeten Rohstoffe (Holz, Leder, Därme und Sehnen etc.) und entsprechend den verschiedenen Sportartikelarten bzw. einzelnen Bei- oder Vorprodukten dazu, wie bspw. Tennis- bzw. Badminton-Netze oder -Bespannungen.

Tab. 2.2-2 Sportartikelbetriebe und ihre Beschäftigten in Sialkot 1949

Produktions-ausrichtung	Anzahl der Betriebe	Anzahl der Beschäftigten (abs.)	(in %)	Beschäftigte je Betrieb
Sportartikel aus Holz (Tennis-, Badminton-, Hockey- und Kricketschläger)	180	6.880	46,5	38,2
Fußbälle und verwandte Bälle	100	2.850	19,3	28,5
Kricket- und Hockeybälle	60	2.026	13,7	33,8
Bespannungen für Tennisschläger (aus Därmen und Sehnen)	200	1.150	7,8	5,7
Sportartikel aus weichem Leder (bspw. Handschuhe)	25	725	4,9	29,0
Tennis- und Badminton-Netze	70	680	4,6	9,7
Federbälle	40	475	3,2	11,9
Zusammen	675	14.786	100,0	21,9

Quelle: Punjab Industrial Planning Committee, zit. in ANWAR 1953:102.

Diese Schwerpunktsetzung widerspiegelt sich auch in der Zusammensetzung der Exporte (vgl. Tab. 2.2-3). Während der 40er und 50er Jahre dominieren die Sportartikel aus Holz zu 55-57%, während die Fußballproduktion nur etwa 40% ausmacht. Damit setzt bereits in den ersten Jahren der Unabhängigkeit eine Verschiebung ein, mit einem Bedeutungsverlust des holzverarbeitenden Sportartikelsektors, der Anfang der 30er Jahre noch zwei Drittel der Exporte ausmachte. Dies ist primär auf einen Rückgang der Kricket- und Poloschlägerexporte zurückzuführen. Gleichzeitig expandiert der lederverarbeitende Bereich, der 1931/32 erst weniger als 20% zum Branchenexport beitragen konnte. Betrachtet man die Betriebsgrößen, so zeigt sich, daß in der generell als Klein- oder Cottage-Industrie bezeichneten Sportartikelherstellung bereits 1949 im Gesamtdurchschnitt 21,9 Arbeiter in einem Betrieb beschäftigt sind. In der Holz- und Lederverarbeitung und damit in über der Hälfte der Betiebe beträgt die durchschnittliche Beschäftigung zwischen 28 und 38 Arbeitern je Betrieb.

Tab. 2.2-3 Die Zusammensetzung von Sialkots Sportartikelexporten 1931/32 - 1990/91

	1931/2	1938/9	1946/7	1952/3	1960/1	1970/1	1980/1	1990/1
	(in Tsd. Rupies)			(in Tsd. Pakistan Rupies)				
A. Sportartikel vorrangig aus Leder bzw. Kunstleder[a]								
- in % von (D)	18,4%	25,6%	40,2%	38,8%	48,8%	50,7%	75,9%	88,6%
A.1 Fußbälle[b] (insg.)	20,1	352,1	1.347,5	1.746,0	4.111,6	10.112,4	177.867	1.432.347
- in % von (D)	18,4%	25,6%	40,2%	38,8%	48,8%	50,7%	62,8%	71,5%
davon:								
- Fußbälle[b]-komplett	1,4	1,5	155,7	263,2	1.258,0	7.669,4	176.935	1.429.390
- Fußball-Mäntel	18,7	347,1	1.051,2	1.482,8	2.853,6	2.443,0	443	506
- Fußball-Blasen	0,01	3,5	140,6	.	.	.	489	2.451
A.2 Sporthandschuhe[c]	.	.	.	.	.	.	37.094	342.086
- in % von (D)	.	.	.	.	.	.	13,1%	17,1%
B. Sportartikel vorrangig aus Holz[a]								
- in % von (D)	66,0%	63,1%	54,9%	56,8%	44,7%	48,8%	23,4%	7,7%
B.1 Tennis- und Badmintonschläger (zus.)	33,3	613,5	1.553,0	2.144,0	2.750,1	7.745,0	40.455	39.815
- in % von (D)	30,6%	44,6%	46,4%	47,6%	32,6%	38,8%	14,3%	2,0%
davon:								
- Tennisschläger	29,1	271,3	425,6	1.467,5	2.267,7	7.130,9	37.268	31.709
- Badmintonschläger	3,3	257,5	853,8	676,5	482,4	614,1	397	647
- Zubehör[d]	1,0	84,7	273,6	.	.	.	2.790	7.459
B.2 Hockeyschläger	8,6	65,9	175,5	227,4	679,8	1.456,1	20.417	81.553
- in % von (D)	7,9%	4,8%	5,2%	5,0%	8,1%	7,3%	7,2%	4,0%
B.3 Cricketschläger	17,3	149,6	83,8	160,2	312,5	505,8	4.355	29.034
- in % von (D)	15,8%	10,9%	2,5%	3,6%	3,7%	2,5%	1,5%	1,5%
B.4 Poloschläger	12,8	38,3	27,6	28,2	23,1	45,3	1.010	4.231
- in % von (D)	11,7%	2,8%	0,8%	0,6%	0,3%	0,2%	0,4%	0,2%
C Übrige, 'kleine' Sportartikel								
-in % von (D)	15,4%	11,3%	4,9%	4,4%	6,5%	0,5%	0,7%	3,7%
C.1 Cricket-, Hockey- und Polobälle[e]	16,2	79,2	97,7	101,1	185,2	258,1	482	19.405
- in % von (D)	14,9%	5,8%	2,9%	2,2%	2,2%	0,4%	0,2%	1,0%
D. Deklarierte Sportartikelexporte[fg]	109,1	1.376,0	3.350,0	4.503,9	8.431,4	19.937,6	283.047	2.002.287
- in % von (E)	43,1%	93,0%	93,7%	87,8%	73,2%	61,1%	81,0%	64,6%
E. Sportartikel-exporte[g] (insg.)	253,0	1.480,1	3.574,6	5.131,7	11.520,6	32.645,1	349.415	3.098.983

Anmerkungen und Quellen siehe nächste Seite

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) Einschließlich Zubehör und Einzelteile aus anderen Materialien; b) Für 1931/2 einschließlich Basketbälle, 1938/9 bis 1970/71 einschließlich Rugby-, Volley-, Basketbälle, ab 1980/1 einschließlich Volley- und Handbälle; c) Erst seit 1980/81 statistisch getrennt ausgewiesen und erst 1990/1 auch statistisch den Sportartikeln zugeordnet; d) Ab 1980/1 nur Tennisbälle; e) Für 1952/3 bis 1970/71 und 1990/1 ohne Angaben für Polobälle, für 1990/91 auch ohne Angaben für Hockeybälle; f) Nur für diesen 'deklarierten' Teil der Sportartikelexporte liegen spezifische Angaben vor, die eine Aufschlüsselung, wie hier dargestellt, ermöglichen; g) Wegen der Einbeziehung der Sporthandschuhe sind die Angaben für 1980/1 höher als in anderen Tabellen (vgl. Anmerkung c).
Quellen: Government of India: Exports of Indian Artware and Sportsgoods. Delhi, 1932, 1939, 1949. In: IOLR V/17/804-807; Government of Pakistan: 25 Years of Pakistan in Statistics, 1947-1972. Karachi, 1972; Government of Pakistan: Monthly Statistical Bulletin. Karachi. Vol.29 (1981) Nr. 8; Vol. 39 (1991), Nr. 8.

Auf der *All-Pakistan Cottage and Small-scale Industries Conference 1952* wird von einem Vertreter des Industrie-Ministeriums des Punjab die Meinung vertreten: "most of the small scale industries in Sialkot - sports goods, surgical instruments etc. - usually employed more than 50 workers per unit".[30] Diese Größenordnung verweist darauf, daß eine Reihe der Betriebe von ihrem Beschäftigungsumfang her den Status eines Kleinbetriebs oder einer Werkstatt überschritten hatten. Im Vergleich zur Situation der Sportartikelbranche im Jahr 1921, als es erst sieben Betriebe mit zwanzig oder mehr Beschäftigten gab (vgl. Tab. 2.1-20), zeigt sich damit eine deutliche Verschiebung in den Betriebsgrößen. Andererseits herrschte auch hier weitgehend Handarbeit vor. Der Maschineneinsatz war sehr beschränkt. Auch in Relation zu der durchschnittlichen Betriebsgröße der registrierten privaten Industriebetriebe im Jahr 1949 von 80,6 Beschäftigten im Punjab wird der überwiegende Werkstattcharakter der Sportartikelproduktion in Sialkot bestätigt.[31] Nach 1947 wird das Exportgeschäft der Sportartikelbranche weiterhin von einer relativ kleinen Zahl von registrierten Betrieben durchgeführt. Diese werden zumindest teilweise statistisch durch den Census of Manufacturing Industries (CMI) erfaßt, sodaß die Entwicklungen in diesem Ausschnitt der Gesamtbranche detaillierter betrachtet werden können (vgl. Tab. 2.2-4 und 2.2-5).

Tab. 2.2-4 Die führenden Sportartikel-Exportbetriebe in Sialkot 1946 - 1986

Jahr	Betriebe	Beschäftigte	Investitionen (in Tsd. Rs.)	Produktion (in Tsd. Rs.)
1946[a]	4	947	64	10.400
1955	6	509	210	1.137
1965/66	17	925	2.488	5.442
1970/71	21	1.443	3.378	15.614
1975/76	16	1.288	4.474	38.241
1980/81	22	1.119	13.201	89.311
1985/86	26	1.068	37.288	301.866

Anmerk.: a) Nur registr. Sportartikelbetriebe; Investitionen und Produktion einschl. drei Gummiproduzenten.
Quellen: ANWAR (1953:56,73,76), Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries 1955-1985/86

30) Government of Pakistan 1952:14.
31) Eigene Berechnungen nach ANWAR 1953:139,145.

Nach der Schließung aller vier registrierten Sportartikelbetriebe im Jahr 1947 und dem Einbruch des Exports zwischen August 1947 und Anfang 1948 kam es erst langsam zu einer Neuordnung der Branche. In den Jahren 1948 und 1949 hat nur ein einziger registrierter Betrieb seine Produktion mit 65 bzw. 62 Arbeitern wieder aufgenommen.[32] Bis 1952 kommt es einerseits zu einer ganzen Reihe von Betriebsneugründungen und zum anderen zum Zusammenschluß vieler Kleinbetriebe zu insgesamt fünf Sportartikel-Kooperativen in Sialkot. So sind von 40 während der 60er Jahre im Exportgeschäft tätigen Sportartikelfirmen nur noch 40,0% in der Zeit vor 1947 gegründet worden, während 42,5% Neugründungen aus den Jahren zwischen 1948 bis 1952 sind.[33] Die Zahl der registrierten Betriebe erhöht sich bis 1955 auf 6 mit insgesamt 509 Beschäftigten (vgl. Tab. 2.2-4).

Anfang der 60er Jahre werden 32 Sportartikelbetriebe mit einem Umsatz zwischen 27 Tsd. und 2,5 Mio. Rs. in Sialkot vom Directorate of Industries West Pakistan erfaßt.[34] Danach dominieren während der 50er Jahre (und auch noch in den 60ern) vier nach 1947 gegründete Kooperativen mit etwa 400 Mitgliedern die Sportartikelbranche. Sie gehören mit Umsätzen zwischen 350 Tsd. - 2,5 Mio. Rs. zu den fünf produktionsstärksten Betrieben und vereinen etwa 54% der Fertigungskapazitäten dieser 32 führenden Sportartikelbetriebe Sialkots auf sich.[35]

Tab. 2.2-5 Die Betriebsgrößen der führenden Sportartikel-Exportbetriebe in Sialkot 1946 - 1986

Jahr	Beschäftigte je Betrieb	Investitionen je Betrieb (in Tsd. Rs.)	Produktion je Betrieb (in Tsd. Rs.)
1946[a]	236,7	9	1.486
1955	84,4	35	190
1965/66	54,4	146	320
1970/71	68,7	161	743
1975/76	80,5	280	2.390
1980/81	50,9	600	4.060
1985/86	41,1	1.434	11.610

Anmerkung: a) Registrierte Sportartikelbetriebe, Angaben für Investitionen und Produktion einschließlich drei Gummi verarbeitende Betriebe.
Quellen: ANWAR (1953:56,73,76), Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries 1955-1985/86

Zu diesem Zeitpunkt bilden die 18 Betriebe, die bereits vor 1947 gegründet wurden, zahlenmäßig noch die stärkste Gruppe. Auch ökonomisch sind sie recht erfolgreich. Zehn von ihnen gehören zu jenen zwölf Privatunternehmen (ohne Kooperativen) mit einem Umsatz von mehr als 100 Tsd. Rs. Bis 1960 konnten neben den Kooperativen erst acht nach 1947 gegründte Betriebe in den Kreis der etablierten Sportartikelunternehmen, wie vom Directarate of Industries erfaßt, aufsteigen. Zwei davon gelang dabei der Aufstieg in die Spitzengruppe der Sportartikelproduzenten mit Umsätzen von über 100 Tsd. Rs. Die Sportartikelexporte haben

32) ANWAR 1953:144.
33) Government of West Pakistan, Directorate of Industries and Commerce 1969:489-492.
34) Government of West Pakistan, Directorate of Industries 1964, hier angegeben als Produktionskapazitäten.
35) Eigene Berechnungen nach MALIK 1961:9,14,147-148.

sich nach einem steilen Aufschwung in den Jahren des sog. "Korea-Booms" 1950-52 auf Werte zwischen 5,1 Mio. Rs. (1952/53) und 5,9 Mio. Rs. (1954/55) eingependelt. In laufenden Preisen entspricht dies einer Steigerung von 1949/50 bis 1954/55 von nur 18,7% (vgl. Tab. 2.2-6). Betrachtet man allerdings die Entwicklung der Sportartikelexporte in konstanten Preisen, wie sie vom pakistanischen Bureau of Statistics für den Außenhandel bezogen auf die Preise von 1959/60 berechnet werden, so zeigt sich ein etwas anderes Bild.

Tab. 2.2-6 Die Entwicklung der Zuwachsraten bei den Sportartikelexporten Pakistans 1949/50 - 1994/95

Zeitraum	In laufenden Preisen (in Rs.)	In laufenden Preisen (in US-Dollar[b])	In konstanten Preisen[a] (in US-Dollar[b])
1949/50 - 54/55	18,7%	18,7%	55,2%
1954/55 - 59/60	100,0%	38,7%	11,3%
1949/50 - 59/60	137,4%	64,6%	75,8%
1959/60 - 64/65	64,5%	64,5%	51,5%
1964/65 - 69/70	54,0%	54,0%	51,7%
1959/60 - 69/70	153,4%	153,4%	129,9%
1969/70 - 74/75	581,7%	226,9%	-19,7%
1974/75 - 79/80	19,6%	19,6%	-28,3%
1969/70 - 79/80	715,3%	291,0%	-42,5%
1979/80 - 84/85	175,4%	80,0%	36,5%
1984/85 - 89/90	243,1%	142,3%	56,1%
1979/80 - 89/90	845,0%	336,1%	113,1%
1989/90 - 94/95	253,3%	145,6%	53,6%
1984/85 - 94/95	1.112,0%	495,2%	139,9%

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) Berechnet nach den Angaben des Federal Bureau of Statistics and Economic Adviser's Wing über Pakistans Exporte in konstanten Rupies-Preisen (vgl. Economic Survey 1995-96, App.:161); b) Nach dem jeweils gültigen offiziellen Wechselkurs.
Quellen: Eigene Berechnungen nach ANWAR 1953, Government of Pakistan: 25 Years of Pakistan in Statistics; Pakistan Economic Survey 1983-84, 1990-91 und 1995-96; Pakistan Statistical Yearbook 1984 und 1990; sowie Angaben der Pakistan Sportsgoods Association, Sialkot.

Aufgrund des hohen Preisniveaus der Nachkriegszeit und des "Korea Booms" läßt sich für diesen Fünfjahreszeitraum, trotz einer überbewerteten pakistanischen Rupie, eine preisbereinigte Steigerung der Sportartikelexporte von 55,2% ermitteln. In der zweiten Hälfte der 50er Jahre bewirkte dies nominell einen Aufschwung der Sportartikelexporte in US-Dollar um 38,7%. Dagegen lag in konstanten Preisen der Zuwachs nur bei 11,3% und damit deutlich niedriger als während des ersten Jahrfünfts. Dem entspricht die Charakterisierung der Lage der Sportartikelindustrie des Generaldirektors für Kleinindustrie der pakistanischen Regierung S. Shahid Hamid in seinem Bericht über die Exportmärkte pakistanischer Handarbeitswaren, in dem er schreibt: "Pakistan is steadily loosing its export market inspite of traditional skill." (Government of Pakistan 1960c:16)

2.2.2 Die Sportartikelindustrie in der Ära von General Ayub Khan

A. Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen seit 1958

Mit dem Militärputsch durch General Ayub Khan traten auch grundlegende Veränderungen in der Wirtschaftspolitik ein, die die Basis für die 'goldenen 60er Jahre' des 'Entwicklungsmodells' Pakistan legten.[1] Grundlage dieser Entwicklung bildete einerseits die politische und militärische Anbindung Pakistans in Seato (1954) und Baghdad-Pakt (1955, später Cento) an die USA und Großbritannien, die den Zugang zu internationalen Entwicklungskrediten vereinfachte.[2] Andererseits wurde in der wirtschaftlichen Orientierung der direkte Einfluß staatlicher Planungsbehörden zurückgenommen und eine neoliberal ausgerichtete Wirtschaftspolitik verfolgt, die u.a. über eine Ausdehnung der Exporte eine stärkere Einbindung Pakistans in den Weltmarkt anstrebte.

Das starke Anwachsen ausländischer Kreditzusagen für Pakistan und deren Umsetzung in Industrieprojekte hat AMJAD (1974:65 und 1982:171-174) dazu veranlaßt, die Phase von 1959 bis 1965 als "foreign aid led industrial growth" zu kennzeichnen. Man kann diese Phase auch als Einstieg in die von ALTVATER (1987:40-47) so bezeichnete "verschuldete Industrialisierung" beschreiben. Der Schwerpunkt dieser Entwicklung lag eindeutig bei der Großindustrie und führte zu einer starken Konzentration wirtschaftlicher Macht, sozialen Polarisierung, sowie der Vertiefung der regionalen Disparitäten zwischen Ost- und Westpakistan.[3] Innerhalb Westpakistans war insbesondere das Punjab der Gewinner dieser Wirtschaftspolitik, die eine schnelle Kommerzialisierung der Wirtschaft und die Ausdehnung ihrer Industrie gefördert hat.[4]

> "By the end of Ayub era, Punjab's industrial development had already surpassed manufacturing potential of Sind, and left the NWFP and Baluchistan far behind." (WASEEM 1989:203)

Mit einer bedeutenden Liberalisierung der Importkontrollen und regional gestaffelten Steuerbefreiungen wurden neue Instrumente zur Förderung der Industrialisierung und des Übergangs von handwerklicher Kleinproduktion zur Gründung von Industriebetrieben eingesetzt. Speziell zur Belebung exportorientierter Industriezweige wurde durch das sog. Export Bonus Voucher System eine weitgehende Subventionierung dieser Branchen eingeführt. "This scheme boosted up exports enormously, and played a major role in the formation of a new stratum of middle-class entrepreneurs, especially in the Punjab towns." (WASEEM 1989:202)

Trotz der eindeutigen Priorität der Großindustrie beinhaltet der zweite Fünfjahresplan (1960-65) explizit ein Programm für die Entwicklung der Kleinindustrie in Pakistan.[5] Dieses beinhaltete sowohl eine beachtliche Ausdehnung staatlicher Ausgaben für diesen Bereich als auch die Anwerbung internationaler Kredite für die Förderung der Kleinindustrie. Neben

---

1) PFEFFER 1967, vgl. kritisch dazu SCHOLZ 1981.
2) Vgl. bspw. SAYEED 1980: 49-51; GANKOVSKY & GORDON-POLONSKAYA o.J.: 232ff.
3) Vgl. PAPANEK G.F. 1970; AMJAD 1974, 1982; WHITE 1974; AHRENS, ZINGEL 1978; WASEEM 1989.
4) SAYEED 1980:56-60; BURKI 1980:42; WASEEM 1989: 202-203.
5) Government of Pakistan 1960a.

einem speziellen Kreditprogramm in einem Umfang von 60 Mio. Rs. (davon 25 Mio. Rs. für West-Pakistan) wurden zusätzlich zu der National Small Industries Corporation zwei weitere Small Industries Corporations jeweils für West- und Ostpakistan geschaffen. Damit sollten die Interessen der Kleinindustrie gegenüber den mittleren und Großindustriellen insb. in Karachi gestärkt werden. Darüber hinaus sah das Programm die Anlage von insgesamt 24 Kleinindustrieparks (Small Industries Estates) vor, davon acht in West-Pakistan (vgl. Kap. 3.1.2 und Abb. 3-1).

In dieser Periode konzentrierte sich das Wachstum sowohl in ökonomischer als auch in beschäftigungspolitischer Hinsicht auf den großindustriellen Sektor. Zwischen 1963/64 und 1969/70 entfiel über 90% des Zuwachses an industrieller Produktion auf die Groß- und Mittelindustrie Pakistans (vgl. Tab. 2.2-7). Dementsprechend stieg ihr Beitrag zum Bruttosozialprodukt (BSP) im Laufe der 60er Jahre von 6,9% (1959/60) auf 12,5% (1969/70, vgl. Tab. 2.2-1) an. Parallel dazu sank der Anteil der Kleinproduktion am verarbeitenden Gewerbe von 43,6% auf 22,1% und damit auf sein bisher niedrigstes Niveau in der Geschichte Pakistans. Auch die beschäftigungspolitische Bedeutung der Kleinindustrie ging in den 60er Jahren zurück. Zwar wurden auch in den 60er Jahren 72,4% der neuen Arbeitsplätze innerhalb des verarbeitenden Gewerbes in der Kleinproduktion geschaffen, aber mit einem Zuwachs von 22,0% blieb dieser Bereich hinter dem Beschäftigungswachstum von 37,8% in der Groß- und Mittelindustrie zurück (vgl. Tab. 2.2-7).

Tab. 2.2-7 Die Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe Pakistans zwischen 1963/64 und 1980/81[a]

	Von 1963/64 bis 1969/70			Von 1969/70 bis 1980/81		
	Verarbeitendes Gewerbe	Industrie	Kleinproduktion	Verarbeitendes Gewerbe	Industrie	Kleinproduktion
Schaffung neuer Arbeitsplätze[b]	550	152	398	720	60	660
- In %	100,0%	27,6%	72,4%	100,0%	8,3%	91,7%
- Zuwachsrate	24.9%	37,8%	22,0%	20,7%	10,8%	29,9%
Produktionszuwachs[c]	1.991	1.810	181	4.026	2.584	1.442
- In %	100,0%	90,9%	9,1%	100,0%	64,2%	35,8%
- Zuwachsrate	62,3%	81,0%	18,8%	77,6%	63,9%	126,0%
Investitionen[c]	6.271	5.507	764	12.650	11.114	1.536
- In %	100,0%	87,8%	12,2%	100,0%	87,9%	12,1%

Anmerkungen: a) Nach MALIK & CHEEMA (1986:791) handelt es sich bei diesen Angaben vermutlich um Schätzungen des Economic Adviser's Wing beim pakistanischen Finanzministerium. b) Angaben in Tausend; c) Angaben in konstanten Preisen von 1959/60 und Mio. Rs.
Quelle: Government of Pakistan 1986: Economic Survey 1985-86. Islamabad, S. 64.

B. Die Sportartikelindustrie in den 60er Jahren

In den 60er Jahren erlebt die Sportartikelproduktion abgesehen von einem durch den Krieg mit Indien bedingten Einbruch 1965 einen kontinuierlichen und starken Aufschwung. Dies zeigt sich an erster Stelle in der Entwicklung der Sportartikelexporte. Sie konnten zwischen 1959/60 und 1969/70 um über 150% und damit mehr als doppelt so stark gesteigert werden

wie im Jahrzehnt zuvor (vgl. Tab.2.2-6).[6] Gemessen in konstanten Preisen ergibt sich ein Zuwachs von immerhin 130%, das entspricht über anderthalbmal soviel wie in den 50er Jahren.

Dieser Aufschwung widerspiegelt sich auch darin, daß sich die Anzahl der etablierten Sportartikelbetriebe, die der CMI erfaßt, zwischen 1955 und 1965/66 von 6 auf 17 fast verdreifacht (vgl. Tab. 2.2-4). Die Zahl ihrer Beschäftigten steigt zwar insgesamt von 509 auf 925 an, die durchschnittliche Beschäftigung je Betrieb ist jedoch von knapp 85 auf 54 zurückgegangen (vgl. Tab. 2.2-5). Der Bedeutungszuwachs der im CMI erfaßten Sportartikelbetriebe mit eigenem Exportgeschäft in den 60er Jahren zeigt sich vielleicht am deutlichsten an dem Umfang ihrer Investitionen. Bei einer Verdreifachung der Anzahl der Betriebe und fast einer Verfünffachung der Produktion (exakt 4,8fach) erhöhten sie die Investitionen von 210 Tsd. Rs. (1955) auf 2.488 Tsd. Rs. (1965/66) um das 11,8fache. Pro Betrieb ergibt sich immerhin eine Vervierfachung von 35 Tsd. Rs. auf 146 Tsd. Rs.

In diesen Zahlen kommt vorrangig die gute Geschäftslage des Teils der Sportartikelindustrie zum Ausdruck, der direkt am Exportgeschäft partizipiert. Darüber hinaus wird deutlich, daß diese Unternehmen einen großen Anteil ihrer Gewinne für Investitionen zum Auf- und Ausbau ihrer Betriebe verwendet haben und damit auf eine feste Verbindung von Produktion und Exportgeschäft setzen. Einschränkend ist darauf zu verweisen, daß über zwei Drittel der Investitionen (exakt 68,4%) in Grundstücken und Gebäuden angelegt werden, während nur knapp ein Viertel (22,5%) für den Kauf von Maschinen und Anlagen ausgegeben werden.[7] Diese unmittelbar produktiven Investitionen sind dem Erwerb von Sicherheiten in Form von Grund und Boden sowie von Gebäuden deutlich nachgeordnet. Insgesamt ist das Wachstum daher eher als ein Indikator des zunehmenden Reichtums dieser Betriebe anzusehen.

Mit diesen Veränderungen konsolidiert und erweitert sich in den 60er Jahren der Kreis der führenden produzierenden Exportbetriebe innerhalb der Sportartikelbranche. Gemessen an der Exportentwicklung in der Gesamtbranche konnten die führenden Sportartikelbetriebe ihre Produktion und Investitionen erheblich stärker ausdehnen. Darin kommt eine gewisse Konzentration des Exportgeschäfts und damit auch der Akkumulationsmöglichkeiten zum Ausdruck. Man kann dies - wenn auch in deutlich abgeschwächter Form und für einen anders strukturierten Produktionszweig - durchaus als eine kleinräumige Parallelentwicklung zur Konzentration von Wirtschaftsunternehmen während der 60er Jahre in Pakistan insgesamt ansehen.[8] Dieser Konzentrationsprozeß beinhaltet in der Sportartikelindustrie verschiedene Aspekte, die im folgenden aufgezeigt werden.

Zunächst einmal ist auf die Diskrepanz zwischen der Produktionserweiterung der vom CMI erfaßten Sportartikelbetriebe von 1,1 Mio. Rs. (1955) über 5,4 Mio. Rs. (1965/66) bis auf 15,6 Mio. Rs (1970/1) einerseits und dem viel schwächeren Zuwachs der Zahl ihrer unmittelbaren Beschäftigten von 509 über 925 auf 1.443 in demselben Zeitraum zu verweisen

---

6) Unter Berücksichtigung der Wechselkursveränderungen, d.h. gemessen in ihrem Dollarwert, stiegen die Sportartikelexporte Pakistans zwischen 1949/50 und 1959/60 um 64,6%.

7) Berechnungen nach Government of Pakistan 1973.

8) Zum Hintergrund vgl. PAPANEK G.F. 1970; AMJAD 1974, 1982; WHITE 1974; AHRENS, ZINGEL 1978; WASEEM 1989.

(vgl. Tab. 2.2-4). Damit steht die Erweiterung der Produktion auf das 4,8-fache (bis 1965/66) bzw. 13,7-fache (bis 1970/71) einer knappen Verdoppelung bzw. Verdreifachung der Belegschaft gegenüber. Der Herstellungsprozeß ist in den 60er Jahren noch nahezu ausschließlich von handwerklichen Tätigkeiten geprägt. Daher ist der Produktionsumfang sehr eng an die Anzahl der direkt und indirekt beschäftigten Arbeiter gebunden. Dieser enorme Produktionszuwachs der hier betrachteten Betriebe deutet darauf hin, daß ein zunehmender Teil der Produktion an Kleinstbetriebe und Werkstätten als Subkontrakteure (oder Subunternehmen) weitergegeben wurde. Diejenigen Betriebe, die am Exportgeschäft direkt beteiligt sind, werden dadurch zu Auftraggebern für den ausschließlich produzierenden Werkstatt"sektor" innerhalb der Sportartikelindustrie Sialkots, der keinen unmittelbaren Zugang zu Exportaufträgen besitzt.

Der Konzentrationsprozeß zeigt sich auch darin, daß in den 60er Jahren die etablierten Sportartikelfirmen einen zunehmenden Anteil des Branchenexports auf sich vereinen. Für 1955 entspricht der Produktionsumfang der sechs Sportartikelbetriebe im CMI 19,1% der Branchenexporte von 1954/55. Im Jahr 1964 vereinen die acht umsatzstärksten Betriebe (einschließlich der vier Kooperativen, s.o.) bereits 31,4% der gesamten Sportartikelexporte.[9] Einen schwächeren Anteil weist der CMI für 1965/66 aus nach dem der Umsatz von 17 Sportartikelbetrieben eine 28,5%igen Exportanteil ausmacht. Für 1970/71 entspricht der Produktionsumfang von jetzt 21 vom CMI erfaßten Betrieben dagegen 47,4% der Gesamtexporte an Sportartikeln. Aufgrund der Heterogenität der Daten und der Branchenerfassung ist eine detailliertere Analyse hier nicht möglich. Trotzdem machen die Angaben deutlich, daß diese zahlenmäßig kleine Gruppe von Sportartikelbetrieben es in den 60er Jahren verstanden hat, einen relativ großen Anteil des Exportgeschäfts auf sich zu vereinen.

Weitere Vorteile für diesen Kreis der Sportartikelbetriebe, die direkt am Exportgeschäft teilnehmen, bestehen darin, daß sie über die Lizenz sowie die notwendigen Devisen verfügen, um in größerem Umfang Rohstoffe und Vorprodukte zu importieren. Nach Berechnungen von SYED (1970:15,47) beträgt der Anteil importierter Vorprodukte an dem Exportpreis bei Sportartikeln im Durchschnitt zwischen 6,8% und 11,1%. Dagegen weisen die Angaben für die im CMI erfaßten Sportartikelbetriebe Ausgaben für importierte Rohstoffe in Höhe von 33,7% bzw. 24,3% des Produktionsvolumens für 1965/66 bzw. 1970/71 aus. Diese deutlich höher liegenden Werte sind ein Anzeichen dafür, daß sie über den eigenen Bedarf hinaus noch andere Sportartikelbetriebe mit diesen Inputs versorgen und sich durch die Importgeschäfte eine zusätzliche Einkommensquelle erschlossen haben.

Ein anderer Faktor, der die Exportbetriebe innerhalb der Sportartikelbranche bevorzugte, war das oben bereits erwähnte *Export Bonus Voucher System*, mit dem die Regierung ab 1959 den Export speziell von pakistanischen Industriewaren fördern wollte. Der Exporteur erhielt - bei industriell bzw. handwerklich gefertigten Endprodukten - mit dem Voucher einen Gutschein für den Zugang zu Devisen in Höhe von 40% seines Exportumsatzes.[10] Bei der Einlösung des Vouchers wird der offizielle Wechselkurs der pakistanischen Rupie zugrundegelgt,

9) Nach Government of West Pakistan, Directorate of Industries 1964.
10) KHAN 1969:32-34.

der sehr viel niedriger lag als der Kurs im offenen Markt. Aufgrund der chronisch negativen Handelsbilanz unterlag der Zugang zu Devisen in Pakistan strengen Kontrollen. Daher waren die frei verkäuflichen *Export Bonus Vouchers* sehr begehrt und ihr Marktwert überstieg ihren nominellen Betrag um 100-170%.[11] Dieses System wird einerseits als eine Vergünstigung für den Export wegen des überhöhten Währungskurses der Rupie interpretiert.[12] Andererseits kann es mit PAPANEK (1970:128) als einfache Subvention für die Exporteure in Höhe von 30-40% ihres Exportvolumens angesehen werden. Diese staatlicherseits gewährte Unterstützung der Exportwirtschaft wurde auch Sialkots Sportartikelindustrie zuteil. Die Mittel flossen allerdings nur den unmittelbaren Exporteuren zu. Die Subkontrakteure und Werkstattbesitzer bekamen dadurch zwar mehr Aufträge, von den staatlichen Subventionen blieben sie allerdings ausgespart.

Nach diesem ausführlichen Blick auf die Branchenführer folgt nun eine Übersicht über das gesamte Spektrum der Sportartikelproduzenten in den 60er Jahren. In der Volkszählung von 1961 wurde auch die Erwerbstätigkeit der Bevölkerung sehr detailliert erhoben.[13] Für den Distrikt Sialkot wurden dabei 5.160 Arbeiter und 16 Arbeiterinnen im Bereich der Sportartikelherstellung gezählt.[14] Da die Volkszählung von 1961 nach Angaben der Planning Commission eine Untererfassung der Bevölkerung von 7,5% beinhaltet, ist davon auszugehen, daß sich dies auch in der Erwerbsstatistik niederschlägt und sie dem entsprechend anzupassn ist. Danach gab es 1961 etwa 5.500 Beschäftigte in der Sportartikelproduktion. Für das Jahr 1967 liegen im *Directory of Small and Household Manufacturing Establishments* herausgegeben von der West Pakistan Small Industries Corporation detaillierte Angaben über die Sportartikelindustrie vor.[15] Darin werden insgesamt 117 Sportartikelproduzenten mit 1.844 Beschäftigten erfaßt (vgl. Tab. 2.2-8).

Nur sechs Betriebe habe 50 oder mehr Beschäftigte. Hier arbeiten 419 bzw. 22,7% der erfaßten Arbeiter. Dabei ist zu vermerken, daß diese Gruppe in dem *Directory* offensichtlich stark unterfaßt ist, da die Sportartikelkooperativen ebensowenig enthalten sind wie drei weitere private Sportartikelbetriebe, die 1964 in dieser Kategorie geführt wurden. Die jeweils 28 Betrieben mit 20-49 bzw. 10-19 Arbeitern stellen zusammen knapp zwei Drittel der Beschäftigten und bilden einen Übergangsbereich, der sowohl Betriebe mit eigenem Exportgeschäft enthält als auch Werkstätten, die auf lokale Zulieferaufträge angewiesen sind. Fast die Hälfte aller Betriebe beschäftigen weniger als 10 Arbeiter. Hier arbeiten weitere 246 Menschen, das entspricht 13,3% der hier erfaßten Sportartikelarbeiter. Vergleicht man die Betriebsgrößen der Sportartikelindustrie 1967 mit jenen von 1949 (vgl. Tab. 2.2-2), so läßt sich ein deutlicher Trend zur Verkleinerung der Betriebe erkennen. Gab es 1949 insgesamt 240 Betriebe mit durchschnittlich über 30 Beschäftigten, so verfügen 1967 nach dieser Erhebung nur noch 34

11) PAPANEK 1970:128; LEWIS 1969: 79.
12) So LEWIS 1969:79 und SYED 1970:25.
13) Government of Pakistan o.J. (1961). Die ebenfalls mit der Volkszählung 1961 durchgeführte Erhebung der Heimindustrie (cottage industry) ist in diesem Fall wenig aussagekräftig, da für Sialkot ganze 9 Fußball herstellende Heimbetriebe mit 83 Arbeitern erfaßt wurden. Vgl. Government of Pakistan 1963.
14) Government of Pakistan o.J. (1961):1561.
15) West Pakistan Small Industries Corporation 1967.

Betriebe über 20 oder mehr Beschäftigte. Selbst wenn man wegen der Untererfassung die 17 CMI-Betriebe noch hinzuzählt, zeigt sich deutlich diese Veränderung.

Tab. 2.2-8 Sportartikelbetriebe nach Beschäftigungsklassen 1967

Beschäftigungsklassen	Anzahl der Betriebe[a] (abs.)	(in %)	Anzahl der Beschäftigten (abs.)	(in %)	Beschäftigte je Betrieb
50 und mehr Beschäftigte	6	5,1%	419	22,7%	69,8
20 bis 49 Beschäftigte	28	23,9%	801	43,3%	28,6
Alle Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten	34	29,1%	1.220	66,2%	35,9
10 bis 19 Beschäftigte	28	23,9%	378	20,5%	13,5
bis zu 9 Beschäftigte	55	47,0%	246	13,3%	4,5
Alle Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten	83	70,9%	624	33,8%	7,5
Zusammen	117	100,0%	1.844	100,0%	15,8

Anmerkung: a) Unberücksichtigt blieben jeweils zwei Klein- und Haushaltsbetriebe ohne Beschäftigungsangabe.
Quelle: West Pakistan Small Industries Corporation 1967: Directory of Small and Household Manufacturing Establishments. 1967. Vol. I and Vol. II. Lahore.

Geht man in Fortschreibung der Volkszählungsangaben von 1961 von einer Zahl von etwa 6.000 Sportartikelproduzenten für 1966/67 aus, so zeigt sich, daß in diesen 117 Betrieben nur weniger als ein Drittel der Arbeiter dieser Branche erfaßt sind. Nimmt man die 17 im CMI erfaßten Betriebe als die Branchenführer, so liegt ihr direkter Beschäftigungsanteil bei gut 15%. Die Gruppe von Betrieben mit 20-49 Beschäftigten kamen auf 13 %. Zusammen wären das dann etwa 29%. Die erfaßten Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten kämen so auf eine Beschäftigungsanteil von 10%. Weitere 3.650 Sportartikelproduzenten und damit mindestens 60% arbeiten in Kleinbetrieben, Werkstätten, in Heimarbeit und in den Dörfern des Umlandes der Stadt, sodaß sie nicht erfaßt wurden. Sie stellen so zusammen mit den erfaßten Werkstätten das Gros der Sportartikelproduzenten, die für den Aufschwung der Branche in den 60er Jahren gearbeitet haben.

Trotz dieses Aufschwungs der Branche und der Herausbildung einer Reihe von investitionsstarken Sportartikelbetrieben mit eigenem Exportgeschäft blieb der im zweiten Fünfjahrplan für die Kleinindustrie anvisierte Strukturwandel in den 60er Jahren weitgehend aus. Zu seiner Förderung war bereits 1961 die Entscheidung gefallen, Sialkot zu einem Standort eines Industrieparks speziell für Klein- und Mittelbetriebe zu machen.[16] Es dauerte allerdings bis zum Jahr 1966, um die notwendigen Grundstückskäufe zu tätigen und die Infrastruktureinrichtungen anzulegen. Bis 1969 hatten allerdings erst 9 Betriebe - davon kein Sportartikelhersteller - ihre Baumaßnahmen abgeschlossen und die Produktion aufgenommen.[17] Die

16) Vgl. Government of Pakistan 1960a:15; 1960b; GLOECKNER 1966.
17) Die abweichende Angabe von 30 Betrieben bis 1970 in German Development Institute 1971:46 bezieht sich vermutlich auf noch in Bau befindliche Projekte.

ersten Sportartikelbetriebe begannen im Small Industries Estate von Sialkot erst 1970 und 1973 mit ihrer Produktion.[18]

Als weiterer Schritt zur Etablierung mittelständischer Unternehmen in der Sportartikelbranche diente die Zuteilung von Krediten der Weltbank-Tochtergesellschaft IDA und die Vergabe von Importlizenzen. So kamen 37 der 50 bis 1970 genehmigten Betriebsgründungen im Industriepark Sialkot (d.h. 74%) in den Genuß von IDA-Krediten für den Ausbau ihrer Produktionsstätten.[19] Die Regierung vergab 1966 an acht Sportartikelbetriebe Lizenzen zum Import von modernen Maschinen in Höhe von 0,74 Mio. Rs.[20] Nach Aussagen auf einem Seminar des Export Promotion Bureau über Exportförderung im Jahr 1969 kamen sie allerdings noch nicht zum Einsatz: " These machines have since been installed but the full benefit has not yet accrued for the delay in import and installation and for lack of certain imported raw materials."[21] (Zur Bedeutung der Kleinindustrieparks und der IDA-Kredite für die Kleinproduktion siehe ausführlich Kapitel 3.1.2.)

Trotzdem sind die 60er Jahre von der Einführung einer Reihe von technischen Neuerungen gekennzeichnet. In der Fußballherstellung wird das Zuschneiden der Fußballeinzelteile per Hand abgelöst durch den Einsatz einer speziellen Stanzpresse. Dies führt dazu, daß alle Teile exakt dieselbe Größe und Form besitzen. Auch der Abstand der Löcher wird dadurch einheitlich, sodaß die Naht gleichmäßiger erfolgen kann. Gegen Ende der 60er Jahre beginnt sich in Sialkots Lederherstellung schrittweise die Chromgerbung gegenüber der weit verbreiteten pflanzlichen Gerbung durchzusetzen. In der Tennis- und Badminton-Produktion werden Bohrmaschinen eingeführt, die zu einer gleichmäßigeren Bespannung führen. Die Einführung der Maschinen hatte die Standardisierung der Sportartikel zum Ziel, um ihre Absatzmöglichkeiten auf dem Weltmarkt zu verbessern. Obwohl diese Maschinen in Sialkot bzw. seinen Nachbarstädten Gujrat und Gujranwala im Nordost-Punjab (vgl. Kap. 3.3.2) hergestellt werden, vollzog sich der Maschineneinsatz aufgrund der heterogenen Betriebsstruktur nur sehr langsam. So charakterisiert S.M. Akhtar auf der oben bereits erwähnten Konferenz zur Exportförderung die Sportartikelindustrie im Jahr 1969 folgendermaßen:

> "There are very few large sized manufacturing units and none of the units is mechanised with the exemption of one unit manufacturing hockey sticks in collaboration with M/s. GRAYS OF CAMBRIDGE. Some other units are semi-mechanised but they only manufacture certain items while other items are got manufactured by cottage workers." (Export Promotion Bureau o.J.:62)

Ein Resultat dieser technischen Veränderungen läßt sich besonders gut in der Fußballproduktion ablesen. In den 40er und 50er Jahren wurden in Sialkot überwiegend nur die Fußballmäntel zusammengenäht, während die Herstellung vollständiger Fußbälle nur 10 oder 15% innerhalb des Fußballsektors ausmachte. Durch den Maschineneinsatz und die Standardisierung der Fußbälle kehrte sich diese Gewichtung um. Bereits 1970/71 wurden zu 75,8% komplette Fußbälle aus Sialkot exportiert (vgl. dazu Tab. 2.2-3). Als Ausdruck dieses Prozesses und als

---

18) Nach Angaben der PSIC-Verwaltung des S.I.E. Sialkot in einer Aufstellung vom September 1985.
19) Government of West Pakistan 1970:111.
20) Export Promotion Bureau o.J.:64.
21) Ebd.

besonderer Erfolg von Sialkots Sportartikelbranche wurde auf Initiative der Firma Anwar Khawaja Industries im Jahr 1967 erstmals ein in Pakistan angefertigter Fußball von dem Weltfußballverband FIFA international anerkannt.[22] Dies öffnete Pakistan den Weg, seine Sportartikelexporte unabhängiger von europäischen Firmen zu vermarkten.

2.2.3 Die Entwicklung der Sportartikelindustrie während der Regierung von Z.A. Bhutto 1971 - 1977

A. Die wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für die Kleinindustrie in den 70er Jahren

Mit der Regierungsübernahme durch Z.A. Bhutto im Dezember 1971 wurden neue Akzente in der Wirtschaftspolitik gesetzt, von denen eine Reihe auch die Rahmenbedingungen für die Entwicklung von Pakistans Kleinindustrie veränderten. Die Verstaatlichung der inländischen Privatbanken hatte nach ADAMS & IQBAL (1987:24-26) zur Folge, daß sich die Kreditvergabe zugunsten der Kleinindustrie (und der Landwirtschaft) verschoben. Die Bhuttoschen Arbeitsgesetze zielten einerseits auf eine verbesserte soziale Absicherung der Arbeiter durch die Einführung von Wohlfahrtsfonds (welfare funds; 1973), einer Altersversorgung (old age benefits; 1976) sowie eines verbesserten Schutzes bei Arbeitsunfällen und vor arbeitsbedingten Gesundheitsschäden. Andererseits bestanden sie in der Einrichtung von partiellen Mitbestimmungsmöglichkeiten, einer erweiterten Gewinnbeteiligung der Arbeiter in Großbetrieben (mit über 50 Beschäftigten) und der Neuordnung der Gewerkschaftsrechte.[23]

Durch die Ausdehnung des Geltungsbereichs des Factories Act von 1934 auf Betriebe ab 10 Beschäftigte, statt wie bisher 20, wurde ein Teil dieser Sozialgesetzgebung auch auf Kleinbetreibe ausgedehnt. Darüber hinaus wurden die Provinzen in die Lage versetzt, den Geltungsbereich auch auf Betriebe mit nur fünf Beschäftigten zu erweitern.[24] Dies sollte nach BURKI (1980:121-122) zusätzliche 1,2 Mio. Arbeiter in 155 Tausend Betrieben in den Genuß des erweiterten Arbeitsschutzes bringen. Aufgrund der Proteste der Kleinunternehmer sagte die Regierung allerdings zu, die Durchführung dieses Gesetzes zu verlangsamen. Inwieweit diese und andere gesetzlichen Bestimmungen auch für den erweiterten Adressatenkreis realisiert wurde bleibt ungewiss. ADAMS & IQBAL (1987:35) kommen zu dem Schluß: "The Labour Laws were not strictly applied to the small sector." Darüber hinaus verweist WASEEM (1989:31) darauf, daß in einigen Gesetzen, wie dem zur medizinischen Versorgung und zum Unternehmerbeitrag zur Finanzierung des Schulbesuchs für (jeweils) ein Kind ihrer Arbeiter, nicht festgelegt wurde, welche staatliche Behörde für deren Durchführung und Einhaltung zuständig sei. Insgesamt bewirkte die Politik der Einführung bzw. Erweiterung von sozialen Sicherungs-

---

22) Pakistan Exports, März 1986:43.

23) ADAMS & IQBAL 1987:26; SAYEED 1980:100. Für einen ausführlichen Überblick über die einzelnen Maßnahmen vgl. S.M. AKHTAR 1981:323-328.

24) Vgl. Factories Act, 1934, Artikel 2(j) und Artikel 5 (1) in ihrer Änderung von 1973 in Government of Pakistan 1978:104-105.

systemen eine Ausdehnung der Lohnnebenkosten, die nicht von allen Unternehmern ohne Probleme getragen werden konnte oder wollte.

Nicht in erster Linie in der Regierungsverantwortung lagen die überdurchschnittlichen Lohnerhöhungen in der Industrie. Sie sind eher als Reaktion auf die soziale Polariserung der Ära Ayub Khan anzusehen, die zu einer Ausdehnung der Armut in Pakistan geführt hatte, die 1969 etwa 59% der städtischen Bevölkerung, oder 9,98 Mio. Menschen allein in den Städten erfaßt hatte.[25] Vor diesem Hintergrund kam es zwischen 1969 und 1972 zu wachsenden Aktivitäten und einer Radikalisierung der Gewerkschaften.[26] Als ein weiterer Einflußfaktor ist die in den 70er Jahren einsetzende Inflation anzusehen. Innenpolitisch wurde sie durch die militärische Auseinandersetzung um Ostpakistan bzw. Bangla Desh vom März bis Dezember 1971 ausgelöst und anschließend durch die OPEC-Erdölpreiserhöhungen verstärkt.

Zur Belebung des Exportsektors trug die Abwertung der Rupie im Mai 1972 um 57% auf 11 Rs. für 1 US-$ bei.[27] Von besonderer Bedeutung für die Kleinindustrie war darüber hinaus die Beseitigung des Systems der Importlizenzen für Industrieanlagen im Wert von bis zu 200 Tsd. Rs. Dadurch wurde der innerpakistanische Handel mit von Großunternehmen importierten Anlagen bzw. Importlizenzen zu überhöhten Preisen verhindert und zu einem einheitlichen Preissystem zurückgekehrt.[28]

Die Reaktionen der Kleinunternehmer auf die veränderten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen haben während der 70er Jahre zu einer starken Expansion der marktintegrierten Kleinproduktion geführt.[29] HAMID (1983:52) zeigt, daß die Anzahl der Kleinbetriebe zwischen 1969/70 und 1976/77 mit 13,2% mehr als doppelt so stark zunimmt wie in den Jahren von 1966/67 bis 1969/70 mit einer Wachstumsrate von 6,3%. Dies widerspiegelt sich teilweise auch im Investitionsverhalten. Aufgrund des Einbruchs bei den Privatinvestitionen in der Großindustrie zwischen 1972/73 und 74/75 erhöhte sich der Anteil der Kleinindustrie an den Privatinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe von 14,8% (1970/71) auf 31,8% (1973/74). Danach fällt er allerdings bis 1980/81 auf 25,6% zurück (vgl. auch Tab. 3.1-2).[30] Bei dieser Umorientierung der Investitionstätigkeit zugunsten der Kleinproduktion handelt es sich nach MIAN (1985:381) dem Charakter nach überwiegend um 'Fluchtkapital':

> "One of the most important factors frightening the capital away from the large scale sector was the labour trouble: The investors found the smaller units less exposed to trade union activity as compared with the large ones."

Auch auf dem Exportsektor erweist sich die Kleinindustrie in den 70er Jahren als ein recht erfolgreicher Wirtschaftsbereich. Ihr Anteil an Pakistans Exporten wächst nach ADAMS & IQBAL (1987:43,45) von 14,3% (1972/73) auf 22,3% (1976/77) an (vgl. auch Tab. 3.2-12). Im Resultat dieser Prozesse erhöht sich insgesamt die volkswirtschaftliche Bedeutung der Kleinindustrie während der 70er Jahre. Nach dem rückläufigen Trend der 50er und 60er Jahre

---

25) NASEEM 1973:325.
26) Vgl. WASEEM 1989:230-238.
27) Im Februar 1973 wurde der Kurs der Rupie auf 9,90 Rs. für 1,00 US-$ festgelegt.
28) ADAMS & IQBAL 1987:30.
29) Vgl. auch ebd.:35,39.
30) Eigene Berechnungen nach Investitionsangaben der State Bank of Pakistan zit. in ebd.:39.

steigt erstmalig sein Anteil am verarbeitenden Gewerbe von 22,1% (1969/70) auf 27,3% (1979/80) wieder an (vgl. Tab. 2.2-1). Auch im Hinblick auf die Beschäftigung gewann die Kleinindustrie an Bedeutung. Der Beschäftigungsumfang der marktorientierten Kleinproduktion nimmt in den 70er Jahren jährlich um 13,7% fast sechsmal so stark zu wie bei dem Wachstum von nur 2,3% in der zweiten Hälfte der 60er Jahre.[31] Nach Angaben des *Economic Advisor's Wing* beim Finanzministerium entfallen in den 70er Jahren 91,7% der innerhalb des verarbeitenden Gewerbes neu entstandenen Arbeitsplätze auf Kleinbetriebe und Werkstätten. In den 60er Jahren hatte dieser Anteil nur 72,4% ausgemacht. Diese Verschiebung basiert allerdings primär auf der abnehmenden Zahl der jährlich neu geschaffenen Arbeitsplätze in der Groß- und Mittelindustrie, die von 25 auf nur sechs Tausend gesunken ist (vgl. Tab. 2.2-7). Für die Kleinindustrie wird dagegen konstant von einem jährlichen Zuwachs von 66 Tausend Arbeitsplätzen ausgegangen.

In Umkehrung der Entwicklung in den beiden Jahrzehnten zuvor und trotz einer zum Teil widersprüchlichen Ausrichtung der Wirtschaftspolitik gewinnt der Bereich der Kleinindustrie und Werkstattökonomie in den 70er Jahren an Dynamik. Wie gezeigt, ist sein Gewicht im Hinblick auf die privaten Investitionen, Umsatz und Beschäftigung im produzierenden Gewerbe sowie in der Exportwirtschaft deutlich gestiegen.

B. Die Sportartikelindustrie in den 70er Jahren

Die Sportartikelindustrie erlebte in den 70er Jahren eine Reihe von Umstrukturierungen, die sowohl die veränderte Lage auf dem (Sportartikel-) Weltmarkt, als auch die neue innenpolitische Situation reflektieren. Die internationalen Turbulenzen von Inflation und Währungskursschwankungen führten zu einem starken Auseinanderklaffen zwischen nominellem Wachstum der Exporte und realen Einbußen in den Exporterlösen. Dabei lassen sich in der Entwicklung der Sportartikelexporte während der 70er Jahre zwei unterschiedliche Phasen ausmachen. In den Jahren bis 1974/75 stiegen die Exporte nominell, d.h. in laufenden Preisen, mit einem Zuwachs von 582% in Rs. bzw. 227% in US-$ sehr stark an. Unter Berücksichtigung der Inflation, also gemessen in konstanten Preisen, ergibt sich daraus ein Rückgang der Exporterlöse in der Sportartikelbranche um fast 20% (vgl. Tab. 2.2-6). Zwischen 1975/76 und 1977/78 kommt es auch absolut zu einer rückläufigen bzw. stagnierenden Entwicklung der Sportartikelexporte. Erst 1978/9 liegen sie wieder oberhalb des Niveaus von 1974/75. So bleibt im zweiten Jahrfünft von einem nominellen Wachstum der Exporte um knapp 20% nach Abzug der Inflation ein Einbruch der Exporteinnahmen in Höhe von 28%.

Diese Entwicklung auf der Ebene der Exporterlöse der Sportartikelindustrie schlug sich in zum Teil deutlichen Produktionseinbrüchen nieder. Dies zeigt sich in dem Rückgang der Anzahl der produzierten Fußbälle in den Jahren 1970/71 und 1971/72 und danach in einer langen Stagnationsphase von 1974/75 bis 1977/78. Ähnliche Rückgänge sind in den 70er Jahren auch für die Tennis- und Hockeyschläger festzustellen (vgl. Tab. 2.2-9). Zugleich veränderten sich auch die Schwerpunkte innerhalb der Sportartikelexporte. Sialkots Sportartikelindustrie war in

31) HAMID 1983:52.

den 70er Jahren nicht in der Lage, die technischen Veränderungen in der Produktion von Tennis- und Badmintonschlägern, die nicht mehr aus Holz sondern aus Aluminium und Fiberglas hergestellt wurden, mitzuvollziehen. Dies führte zu einem drastischen Rückgang der Exporte in diesem Bereich, der noch 1970/71 38,8% der Sportartikelexporte umfaßte und 1980/81 auf nur noch 14,3% gesunken war (vgl. Tab. 2.2-3). Dadurch kam es einerseits zu einer stärkeren Konzentration der Gesamtbranche auf die Fußballherstellung, die Ende der 70er Jahre über 60% der Exporterlöse einbrachte, und zum anderen zu einer Erweiterung des Produktionsspektrums um Sporthandschuhe (vgl. dazu ausführlicher Kap. 4.1.2).

Tab. 2.2-9 Die Entwicklung der Sportartikelexporte in Stückzahlen 1965/66 - 1979/80

	Anzahl der exportierten Sportartikel (in Tsd. Stück)		
Jahr	Fußbälle	Tennisschläger	Hockeyschläger
1965/66	846,4	1.678,3	339,0
1966/67	1.060,8	1.419,5	267,0
1967/68	1.343,1	1.503,0	295,7
1968/69	1.304,2	2.523,2	422,3
1969/70	1.426,2	2.834,4	391,2
1970/71	1.101,4	2.211,6	256,8
1971/72	937,4	2.049,6	322,4
1972/73	2.881,3	2.653,2	304,8
1973/74	5.068,8	4.602,0	501,6
1974/75	3.899,5	4.225,2	574,8
1975/76	3.038,3	3.672,0	507,6
1976/77	3.638,6	2.047,2	684,0
1977/78	3.606,8	1.292,4	442,8
1978/79	4.471,8	1.443,6	355,2
1979/80	5.186,3	2.156,4	441,6

Quellen: Government of Pakistan 1972a: 25 Years of Pakistan in Statistics, 1947-1972. Karachi; Government of Pakistan 1983: 10 Years of Pakistan in Statistics 1972-82. Karachi.

Im Ergebnis dieser Veränderungen erfuhren die Exporte der Sportartikelindustrie in den 70er Jahren real einen deutlichen Einbruch. Aus einem nominellen Zuwachs um 291% (in US-$) wurde - in konstanten Preisen - ein Rückgang der Exporterlöse um 42,5% (vgl. Tab. 2.2-6). Dieser gravierende Einnahmeverlust der Branche führte zu Konsequenzen in der internen Struktur und Arbeitsteilung der Sportartikelproduktion.

Der Kreis der Unternehmen, die als etablierte Sportartikelproduzenten im CMI erfaßt werden, bleibt mit 21 bzw. 22 Betrieben zu Beginn und am Ende dieses Jahrzehnts praktisch konstant. Als Reaktion auf die schwierige Ertragslage der Branche insgesamt verfolgen diese Betriebe eine doppelte Strategie (vgl. zum folgenden Tab. 2.2-4 und 2.2-5). So senken die Branchenführer in diesem Zeitraum die Zahl ihrer direkt Beschäftigten um 324 oder 22,4% auf 1.119. Betrachtet man dabei speziell die Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten, so sinkt ihre durchschnittliche Beschäftigung je Betrieb kontinuierlich von 86,7 (1970/71) über 80,5

(1975/76) auf 64,4 (1980/81) um gut ein Viertel. Dies bedeutete, daß im Laufe der 70er Jahre in den größten Betrieben fast jeder vierte Arbeitsplatz abgebaut wird.

Parallel zum Rückgang der Beschäftigten werden die Investitionen stark erweitert. Das Investitionsvolumen je Betrieb steigt in dem selben Zeitraum von 161 Tsd. Rs. über 280 Tsd. Rs auf 600 Tsd. Rs. an. Während der Zuwachs der Investitionen in der ersten Hälfte der 70er Jahre mit 74% noch unterhalb der Inflationsraten von 116% (über den 5-Jahreszeitraum hinweg) bleibt, liegen sie in der zweiten Hälfte mit 114% deutlich oberhalb der Inflation von 56%.[32] Diese anwachsende Investitionstätigkeit zeigt, daß sich die Geschäftslage dieser Branchenführer der Sportartikelfirmen in den 70er Jahren insgesamt durchaus positiv gestaltete. Noch stärker als die Investitionen stieg der Umsatz je Betrieb von 743 Tsd. Rs. über 2,39 Mio. Rs. auf 4,06 Mio. Rs. zwischen 1970/71 und 1980/81 um mehr als das Fünffache an. Trotz dieser Produktionsausweitung ist der Anteil der etablierten Sportartikelproduzenten am Gesamtexport der Branche mit 20,3% (1975/76) und 28,6% (1980/81) im Vergleich zu 47,3% im Jahr 1970/71 drastisch zurückgegangen. Hier macht sich die - wie noch zu zeigen ist - gestiegene Anzahl von Kleinbetrieben und Werkstätten bemerkbar, von denen eine Reihe ebenfalls in das Exportgeschäft eingestiegen ist.

Betrachtet man die Zusammensetzung der Branche in der Mitte der 70er Jahre, so ergeben sich gegenüber der Situation in den 60er Jahren eine Reihe von Veränderungen, die als eine Polarisierung verbunden mit einer verstärkten arbeitsteiligen Verflechtung beschrieben werden kann. An erster Stelle ist ein Trend zur Erweiterung der Anzahl selbständiger Werkstätten und Kleinbetriebe auszumachen. Je nach Quelle erhöht sich die Zahl der Sportartikelbetriebe zwischen 1970 und 1975 um 73% bzw. 96% und bis 1979 um weitere 84% (vgl. Tab. 2.2-10).[33] Bei den neu gegründeten Betrieben handelt es sich vorrangig um Kleinbetriebe und Werkstätten. Dies zeigen die sinkenden Durchschnittswerte für die Investitionen je Betrieb von 195 Tsd. Rs. (1970) auf nur 76 Tsd. Rs. (1979).[34]

Parallel zum Anwachsen der Zahl selbständiger Kleinbetriebe nahm die Bedeutung der Kooperativen in der Sportartikelindustrie ab. Gegenüber den Anreizen, als individuelle Firma am Exportgeschäft und den damit seit den 60er Jahren verbundenen Vergünstigungen zu partizipieren, treten die Funktionen der Kooperativen zur Versorgung der Werkstätten mit Rohstoffen oder Krediten immer stärker zurück. Die Liberalisierung der Importe haben diesen Bedeutungsverlust weiter verstärkt. So läßt sich bereits Anfang der 70er Jahre am Beispiel der Pakistan Sports Cooperative Industrial Society zeigen, daß der Umsatz der Kooperative für den Ankauf und die vorbereitende Bearbeitung der Rohstoffe nur noch etwa 11% des Umsatzes ihrer 177 Mitgliedswerkstätten ausmacht.[35] Als ein weiteres Beispiel des Niedergangs ist die

---

32) Eigene Berchnungen nach dem Wholesale Price Index in Government of Pakistan 1982a:123.

33) In dieser Erhebung werden ältere Betriebe, die 1975 bzw. 1979 nicht mehr existieren, nicht erfaßt. Daher sind diese Angaben leicht überhöht und nur als Orientierungsgrößen anzusehen.

34) Auch hier belegen die Angaben nur einen Trend und sind als Einzelangaben - zumindest für die zurückliegenden Jahre - fragwürdig. So ist die Angabe von durchschnittlichen Investitionen je Betrieb in Höhe von 195 Tsd. Rs. für 119 Betriebe im Jahr 1970 als stark überhöht anzusehen, da sie noch oberhalb des Werts von 161 Tsd. Rs. für die 21 Betriebe, die im CMI 1970/71 erfaßt sind, liegen (vgl. Tab. 2.3-4).

35) Government of Pakistan 1974:265.

Uberoi-Kooperative anzusehen, auch wenn sie 1972 noch einen Umsatz von 2,3 Mio. Rs. erzielte. Da sie über 80% davon mit der Herstellung von Gummiblasen für Fußbälle erwirtschaftete, war sie zu diesem Zeitpunkt aus dem direkten Exportgeschäft weitgehend ausgestiegen.[36]

Tab. 2.2-10 Die Entwicklung der Sportartikelbetriebe und ihrer Investitionen in den 70er Jahren

	1970	1975	Veränderungen gegenüber 1970	1979	Veränderungen gegenüber 1975
Anzahl der Betriebe (A)	412	714	+73,3%	-	-
(B)	119	234	+96,6%	432	+84,6%
Investitionssumme[a] (B)	23.241	26.896	+15,7%	32.905	+22,3%
Investitionen je Betrieb[a] (B)	195,3	114,9	-41,2%	76,2	-33,7%

Anmerkungen: a) in Tsd. Rs.
Quellen: (A) Punjab Small Industries Corporation 1976: Basic statistics on small and household manufacturing industries. Census Report 1975-76. Lahore. Vol. IV, S.741. (B) Punjab Small Industries Corporation 1980: Sports goods industry in (Sialkot) Punjab. Survey Report 1979-80. Lahore, S. 13.

Ein zweiter Trend liegt in einer zunehmenden Polarisierung von Beschäftigung und Produktion zwischen den Betrieben mit eigenem Exportgeschäft und den produzierenden Werkstätten. In der Zusammenstellung der Angaben von CMI 1975/76 und SSHMI 1976/77 in Tab. 2.2-11 ergibt sich ein umfassender Überblick über die gesamte Branche. Sie basiert auf 492 Betrieben mit 4.563 Beschäftigten. Das sind viermal soviele Betriebe und knapp die zweieinhalbfache Anzahl von Arbeitern im Vergleich zu 1967 (siehe Tab. 2.2-8). Mitte der 70er Jahre haben nur noch 25 Betriebe 20 oder mehr Beschäftigte. Das sind ein Viertel weniger als 1967. Ihre Beschäftigtenzahl erhöhte sich um etwa die Hälfte auf 1.827. Diese Arbeiter machen aber - aufgrund des erweiterten Gesamtrahmens - nur mehr 40% der Branchenbeschäftigten aus, im Vergleich zu 66% 1967. Vom Umsatz her bleiben diese 5% 'Groß'betriebe mit ihren 65% Anteil ebenso wie angesichts ihres Investitionsbooms weiterhin die Branchenführer. Deutlicher hervor tritt dabei das Gewicht der Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten. In diese 'Spitzen'gruppe fallen 1,6% aller Betriebe mit 29,9% der Beschäftigten, 35,0% der Investitionen und 32,4% der Produktion. Diese Entwicklung kann als Fortsetzung des Konzentrationsprozesses der 60er Jahre angesehen werden (vgl. Kap. 2.2.2).

Zugleich hat sich die Zahl der Betriebe mit weniger als 20 Arbeitern auf 467 mehr als verfünfacht. Mit 2,7 Tausend Beschäftigten arbeitet die Mehrzahl der Sportartikelproduzenten (60%) in diesen Kleinbetrieben und Werkstätten. Dabei kommen nach einer PSIC Erhebung von 714 Sportartikelbetrieben mit 5.404 Beschäftigten 75% der Kleinbetriebe, in denen 69% der Arbeiter tätig sind, mit Investitionen von weniger als 5 Tausend Rs. aus.[37] Dies kann als ein Hinweis auf die sehr beschränkten Akkumulationsmöglichkeiten der Werkstätten interpretiert werden.

36) Ebd.:267-268.
37) Punjab Small Industries Corporation 1976: Vol. IV, S.737.

Tab. 2.2-11 Die Sportartikelindustrie Mitte der 70er Jahre nach Beschäftigungsklassen

Beschäftigungsklassen	Anzahl der Betriebe	Anzahl der Beschäftigten	Investitionen (in Tsd. Rs.)	Produktion (in Tsd. Rs.)
100 - 499 Beschäftigte	5	1.165	3.225	32.435
50 - 99 Beschäftigte	3	198	892	5.510
20 - 49 Beschäftigte[a]	17	464	2.365	26.620
Alle Betriebe mit mind. 20 Beschäftigten (abs.)	25	1.827	6.482	64.565
(in %)	5,1%	40,0%	55,1%	64,6%
10 - 19 Beschäftigte	73	871	2.067	15.907
6 - 9 Beschäftigte	136	1.029	1.535	12.489
bis zu 5 Beschäftigte[b]	258	836	1.674	7.001
Alle Betriebe mit unter 20 Beschäftigten (abs.)	467	2.736	5.276	35.397
(in %)	94,9%	60,0%	44,9%	35,4%
Alle Betriebe	492	4.563	11.758	99.962

Anmerkungen: a) Einschließlich aller Betriebe im CMI mit bis zu 49 Beschäftigten; b) Einschließlich 11 Haushaltsbetriebe (Household units).
Quellen: Government of Pakistan o.J.: Census of manufacturing industries 1975-76. Karachi. Government of Pakistan 1982b: Survey of small and household manufacturing industries 1976-77. Karachi.

Auf der anderen Seite widerspiegelt sich darin, daß sich im Laufe der 70er Jahre viele Sportartikelarbeiter auch mit geringen Ersparnissen und Investitionsmöglichkeiten, ihre Erfahrung nutzend, für den Schritt in die Selbständigkeit entscheiden. Innerhalb des Kreises von Betrieben mit weniger als 20 Beschäftigten hat sich in dieser Zeit eine Gruppe von vielleicht 50-70 Kleinbetrieben mit Investitionen zwischen 20 und 60 Tsd. Rs. herausgebildet, die im Spektrum von Sialkots Sporartikelindustrie als eine mittlere Gruppe zu klassifizieren ist. Für sie ist - im Verhältnis zu den anderen Betrieben der Branche - charakteristisch, wie annähernd bei den Betrieben mit 10-19 Beschäftigten in Tabelle 2.2-11 zu sehen, daß ihr Poduktionsanteil von 16% ihrem Beschäftigungsumfang von 19% relativ nahe kommt. Ein Teil dieser Betriebe ist auch eigenständig in das Exportgeschäft eingestiegen. Nur so läßt sich der gesunkene Anteil der Branchenführer am Gesamtexport der Branche erklären.

Diese sich in den 70er Jahren deutlich verstärkende Konzentration einnerseits der Beschäftigung überwiegend in Klein(st)betrieben und zum anderen der hohen Umsätze in den größeren Produktionsbetrieben bzw. Exportunternehmen wird vermittelt durch die Herausbildung eines umfangreichen Verflechtungssystems der Vergabe und Annahme von Auftragsarbeiten. Diese Arbeiten werden zumeist an Rohmaterialien und Vorprodukten ausgeführt, die sich im Besitz des Auftraggebers befinden und von diesem zur Bearbeitung zur Verfügung gestellt werden. Dem Charakter nach ist diese Arbeit, die auch als Lohnveredelung bezeichnet wird, die Ausübung einer handwerklichen Dienstleistung, da für ein Entgelt ein fremdes, dem Auftraggeber

gehörendes Material bearbeitet wird. Daher fließen diese Arbeiten in den statistischen Angaben auch nicht in den Produktionswert für die betreffenden Werkstätten ein.

Das Ausmaß der Verflechtung läßt sich für die 70er Jahre an folgenden Daten verdeutlichen. Nach den Angaben der PSIC für 1975 belaufen sich die monatlichen Lohn- und Arbeitskosten von 376 Sportartikelbetrieben (ohne Heimarbeitsstätten) auf 1,58 Mio. Rs.[38] Davon entfallen nur 619 Tsd. Rs. oder 39,1% als unmittelbare Lohnkosten auf die 2.307 bezahlten direkt Beschäftigten. dagegen werden 60,9% bzw. 965 Tsd. Rs. als Arbeitsaufträge an andere Kleinbetriebe und Werkstätten vergeben. Daraus ergibt sich bei einem angenommenen analogen Monatslohn ein indirekter Beschäftigungseffekt von weiteren ca. 3.600 bezahlten Arbeitern. In den als *households units* erfaßten 338 Heimarbeitsstätten werden durch diese Art der Auftragsnahme bereits 70% der unmittelbaren Lohnkosten abgedeckt.[39] Diese Gruppe mit einem durchschnittlichen Investitionsvolumen von weniger als 2.500 Rs. kann als Repräsentant für jene Werkstätten angesehen werden, die praktisch ohne Maschinen auskommen und durch die Ausführung rein handwerklicher Arbeiten gekennzeichnet sind.

Damit setzt im Laufe der 70er Jahre der Prozeß der Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte durch die weltmarktintegrierten Exportfirmen ein, wie er für die heutige Sportartikelindustrie kennzeichnend ist. Nach der ersten Rationalisierungswelle durch die Standardisierung des Produktionsablaufs mit Hilfe von Maschineneinsatz setzt der zweite Rationalisierungsschub, ausgelöst durch die Einbrüche im Sportartikelweltmarkt Mitte und Ende der 70er Jahre, bei der Veränderung der Arbeitsorganisation in Sialkots Sportartikelindustrie an. Dies führt zu einem erweiterten Stellenwert der Kleinbetriebe und Werkstätten, der anhand verschiedener Fallstudien in Kapitel 4 eingehend dargestellt wird. Zugleich vollziehen sich diese Prozesse während der 80er und 90er Jahre in einem veränderten weltwirtschaftlichen und politischen Umfeld. In welchem Ausmaß sich dies in veränderten wirtschaftspolitischen Schwerpunktsetzungen und einem real erweiterten gesamtwirtschaftlichen Stellenwert der Kleinindustrie in Pakistan widerspiegelt, wird im folgenden Kapitel untersucht.

38) Ebd.:737,745.
39) Eigene Berechnungen nach ebd.:745-746.

3. DIE STELLUNG DER KLEINPRODUKTION UND DES VERARBEITENDEN GEWERBES IN PAKISTAN, IM PUNJAB UND IM DISTRIKT SIALKOT WÄHREND DER 80ER UND 90ER JAHRE

Nach der Darstellung der historischen Entwicklung von Sialkots Sportartikelproduktion als Beispiel für die historischen Wurzeln eines Teils der pakistanischen Kleinindustrie soll in diesem Kapitel umfassender die Stellung der Kleinproduktion in Pakistans Wirtschaft der 80er und 90er Jahre untersucht werden. Das Ziel dieses Kapitels besteht darin, die entwicklungspolitischen und gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Kleinproduktion und damit auch der Sportartikelherstellung in Sialkot eingehender herauszuarbeiten.

Dies geschieht im ersten Teil dieses Kapitels im Hinblick auf die Frage, inwieweit sich - international betrachtet - parallel zu den entsprechenden Prozessen in anderen Kontinenten und Regionen sowie - national gesehen - seit der politischen Umorientierung Pakistans Ende der 70er Jahre Anzeichen für eine zusätzliche Dynamik in der Entwicklung des "informellen Sektors" der produzierenden Werkstätten ausmachen lassen. Dieser Frage wird in Kap. 3.1 in Bezug auf die wirtschaftspolitische Entwicklungsstrategie Pakistans während der 80er und 90er Jahre nachgegangen. Dabei wird untersucht, inwieweit die eingeschlagene neoliberale und auf die Nutzung externer Kapital-Ressourcen und Weltmarktnachfrage orientierte Politik Impulse im verarbeitenden Gewerbe insgesamt und speziell unter den produzierenden Werkstätten freizusetzen vermochte. Darauf aufbauend werden der Stellenwert der Kleinindustrie in der staatlichen Entwicklungspolitik Pakistans herausgearbeitet und einige Instrumente zur Förderung der Kleinproduktion kritisch auf ihre Wirksamkeit hinterfragt.

Von besonderer Brisanz in der Diskussion über die Stellung der Kleinproduktion und anderer Kleinbetriebe ist ihre beschäftigungspolitische Bedeutung. Dazu wird in Kap. 3.2 eingehend das Ausmaß 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten in Pakistan analysiert. Ferner wird die Expansion dieses Bereichs in den letzten Jahren untersucht. Es folgt die Betrachtung speziell der Kleinindustrie und der produzierenden Werkstätten, in dem ihr beschäftigungspolitisches Gewicht innerhalb des verarbeitenden Gewerbes ebenso herausgearbeitet wird wie die Verschiebungen zwischen selbständigen, abhängigen und unbezahlten Beschäftigungsverhältnissen innerhalb dieses Bereichs. Schließlich wird anhand verschiedener Indikatoren auch die ökonomische Bedeutung der Kleinproduktion und deren Entwicklungsdynamik dargestellt.

Der zweite Teil dieses Kapitels dient der regionalen Einordnung der Kleinproduktion im Distrikt Sialkot in die Spezialisierungen und Ungleichgewichte, die sich in Pakistans verarbeitenden Gewerbe herausgebildet haben. Daher wird in Kap. 3.3 die regionale Verteilung der Industrie mit ihren spezifischen sektoralen Schwerpunkten auf Landes- und Provinzebene dargestellt. Dies zielt einerseits darauf ab, den Stellenwert des verarbeitenden Gewerbes im Rahmen der 'frustrierten Industrialisiserung' Pakistans (KARDAR 1987) zu diskutieren, und andererseits die Bedeutung des Punjab als Industriestandort und speziell als Schwerpunktregion der Kleinproduktion des Landes herauszuarbeiten. Schließlich werden die Industrieregionen des Punjab eingeführt, um die unterschiedlichen Industrialisierungsmuster innerhalb dieser

Provinz zu verdeutlichen und eine regionale Einordnung Sialkots in diesen Rahmen zu ermöglichen.

Auf der räumlichen Ebene des Distrikts Sialkot werden schließlich in Kap. 3.4 die spezifischen Ausprägungen seiner Wirtschaftssektoren und speziell der Zusammensetzung des verarbeitenden Gewerbes vorgestellt. Dabei wird einerseits die Wirtschaft des Distrikts durch die Herausarbeitung ihrer Besonderheiten und Gemeinsamkeiten in den kleinindustriell geprägten Nordost-Punjab eingeordnet. Andererseits dient diese Betrachtung dazu, die Spezialisierungen des Distrikts in Form der Sportartikelproduktion oder beispielsweise der Herstellung von chirurgischen Instrumenten in einen Gesamtzusammenhang mit den übrigen export- oder binnenmarktorientierten Industrieschwerpunkten der Region zu stellen.

Damit werden in diesem Kapitel sowohl die gesamtwirtschaftlichen und politischen Einflußfaktoren auf die Kleinproduktion in Pakistan betrachtet, als auch deren Entwicklung und ihre regionalen wie sektoralen Schwerpunkte untersucht, in deren Zusammenhang jeweils auch die Sportartikelindustrie und ihre Differenzierung im Laufe der 80er und 90er Jahre zu sehen ist, die Gegenstand des an dieses anschließenden Kapitels 4 "Die Arbeitsteilung und die Verflechtung innerhalb Sialkots Sportartikelproduktion" sind.

3.1 Die Entwicklungsbedingungen der Kleinindustrie Pakistans in den 80er und 90er Jahren

3.1.1 Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für das verarbeitende Gewerbe Pakistans

Die grundsätzliche Wende in der jüngeren Wirtschaftspolitik Pakistans wird mit der politischen Machtübernahme des Militärs unter Zia ul Haq im Jahr 1977 eingeleitet. Damit wurde eine Neubestimmung der wirtschaftspolitischen Orientierung vorgenommen, die bis in die 90er Jahre wirksam geblieben ist. Ihre Zielstellung läßt sich nach KARDAR (1987:74) und HUSSAIN (1988:386-394) in folgenden drei Kernpunkten zusammenfassen:

1. Eine größere Rolle für den privaten Sektor;
2. die Einschränkung der öffentlichen Hand durch den Verkauf staatlicher Unternehmen, Deregulierung und Abbau von Subventionen für Grundnahrungsmittel sowie
3. eine weitgehende Liberalisierung der Importe von Gütern, Dienstleistungen und Technologie für die Privatwirtschaft.

In der Umsetzung dieser Orientierung ist die Phase der Militärherrschaft von 1977 bis 1988 von der mit der Aufhebung des Kriegsrechts (1985) und den Wahlen unter Beteiligung der politischen Parteien des Landes (1988) einsetzende Periode der zivilen Regierung in Pakistan zu unterscheiden.

Die Wirtschaftspolitik Zia ul Haqs zeigte in den ersten Jahren abgesehen von der Reprivatisierung der 1977 verstaatlichten Reisschälanlagen, Getreidemühlen und Baumwollentkernungsanlagen wenig neue Akzente. Mit Hilfe einer hart durchgreifenden Unterdrückung der

politischen und gewerkschaftlichen Rechte wurde versucht, 'Ruhe und Ordnung' sowie ein günstiges Investitionsklima im Land herzustellen. Während des fünften Fünfjahrplans (1978-83) kommt es wegen mangelnder Devisenzuflüsse und um die innenpolitische Situation nicht zu destabilisieren nicht zu größeren Veränderungen.[1] Die unter Z.A. Bhutto begonnenen staatlichen Großprojekte, wie das Stahlwerk in Karachi sowie eine Reihe von Düngemittel- und Zementfabriken wurden fortgeführt und nahmen ihre Produktion auf. Lediglich im Finanzsektor wurden mit der Einführung von *Ushr* (einer nicht-staatlichen Agrarsteuer) und *Zakat* (einer nicht-staatlichen Armensteuer) sowie der formellen Abschaffung des *Riba* (Zinses) Elemente einer Islamisierung der Wirtschaft umgesetzt.[2] Nach den Vereinbarungen Pakistans mit der Weltbank über einen Strukturanpassungskredit 1982 tritt im Laufe des sechsten Fünfjahrplans (1983-88) die Ausrichtung an den Empfehlungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit den Schwerpunkten Importliberalisierung, Abbau von Subventionen und Verteuerung staatlicher und privater Dienste, sowie Währungsanpassung, d.h. einer kontinuierlichen Abwertung der Rupie deutlicher zu Tage.[3]

Auch nach der Rückkehr zu einem zivilen Regierungssystem seit 1988 wurde diese grundsätzliche Orientierung an den Richtlinien des IWF nicht aufgegeben. In den Analysen wird weitgehend die Position vertreten, daß für die pakistanischen Regierungen der "wirtschaftspolitische Handlungsspielraum gering" ist (ZINGEL 1994d:184). Ähnlich charakterisiert BLUM (1994:2) die Situation:

> "Bhutto has very little choice in her economic policies. They are largely dictated by targets set down in an IMF agreement concluded last November by the caretaker government."

Zugleich ist die Phase der zivilen Regierungform seit 1988 durch eine neue Dynamik in der Umsetzung neoliberaler Wirtschaftspolitik gekennzeichnet. So wurde unter Benazir Bhutto bzw. Nawaz Sharif das Privatisierungsprogramm von Banken und anderen staatlichen Wirtschaftsunternehmen eingeleitetet und neue Schritte der Deregulierung des Außenhandels, der Förderung von Auslandsinvestitionen und einer Annäherung an die freie Konvertierbarkeit der Rupie durchgesetzt.

Diese wirtschaftspolitische Ausrichtung wird Pakistan auch im Laufe der 90er Jahre fortführen. So wurde Ende 1993 von der pakistanischen Regierung ein 'Policy Framework Paper' vorgestellt und dem IWF übergeben, das eine Voraussetzung für einen 1,3 Mrd. $ Kredit für die Jahre 1993-96 war. Darin sind u.a. folgende Verpflichtungen festgehalten:

a. Steigerung der Exporte und der Devisenreserven
b. Senkung der Haushaltsausgaben, Verringerung der Inlandsverschuldung (auf unter 40% des BSP) und Verbreiterung der Steuerbasis
c. Senkung der Importzölle

---

1) Vgl. LIEVEN 1981, ZINGEL 1985, ADAMS & IQBAL 1987:47-51, BHATIA 1990:246.
2) Vgl. HAQUE 1985a, 1985b, O.A. KHAN 1985, GIERATHS & MALIK 1988, MALIK 1989, HAQUE 1991, 1992.
3) HUSSAIN 1988: 387; NAYAK 1988:362-363; vgl. auch PINTZ 1988.

d. Wachstum des Bruttosozialprodukts von mindestens 6,5% und Senkung der Inflation auf unter 6%.[4]

Entsprechend diesen Zielen wurde auch in der 1994 durchgeführten Überarbeitung des achten Fünfjahrplans für die Jahre 1993 bis 1998 u.a. folgende Perspektiven und Ausrichtungen der wirtschaftlichen Entwicklung aufgezeigt:[5]

* Wirtschaftliche Eigenständigkeit im Sinne der 'self reliance' wird für Pakistan auf eine ferne Zukunft verschoben. Diesem Ziel wird eine in ihrer zeitlichen Dimension unbestimmte Phase vertiefter Außenabhängigkeit zur Auffüllung der 'Investitions- und interne Ersparnis-Lücke' vorangestellt, ohne Kriterien anzugeben, wie dem Ziel trotzdem näher zu kommen ist.
* Ausdrücklich wird auf eine exportorientierte Wachstumsstrategie gesetzt. Diese umfaßt sowohl die Ausdehnung der Exporte als auch ihre Diversifizierung und die Beteiligung an neuen Märkten.
* Daneben ist eine Importliberalisierung mit einer Senkung der Zölle auf etwa ein Drittel des Ausgangsniveaus vorgesehen.
* Das Niveau der Auslandverschuldung soll relativ zur Entwicklung des BSP den derzeitigen Stand von 36,8% nicht überschreiten. An Stelle neuer Kredite sollen in größerem Umfang Auslandsinvestitionen angeworben werden und die pakistanische Wirtschaft beleben.
* Bei insgesamt 7,4 Mio. in diesem Zeitraum benötigten neuen Arbeitsplätzen wird die Schaffung von 5,7 Mio. angestrebt. Das verarbeitende Gewerbe soll davon 630 Tausend (11%) bereit stellen. Dabei kommt in diesem Bereich den Kleinbetrieben und Werkstätten mit 550 Tausend oder 87% eine besondere Bedeutung zu. Zur Erreichung dieses Ziels wird zum einen auf das allgemein anvisierte Wirtschaftswachstum (von 7,0%) sowie die generell geplanten Infrastrukturmaßnahmen (insbesondere im Bereich der Energie- und Gasversorgung) verwiesen. An spezifischer Förderung wird auf die 'klassischen' Instrumente der Bereitstellung von Krediten, Industrieparks für Klein- und Mittelbetriebe (Small Industries Estates) und Ausbildungsprogramme gesetzt. Anzumerken ist an dieser Stelle, daß die pakistanische Manpower Commission bereits 1989 betont hat, daß ein Wachstum von 7,8-8,5% nötig sei, um eine Verschlechterung der Beschäftigungssituation in Pakistan zu verhindern. Nur bei einer besonderen Förderung der arbeitsintensiven Industrien wäre dies auch bei einem Wirtschaftswachstum von 7,5% zu erreichen.[6]

Zu den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen gehören für Pakistan auch die Entwicklung der Arbeitsmigration und wie bereits angesprochen die Verschuldungssituation des Landes. In der Phase von 1977-88 wurde die Vermittlung von pakistanischen Arbeitsmigranten in die arabischen Golfstaaten stark ausgeweitet, so daß bis zu 27,5% der städtischen Arbeitskräfte im Ausland arbeiteten.[7] Zur Regierungszeit von Z.A. Bhutto (1971-1977) betrugen die

---

4) Eigene Zusammenstellung nach Dawn 17.12.1993 und 24.2.94
5) Government of Pakistan, Planning Commission 1994: 41-43, 63-64, 110-118, 187-192; vgl. auch Government of Pakistan, Planning Commission 1991: 13-14.
6) Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989:19.
7) NAYAK 1988:294; vgl. auch RASHID 1983b, HUSSAIN 1988:299-328.

Rücküberweisungen der Arbeitsmigranten nach Pakistan durchschnittlich 261 Mio. US-$. Dies entsprach über die Jahre 1971-77 hinweg einem Anteil von 2,3% am BSP des Landes.[8] Bereits 1977/8 waren die Rücküberweisungen auf 1,16 Mrd. US-$ oder 7,1% des BSP angestiegen. In den folgenden Jahren nahmen sie kontinuierlich bis auf einen Höhepunkt von 2,88 Mrd. US-$ (1982/3) bzw. 11,3% des BSP zu.[9]

Dies bedeutete bei dem chronischen Außenhandelsdefizit des Landes eine sehr willkommene Erweiterung der Deviseneinnahme. Zugleich bewirkte sie eine außerhalb Pakistans erwirtschaftete zusätzliche Binnennachfrage, von der nach HAMID (1983) und AMJAD (1986) insbesondere Kleinproduzenten profitieren konnten. Daneben führte sie auch zu einer wesentlichen Entlastung des Arbeitsmarkts, die allerdings eine Verknappung an fachlich qualifizierten Arbeitskräften mit sich brachte.[10] Wie IRFAN & AHMED (1985) und BILQUEES (1992) nachgewiesen haben, ließ die Abwanderung das Lohnniveau seit Ende der 70er Jahre ansteigen, sodaß für größere und mittlere Unternehmen ein zusätzlicher Anreiz bestand kapitalintensiver zu produzieren. Neben Rationalisierungsinvestitionen lag ein weiteres Mittel dazu darin, besonders arbeitsintensive Teile der Fertigung aus ihren Betrieben an selbständige Subunternehmer oder Kontraktoren auszulagern.

Seit 1982 ist die Zahl der neuvermittelten Arbeitsmigranten und ab 1984 auch die Höhe ihrer Rücküberweisungen stark zurückgegangen.[11] Dazu kommt noch eine wachsende Zahl rückkehrender Arbeitsmigranten, von denen sich eine Reihe selbständig gemacht haben und damit die Entwicklung von Kleinbetrieben und den Umfang von Geschäftsneugründungen in Pakistan erweiterten. Der Umfang des Ressourcenzuflusses durch Arbeitsmigranten erreichte Anfang der 90er Jahre mit 1,5 Mrd. US-$ ein Niveau von nur noch 3,0% des BSP (1993).[12]

Neben dem Kapitalimport durch Arbeitsmigration wurde sowohl unter Zia ul Haq, als auch durch die zivilen Regierungen eine Entwicklungsstrategie fortgeführt, die zu wesentlichen Teilen auf Auslandsschulden basiert.[13] Dies geschah in Kontinuität mit den pakistanischen Regierungen seit Ayub Khan (vgl. Kap. 2.2.2). Am Ende der 70er Jahre war der Zugang Pakistans zu internationalen Krediten wegen des Atomprogramms von Z.A. Bhutto stark eingeschränkt. So konnte die Verschuldung von einem Niveau von 50,7% gemessen am Bruttosozialprodukt (BSP) zum Ende des Jahres 1977 bis 1981 auf unter 40% gesenkt werden. Mit der durch das internationale Wettrüsten und das sowjetische Militärengagement in Afghanistan veränderten Weltlage zu Anfang der 80er Jahre standen Pakistan aufgrund seiner geo-strategischen Lage neue Wirtschafts- und Militärkredite zur Verfügung. Dies eröffnete der Militärregierung in Pakistan neue Spielräume für die Fortsetzung ihrer Herrschaft und die Umsetzung einer an den IWF angelehnten Entwicklungsstrategie. In der Konsequenz führte dies bis in die jüngste Zeit der zivilen Regierungen hinein dazu, daß sich die pakistanische Auslandsverschul-

8) Eigene Berechnungen nach RASHID 1983b:164, World Bank 1993:468
9) Vgl. Government of Pakistan 1991: Economic Survey 1990/91: App. S. 190. (Im folgenden zitiert als PES.)
10) Vgl. A. HUSSAIN 1984.
11) Vgl. Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989.
12) Eigene Berechnung nach: PES 1993/94: App.:26,165,169.
13) Vgl. zur Entwicklung und aktuellen Situation der Verschuldung in Pakistan RASHID 1983a, KARDAR 1987:249-268, DIOKNO 1992.

dung in dem Zeitraum von 1977 und 1993 von 7,6 Mrd. US-$ auf 26,0 Mrd. US-$ mehr als verdreifachte.[14] Damit erreichte die Außenverschuldung zu Anfang der 90er Jahre mit einem Anteil von 49,7% am BSP (1993) einen seit Mitte der 70er Jahre neuen Höhepunkt.

In einer Analyse der Auswirkungen der Verschuldung kommt der achte Fünfjahresplan zu dem Resultat, daß ein wachsender Teil der Inlandsinvestitionen des Landes auf externen Finanzressourcen basiert. Ihr Anteil machte zwischen 1983 und 1988 21,4% aus und ist für 1988-93 auf 26,0% angestiegen.[15] Gleichzeitig stieg der Schuldendienst, d.h. die fälligen Rück- und Zinszahlungen an. Allein zwischen 1989 und 1994 wuchs ihr Anteil an der jährlich ausgezahlten Bruttoneuverschuldung von 43% auf 66% an.[16] Damit stehen dem Land nur noch ein Drittel der neuen Kreditzuweisungen für Aufgaben im eigenen Land zur Verfügung.

Als Reaktion auf diese Situation setzte die pakistanische Regierung eine verstärkte Exportorientierung der Wirtschaft des Landes durch. So stieg der Anteil der Warenexporte an Pakistans Bruttosozialprodukt zwischen 1985 und 1993 von 8,1% auf 12,7% an.[17] In der Konsequenz wurde so die Schuldendienstquote, d.h. der Anteil des kurz- und langfristigen Schuldendienstes an den Exporteinnahmen, die bis Mitte der 80er Jahre auf über 40% angestiegen war, ab 1990 auf unter 30% gesenkt und betrug 1993 29,2%.[18]

Als weitere Maßnahme aufgrund der enger werdenden finanziellen Entlastung durch Auslandskredite ist die verstärkte öffentliche Inlandsverschuldung anzusehen. Diese übersteigt inzwischen die Außenverschuldung und hat seit den 90er Jahren ein Niveau von 44% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) erreicht.[19] Daraus ergibt sich eine Gesamtverschuldung des Landes, die nach Angaben der State Bank of Pakistan Mitte 1993 bei 86,1% des BIP liegt.[20]

Insgesamt ist anhand dieser Fakten zu sehen, wie deutlich sich im Laufe der 80er und 90er Jahre die Abhängigkeit des Landes von den internationalen Finanzmärkten verstärkt hat und wie die zunehmende absolute Schuldenlast den ökonomischen - und sozialen - Gestaltungsrahmen für die Regierungen verengte. Wie eingangs dargestellt, sind mit den Kreditvereinbarungen von 1993 und ihren Konsequenzen die Weichen dafür gestellt, daß die pakistanische Regierung auch in der zweiten Hälfte der 90er Jahre trotz international enger werdender öffentlicher Entwicklungskreditrahmen eine auf Auslandsverschuldung und andere externe Ressourcen basierende Entwicklungsstrategie weiterverfolgen wird.

In der Umsetzung dieser neoliberalen entwicklungspolitischen Ausrichtung ergaben sich für den industriellen Bereich folgende Konsequenzen. Die staatlichen Ausgaben im industriellen Sektor wurden trotz Fortführung der unter Z.A. Bhutto begonnenen Großinvestitionen zwischen 1977/8 und 1982/3 preisbereinigt mehr als halbiert. Ihr Anteil an den gesamten Industrieinvestitionen sank in diesem Zeitraum von 73% auf 47% und wurde in den nächsten fünf

14) World Bank 1995:524-527.
15) Government of Pakistan, Planning Commission 1994: 101.
16) Eigene Berechnungen nach PES 1993/94:175.
17) Eigene Berechnungen nach World Bank 1995:525-527.
18) Eigene Berechnungen nach World Bank 1994:358.
19) PES 1992/93:App. S. 121.
20) MEED 7.1.1994:19.

Jahren auf nur noch 9,5% (1987/8) zurückgeführt.[21] Dies liegt auch darin begründet, daß während des sechsten Fünfjahrplans (1983-88) die staatliche Investitionsplanung insgesamt nur zu 63% realisiert wurde.[22] Zugleich war darin eine neue Zielvorgabe faktisch vorweggenommen. Während des siebten Fünfjahrplans (1988-93) war für den Bereich des verarbeitenden Gewerbes ein staatliches Investitionsvolumen von 9,3% der gesamten industriellen Investitionen angestrebt.[23] Aufgrund höherer Privatinvestitionen und einer Ausschöpfung des Haushaltansatzes in diesem Bereich von ebenfalls nur 63% betrug der Anteil staatlicher Investitionen in diesen Jahren nur 4,2%.[24] Entsprechend wurde für den achten Fünfjahrplan das staatliche investive Engagement für die Jahre 1993-98 auf 4% reduziert.[25] Dies dokumentiert den Vollzug einer weiteren Etappe des Rückzugs des Staates aus einer direkten Industriepolitik in Pakistan.

Trotz der veränderten politischen Rahmenbedingungen blieben die Privatinvestitionen in der Industrie bis 1988 hinter den staatlichen Erwartungen zurück. Während der ersten fünf Jahre unter Zia ul Haqs Militärherrschaft war der Privatsektor nicht in der Lage, den Rückgang der öffentlichen Investitionen in der Industrie auszugleichen. In konstanten Preisen sanken daher die Gesamtinvestitionen im industriellen Sektor zwischen 1977 und 1982 um 2,6% pro Jahr (vgl. Tab. 3.1-1). Auch wenn sich in den folgenden Jahren die industriellen Investitionen mit einem leichten Zuwachs von real 0,9% p.a. stabilisierten, blieben die Privatinvestitionen um 9,4% unterhalb der Planerwartungen für 1983-88. Allerdings war dies bei einem Investitionsvolumen, das für alle Wirtschaftssektoren in diesem Zeitraum zu 15,2% unterhalb der Erwartungen lag, noch ein relativ günstiges Ergebnis.[26]

Tab. 3.1-1 Investitionen im industriellen Sektor Pakistans 1964 - 1994
(Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten)

	In laufenden Preisen	In konstanten Preisen
1964-70	5,0%	1,4%
1970-77	22,8%	6,2%
1977-82	6,7%	-2,6%
1982-88[a]	12,0%	0,9%
1988-94[b]	25,2%	14,6%

Anmerkungen: a) Die Daten für 1982-87 weichen von den Angaben im PES 1986/87 ab, vermutlich weil dort noch vorläufige Zahlen verwandt wurden. b) Die Angaben beinhalten für 1993/4 provisorische Werte.
Quellen: Government of Pakistan: Economic Survey 1986/87, S. 84; Pakistan Statistical Yearbook 1990, S. 474-475; Economic Survey 1992/93, App. S. 41-45; Economic Survey 1993/94, App. S. 29-34.

Erst seit 1988 unter den Zivilregierungen von Benazir Bhutto bzw. Nawaz Sharif und der von ihnen erweiterten Deregulierung der Wirtschaft ist eine spürbare Erholung des industriel-

21) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(a):160; Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b):180.
22) Government of Pakistan, Planning Commission 1990:98,242.
23) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b):184.
24) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:6.
25) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:65.
26) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b):74.

len Investitionsklimas sichtbar geworden. Mit einem nominellen Wachstum der Investitionen im verarbeitenden Gewerbe von 25% bzw. real von über 14% pro Jahr wurde ein neuer Investitionsboom realisiert. Im Laufe der siebten Planperiode (1988-93) überstiegen die Privatinvestitionen (in konstanten Preisen) die Zielvorgabe um 66% und lagen noch deutlich über den entsprechenden Werten für die 70er Jahre unter Z.A. Bhutto (vgl. Tab. 3.1-1).[27]

Unabhängig von diesem Investitionsverhalten zeigte die Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe über den gesamten Zeitraum der 80er und 90er Jahre relativ hohe reale Wachstumsraten, allerdings mit einen gegenläufigen Trend (vgl. Tab. 3.2-8 und 3.2-9).[28] Das industrielle Wachstum erreichte zwischen 1977 und 1983 mit 10,0% Werte wie zuletzt in den 60er Jahren in Pakistan. Auch im Laufe des sechsten Planjahrfünfts (1983-88) liegen sie mit 8,2% noch über dem Durchschnitt für die gesamten 80er Jahre. Ganz im Gegensatz zur Entwicklung der Investitionen fiel das Wachstum im verarbeitenden Gewerbe seit 1988 auf durchschnittlich 5,8% zurück. Die Zielvorgabe des siebten Plans (1983-88) von 8,2% Wachstum der Groß- und Mittelindustrie wurde mit real 4,9% zu weniger als zwei Drittel realisiert.[29] Trotzdem liegt das industrielle Wachstum in der ersten Hälfte der 90er Jahre noch deutlich über den Werten der 70er Jahre. Im achten Fünfjahrplan wird für 1993-98 ein industrielles Wachstum von 9,9% bzw. 10,5% für die Groß- und Mittelindustrie anvisiert.[30] Dies ist der Versuch an die hohen Wachstumsraten zwischen 1977 und 1983 wieder anzuknüpfen.

Unter sektoraler Betrachtung führte die laisser-faire Politik der 80er Jahre zu einigen Verschiebungen in den Schwerpunkten der industriellen Entwicklung. Dies wird in einer Analyse der Investitionsflüsse während des 6. Fünfjahrplans (1983-88) deutlich. Die Investitionen konzentrierten sich verstärkt im Konsumgüterbereich, während die Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie vernachlässigt wurden. Die angestrebte Kombination von importsubstituierender und exportorientierter Industrieentwicklung geriet etwas in eine Schieflage. Anstatt geplanter 14% flossen weniger als 1% der Privatinvestitonen in die Kunstdüngerproduktion oder die petrochemische Industrie. Auch in dem zur ersten Priorität erklärten Bereich der metallverarbeitenden Industrie, d.h insbesondere in weiterverarbeitende Betriebe für Produkte der *Karachi Steel Mill* und des Maschinenbaus wurden nur zwei Drittel der angestrebten Investitionen getätigt. Als dynamischster Bereich erwiesen sich die 'Agro, small and rural industries', die über 38% der Investitionen anstatt geplanter 22% auf sich vereinigten.[31] Hinter dem Begriff der 'agro, small and rural industries' werden hierbei die Sektoren der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, der papier- und holzverarbeitenden Industrie, sowie der Leder- und Schuhindustrie zusammengefaßt. Für diese Industriezweige, die auf der Verarbeitung lokaler Rohstoffe basieren, wird insbesondere der Aufbau exportorientierter Betriebe angestrebt.[32] Gerade in den zukunftsträchtigen Branchen des Maschinen- und Fahrzeugbaus, der Elektro- und che-

27) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:6.
28) Zu den Hintergründen des industriellen Wachstums siehe bspw. BHATIA 1990:269-271.
29) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:6.
30) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:187.
31) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b):180,378.
32) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(a):161,172-173.

mischen Industrie sowie der Düngemittelproduktion werden im achten Fünfjahrplan auch bis Ende der 90er Jahre wesentliche Defizite in der Erreichung einer stärkeren Selbstversorgung konstatiert.[33] Dabei werden die Schwerpunkte auf den Ausbau einer inländischen Zulieferindustrie gelegt und eine vertiefte Verflechtung der Produktion angestrebt. Als exportorientierte Industriezweige werden insbesondere die Textil- und Lederwarenbranche angesprochen, in denen eine Erweiterung der Exportpalette vor allem um Produkte mit höherem Wertschöpfungsanteil, wie bspw. Textil- und Lederbekleidung, angestrebt wird.

3.1.2 Der Stellenwert der Kleinindustrie in der staatlichen Entwicklungspolitik der 80er und 90er Jahre

Im Laufe der 80er Jahre ist es in Pakistan zu einer relativ breiten öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion über die Bedeutung und den Umfang 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten und speziell der Kleinindustrie gekommen. In dieser Debatte kamen sehr unterschiedliche Aspekte der wirtschaftlichen Probleme des Landes und entwicklungspolitische Zielrichtungen zum Ausdruck. Nach HAMID (1983:38) lassen sich mit AMJAD (1981) darin drei wirtschaftspolitische Grundpositionen identifizieren.

Die Befürworter einer 'Freihandels'-Position sahen in der Industrialisierung Pakistans hinter den Schutzmauern von Zollschranken einen grundsätzlichen Fehler. Sie argumentierten für eine Abkehr von der Bhuttoschen Entwicklungsstrategie, die dem Staat eine starke Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes, insbesondere in den Grundstoffsektoren Stahl, Energie und Düngemittel zuweist. Der von ihnen proklamierte Vorrang der Privatwirtschaft und die schrittweise Rücknahme des Staates aus dem unmittelbaren Wirtschaftsgeschehen findet seine Entsprechung in einer Wertschätzung des rein auf privatwirtschaftlicher Basis organisierten "informellen Sektors" und seiner Dynamik.

Mit der sich Anfang der 80er Jahre in Pakistan durchsetzenden stärkeren weltmarkt- und exportorientierten Entwicklungsstrategie gewinnt die Kleinproduktion eine zusätzliche Aufwertung. Dies führt dazu, daß im sechsten Fünfjahresplan (1983-88) die Kleinindustrie zum 'Motor des Exportwachstums' erklärt wird.[34] Grundlage für diese Einbindung der Kleinindustrie in die Exportorientierung ist die Tatsache, daß nach Angaben der Planungskommission die Kleinindustrie im Jahr 1976/77 für etwa 18% der gesamten Exporte des Landes sorgte, während ihr Anteil am Bruttosozialprodukt nur 4,0% betrug.[35] Obwohl keine genauen Angaben über den Anteil der Kleinproduktion an Pakistans Exportwaren vorliegen, wird dieser Exportbeitrag von 18% mit unterschiedlichen Bezügen im Laufe der 80er Jahre immer wieder zitiert, so bspw. noch im Economic Survey von 1986/87 und noch im Pakistan Yearbook für

---

33) Government of Pakistan, Planning Commission 1994:192-198.

34) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(a):162.

35) N. HUSSAIN 1982:38. Die Angabe von einem 17,7%-igen Exportanteil der Kleinindustrie für das Jahr 1976/77 findet sich auch in einem Artikel des Monthly Economic Review Nr. 12/1978. Hier werden die Exporte von Teppichen, Artikel des Kunsthandwerks (handicrafts), Sportartikel, chirurgische Instrumente, Lederwaren und Bekleidung zusammengefaßt.

1990/91[36], obwohl die Exporte der entsprechenden Branchen inzwischen eine sehr viel höhere Bedeutung besaßen (zu den Details vgl. Kap. 3.2.3 und insb. Tab. 3.2-12 und 3.2-13).

Die 'strukturalistische Schule' befürwortet die Einführung moderner, kapitalintinsiver Technologie und eine Fortführung der importsubstituierenden Politik der 70er Jahre, die den Aufbau einer Grundstoffindustrie in den Bereichen Chemie, Elektronik und Elektrotechnik sowie im Energiesektor einschließt. Nur dieser Weg könne die technologische Abhängigkeit von den Industrieländern abbauen und zu einer wirklichen *Self Reliance* führen. HAMID (1983) wirft dieser Position zurecht vor, daß sie die besondere Bedeutung der Entwicklung einer Binnenmarktnachfrage im Industrialisierungsprozeß vernachläßigt. Der bisherige Industrialisierungstyp in Pakistan, der einseitig auf der Groß- und Mittelindustrie fußt, habe nur unbedeutend dazu beigetragen. In eine ähnliche Richtung argumentiert KARDAR (1987a:198-199):

> "The informal sector grows because of rising incomes but is in principle restricted by the size of the domestic market."

Dabei sieht er auch strukturelle Schranken für die Entwicklung der Kleinindustrie, deren Behebung er anregt:

> "In highly concentrated oligopolistic markets small producers cannot keep on growing. ... Only basic changes in tenancy rights and a radical land reform together with an improvement in the terms of trade for agriculture products will bring about an increase in rural incomes thereby generating demand in the regional markets, for goods that can be readily supplied by small-scale sector - as the nature of goods that enter into the consumption basket of the large majority of the population in the rural areas can be met by this sector."

Für eine parallelen Aufbau einer modernen elektronischen und chemischen Industrie mit entsprechender inländischer Technologieentwicklung einerseits und Schritten zu einer arbeitsintensiven Kleinindustrie mit einem binnenmarktorientierten Schwerpunkt im Bereich landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte andererseits argumentiert bspw. A. HUSSAIN (1988:77-78).

Die Gruppe der stärksten Befürworter der Kleinproduktion bilden die Vertreter einer grundbedürfnis- und beschäftigungsorientierten Entwicklung. Sie argumentieren damit, daß die Ausrichtung auf hohe Wachstumsraten der Produktion nicht in der Lage war, die Probleme der Armut und Arbeitslosigkeit zu lösen. Dementsprechend sollte die Schaffung von Arbeitsplätzen eines der Hauptziele der wirtschaftlichen Entwicklung sein. Die Regierung hätte dann die Aufgabe, die arbeitsintensive Kleinproduktion gezielt zu unterstützen. Im Laufe der 80er Jahre fand diese Position auch innerhalb der politischen Entscheidungsträger in Pakistan zunehmend Gehör. Speziell in dem Bereich des verarbeitenden Gewerbes war deutlich geworden, daß die Groß- und Mittelindustrie das Beschäftigungsproblem des Landes ebensowenig lösen konnte, wie die Vermittlung von Arbeitskräften in die arabischen Erdölländer. So ermittelten die Wirtschaftsberater der pakistanischen Regierung, daß von den im Laufe der 70er Jahre innerhalb des verarbeitenden Gewerbes neu geschaffenen Arbeitsplätze über 90% in der Kleinindustrie entstanden sind, während es in den 60er Jahren nur 72% waren.[37]

---

36) Vgl. Business Recorder 1.6.82; PES 1986/87:97; R. AKHTAR 1990:509.
37) PES 1985/86:64.

In der Debatte um eine beschäftigungsorientierte Entwicklungspolitik war das *Pakistan Manpower Institute* besonders aktiv. Angestoßen durch die Aktivitäten der International Labour Organisation (ILO) seit Ende der 70er Jahre kam es zu einer Kooperation des *Pakistan Manpower Institute* und der *Manpower Division* mit dem *Pakistan Institute of Development Economics* (PIDE) und der *Quaid-i-Azam Universität* sowie einer Reihe von ausländischen Partnern.[38] Mit der Einsetzung einer *National Manpower Commission* im Jahr 1987 und dem von ihr vorgelegten Abschlußbericht 1989 wurde auch von Seiten der pakistanischen Regierung der Frage einer beschäftigungsorientierten Entwicklungsstrategie mehr Aufmerksamkeit gezeigt.[39] Dies schlug sich in einer Reihe von Kongressen[40] und wissenschaftlichen Studien zur Erfassung von Grundmerkmalen 'informeller' Produktions-, Handels- und Dienstleistungstätigkeiten nieder.[41] Daneben widmen sich Arbeiten speziell der Bedeutung von Werkstätten und Klein(st)betrieben für die berufliche Qualifizierung[42], die Arbeitstätigkeiten von Frauen[43], den ländlichen Arbeitsmarkt[44] sowie für Beschäftigungs- und allgemeine Arbeitsmarktstrategien[45]. Für den Bereich des verarbeitenden Gewerbes entstand während der 80er Jahre ebenfalls ein recht breites Spektrum von Arbeiten, die sich generell der Kleinindustrie in Pakistan zuwandten[46] oder speziellen Fragen, wie den ökologischen Folgen der Kleinproduktion[47], der Substitution von Arbeit in dem kapitalintensiven Industrialisierungstyp Pakistans[48] und der unterschiedlichen Lohnentwicklung in der verschiedenen Wirtschaftszweigen[49] nachgingen.

---

38) Dazu zählen die Niederländische Regierung und die Erasmus Universität in Rotterdam, die Swiss Development Corporation sowie die Friedrich Ebert Stiftung.

39) Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989

40) So wurden in den letzten Jahren zahlreiche Konferenzen und Workshops zu Fragen des "informellen Sektors" in Pakistan durchgeführt, darunter u.a. im November 1989 zu den Projekten der pakistanisch-niederländischen Zusammenarbeit, im September 1990 von Quaid-i-Azam-Universität und Friedrich Ebert Stiftung sowie zwischen April und August 1992 drei Workshops von der Swiss Development Corporation.

41) Einen Überblick über den aktuellen Diskussions- und Forschungsstand zum "informellen Sektor" in Pakistan geben CHAUDHARY, AZIM & BURKI 1989, BURKI & GHAYUR 1992, Swiss Development Corporation & Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.) 1992, KEMAL & MEHMOOD 1993. Dort sind auch weitere Literaturangaben sowie eine Zusammenfassung der Beiträge auf den oben genannten Kongressen zu finden.
Wichtige Grundsatzarbeiten umfassen darüber hinaus GUISINGER & IRFAN 1980, SH. KHAN 1981 und 1984, Pakistan-Netherlands Project of Employment, Income and Basic Needs 1984a, COHEN & HAVINGA 1988, A.A. BURKI 1989 und CHAUDHRY & KHAN 1990.

42) Vgl. speziell H.N. SHAH 1981, KAZI 1987 und CHAUDHARY, AZIM & BURKI 1989.

43) Vgl. KAZI & RAZA 1989, 1991 und KAZI & SATHAR 1993.

44) Vgl. ELAHI, KHAN & RAHMAN 1983, Pakistan-Netherlands Project of Employment, Income and Basic Needs 1984b, QURESHI & GHANI 1989 und IRFAN 1990.

45) Vgl. K. SHAH 1981, GOTTSLEBEN 1989, GHAYUR 1991, 1992, 1993, A.H. KHAN 1991, SARMAND & HUSAIN 1989, PES 1990/91:123-126, HAQ 1993.

46) Vgl. KHAN, HIRASHIMA & TAKEUCHI 1980, N. HUSSAIN 1982, HAMID 1983, ROHWER, SCHMIDT, TSCHÖPE & ZIMMERMANN 1983, PES 1985/86:63-64, MALIK & CHEEMA 1986, AFTAB & RAHIM 1986 und 1989, R. SYED 1987, KARDAR 1987a und 1993, NADVI & MAJID 1989, WEISS 1991, KEMAL 1993.

47) Vgl. bspw. ZIMMERMANN 1997

48) Vgl. AFRIDI 1985, A.A. SYED 1985, MAHMOOD 1991, SHEIKH & IQBAL 1992, ZAHID, AKBAR & JAFFRY 1992, AKBARI & RIAZUDDIN 1993, BATTESE, MALIK & SULTANA 1993, KHAN & RAFIQ 1993.

49) Vgl. O.A. KHAN 1981, IRFAN & AHMED 1985, BILQUEES 1992.

Die Reaktionen der staatlichen Entwicklungspolitik auf diese wissenschafltichen Diskussionen blieben insgesamt relativ beschränkt. Während der Herrschaft von Zia ul Haq von 1977 bis 1988 besitzt die Förderung der Kleinindustrie in Pakistan eine nachgeordnete Bedeutung. Im fünften Plan (1978-83) wird das Wachstumsziel für die Kleinindustrie mit nur 3% p.a. gegenüber 12% für die Groß- und Mittelindustrie angegeben.[50] Dies entspricht den Relationen der 60er Jahre (vgl. Tab. 3.2-8). Im sechsten Plan (1983-88) wird - wie bereits erwähnt die Kleinindustrie zwar zum 'Wachstumsmotor' des Exports erklärt, aber dennoch der Groß- und Mittelindustrie ein von 75% auf 80% erweiterter Zielrahmen innerhalb der Planungen für Privatinvestitionen eingeräumt. Der Anteil der Investitionen in der Kleinindustrie soll gesamtwirtschaftlich von 6,9% (fünfter Plan) auf 6,0% (sechster Plan) sinken.[51] Unabhängig davon wird für die Kleinindustrie zwischen 1983-88 ein Wachstum der Produktion von 15% gegenüber 10% in der Mittel- und Großindustrie angestrebt.[52]

Mit dem Übergang zur zivilen Regierungsform wird im siebten Fünfjahresplan (1988-93) stärker die Bedeutung der Exportorientierung innerhalb der Industrie akzentuiert und gleichzeitig der Kleinindustrie bei den Investitionen mit einer angestrebten jährlichen Zuwachsrate von 18,8% den Vorrang gegenüber der Mittel- und Großindustrie (3,3%) eingeräumt.[53] Damit soll in diesem Zeitraum insgesamt ein Viertel der Privatinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe auf die Kleinindustrie entfallen. Zur Begründung wird explizit auf die Subcontracting-Möglichkeiten und das höhere Beschäftigungsniveau verwiesen.[54] Zur Beseitigung bisheriger Engpässe wird konkret die Ausweitung der Kreditzuweisung für die Kleinindustrie angekündigt.[55] Im achten Fünfjahresplan (1993-98) wird dagegen der Groß- und Mittelindustrie mit einem angestrebten Wachstum von 10,5% wieder deutlich der Vorrang gegenüber der Kleinproduktion eingeräumt, für die weiterhin von einem Wachstum von 8,4% ausgegangen wird (vgl. Tab. 3.2-9). Bei den Privatinvestitionen wird im Vergleich zu den Erfahrungen zwischen 1988-93 mit 12,2% nur ein leicht erweiterter Anteil von 13,7% in diesem Bereich anvisiert (vgl. Tab. 3.1-2).

Der Anteil staatlicher Investitionen für die Kleinindustrie gemessen an seinen Gesamtinvestitionen im industriellen Sektor widerspiegelt den insgesamt geringen Stellenwert, den die Kleinindustrie in den 80er Jahren in Pakistan besitzt. Während des ersten Fünfjahresplans unter Zia ul Haq sinkt dieser Investitionsanteil von 0,7% während der Bhutto-Ära (1971-77) auf 0,4% (1977-83). Im sechsten Fünfjahresplan (1983-88) betragen die staatlichen Investitionen für die Kleinindustrie knapp 1%. Die offizielle Bilanz des sechsten Plans weist aus, daß der kleinindustrielle Bereich offensichtlich gezielt vernachlässigt wurde, da hier nur 9% der vorgegebenen Planansätze tatsächlich ausgegeben wurden. Für die Groß- und Mittelindustrie wurden dagegen 98% der Vorgaben auch ausgeschöpft.[56]

---

50) Government of Pakistan, Planning Commission 1978:27.
51) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(a):43.
52) Ebd.:22,165.
53) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b):352.
54) Ebd.:49,74-76.
55) Ebd.:181.
56) Ebd.:376.

Erst mit dem siebten Fünfjahresplan (1988-93) und den darin vollzogenen Prioritätsveränderungen erhöhten sich die staatlichen Investitionen zugunsten der Kleinindustrie auf 5,0%. Damit deutet sich eine Annäherung an das Niveau in der zweiten Hälfte der 60er Jahre an (vgl. Tab. 3.1-2). Dennoch blieben die staatlichen Ausgaben für die Kleinindustrie noch deutlich hinter dem entsprechenden Anteil an den Privatinvestitionen von 12,2% zurück. Im achten Fünfjahresplan (1993-98) werden keine konkreten Angaben über die staatlichen Investitionen zugunsten der Kleinindustrie gemacht, sodaß für die 90er Jahre nicht mit einer gezielten zusätzlichen Unterstützung dieses Bereichs zu rechnen ist.

Tab. 3.1-2 Anteil der Investitionen in der Kleinindustrie an den Gesamtinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe im privaten und staatlichen Bereich

	Private Investitionen	Staatliche Investitionen[a]	Private und staatliche Investitionen
1949/50	10,9%	.	.
1954/55	3,6%	.	.
1959/60	2,4%	.	.
1963/64 - 69/70	12,9%	6,1%	12,1%
1970/71 - 76/77	25,5%	0,7%	13,0%
1977/78 - 82/83	25,0%	0,4%	12,0%
1983/84 - 87/88	16,4%	1,0%	12,2%
1988/89 - 92/93	12,2%	5,0%	11,2%
1993/4[b]	11,7%	5,5%	11,6%
1993-1998 (Plan)	13,7%	.	.

Anmerk.: . = keine Angaben; a) Nur autonome und semi-autonome staatliche Organisationen; b) provisorisch.
Quellen: Government of Pakistan: Economic Survey. Islamabad. 1976/77, Statistics, S. 37, zit. nach MIAN 1985:384; Economic Survey 1985/86 Statistical Supplement, S. 26; 1990/91: App., S. 40; 1993/94: App., S. 29-31; Government of Pakistan, Planning Commission 1994: Eighth Five Year Plan (1993-98). Islamabad. S. 441; eigene Berechnungen.

Anhand zweier staatlicher Instrumente zur Unterstützung und Förderung der Kleinindustrie soll im folgenden exemplarisch gezeigt werden, daß diese einerseits unzureichend sind und nicht immer mit der notwendigen Effektivität erfolgen. Im Hinblick auf die postulierte Zielgruppe ist festzustellen, daß sie die wirklich kleinen Betriebe nicht erreichen. Zum dritten zeigt sich an diesem Herangehen, daß über die Fördermechanismen auch Teile der Klein- und Mittelindustrie in den Prozeß der zunehmenden Auslandsverschuldung Pakistans eingebunden sind, da diese überwiegend mithilfe internationaler Kredite finanziert werden.

Zum einen handelt es sich um die Förderung der Kleinindustrie durch die Einrichtung von Small Industries Estates (S.I.E.), d.h. von Industrieparks speziell für Klein- und Mittelbetriebe. Sie bieten mit Infrastrukturmaßnahmen, wie Zufahrtsstraßen, Strom-, Wasser-, Gas- und Telefonanschlüsse etc. erschlossene Fabrikgelände und nach Region und Industriesparten abgestufte Steuerbefreiungen sowie Zollvergünstigungen für den Import von Maschinen.[57] Zum Anderen soll das Instrument der institutionellen Kreditvergabe zugunsten der Kleinindustrie beleuchtet werden. Weitere Mechanismen der (Klein-) Industrieförderung, wie die Steu-

57) Vgl. RAHMAM 1985:6-12

erpolitik, Außenhandels- und Zollpolitik, Exportförderung oder das Arbeitsrecht sollen hier nicht näher auf ihre Wirksamkeit untersucht werden.[58]

Vorab ist in diesem Zusammenhang hervorzuheben, daß anders als in den Aussagen über die Zusammensetzung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bei der Vergabe von Krediten, bzw. dem Zugang zu Small Industries Estates oder anderen staatlich Vergünstigungen die Definition von Kleinindustrie des Industrieministeriums mit dem Kriterium des betrieblichen Investitionsvolumens herangezogen wird. Danach gehören Betriebe mit Investitionen (ohne Kosten für Grundstück und Gebäude) von bis zu 10 Mio. Rs. zur Kleinindustrie. Zuvor lag diese Grenze bis 1984 bei 5 Mio. Rs. und bis 1979 bei 3 Mio. Rs.[59] Nach dieser Definition liegen etwa 90% der Groß- und Mittelbetriebe, wie sie im Census of Manufacturing Industries (CMI) erfaßt sind, unterhalb der vorgegebenen Investitionsgrenze. Für 1980/81 weisen lediglich 12,4% der Industriebetriebe Investitionen von mehr als 5 Mio. Rs., dem damals gültigen Grenzwert, auf. Im Punjab sind es nur 9,2%. Dabei sind in diesen Angaben noch die Ausgaben für Grundstück und Gebäude enthalten, die zwischen 22% und 29% der Gesamtinvestitionen ausmachen. Für 1985/86 übersteigen 19,6% der pakistanischen Betriebe die 5 Mio. Rs.-Investitionsmarke und 14,1% im Punjab. Eine Investionsklasse mit mehr als 10 Mio. Rs., dem erweiterten Defintionsrahmen für Kleinbetriebe, ist im CMI nicht ausgewiesen.[60]

Da die Förderung der Kleinindustrie eine Angelegenheit der Provinzen ist, soll der Ausbau der Small Industries Estates (S.I.E.) und ihre Besiedlung mit Industriebetrieben im Laufe der 80er Jahre hier am Beispiel des Punjab erfolgen, in dem dieser Bereich des verarbeitenden Gewerbes innerhalb Pakistans das stärkste Gewicht besitzt (vgl. Kap. 3.3.1). Die erste Generation von Kleinindustrieparks wurde im Punjab im Laufe der 60er Jahre in den Städten Lahore, Gujranwala, Gujrat, Sialkot und Bahawalpur angelegt und überwiegend auch fertiggestellt (vgl. Abb. 3-1).[61] Ihnen folgte Mitte der 70er Jahre der Standort Jhelum. Nach der politischen Machtübernahme durch das Militär wurde eine neue Initiative ergriffen und in den Jahren 1977-82 die Grundstücke für sechs weitere Kleinindustrieparks erworben. Dies umfaßte einen zweiten Industriepark in Gujranwala, sogenannte Mini Estates in Gujar Khan und Chakwal sowie Standorte in Faisalabad, Sargodha und Sahiwal. Mitte der 80er Jahre wurde in Daska im Distrikt Sialkot ein weiteres Gelände für einen Industriepark angekauft. Anfang der 90er Jahre wurde auch die Realisierung des zweiten Kleinindustrieparks in Sialkot und eines in Mian Channu (Distrikt Khanewal) in Angriff genommen. So konnte die Anzahl der S.I.E. im Punjab bis Mitte der 90er Jahre von 6 auf 15 erweitert werden.

---

58) Vgl. dazu bspw. MALIK & CHEEMA 1986, ADAMS & IQBAL 1987, Swiss Development Corporation & Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.) 1992.

59) Nach Business Recorder 1.6.1982, Dawn 17.7.84. Im Punjab wurde nach der Pakistan Times (3.10.85) der Grenzwert erst 1985 auf 10 Mio. Rs. erhöht. Die Grenzwerte lagen nach HUSSAIN 1982:37 und HAMID 1983:45 1965 bei 500 Tsd. Rs., ab 1970 bei 1 Mio. Rs. und wurden 1972 auf 2 Mio. Rs für Punjab und Sindh bzw. 3 Mio. für NWFP. erhöht.

60) Government of Pakistan 1984; Government of Pakistan 1989a.

61) Zur Entwicklung in den 60er Jahren vgl. auch Kap. 2.2.2.

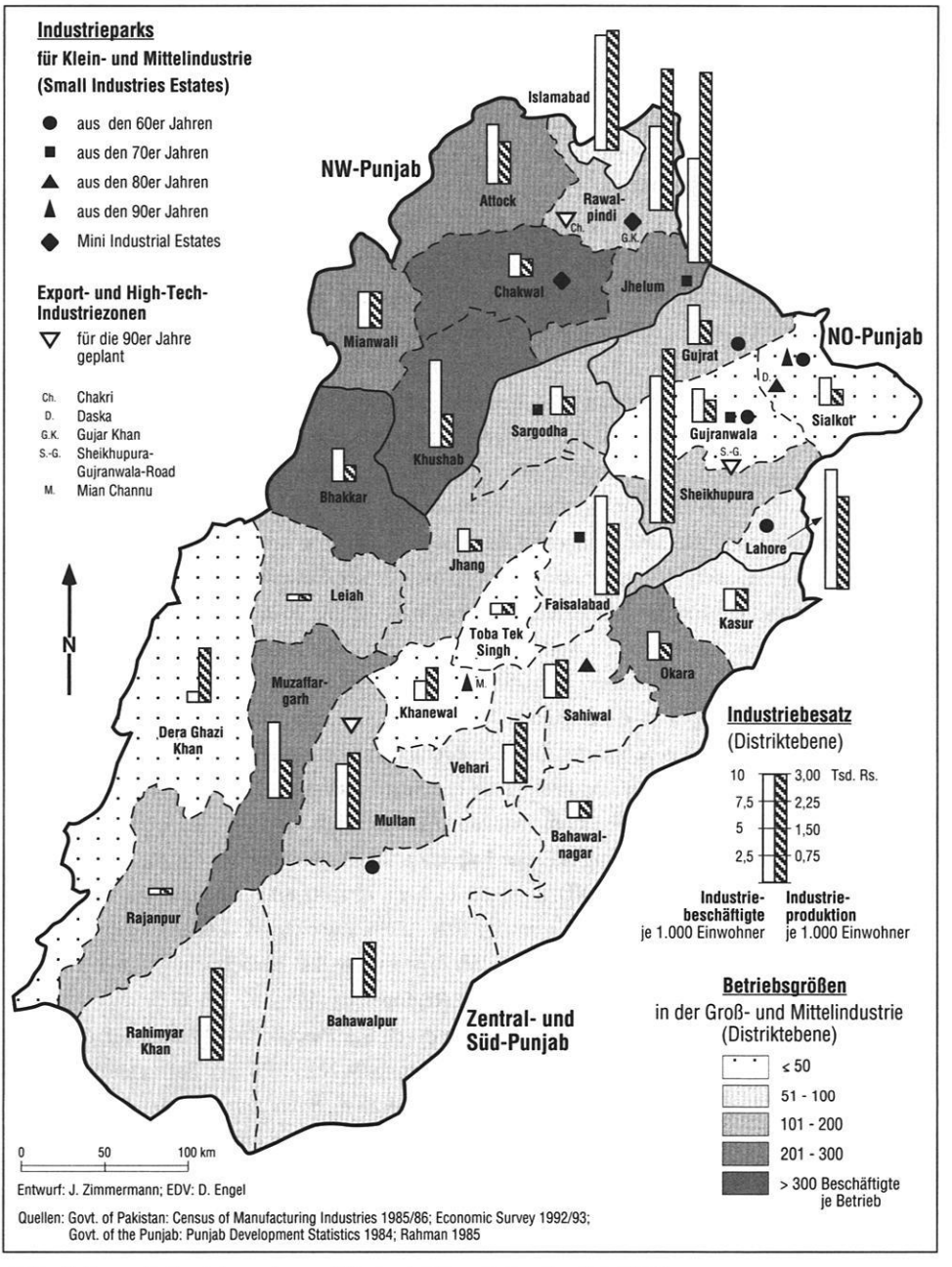


Abb. 3-1 Industrieparks und Industriebesatz im Punjab 1995

Die weiteren Planungen der *Punjab Small Industries Corporation* (PSIC) umfassen bereits 25 neue Projekte für Kleinindustrieparks, deren Anlage seit Anfang der 90er Jahre auch für den privaten Sektor geöffnet wurde.[62] Die Probleme liegen dabei eher in der Realisierung der einzelnen Projekte. Die an den Erwerb der Grundstücke für die S.I.E. anschließende Durchführung der notwendigen Infrastrukturmaßnahmen und die Besiedlung der Industrieparks mit Betrieben erfolgte, wie RAHMAN (1985) zeigt, mit großen Verzögerungen und insgesamt sehr langsam.[63] So war 1985 von den sechs Industrieparks der zweiten Generation (nach 1977 und ohne Berücksichtigung von Daska und Sialkot II) nur der Mini Estate in Gujar Khan komplett ausgestattet, während die Infrastruktur der übrigen nach zumeist vier bis sieben Jahren immer noch unvollständig geblieben war. Von den dort bereits erschlossenen Grundstücken konnten in diesem Zeitraum lediglich 22,2% an Interessenten vergeben werden. Bis 1985 wurden für diese Industrieparks insgesamt 365 Betriebe genehmigt, aber nur vier davon haben ihre Produktion aufgenommen, während für 24 weitere zumindest die Baummaßnahmen begannen. D.h. in 80% der Fälle wurde nach der Erteilung der Betriebsgenehmigung keine weiteren Schritte zum Aufbau der Produktionsanlagen unternommen.[64]

Vier von den fünf Kleinindustrieparks der ersten Generation waren zwischen 1981 und 1985 vollständig besiedelt. Bis zur kompletten Nutzung dieser Gewerbeflächen vergingen also 16 bis 18 Jahre seit Beginn der Grundstücksvergabe, bzw. 19 bis 23 Jahre seit Inangriffnahme des Projekts mit dem Grundstückserwerb. Die industrielle Produktion wurde in diesem Zeitraum erst von 78% der genehmigten Betriebe aufgenommen. Weitere 14% befanden sich im Bau. Im S.I.E. Bahawalpur sind auch nach 19 (bzw. 23) Jahren erst 80% der Grundstücke vergeben und nur 41% der genehmigten Betriebe produzieren bereits.[65]

Die Ursachen für diese langsame Besiedlung der Small Industries Estates im Punjab lassen sich nach RAHMAN (1985) in folgenden Punkten zusammenfassen:

* Das allgemeine Investitionsklima (knappe Kapitaldecke, Abwertung der Rupie, mangelnde Stromversorgung durch die WAPDA, wenig fachlich qualifizierte Arbeitskräfte etc.) und die Steuervorteile waren nicht sehr günstig, bzw. nicht ausreichend. Letzteres gilt vor allem dann, wenn man auch die Lage der Industrieparks berücksichtigt und damit insbesondere für die schwach industrialisierten Regionen des Punjab.
* Die Beratung der zu gründenden Unternehmen durch die *Punjab Small Industries Corporation* (PSIC) war nur von untergeordneter Bedeutung.[66] Nur 18% der Befragten wurden von der PSIC bzgl. ihrer Unternehmensgründung beraten. Nach Angaben der PSIC wurden inzwischen etwa 20-25% derjenigen in Investitionsberatungen einbezogen, die Anträge auf einen Platz in einem Industriepark gestellt haben.[67]

---

62) PES 1991/92:86; PES 1992/93:28; PES 1993/94:25.
63) Zur Besiedlung des S.I.E. Lahore Kot Lakhpat vgl. ROHWER, SCHMIDT, TSCHÖPE & ZIMMERMANN 1983:181-188.
64) RAHMAN 1985:4-5,15.
65) Ebd.:4-5.
66) Zu Aufgaben und Organisation der PSIC vgl. bspw. ROHWER, SCHMIDT, TSCHÖPE & ZIMMERMANN 1983:177-180.
67) Ebd.:58-60.

* Die unvollständige und sich lange hinziehende Ausstattung mit notwendiger Infrastruktur (wie Strom, Telefon, Wasser, Gas) war für 44% der befragten Unternehmen ein Problem.

Hinzuzufügen ist, daß die Förderinstrumentarien (insb. die Steuer- und Importzollerleichterungen) immer wieder in relativ kurzer Frist geändert werden und eine Abstimmung zwischen den unterschiedlichen Industrieparks und -regionen nicht in einem ausreichenden Maß erfolgt. So wurden bspw. die Einrichtung der Industrieparks in Hub Chowki/Baluchistan und Nooriabad im Distrikt Dadu (Sindh) in der ersten Hälfte der 80er Jahre auch ohne Ausrichtung auf die Kleinindustrie mit einer 100%igen Steuerbefreiung versehen.[68] Bei einem Standort etwa 30 bzw. 55 km entfernt von der Industriemetropole Karachi wurden beide - in bester Lage zum pakistanischen Exportzentrum - zu einer selbstgemachten Konkurrenz für alle Small Industries Estates im Landesinnern Pakistans.

Eine ähnliche Wirkung dürfte auch die Einrichtung von 12 Special Industrial Zones Anfang der 90er Jahre haben, die speziell auf eine Förderung der Exportorientierung, von High-Tech Industriezweigen (der Elektronik und des Maschinenbaus) und ausländischen Direktinvestitionen abzielt.[69] Auch hier wurden bei der Standortauswahl regionalpolitische Überlegungen außer Acht gelassen, sodaß es - ähnlich wie in der Vergangenheit bei den S.I.E. - zu einer Mischung von Standorten nahe industrieller Ballungszentren und peripherer Regionen kam. Daher lassen die verschiedenen Standorttypen eine sehr unterschiedliche Besiedlung erwarten, die nicht ohne Rückwirkungen auf die Betriebsgründungen in den Small Industries Estates (nicht nur des Punjab) bleiben werden. (Zu den Standorten der geplanten High-Tech-Industriezonen im Punjab vgl. Abb. 3-1.) Unter den für die 90er Jahre angestrebten Projekte lassen sich folgende Standorttypen identifizieren:

* In der Nachbarschaft zu nationalen Industriezentren sind Special Industrial Zones geplant in Port Qasim, Nooriabad (Sindh), Lasbela (Baluchistan) (alle in der Umgebung von Karachi) und entlang der Sheikhupura-Gujranwala Road in Erweiterung des Ballungsraums Lahore/Sheikhupura und des kleinindustriellen Zentrums Gujranwala im Nordost-Punjab (vgl. Kap. 3.3.2).
* Als Standorte unmittelbar in Großstädten wurden Multan, Quetta und Sukkur und in der nahen Umgebung von Rawalpindi (ca. 50 km) Chakri bestimmt.
* Als Standorte in eher peripheren Regionen sind Jahangir-Swabi-Road, Bannu-D.I.Khan-Road (N.W.F.P.); Mirpur (Azad Kashmir) und Gilgit (Northern Areas) vorgesehen.

Parallel zu dieser Entwicklung werden für die zweite Hälfte der 90er Jahre in Pakistan insgesamt 36 neue Small Industries Estates geplant.[70]

Unabhängig von der langsamen Erschließung und Besiedlung der Small Industries Estates verweisen die Swiss Development Corporation und die Friedrich Ebert Stiftung (1992:20) darauf, daß die Regierung mit dem Instrument der Industrieparks ganz grundsätzlich nicht in der Lage ist, die Bedüfnisse der Klein(st)betriebe zu erreichen. Zum einen sind die produzierenden

---

68) Vgl. PASHA & BENGALI 1985; KARDAR 1987:52-58.
69) PES 1992/93:28; PES 1993/94:24-25.
70) PES 1992/93:22.

Werkstätten keine formalen Betriebe und qualifizieren sich daher für eine Zuweisung eines Geländes in einem S.I.E. nicht. Zum anderen widerspreche deren Lage, zumeist außerhalb der Stadtzentren, dem vorrangigen Standort der produzierenden Werkstätten.

Vielmehr soll im folgenden gezeigt werden, daß das Instrument der Kleinindustrieparks (S.I.E.) auf die Bildung eines industriellen Mittelstandes zielt, der auf höherem technischen Niveau produziert. Dazu werden von Seiten der PSIC bzw. der Banken auch spezielle Kreditangebote u.a. zum Import ausländischer Maschinen und Anlagen vermittelt. Anhand der Besiedlung des Small Industries Estate Sialkot läßt sich zeigen, daß überwiegend mittelständische Betriebe ihren Standort in dem Industriepark gewählt bzw. dort hinein verlagert haben (vgl. Tab. 3.1-3).

Tab. 3.1-3 Strukturmerkmale der Industriebetriebe im Small Industries Estate (S.I.E.) in Sialkot im Vergleich mit dem verarbeitenden Gewerbe im Distrikt

Branche/Betriebstypen	Anzahl der Betriebe	Investitionen je Betrieb (in Tsd. Rs.)	Beschäftigte je Betrieb
Betriebe für chirurgische Instrumente:			
Im S.I.E.	71[a]	1.289,1	46,6
Im Distrikt: Groß- und Mittelbetriebe	37	815,4	60,3
Städt. Kleinproduzenten	563	49,0	3,5
Ländl. Kleinproduzenten	342	6,4	2,5
Alle im Distrikt	942	63,6	5,4
Betriebe für Sportartikel:			
Im S.I.E.	20[b]	711,4	40,7
Im Distrikt: Groß- und Mittelbetriebe	22	600,0	50,9
Städt. Kleinproduzenten	1.210	22,0	2,6
Ländl. Kleinproduzenten	1.062	3,4	2,2
Alle im Distrikt	2.294	18,9	2,8
Sonstige Betriebe:			
Im S.I.E.	75[c]	743,8	30,4
Im Distrikt: Groß- und Mittelbetriebe	55	3.105,4	42,9
Alle Betriebe:			
Im S.I.E.	166[d]	1.017,3	38,4
Im Distrikt: Groß- und Mittelbetriebe	114	1.878,7	50,1

Anmerkungen: a) Angaben über Investitionen und Beschäftigung lagen für 54 bzw. 46 Betriebe vor. b) Angaben uber Investitionen und Beschäftigung lagen für 14 bzw. 18 Betriebe vor. c) Angaben über Investitionen und Beschäftigung lagen für 38 bzw. 53 Betriebe vor. d) Angaben über Investitionen und Beschäftigung lagen für 106 bzw. 117 Betriebe vor.

Quellen: Angaben der Punjab Small Industries Corporation im Small Industries Estate Sialkot, Stand September 1985; Government of Pakistan 1984: Census of manufacturing industries 1980-81. Karachi; Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi; Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi.

Mit Investitionen von durchschnittlich 1,3 Mio. bzw. 711 Tsd. Rs. übertreffen die Betriebe für chirurgische Instrumente und Sportartikel mit Standort im S.I.E. die registrierten

Industriebetriebe dieser Branchen, wie sie für Sialkot im CMI erfaßt sind.[71] Zugleich liegen diese Investitionen 26- bzw. 32-mal so hoch, wie die der städtischen Kleinbetriebe. Auch mit ihrem Beschäftigungsumfang von zwischen 30 und 47 Arbeitern je Betrieb kommen sie den Mittel- und Großbetrieben mit 43 bis 60 Beschäftigten deutlich näher, als den städtischen und ländlichen Werkstätten mit nur 2 bis 4 Arbeitskräften. Die Industriebetriebe in Sialkots S.I.E. können in gesamtpakistanischen Rahmen sicher als Mittelstand gelten (vgl. Kap. 3.3). In Bezug auf die später noch genauer betrachtete Industriestruktur im Distrikt Sialkot (vgl. Kap. 3.4.2) stellen sie eindeutig einen Teil der großen und führenden Industrieunternehmen ihrer Branche dar.

Zur Durchsetzung der Mittelstandsförderung ist die Vergabe von Krediten zugunsten der Kleinindustrie - nach Definition des Industrieministeriums - ein weiters wichtiges Instrument.[72] Im Rahmen der engeren Anlehnung Pakistans an die wirtschaftspolitischen Empfehlungen des IWF wurden in den Jahren 1981 und 1984 u.a. zwei IDA-Kredite in Höhe von 30 bzw. 50 Mio. US-Dollar für die Kleinindustrie vereinbart.[73] Die Internationale Entwicklungsorganisation IDA ist eine Tochtergesellschaft der Weltbank. Im Jahr 1988 wurde ein Anschlußkredit zugunsten der pakistanischen Kleinindustrie bei der Asian Development Bank (ADB) in Höhe von weiteren 50 Mio. US-Dollar aufgenommen.[74]

Die Vergabe der IDA-Kredite I und II an Betriebe mit Investitionen von durchschnittlich 60 bzw. 100 Tsd. Rs. je Arbeitsplatz zeigt, daß auch diese vorrangig mittelständische Unternehmen erreichte.[75] Demgegenüber betrugen die Investitionen je Arbeitsplatz in der gesamten pakistanischen Groß- und Mittelindustrie in diesem Zeitraum zwischen 50,3 und 144,3 Tsd. Rs., während die Betriebe mit weniger als 5 Mio. Rs. Investitionssumme auf Werte von 20,3 bzw. 28,0 Tsd. Rs. kommen.[76] Auf einem völlig anderen Niveau liegen dagegen die Kosten in den ländlichen oder städtischen produzierenden Werkstätten mit 4,1 bzw. 9,2 Tsd. Rs. je Arbeitsplatz.[77] Damit ist ersichtlich, daß die Aufgabe dieser Kredite primär in der Modernisierung und besseren Maschinenausstattung von Kleinbetrieben besteht. Dies führt zu einer Anhebung der Kapitalintenistät ihrer Produktion und soll damit zugleich den Übergang zu Mittel- und Großbetrieben erleichtern.

Auf die generelle Vernachlässigung der Kleinindustrie bezüglich der Kreditvergabe durch die kommerziellen Banken sowie die spezialisierten Finanzinstitutionen haben u.a. die *Professional Group on Small Export Oriented Industries* (1982) und MALIK & CHEEMA (1986:800) aufmerksam gemacht. Letztere schreiben:

> "Owing to the lack of relevant data, it is difficult to evaluate individually and even collectively, the role of these institutions in meeting the financial needs of

---

71) Für den Vergleich wurde die Angaben des CMI von 1980/81 herangezogen, da sich die Investitionsangaben für die Betriebe im Small Industries Estate in Sialkot auf den Zeitraum von 1965 bis 1985 erstrecken.
72) Vgl. auch SAQIB 1979.
73) Government of Pakistan 1986:53.
74) Vgl. PES 1985/86:75; PES 1986/87:97-98; PES 1989/90:70.
75) Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989:33.
76) Eigene Berechnungen nach: Government of Pakistan 1984; Government of Pakistan 1989a.
77) Eigene Berechnungen nach Government of Pakistan 1987a und 1987b.

small industries. Whatever evidence we could gather indicates that loans provided by these institutions are not very significant."

Einige Anhaltspunkte über den Umfang der Kreditzusagen an industrielle Kleinbetriebe durch die kommerziellen Banken bzw. die *Industrial Development Bank of Pakistan* (IDBP) geben die Tabellen 3.1-4 und 3.1-5.

Tab. 3.1-4 Die Kreditvergabe der kommerziellen Banken zugunsten der Kleinindustrie 1977/78 - 1980/81

	Industriekredite[a] (in Mio. Rs.)	Davon Kredite zugunsten der Kleinindustrie (in Mio. Rs.)	(in %)
1977/78	13.053	1.001	7,7%
1978/79	16.144	816	5,0%
1979/80	16.971	895	5,3%
1980/81	20.643	808	3,9%

Anmerkung: a) Diese Angaben beziehen sich jeweils auf die Kalenderjahre 1978 bis 1981.
Quellen: State Bank of Pakistan 1984: State Bank of Pakistan Bulletin 7/84:41; Business Recorder 1.6.1982.

In einer Studie für den sechsten Fünfjahrplan (1983-88) faßt die *Professional Group on Small Export Oriented Industries* die Situation so zusammen, daß nur 3% der Industriekredite der *Pakistan Industrial Credit and Investment Corporation* (PICIC), der *Industrial Development Bank of Pakistan* (IDBP), sowie der kommerziellen Banken zugunsten der Kleinindustrie vergeben werden.

Tab. 3.1-5 Die Kreditvergabe der Industrial Development Bank of Pakistan (IDBP) zugunsten der Kleinindustrie im Punjab 1978/79 - 1985/86

	Industriekredite für das Punjab (in Mio. Rs.)	Davon Kredite zugunsten der Kleinindustrie[a] (in Mio. Rs.)	(in %)
1978/79	56,76	4,76	8,4%
1979/80	133,80	3,10	2,3%
1980/81	127,61	5,07	4,0%
1981/82	128,86	1,77	1,4%
1982/83	229,53	-	0,0%
1983/84	173,38	-	0,0%
1984/85	247,55	-	0,0%
1985/86	231,74	0,45	0,2%

Anmerkung: a) Diese Angaben umfassen nur die im Auftrag der Punjab Small Industries Corporation vermittelten Kredite, daneben hat die IDBP auch direkt Kredite an Kleinunternehmen vergeben.
Quellen: Government of the Punjab 1984: 1984 Statistical Pocket Book of the Punjab. Lahore; Government of the Punjab 1985: 1985 Statistical Pocket Book of the Punjab. Lahore.

Demgegenüber verwiesen Vertreter der *Industrial Development Bank of Pakistan* (IDBP) darauf, daß diese Angaben - wie auch diejenigen in Tab. 3.1-5, hier bezogen auf das Punjab - nur jene Kredite umfassen, die durch die Provinz-Institutionen für die Kleinindustrie (wie bspw. die PSIC) vermittelt wurden. Das direkte Kreditgeschäft sei dabei nicht berücksichtigt. Nach eigenen Angaben beträgt der Anteil ihrer Kredite an die Kleinindustrie etwa 10% ihrer

gesamten Kreditzusagen.[78] Trotz der Unterschiede in den einzelnen Angaben zeigt sich insgesamt der geringe Umfang mit denen die verschiedenen Finanzinstitutionen die Kleinindustrie mit Krediten versorgt. Dies läßt den Schluß zu, daß die Kreditvergabe als Förderinstrument der Kleinproduktion innerhalb des verarbeitenden Sektors in Pakistan auch bei ihrer primären Ausrichtung auf eine verstärkte Mittelstandsbildung nur eine untergeordnete Rolle spielt.

In einer Zusammenfassung der Ergebnisse dreier Workshops zum Thema 'Small and Micro Enterprises Promotion in Pakistan' im Laufe des Jahres 1992 kamen die *Swiss Developent Corporation* und die *Friedrich Ebert Stiftung* zu folgender Einschätzung der bisherigen pakistanischen Politik gegenüber den Klein- und Mikro-Unternehmen:

> "The public commitment to SME [Small and Micro Enterprises/J.Z.] growth, however, stands. Occasionally, special programmes with an element of subsidized provision of particular inputs are also announced in this respect. Such programmes have, however, not been known to have achieved much success. One reason for this is that while subsidized support is offered at the meso level, policies at the macro level tend to be impacting negatively on SMEs. As a result, meso level measures targeted to favour SMEs have negligible positive impact relative to the negative impact of the general economic policies. ... The result of these incentive packages have, however, been to promote industries of the large-scale, capital intensive variety and concentrated in and around the developed belts of Karachi and central Punjab." (Swiss Developent Corporation & Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.) 1992:14.)

78) Professional Group of Small Export Oriented Industries 1982:7,89-92.

3.2 Die Bedeutung 'informeller' Wirtschaftsaktivitäten und die Entwicklung der Kleinindustrie in Pakistan

Die Strategie einer am westlichen Vorbild orientierten 'nachholenden' Entwicklungs- und Industrialisierungspolitik hat sich im Laufe der 80er Jahre für die meisten Länder des Südens und ihre arbeitssuchende Bevölkerung als eine Sackgasse erwiesen.[1] Die Forschungen der letzten Jahre haben offengelegt, daß die Beschäftigung in festen Arbeitsverhältnissen, mit geregeltem Lohneinkommen und einer Absicherung gemäß den nationalen Arbeits- und Sozialgesetzen in vielen Ländern nicht auf weitere Teile der Bevölkerung ausdehnen ließ, sondern rückläufig war. Ein wachsender Teil der Bevölkerung suchte in 'informellen' und zum Teil selbstgeschaffenen Beschäftigungen ihre Existenzsicherung.

Auf einer gemeinsamen Konferenz des Development Centre der OECD und der Weltbank[2] wurde die Größenordnung dieser 'informellen' Wirtschaftsaktivitäten folgendermaßen umrissen: "depending on the country and the context, it was shown to represent between 20 and 60 percent of non-agruiculutral or urban employment" (CHARMES 1990: 10). Bezogen auf den gesamten Arbeitmarkt sind "weltweit ... 40 bis 80% der Bevölkerung in den Städten und auf dem Land in diesem Wirtschaftsbereich tätig" (KOCHENDÖRFER-LUCIUS 1990:64). Während in Lateinamerika hier je nach Definition zwischen 31%[3] und 50%[4] der städtischen Erwerbstätigen, bzw. jener außerhalb der Landwirtschaft arbeiten, erreicht ihr Anteil in Afrika 60%[5] und in Indien 45%[6], in Indonesien 53%, in den Phillipinen 62% und 67% in Dhaka (Bangla Desh)[7]. Im Laufe des vergangenen Jahrzehnts wurde offensichtlich, daß in der städtischen Beschäftigung sich die Dynamik zuungunsten der 'formellen' Wirtschaftsbereiche verschoben hatte.

> "In den achtziger Jahren wuchs die Schattenwirtschaft in Lateinamerika mit jährlichen Zuwachsraten von 7% (zum Vergleich: der formelle Sektor mit 2%). Etwa die Hälfte der Erwerbstätigen Lateinamerikas arbeiten inzwischen außerhalb der formalen Wirtschaft, in den Städten Schwarzafrikas sind es sogar 60%. Auf dem indischen Subkontinent wurden im informellen Kleingewerbe etwa doppelt so viele Arbeitsplätze geschaffen, wie im organisierten Fabriksystem." (BRAUN 1991b:11)

Vor dem Hintergrund dieser globalen Zunahme 'informeller' Beschäftigung und der in Kap. 3.1 beschriebenen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen soll im folgenden untersucht werden, inwieweit sich ähnliche Entwicklungen in Pakistan im Laufe der 80er Jahre fest-

---

1) Vgl. bspw. ALTVATER 1987:51-54, BRAUN 1991a, WIELENGA 1994; kritisch dazu MENZEL 1992 (insb. S. 68), siehe auch die Debatte darüber in der Zeitschrift Peripherie KÖSSLER 1993a, MENZEL 1993, KÖSSLER 1993b.

2) Vgl. TURNHAM, SALOMÉ, SCHWARZ (Hrsg.) 1990.

3) Bezogen auf die nicht-landwirtschaftliche Erwerbstätigen 1985, nach: ILO-PREALC (1986) zit. nach CHARMES 1990: 22.

4) Einschließlich etwa 20% ungeschützter Lohnarbeiter (1980), nach CASTELLS & PORTES 1989:17-18.

5) Nach ILO 1992, zit. in HAUCHLER (Hrsg.) 1993:271.

6) Nach CHAUDHURI 1989:351; nach Sethuraman liegen die Werte für verschiedene indische Städte zwischen 45 und 63%, vgl. THOMAS 1989:151.

7) Die Angaben beziehen sich jeweils auf die städtischen Erwerbstätigen, außer in den Phillipinen, dort bezüglich der gesamten Erwerbspersonen. Nach Sethuraman, zit. in THOMAS 1989:151.

stellen lassen. Der Schwerpunkt wird dabei auf die Tendenzen innerhalb des verarbeitenden Gewerbes und der Entwicklung der Kleinproduktion gelegt. Aufgrund mangelnder Erhebungen bzw. statistischer Erfassung basieren die Aussagen über diesen Bereich weitgehend auf Schätzungen, die sich in der Regel auf nur einen einzelnen Indikator beziehen. Um den entwicklungspolitischen Stellenwert der 'informellen' Wirtschaftstätigkeiten und der Kleinproduktion in Pakistan und ihre Dynamik etwas genauer zu bestimmen, wird im folgenden der Versuch unternommen neben dem Beschäftigungsumfang anhand verschiedener Kriterien auch den ökonomischen Stellenwert dieser Breiche zu erfassen.

Zur Bestimmung des gesamten Umfang 'informeller' Wirtschaftsaktivitäten (in Kap. 3.2.1) werden in Anlehnung an die in TURNHAM, SALOMÉ & SCHWARZ (1989) vorgestellten Methoden Abschätzungen seines Umfangs anhand der Verschiebungen innerhalb des Beschäftigungsstatus der Erwerbspersonen vorgestellt. Diese basieren auf der Erwerbsstatistik und ermöglichen eine differenzierte Betrachtung der städtischen und ländlichen Arbeitsmärkte Pakistans, wie auch eine gesonderte Darstellung der Situation im Punjab. In Kap. 3.2.2 wird speziell den Beschäftigungsverhältnissen innerhalb des verarbeitenden Gewerbes und der Bedeutung von Klein(st)betrieben und Werkstätten nachgegangen. In Erweiterung der beschäftigungspolitischen Perspektive wird in Kap. 3.2.3 der ökonomische Stellenwert der Kleinproduktion für die Gesamtwirtschaft Pakistans beleuchtet.[8] Diese Betrachtung folgt der Einsicht von CASTELL & PORTES (1989:26):

> "Research during the last ten years shows consistently that the informal sector is an integral component of total national economies, rather than a marginal appendix to them."[9]

Im einzelnen wird der Beitrag der produzierenden Werkstätten und Klein(st)betriebe zur Wirtschaft Pakistans anhand ihrer Investitionen, der Wertschöpfung sowie ihres Anteils an der Industrieproduktion und den Exporten des Landes untersucht. Insgesamt kann es hier nicht darum gehen, das komplexe Beziehungsgeflecht zwischen Kleinindustrie, 'informeller' Beschäftigung und der übrigen Wirtschaft im Einzelnen zu beschreiben (dazu wird am Beispiel der Sportartikelproduktion in den anschließenden Kapiteln genaueres ausgesagt), vielmehr besteht das Ziel dieses Kapitels darin, eine Bestandsaufnahme über den Umfang der Kleinproduktion und ihre Entwicklungsdynamik im Laufe der 80er Jahre vorzunehmen.

3.2.1 Zum Beschäftigungsumfang 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten

Eine erste Abschätzung des Umfangs der gesamten 'informellen' Tätigkeiten in der Wirtschaft Pakistans wird bereits 1965 auf der 12th Annual Session of the Pakistan Economic Association vorgenommen. Aus seiner Arbeit als Deputy Cief der Planning Commission der pakistanischen Regierung geht YASIN (1965:185-186) davon aus, daß der Bereich von "medium and large factories, mines, modern construction, modern transport and communica-

---

8) Zur Situation der Kleinproduktion im Nachbarland Indien siehe die breitgefächerten Ergebnisse der gemeinsamen Konferenz des Institute of Economic Growth in Delhi und der Weltbank in SURI (Hrsg.) 1988.

9) Vgl. auch HEMMER & MANNEL 1989.

tions, and services covering Government, banks and other financial institutions employing 20 or more workers" nur einen sehr beschränkten Teil der nicht-landwirtschaftlichen Erwerbstätigen erfaßt: "These fields employ only 15 percent of the non-agricultural labour force". Demgegenüber ist die große Mehrheit der Erwerbspersonen außerhalb der Landwirtschaft mit 85% in Kleingewerbe, Handwerk und kleinen Dienstleistungsbetrieben tätig. Für die erste Hälfte der 60er Jahre weist er nach, daß mit etwa 31% der neu entstandenen Arbeitsplätze in den erst genannten Bereichen, die durch Arbeitsgesetze geschützten Arbeitplätze eine höhere Dynamik aufwiesen als 'informelle' Tätigkeiten.

Diese Aussage bestätigt eine Schätzung für das Jahr 1972/3, die GUISINGER & IRFAN (1980) für das städtische Wirtschaftsleben vorgelegt haben. Hierin kommen sie zu dem Ergebnis, daß 69% der städtischen Arbeitskräfte in 'informellen' Zusammenhängen arbeiten. In einer Fortschreibung der Abschätzung von Guisinger und Irfan kommt V. Ahmed (1989)[10] nach derselben Methode zu dem Ergebnis, daß sich der Trend der 60er und 70er Jahre im Laufe der 80er umgekehrt hat und sich der Anteil 'informeller' Tätigkeiten bis 1985/6 auf 74% wieder erhöht hat. Die Basis der beiden zuletzt genannten Untersuchungen besteht einerseits in der Erwerbstätigenstruktur nach dem *Housing, Economic and Demographic Survey* von 1972, bzw. dem *Labour Force Survey* und andererseits in den Beschäftigungsangaben des *Annual Establishment Enquiry*, der Industriebetriebe ab 10 Beschäftigte sowie sonstige Unternehmungen und Institutionen erfaßt, sofern sie mehr als 20 Beschäftigte aufweisen. Da die Abschätzung des Umfangs 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten auf dem Vergleich dieser beiden Erhebungen aus unterschiedlichen Quellen basiert, verweisen CHAUDHARY, AZIM & BURKI (1989) und GHAYUR (1989) zurecht darauf, daß diese Angaben nur mit einiger Zurückhaltung zu interpretieren sind. Andererseits handelt es sich bei diesen beiden Abschätzungen um die Versuche, die gesamtwirtschaftliche Bedeutung 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten möglichst umfassend wiederzugeben.

Als anderer Indikator für 'informelle' Tätigkeiten wird der Anteil der Selbständigen (self employed) und der unbezahlt mitarbeitenden Familienmitglieder (unpaid family helper) unter den Erwerbstätigen Pakistans vorgeschlagen.[11] Diese Informationen basieren auf regelmäßig durchgeführten Stichprobenerhebungen des Labour Force Surveys. In Tabelle 3.2-1 werden diese Angaben, die auf einer relativ einheitlichen Grundlage ermittelt wurden, für den Zeitraum seit Mitte der 70er Jahre zusammengefaßt (zur Entwicklung unter den Erwerbspersonen im verarbeitenden Gewerbe vgl. Tab. 3.2-6). Die Selbständigen stellen die größte Gruppe der Erwerbstätigen Pakistans dar. Ihr Anteil liegt seit Ende der 70er Jahre - mit Ausnahme des Höhepunkts 1987/88 - relativ stabil bei etwa 42%. In den Städten läßt sich dagegen ein deutlich rückläufiger Trend von über 44% (1972) auf knapp 33% (1991/92) ausmachen. Für die unbezahlt arbeitenden Familienmitglieder ist zumindest seit Anfang der 80er Jahre[12] ebenfalls ein Rückgang festzustellen. Dies ist überwiegend durch die Veränderungen in der ländlichen

10) Zit. nach CHAUDHARY, AZIM & BURKI 1989:3-4.

11) Vgl. GUISINGER & IRFAN 1980, GOTTSLEBEN 1989, CHAUDHRY & KHAN 1990.

12) Der leichte Anstieg zwischen 1975-83 ist weitgehend auf eine ab 1978/9 veränderte Definition dieser Gruppe zurückzuführen. Vgl. Government of Pakistan 1984a:XVII.

Region bedingt, in der ihr Anteil auf unter 30% sinkt. In den Städten spielt die unbezahlte Mitarbeit von Familienangehörigen mit 9% der Erwerbstätigen eine sehr viel geringere Rolle.

Tab. 3.2-1 Der Beschäftigungsstatus der Erwerbstätigen in Pakistan und im Punjab (Angaben in %)

	Unternehmer	Abhängig Beschäftigte	Selbständige	Unbezahlt mitarbeitende Familienmitglieder
PAKISTAN				
1974/5	1,2	22,5	48,6	27,7
1978/9	2,2	26,9	42,7	28,3
1982/3	2,2	28,6	40,3	28,8
1987/8	1,8	25,5	47,9	24,8
1991/2	1,2	34,2	42,4	22,2
Städtische Regionen				
1972[a]	5,3	39,6	44,5	10,5
1974/5	2,2	47,0	40,8	9,9
1978/9	2,4	51,0	36,6	10,1
1982/3	2,4	49,6	36,1	11,9
1987/8	2,7	46,9	39,5	11,0
1991/2	2,9	55,3	32,6	9,2
Ländliche Regionen				
1974/5	0,9	13,7	51,3	34,1
1978/9	2,1	19,3	44,6	34,0
1982/3	2,2	21,7	41,7	34,3
1987/8	1,5	17,8	51,0	29,8
1991/2	0,5	26,1	46,2	27,2
PUNJAB				
1982/3	1,8	26,7	41,9	29,6
1987/8	1,5	21,9	50,6	26,0
Städtische Regionen				
1982/3	1,9	44,2	40,1	13,8
1987/8	2,5	40,8	44,3	12,3
Ländliche Regionen				
1982/3	1,8	22,0	42,4	33,8
1987/8	1,2	16,1	52,5	30,1

Anmerkung: a) Diese Angaben beziehen sich auf alle Erwerbstätigen außerhalb der Landwirtschaft (non-agricultural labour force).
Quellen: GUISINGER & IRFAN 1980: Pakistan's informal sector. In: The Journal of Development Studies. 16/4, S. 412-426; Government of Pakistan 1985: Statistical Pocket Book of Pakistan 1985. Karachi; Government of Pakistan 1984a: Labour Force Survey 1982-83. Karachi; Government of Pakistan 1989b: Labour Force Survey 1987-88. Karachi; Government of Pakistan 1995: Statistical Pocket Book of Pakistan 1994. Islamabad.

Betrachtet man auf der anderen Seite die Entwicklung der abhängig Beschäftigten und der Unternehmer - als mögliche Indikatoren für 'formelle' wirtschaftliche Tätigkeiten - so ergeben sich entsprechende Verschiebungen. Jeder dritte Erwerbstätige in Pakistan ist heute ein abhängig Beschäftigter. In den 70er Jahren waren dies erst 22%. Diese Beschäftigungsgruppe profitiert am stärksten von der Stagnagtion der Selbständigen und dem Rückgang der unbezahlten Familienmitarbeiter in diesem Zeitraum. Unter den städtischen Erwerbstätigen stellen sie mit 55% die größte Gruppe dar. Die rückläufige Tendenz seit Anfang der 80er Jahre scheint damit abgebrochen zu sein. Die Unternehmer, hier definiert als Selbständige mit entlohnten Angestellten oder Arbeitern, stellen mit 1,2% der Erwerbstätigen Pakistans die kleinste Gruppe dar.

Während ihr Anteil in den Städten auf knapp 3% anstieg, ist ihre Bedeutung im ländlichen Raum stark rückläufig. Für die Situation im Punjab (vgl. Tab. 3.2-1) ist (in den 80er Jahren) der deutlich stärkere Umfang der Selbständigen (51%) sowie ihr schnellerer Zuwachs als generell in Pakistan hervorzuheben.

Eine undifferenzierte Zusammenfassung von Selbständigen und unbezahlt mithelfenden Familienangehörigen - als Indikator für 'informelle' Beschäftigungsverhältnisse - verwischt die dahinter stehenden unterschiedlichen Entwicklungen in den verschiedenen Bereichen. Der Anteil der Selbständigen zeigt sich heute in etwa auf dem Niveau von Ende der 70er Jahre, während die unbezahlten Familienangehörigen auch in jüngster Zeit deutlich an Bedeutung verlieren. In den Städten erreicht der Anteil der Selbständigen - trotz gegenläufiger Entwicklungen während der 80er Jahre - heute den niedrigsten Wert seit 1972.

Setzt man diese Angaben ins Verhältnis zu den eingangs beschriebenen Abschätzungen 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten in den Städten Pakistans von 69% (1972) und 74% (1985), so wird deutlich, daß sie sich nicht (allein) aus der Zu- oder Abnahme selbständiger oder unbezahlter Arbeitsverhältnisse heraus begründen lassen. Vielmehr wird deutlich, daß die Erweiterung 'informeller' Wirtschaftsaktivitäten ganz wesentlich auch mit der Ausdehnung der abhängigen Beschäftigung in Klein(st)betrieben (von etwa 40% auf 50% aller abhängig Beschäftigter) basiert.[13] Zum anderen verweist dies darauf, daß auch die Teilgruppe der Klein(st-)unternehmer in die Gesamtbetrachtung mit einzubeziehen ist.

Faßt man die verschiedenen Entwicklungen innerhalb des Status der Erwerbstätigen zusammen, so ist der Bedeutungszuwachs der Selbständigkeit in Pakistan Anfang der 90er Jahre offensichtlich gestoppt. Parallel findet sich - vor allem in den ländlichen Regionen - auch einen Rückgang der Unternehmertätigkeiten. Trotz eines Einbruchs in den 80er Jahren finden wir langfristig eine deutliche Zunahme von abhängigen Beschäftigungsverhältnissen, in denen heute über ein Drittel (in den Städten über 55%) der Erwerbstätigen Pakistans arbeiten.

Die Frage, inwieweit die Entwicklung der Selbständigkeit mit dem Streben nach sozialem Aufstieg und einer Gewinnorientierung verbunden ist, oder der Selbstversorgung von elementaren Bedürfnissen geschuldet ist, läßt sich auf der Grundlage der hier diskutierten Daten nicht beantworten. COHEN & HAVINGA (1988) haben darauf verwiesen, daß die Einkommen der Besitzer von überwiegend selbstversorgungsorientierten Kleinstbetrieben um 39% niedriger liegen als bei den Eigentümern von Werkstätten, die stärker mit der übrigen Wirtschaft verflochten sind. Zusätzlich ermittelten sie Einkommensunterschiede zwischen den Klein(st)-unternehmern und ihren Arbeitern von 24% bzw. 43%. Eine Studie des Ministry of Manpower and Overseas Pakistanis in Zusammenarbeit mit der Erasmus Universität Rotterdam kommt zu dem Resultat, daß die durchschnittlichen Einkünfte der Selbständigen etwa dreimal so hoch liegen, wie die der abhängig Beschäftigten in städtischen 'informellen' Wirtschaftsbereichen.[14] Dies ist ein Hinweis, wie heterogen die soziale Stellung innerhalb der Gruppe der Selbständigen bzw. zwischen abhängigen und selbständigen 'informellen' Tätigkeiten sein kann.

---

13) Dafür lassen sich allerdings auf der Basis des Labour Force Surveys keine Belege finden.
14) PES 1990/91:123.

Aus Sicht der einzelnen Familien in Pakistan ist man bestrebt, Einkommen aus verschiedenen Quellen zu kombinieren. Dabei spielen - nach Angaben des *Household Income and Expenditure Survey* (HIES) - die Einkünfte aus selbständigen Tätigkeiten mit rund 56% des Haushaltseinkommens (1987/8) mit Abstand die größte Rolle. Auch hier zeigt sich ein Trendwechsel zwischen den 70er und 80er Jahren (vgl. Tab. 3.2-2). Während die Einkünfte aus selbständigen Tätigkeiten Anfang der 70er Jahre noch über zwei Drittel der Haushaltseinkommen ausmachten, sanken diese über 53% (1979) bis auf 49% Mitte der 80er Jahre ab. Erst danach ist ein kontinuierlicher Anstieg zu verzeichnen. Paralell dazu nahm der Anteil der Lohn- und Gehaltseinkommen von knapp 19% (1969/70) bis 1979 auf 31% zu, um seit dem auf unter 22% abzufallen.

Tab. 3.2-2 Die Veränderungen in der Zusammensetzung der Haushaltseinkommen in Pakistan 1969/70 - 1987/88

Jahr	Anteil der Einkommenarten (in %)		
	aus selbständigen Tätigkeiten	Lohn und Gehalt	übrige Einkommen[a]
1969/70	67,1%	18,6%	14,3%
1971/72	66,9%	17,9%	15,2%
1979	53,1%	30,7%	16,2%
1984/85	49,1%	28,9%	22,0%
1987/88	55,6%	21,7%	22,7%

Anmerkungen: a) Einkünfte aus Eigentum und staatlichen oder privaten Zuwendungen
Quelle: Government of Pakistan 1990: Pakistan Statistical Yearbook 1990. Karachi, S. 401-424.

Auffallend ist dabei, daß die Veränderungen in der ersten Hälfte der 80er Jahre auch mit dem deutlichen Anstieg der sonstigen Einkünfte verbunden sind, zu denen neben Einkommen aus der Vermietung von Haus- und Grundbesitz auch die Rücküberweisungen von Arbeitsmigranten zählen. Zusätzlich zeigt die soziale Differenzierung in Tab. 3.2-3, daß für 85% der Haushalte in den niedrigeren Einkommensklassen die Einkünfte aus selbständiger Beschäftigung mit 55-60% von deutlich höherer Bedeutung sind, als in den 15% der Familien, mit einem Monatseinkommen von über 3.000 Rupies, in denen dieser Anteil bei 47-50% liegt.[15]

Betrachtet man den Umfang der 'informellen' Beschäftigung in Pakistan - nach Ahmed (1989)[16] - mit einer Größenordnung von 74% der städtischen Erwerbstätigen im internationalen Vergleich (mit entsprechenden Anteilen zwischen 30-67%), so zeigt sich, daß Pakistan zu den Ländern gehört, deren Wirtschafts- und Sozialstruktur besonders stark durch 'informelle' Wirtschaftsaktivitäten geprägt ist. Wie oben bereits dargestellt, bildet diese Situation für Pakistan kein neues Phänomen, sondern stellt - unter veränderten inneren und äußeren Rahmenbedingungen (vgl. Kap. 3.1) - eher eine Rückkehr zu einer Beschäftigungsstruktur ähnlich derjenigen in der Mitte der 70er Jahre dar.

15) Die Ausnahmeerscheinung der Haushale mit weniger als 1.000 Rs. Monatseinkommen ist in dem erhöhten Anteil der sonstigen Einkommen begründet, die in diesem Fall vor allem Zuwendungen und Unterstützungszahlungen von dritter Seite darstellen.

16) Zit. in CHAUDHARY, AZIM & BURKI 1989:3-4.

Tab. 3.2-3 Die Quellen des Haushaltseinkommens nach Einkommensklassen und Einkommensarten in Pakistan 1986/87

Einkommensklassen	Anteil der Haushalte	Durchschnittl. Monatseinkom.[a] (in Rs.)	Anteil der Einkommensarten[a] (in %) aus selbständ. Tätigkeit	Lohn und Gehalt	übrige Einkommen[b]
Bis 1.000 Rs.	18,3%	702,2	56,3	19,1	24,6
1 - 2.000 Rs.	47,8%	1.496,7	59,9	20,9	19,2
2 - 3.000 Rs.	19,0%	2.488,2	55,5	23,0	21,5
3 - 4.500 Rs.	9,1%	3.749,1	50,3	25,5	24,2
Über 4.500 Rs.	5,8%	7.440,9	47,2	20,5	32,3
Alle	100,0%	2.062,3	54,7	21,9	23,4

Anmerkungen: a) Ungewichtete Durchschnittswerte für die zusammengefaßten Einkommensklassen; b) Einkünfte aus Eigentum und staatlichen oder privaten Zuwendungen
Quelle: Government of Pakistan 1989c: Household Income and Expenditure Survey 1986-87. Karachi.

Die verschiedenen Phänomene der Veränderung in dem Beschäftigungsstatus und den Einkommensarten lassen sich mit der allgemeinen These der Zunahme 'informeller' Tätigkeiten nur unzureichend beschrieben. Vielmehr sind sie als Ausdruck unterschiedlicher Entwicklungen in der Sozialstruktur Pakistans im Laufe der 80er und 90er Jahre zu interpretieren. Als eine Ursache für den Bedeutungsgewinn selbständiger und unternehmerischer, gewinnorientierter Wirtschaftsaktivitäten während der 80er Jahre ist einerseits die zunehmende Zahl der aus der arabischen Golf-Region zurückkehrenden Arbeitsmigranten anzusehen, die, wie in Kap. 3.1 beschrieben, zu größeren Teilen eigene Geschäfte eröffnen. Zugleich sank die Zahl der neuvermittelten Arbeitsmigranten, sodaß sich auf dem einheimischen Arbeitsmarkt der Druck für die Beschäftigungssuchenden erhöhte. Zum zweiten ist auf den sektoralen Strukturwandel hinzuweisen, der darin zum Ausdruck kommt, daß die Beschäftigung insbesondere in der Landwirtschaft und dem verarbeitenden Gewerbe zwischen 1978 und 1988 relativ rückläufig war, während das Baugewerbe, der Dienstleistungsbereich und der Handel expandierten.[17] In diesen Zweigen bieten sich sowohl in ländlichen als auch in städtischen Regionen auch ohne größeres Startkapital vielfältige Möglichkeiten zur Aufnahme selbständiger Tätigkeiten oder zur Beschäftigung auf eigene Rechnung.

Zum dritten ist zu berücksichtigen, daß nach Angaben des UNDP(1991:87) 30% der Bevölkerung Pakistans unterhalb der Armutsgrenze lebt. Auch wenn die soziale Kluft zwischen dem ärmsten und reichsten Fünftel der pakistanischen Hauhalte mit Einkommensanteilen von 7,4% bzw. 45,0% (1979) bis Ende der 80er Jahre auf 8,0% bzw. 43,7% (1987/8) leicht verringerte, so zeigte sich in den letzten Jahren ein Sprung zur Verstärkung der Einkommensdisparitäten mit Anteilen von 5,7% bzw. 49,3% (1990/1), wie seit Anfang der 60er Jahre nicht mehr.[18] Daher ist davon auszugehen, daß sich im Laufe der 90er Jahre der Personenkreis derjenigen weiter vergrößert hat, für die die Suche nach abhängigen und selbständigen Tätigkeiten

17) Vgl. SARMAND, HUSAIN 1989, Government of Pakistan 1990:101.
18) PES 1993/4:5.

oder einer Beschäftigungen auf eigene Rechnung in Klein(st)betrieben der einzige Weg ist, ihre elementaren Lebensbedürfnisse zu befriedigen oder sich von auf Dauer abhängig machenden Vorschußzahlungen schrittweise zu befreien. Hinter dem Phänomen der Zunahme 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten sind also sozial sehr unterschiedliche Prozesse zu sehen, wovon nur ein sehr kleiner Teil auf die Bildung bzw. Verbreiterung eines Mittelstandes schließen läßt, während ein anderer Teil in abhängigen wie auch in selbständigen Positionen auf die Suche nach Existenzsicherung durch die Bevölkerung unterhalb oder am Rande des Existenzminimums verweist.

3.2.2 Zur Beschäftigung in Industrie und Kleinproduktion

Der Bereich des verarbeitenden Gewerbes besitzt in der Zusammensetzung seiner Beschäftigten und dem Umfang von Klein(st)betrieben und Werkstätten eine Reihe von eigenständigen Merkmalen, die ihn von der generellen Situation der pakistanischen Erwerbstätigkeit und der Bedeutung 'informeller' Beschäftigungsverhältnisse unterscheidet. Einen Überblick über ihre Entwicklung seit der Entstehung Pakistans geben die Angaben des Labour Force Surveys bzw. der Volkszählungen in Tab. 3.2-4. Für die Abschätzung des Beschäftigungsumfangs der Kleinproduktion liegen Angaben aus dem Report of the National Manpower Commission vor.[19]

Tab. 3.2-4 Die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe in Pakistan 1951 - 1995

	Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe[a]		Beschäftigte in Groß- und Mittelindustrie[b]		Beschäftigte in Kleinindustrie und Handwerk[c]	
	(in Tsd.)	(in %[d])	(in Tsd.)	(in %[e])	(in Tsd.)	(in %[e])
1951	995	9,6	.	.	.	.
1960/1	1.838	13,6	337	18,3	1.501	81,7
1971/2	2.286	12,5	480	21,0	1.806	79,0
1977/8	2.979	13,6	580	19,5	2.399	80,5
1982/3	3.389	13,4	690	20,3	2.699	79,6
1987/8	3.679	12,7	720	19,6	2.959	80,4
1990/1	3.647	12,2	.	.	.	.
1994/5[s]	3.430	10,1	.	.	.	.

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) Die Angaben für das verarbeitende Gewerbe beruhen auf dem jeweiligen Labour Force Survey, für 1951 auf den Ergebnissen der Volkszählung und hier einschließlich des Bergbaus, die Angaben für 1994/95 basieren auf einer Fortschreibung des Labour Force Surveys von 1993/94; b) Die Beschäftigung in der Groß- und Mittelindustrie beruht bis 1982/83 auf Schätzungen der ILO/ARTEP und für 1987/88 durch die pakistanische National Manpower Commission; c) Die Angaben für Kleinindustrie und Handwerk wurden jeweils als Restgröße nach Abschätzung der Beschäftigten in der Groß- und Mittelindustrie ermittelt; d) Anteil an allen Beschäftigten; e) Anteil an den Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes; s) s = Schätzung.
Quellen: Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989: Report of the National Manpower Commission. Islamabad. S. 27; Government of Pakistan: Economic Survey. Islamabad. 1990/91: App. S. 3,17,20; 1992/93: S. 113; 1995/96: 105, App. S. 21.

19) Die darin enthaltenen Angaben basieren für die Zeit bis 1982/83 auf einer ILO/ARTEP-Studie, deren Daten von den Angaben zur Erwerbsstruktur Pakistans im Economic Survey abweichen. ILO/ARTEP (HRSG.) 1983: Employment and structural change in Pakistan. Bangkok, zit. nach Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989.

Die absolute Zahl der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe Pakistans ist zwischen 1977/8 und 1994/5 von knapp 3 Mio. auf 3,4 Mio. Personen angestiegen. Bezogen auf alle im Inland beschäftigten Erwerbstätigen ist ihr Anteil Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre auf Werte von 13,6-13,4% angewachsen und erreicht für 1986/7 ausnahmsweise 14,0%. Danach fiel ihr Anteil bis zur Mitte der 90er Jahre auf nur noch 10,1% ab. Damit liegt sie derzeit so niedrig wie zuletzt während der 50er Jahre in Pakistan.

Die Planungen bis zum Ende dieses Jahrzehnts, wie sie dem achten Fünfjahrplan zugrunde liegen, sehen einen weiteren Rückgang des Anteils der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe vor (vgl. Tab. 3.2-5). Dieser fällt in der Zielvariante 1, die auf einer Abschätzung der zukünftigen Beschäftigungseffekte und einer Verschiebung zugunsten der Kleinindustrie basiert, auf knapp unter 12% zurück. Demgegenüber legen die Planungen bzgl. der Investitionen in der Groß- und Mittelindustrie einerseits und der Kleinproduktion andererseits, wie in Zielvariante 2 wiedergegeben, mit jeweils stagnierenden Beschäftigungsanteilen einen noch stärkeren Rückgang der Gesamtbeschäftigung im verarbeitenden Gewerbe auf 11,4% nahe. Insgesamt zeichnet sich so ab, daß sich der rückläufige Trend des Beschäftigungsanteils in diesem Bereich bis Ende der 90er Jahre fortsetzen wird.

Der Umfang der Beschäftigung in der Kleinindustrie, in den produzierenden Werkstätten sowie im Handwerk, wie er in Tab. 3.2-4 wiedergegeben ist, wird als Restklasse der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe nach Abzug der Groß- und Mittelindustrie ermittelt. Dabei beinhalten auch die Beschäftigtenangaben für die Groß- und Mittelindustrie Schätzungen, da dieser Bereich im Census of Manufacturing Industries (CMI) nur unvollständig erfaßt wird. Nach den hier vorliegenden Angaben befindet sich der Anteil der Beschäftigten in der Kleinproduktion mit Werten zwischen 79,0% und 80,5% seit Anfang der 70er Jahre bis heute in etwa auf dem selben Niveau. Nach den etwas widersprüchlichen Angaben im achten Fünfjahrplan über die relative Entwicklung der Groß- bzw. Kleinindustrie rechnet die pakistanische Regierung allenfalls mit einer leichten Verschiebung zugunsten der Kleinproduktion bis zum Ende des Jahrzehnts (vgl. Tab. 3.2-5).

Auf der Grundlage dieser Angaben ist im verarbeitenden Gewerbe Pakistans für die letzten 20 Jahre von einem relativ stabilen Beschäftigungsanteil von 80% im Bereich der Kleinindustrie auszugehen. Für eine besondere Dynamik der Beschäftigung in produzierenden Werkstätten und Klein(st)betrieben im Unterschied zur mittelständischen und Großindustrie gibt es auf dieser Basis keine Hinweise.

Für eine Professionalisierung anstelle von 'Informalisierung' der Arbeitsverhältnisse spricht die Entwicklung der Beschäftigungsformen im verarbeitenden Gewerbe Pakistans (vgl. Tab. 3.2-6). Trotz des hohen Anteils von Klein(st)betrieben und Werkstätten gewinnen hier im Laufe der 90er Jahre die abhängigen Beschäftigungsverhältnisse gegenüber selbständigen und unbezahlten Tätigkeiten die Oberhand.

Tab. 3.2-5 Die Entwicklung der Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe Pakistans während des achten Fünfjahrplans 1993 - 1998

	Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe		Beschäftigte in Groß- und Mittelindustrie		Beschäftigte in Kleinindustrie und Handwerk	
	(in Mio.)	(in %[a])	(in Tsd.)	(in %[b])	(in Tsd.)	(in %[b])
1992/3[c]	3,79	12,14%	743	19,6%	3.047	80,4%
1997/8(Z1)	4,42	11,96%	823	18,6%	3.597	81,4%
1997/8(Z2)	4,21	11,40%	833	19,8%	3.380	80,2%

Anmerkungen: a) Anteil an allen Beschäftigten; b) Anteil an den Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes; c) Die Verteilung der Arbeitsplätze auf die Groß- und Mittelindustrie sowie die Kleinproduktion erfolgt hier nach der Schätzung der National Manpower Commission für 1987/8 (vgl. Tab. 3.2-4).

Z1) Die Zielperspektive 1 basiert auf dem im achten Fünfahrplan angestrebtem absoluten Arbeitsplatzgewinn während dieses Zeitraums von 80 Tausend in der Groß- und Mittelindustrie und 550 Tausend in der Kleinindustrie und im Handwerk.

Z2) Die Zielperspektive 2 ergibt sich aus den im achten Fünfjahrplan vorgelegten Investitionssummen von 315,2 bzw. 50,0 Mrd. Rs. und den ebenfalls dort angegebenen Investitionskosten je Arbeitsplatz von 3,5 Mio. Rs. in der Groß- und Mittelindustrie, bzw. 150 Tsd. Rs. im produzierenden Kleingewerbe.

Quellen: Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989: Report of the National Manpower Commission. Islamabad. S. 27; Government of Pakistan, Planning Commission 1994: Eighth Five Year Plan (1993-98). Islamabad. S. 65,110,112

Anders als im gesamten Arbeitsmarkt Pakistans (vgl. Tab. 3.2-1) arbeiten hier insgesamt 61% abhängig Beschäftigte, während es Ende der 70er Jahre erst 38% waren. Parallel dazu sank in diesem Zeitraum der Anteil der Selbständigen und unbezahlten Familienmitglieder von zusammen 60% auf 26% bzw. 11%. Im städtischen verarbeitenden Gewerbe arbeiten heute Zweidrittel der Erwerbspersonen in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen. War noch in den 70er und 80er Jahre knapp jeder Dritte als Selbständiger tätig, so gelang nur wenigen der Schritt zum (Klein-) Unternehmer (3%), während Anfang der 90er Jahre nur noch jeder Fünfte als Selbständiger im verarbeitenden Gewerbe bestehen konnte. Auch wenn jüngere Angaben fehlen, so ist für das Punjab im Laufe der 80er Jahre - im Gegensatz zur allgemeinen Entwicklung in Pakistan - ein deutlicher Zuwachs der Selbständigkeit zu verzeichnen. Dieser wird in den Städten des Punjab als Teil eines generellen Kommerzialisierungstrends auch von der Zunahme der Unternehmer (4%) und einer wachsenden Zahl von Kleinbetrieben (vgl. Kap. 3.3) begleitet.

Parallel zur Professionalisierung der Beschäftigungsverhältnisse vollzog sich auch eine Umorientierung innerhalb der Kleinproduzenten Pakistans. Folgt man der Unterteilung 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten von COHEN & HAVINGA (1988) in einen überwiegend marktorientierten, mit anderen Wirtschaftsunternehmen verflochtenen ("mainly linked") Bereich und einen stärker auf Selbstversorgung orientierten ("more self-sufficient") Teil, so sind für die letzten drei Jahrzehnte zwischen diesen Bereichen deutliche Verschiebungen zu verzeichnen (vgl. Tab. 3.2-7). Nimmt man die vom SSHMI erfaßten Klein(st)betriebe als Indikator für die Gruppe der überwiegend kommerziell betriebenen und marktverflochtenen Kleinproduzenten, so zeigt sich, daß ihr Anteil an den Erwerbstätigen innerhalb der Kleinbetriebe und Werkstätten seit Ende der 60er Jahre von 10% auf 33% mehr als verdreifacht hat. Dabei ist der Zuwachs seit Ende der 70er Jahre besonders stark ausgeprägt.

Tab. 3.2-6 Der Beschäftigungsstatus der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe in Pakistan und im Punjab (in %)

	Unternehmer	Abhängig Beschäftigte	Selbständige	Unbezahlt mitarbeitende Familienmitglieder
PAKISTAN				
1974/5	1,6	38,5	42,4	17,6
1978/9	1,6	37,8	43,8	16,7
1982/3	1,8	43,1	40,6	14,5
1987/8	2,0	42,9	41,2	13,9
1991/2	1,9	60,9	26,1	10,9
Städtische Regionen				
1961[a]	0,9	33,4	58,9	6,8
1972[a]	2,9	45,3	39,3	12,5
1974/5	2,8	54,5	31,3	11,4
1978/9	1,9	55,8	31,9	10,4
1982/3	1,9	55,5	30,8	11,9
1987/8	3,0	55,0	30,5	11,5
1991/2	2,8	66,4	21,4	9,4
Ländliche Regionen				
1974/5	0,3	22,7	53,3	23,6
1978/9	1,4	24,7	52,5	21,4
1982/3	1,7	32,1	49,4	16,8
1987/8	1,1	29,9	52,6	16,4
1991/2	1,0	54,8	31,6	12,5
PUNJAB				
1982/3	1,9	38,1	43,0	16,9
1987/8	2,3	35,2	46,7	15,9
Städtische Regionen				
1982/3	1,9	49,0	33,3	15,8
1987/8	3,9	45,4	35,6	15,1
Ländliche Regionen				
1982/3	1,9	31,2	49,2	17,6
1987/8	1,1	27,1	55,3	16,5

Anmerkungen: a) Die Angaben beziehen sich auf alle Erwerbstätigen außerhalb der Landwirtschaft (non-agricultural labour force).

Quellen: GUISINGER & IRFAN 1980: Pakistan's informal sector. In: The Journal of Development Studies. 16/4, S. 412-426; Government of Pakistan 1985: Statistical Pocket Book of Pakistan 1985. Karachi; Government of Pakistan 1984a: Labour Force Survey 1982-83. Karachi; Government of Pakistan 1989b: Labour Force Survey 1987-88. Karachi; Government of Pakistan 1995: Statistical Pocket Book of Pakistan 1994. Islamabad.

Während der Beschäftigungsanteil der marktintegrierten Groß- und Mittelindustrie nach den Schätzungen der Manpower Commission über die Jahre hinweg relativ konstant bei ca. 20% lag (vgl. Tab. 3.2-4), fand die Expansion des gesamten überwiegend arbeitsteilig und kommerziell orientierten Teils des verarbeitenden Gewerbes von etwa 28% auf 46% durch diese Umorientierung innerhalb der Kleinproduktion und des Handwerks statt. Mit dieser Entwicklung verbunden ist eine Tendenz zu immer kleineren Werkstätten mit durchschnittlich nur mehr 2,2 Beschäftigten (einschließlich des Werkstattbesitzers), statt noch 4,2 in den 60er Jahren.

Tab. 3.2-7 Beschäftigte im marktorientierten verarbeitenden Gewerbe (in Tsd.)

		1966/7	1976/7	1983/4
A)	Im verarbeitenden Gewerbe[a]	2.480	3.080	3.580
B)	In Klein(st)betrieben, Werkstätten und Handwerk[b]	1.984	2.464	2.864
C)	In überwiegend marktorientierten Klein(st)betrieben und Werkstätten[c]	201,3	379,9	945,5
	in % von (A)	8,1%	12,3%	26,4%
	in % von (B)	10,2%	15,4%	33,0%
D)	Beschäftigte je Betrieb			
	in Groß- u. Mittelbetr.	118,4	135,5	117,6
	in Klein(st)betrieben und Werkstätten[c]	4,23	3,50	2,22

Anmerkungen: a) Berechnet aus den laufenden Daten über die Beschäftigten (employed labour force) und den prozentualen Angaben für die Wirtschaftssektoren der Labour Force Surveys, zitiert nach Government of Pakistan 1990:101 und Government of Pakistan 1991: 128, App. S.19.
b) Berechnet unter der Annahme eines Anteils von 80% der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe, vgl. entsprechende Angaben im National Manpower Report, 1989 (siehe Tab. 3.2-4)
c) Klein(st)betriebe die im dem Survey of small and household manufacturing industries erfaßt sind. Die Angaben für 1966/67 stammen aus dem von der West Pakistan Small Industries Corporation durchgeführten Census of small and household manufacturing establishments, zitiert nach Government of West Pakistan 1969:VII.
Quellen: Government of West Pakistan 1969: Census of manufacturing industries 1966-67 (prelimnary release). Lahore. Government of Pakistan 1982b: Survey of small and household manufacturing industries 1976-77. Karachi. Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi. Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi. Government of Pakistan 1990: Pakistan statistical yearbook 1990. Karachi. Government of Pakistan 1991: Economic survey 1990-91. Islamabad.

Als Zusammenfassung dieser Überlegungen zur Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe und der Ausdehnung 'informeller' und kleinbetrieblicher Beschäftigungsverhältnisse in Pakistan lassen sich folgende Kernpunkte festhalten:

1. Der Beschäftigungsumfang von Klein(st)betrieben und Werkstätten ist innerhalb des verarbeitenden Gewerbes Pakistans bei einem sehr hohen Niveau von 80% über die letzten Jahrzehnte relativ konstant geblieben. Für eine besondere Beschäftigungsdynamik dieses Bereichs gibt es bisher keinerlei Anzeichen. Vielmehr ist der Beschäftigungsumfang im verarbeitenden Gewerbe des Landes in den 90er Jahren nicht nur relativ, sondern auch absolut rückläufig.
2. Unter den Kleinproduzenten Pakistans kam es durch die Expansion von kommerziellen, arbeitsteilig- und marktorientierten Klein(st)betrieben zu starken Verschiebungen. Diese kommerziell ausgerichteten Werkstätten sind hinsichtlich ihrer Beschäftigungswirkung der einzig dynamische Teil innerhalb des verarbeitenden Gewerbes. Inwieweit damit auch eine Zunahme ihrer ökonomischen Bedeutung verbunden ist, soll im nächsten Abschnitt genauer untersucht werden.
3. Parallel dazu setzen sich während der 90er Jahre - im verarbeitenden Gewerbe insgesamt - zunehmend abhängige Beschäftigungsverhältnisse durch. Die Analyse der sozialen Bedingungen 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten ist daher differenziert für die unterschiedlichen Beschäftigungsgruppen vorzunehmen (vgl. Kap. 4.2 bis 4.4).

3.2.3 Zur ökonomischen Bedeutung der Kleinproduktion

Zur Bewertung der ökonomischen Bedeutung der Kleinproduktion in Pakistan sind die Investitionstätigkeit und die Wertschöpfung dieses Bereichs sowie ihre Produktion und Exporte zu untersuchen. Vor dem Hintergrund der großen Beschäftigungswirkung der Kleinindustrie sollen die Veränderungen im Laufe der 80er und 90er Jahre auf mögliche Elemente einer besonderen Dynamik und Reaktionen auf die veränderten wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen hin betrachtet werden.

Innerhalb der Privatinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe entfielen während der Bhutto Ära und noch bis Ende der 70er Jahre über 25% auf die Kleinindustrie. Ab 1982/3 sank dieser Anteil auf unter 20% und fiel kontinuierlich weiter auf nur noch 12,2% im Durchschnitt der Jahre 1988-93 (vgl. Tab. 3.1-2). Offensichtlich ließ die wirtschaftliche Liberalisierung die Investitionen in anderen Wirtschaftsbereichen, wie im Transportwesen, im Immobiliengewerbe und in der Groß- bzw. Mittelindustrie attraktiver erscheinen. In der Auswertung des sechsten Fünfjahrplans (1983-88) wird festgestellt, daß die Investitionen in der Kleinproduktion nur zu 81,7% des Planansatzes realisiert wurden, während innerhalb der Groß- und Mittelindustrie 102,4% erreicht wurden. Gemessen an den Investitionen in allen Wirtschaftszweigen sank der Anteil der Kleinindustrie zwischen 1983 und 1988 auf nur 4,8% gegenüber geplanten 6,0% bzw. 6,9% in den vorausgegangenen fünf Jahren.[1] Zwischen 1988-93 stieg dieser Anteil wieder leicht auf 5,0% an, blieb aber hinter den im siebten Fünfjahrplan formulierten Erwartungen von 8,5% für 1992/3 mit deutlichem Abstand zurück.[2]

Für die Investitionen in der Kleinindustrie spielten während der 80er und 90er Jahre die pakistanischen Arbeitsmigranten und ihre Ersparnisse eine wesentliche Rolle. Nach einer Analyse von GILANI u.a. (1981)[3] werden 8,2% der Rücküberweisungen für Investitionen in der Industrie, in Dienstleistungen und im Handel genutzt. Auf dieser Grundlage kommt AMJAD (1986:779) zu dem Ergebnis, daß während der ersten Hälfte der 80er Jahre etwa 53% der Investitionen im Bereich der Kleinindustrie auf Rücküberweisungen basieren. Auch die seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre ansteigende Zahl der rückkehrenden Arbeitsmigranten haben nach BILQUEES (1992:1249) überwiegend eigene Kleinbetriebe gegründet, wenn auch bevorzugt in den Bereichen Handel und Dienstleistung. Dies dürfte mit eine Ursache dafür sein, daß die Investitionen in der Kleinproduktion bei dem seit 1988 insgesamt stark angestiegenen Investitionsvolumen im verarbeitenden Gewerbe (vgl. Tab. 3.1-1) nicht noch stärker an Bedeutung verloren haben.

Betrachtet man die Privatinvestitionen gemeinsam mit den staatlichen im industriellen Bereich, so liegt der Anteil der Kleinindustrie während der Zia-Ära mit 12,0% bzw. 12,2%

---

1) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(a):43; Government of Pakistan, Planning Commission 1990:67-68.

2) Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b):351; eigene Berechnungen nach PES 1993/94, App. S. 30.

3) Vgl. die Zusammenfassung der Arbeit von I. GILANI u.a. 1981: Labour migration from Pakistan to the Middle East and its impact on the domestic economy. Part I. Islamabad (PIDE Research Report No. 126) in AMJAD 1986:772-775.

deutlich niedriger als in der ersten Hälfte der 70er Jahre mit 18,9% und hat in den letzten Jahren weiter auf 11,2% nachgegeben (vgl. Tab. 3.1-2).[4] Der deutliche Rückgang des Anteils der Kleinindustrie an den Privatinvestitionen während der letzten 15-20 Jahre wird durch das seit 1978 veränderte staatliche Investitionsverhalten abgeschwächt. In der ersten Phase wird dies primär durch die Reduzierung der gesamten staatlichen Investitionen im verarbeitenden Gewerbe erreicht. Seit 1988 zeigen die veränderten staatlichen Prioritäten eine leichte Belebung zugunsten der Kleinindustrie. Insgesamt ist allerdings vom Ende der 70er Jahre bis Mitte der 90er Jahre ein kontinuierlicher rückläufiger Trend für die Investititonstätigkeit in der Kleinproduktion in ihrem Verhältnis zur Groß- und Mittelindustrie auszumachen, der im Bereich der Privatinvestitionen besonders dramatisch verlief.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich, wenn man die Wertschöpfung in der Kleinindustrie und ihre Entwicklung im Verhältnis zur Groß- und Mittelindustrie betrachtet. Dazu ist eine methodische Vorbemerkung nötig. Die Angaben für die Wertschöpfung in der Kleinproduktion wie auch für andere Wirtschaftssektoren basieren in Pakistan auf Schätzungen zur Zusammensetzung des Volkseinkommens.[5] Es handelt sich daher nicht um empirisch ermittelte Daten, sondern um relativ willkürlich für bestimmte Zeitabschnitte festgesetzte Annäherungswerte (vgl. Tab. 3.2-8 und 3.2-9). Die Wachstumsraten der Wertschöpfung in der Kleinproduktion lagen für die 50er und 60er Jahre bei 2,3% bzw. 2,9% und wurden für die Jahre zwischen 1970/1 und 1976/7 auf 7,3% angehoben. Seit 1977/8 wird von einem konstanten jährlichen Wachstum der Wertschöpfung der Kleinproduktion von konstant 8,4% ausgegangen. Die entsprechenden Schlußfolgerungen für die Zusammensetzung des Bruttosozialproduktes (BSP) von Pakistan und einem darin wachsenden Anteil der Kleinproduktion basieren allein auf diesen Abschätzungen.

Ein Vergleich mit der Entwicklung der Wertschöpfung der im CMI und SSHMI erfaßten Betriebe ist nur bis Mitte der 80er Jahre möglich. Diese Daten belegen - wie noch zu zeigen ist - für den eingeschränkten Zeitraum einen leichten Aufwärtstrend im Anteil der Kleinproduktion an der industriellen Wertschöpfung . Ob sich dieser - wie in den Abschätzungen für das BSP bzw. das Wachstum der Wertschöpfung angenommen - konstant während der 90er Jahre fortsetzt, darüber fehlen bisher empirische Belege. Trotz dieser Einschränkungen sollen die Entwicklung der Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe und die Verschiebungen zwischen der Groß- und Mittelindustrie einerseits und der Kleinproduktion andererseits gemäß den Annahmen des pakistanischen Federal Bureau of Statistics hier vorgestellt werden (vgl. zum folgenden Tab. 3.2-8 und 3.2-9).

Während in den 50er und 60er Jahren die Wachstumsrate der Wertschöpfung der Mittel- und Großindustrie mehr als 6 bzw. 4-mal so hoch lagen, wie die Schätzungen für die Kleinproduktion, hat sich dieses Verhältnis im Verlauf der letzten beiden Jahrzehnte grundlegend verschoben (vgl. Tab. 3.2-8).[6] In den weltwirtschaftlich und auch innenpolitisch schwierigen

---

4) Eigene Berechnungen für 1970/1-74/5 nach PES 1985/86 Statistical Supplement, S. 26.
5) Zur Erläuterung der Methode vgl. bspw. Government of Pakistan 1982a:19.
6) Zur Entwicklung der Kleinindustrie bis 1977 siehe auch JUNG 1984.

70er Jahren lag das Wachstum der Wertschöpfung der Kleinproduktion mit 7,6% um gut die Hälfte höher als jenes der Großindustrie.

Tab. 3.2-8 Die langfristige Entwicklung der Wachstumsraten der industriellen Wertschöpfung in Pakistan zwischen 1950 und 1995
(Durchschnittliches Jahreswachstum zu konstanten Preisen[a])

	Im verarbeitenden-Gewerbe (insg.)	In der Industrie[b]	In der Kleinproduktion[c]
1949/50 - 59/60	7,7%	15,4%	2,3%
1960/61 - 69/70	9,9%	13,3%	2,9%
1970/71 - 79/80[d]	5,4%	4,7%	7,6%
1981/82 - 89/90[e]	7,9%	7,8%	8,4%
1990/91 - 94/95	5,9%	4,9%	8,4%

Anmerkungen:

a) Bis 1980 zu Preisen von 1959/60, ab 1980/81 auf neuer methodologischer Grundlage und zu Preisen von 1980/81

b) Groß- und Mittelbetriebe

c) Produzierende Werkstätten und Handwerk; die Wachstumsangaben für die Kleinproduktion basiert in Pakistan grundsätlich auf Schätzungen, die für die 50er bzw. 60er Jahre konstant bei 2,3% bzw. 2,9% lagen. Für die Zeit zwischen 1970/1 und 1976/7 wird sie mit konstant 7,3% und ab 1977/8 konstant 8,4% angenommen (zu den Abweichungen vgl. d).

d) Abweichende Angaben im Economic Survey 1985/86:61 und 1986/87:82 basieren auf der Annahme eines kleinindustriellen Wachstums von 9,4% für 1977/78 bis 1985/86. Dies wurde ab dem Economic Survey 1987/88 rückwirkend seit 1977/78 auf 8,4% korrigiert. Daraus ergeben sich dort auch höhere Werte für das Gesamtwachstum des verarbeitenden Sektors.

e) Eigene Berechnungen nach Daten auf neuer methodologischer Grundlage und zu Preisen von 1980/81 ab Economic Survey 1988/9; daher sind für die 80er Jahre Abweichungen gegenüber früheren Angaben möglich.

Quellen: Government of Pakistan: Economic Survey. Islamabad. 1985/86:61; 1986/87:82, 1987/88:109; 1990/91:App. S. 34; 1991/92: App. S. 47; 1992/93:App. S. 34; 1993/94:App. S. 22; Government of Pakistan, Planning Commission 1994: Eighth Five Year Plan (1993-98). Islamabad. S. 440; Nachrichten für Außenhandel 6.9.1995.

Im Durchschnitt der 80er Jahre verringerte sich der Abstand der Wachstumsraten. Da sie für die Kleinindustrie mit 8,4% angenommen wurden, lagen sie weiterhin über denen der Mittel- und Großindustrie mit 7,8%. Betrachtet man die Entwicklung nach 1977 etwas mehr im Detail (vgl. Tab. 3.2-9), so zeigt sich, daß das Wachstum der Wertschöpfung innerhalb der Industrie von seinem Höhepunkt mit 10,6% (1977-82) in mehreren Etappen über 8,1% (1983-88) auf 4,9% im Durchschnitt der letzten Jahre zurückfiel. Trotzdem wird im 8. Fünfjahrplan für die zweite Hälfte der 90er Jahre erneut eine Umkehr der Gewichtungen zugunsten der Groß- und Mittelindustrie angestrebt. Mit einer jährlichen Wachstumsrate von über 10% soll die kleinindustrielle Entwicklung überflügelt und an den industriellen Boom Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre angeknüpft werden.

Tab.3.2-9 Die Entwicklung der industriellen Wertschöpfung für einzelne Regierungsphasen bzw. Fünfjahrplan-Perioden zwischen 1970 und 1998
(Durchschnittliches Jahreswachstum zu konstanten Preisen[a])

Regierungsphase	Im verarbeitenden Gewerbe (insg.)	In der Industrie[b]	In der Kleinproduktion[c]
Z.A. Bhutto			
1970/1 - 76/7[d]	3,7%	2,6%	7,3%
Militärherrschaft Zia ul Haq			
1977/8 - 82/3	10,0%	10,6%	8,4%[e]
1983/4 - 87/8[f]	8,2%	8,1%	8,4%[e]
Zivilregierungen seit 1988			
1988/9 - 92/3[f]	5,9%	4,9%	8,4%
1993/4 - 94/5	4,9%	3,6%	8,4%
1993/4 - 98/9(Plan)[g]	9,9%	10,5%	8,4%

Anmerkungen:
a) Bis 1980 zu Preisen von 1959/60, ab 1980/81 auf neuer methodologischer Grundlage zu Preisen von 1980/81
b) Groß- und Mittelbetriebe
c) Produzierende Werkstätten und Handwerk; die Wachstumsangaben für die Kleinproduktion basiert in Pakistan grundsätzlich auf Schätzungen, die für die 50er bzw. 60er Jahre konstant bei 2,3% bzw. 2,9% lagen. Für die Zeit zwischen 1970/1 und 1976/7 wird sie mit konstant 7,3% und ab 1977/8 konstant 8,4% angenommen (zu den Abweichungen vgl. c).
d) Abweichende Angaben für das verarbeitende Gewerbe bzw. die Groß- und Mittelindustrie von 2,7% bzw. 1,1% sind im Pakistan Economic Survey 1983/84 zu finden.
e) Abweichende Angaben im Economic Survey 1985/86:61 und 1986/87:82 basieren auf der Annahme eines kleinindustriellen Wachstums von 9,4% für 1977/78 bis 1985/86. Dies wurde ab dem Economic Survey 1987/88 rückwirkend seit 1977/78 auf 8,4% korrigiert. Daraus ergeben sich dort auch höhere Werte für das Gesamtwachstum des verarbeitenden Sektors.
f) Eigene Berechnungen nach Daten auf neuer methodologischer Grundlage und zu Preisen von 1980/81 ab Economic Survey 1988/9; daher sind für die 80er Jahre Abweichungen gegenüber früheren Angaben möglich.
g) Planzielvorgaben laut achtem Fünfjahrplan (1993-98).
Quellen: Government of Pakistan: Economic Survey. Islamabad. 1985/86:61; 1986/87:82, 1987/88:109; 1990/91:App. S. 34; 1991/92:App. S. 47; 1992/93:App. S. 34; 1993/94:App. S. 22; Government of Pakistan, Planning Commission 1994: Eighth five year plan (1993-98). Islamabad. S. 440; Nachrichten für Außenhandel 6.9.1995.

Die Gegenüberstellung der Schätzungen für die Zusammensetzung des Bruttosozialprodukts (BSP) mit den Erhebungen im CMI und SSHMI (Tab. 3.2-10) ergibt eine Annäherung in den Angaben über die industrielle und kleinbetriebliche Wertschöpfung zwischen beiden Quellen. Die empirisch erfaßte Wertschöpfung in der Groß- und Mittelindustrie sowie in den überwiegend marktorientierten Werkstätten und Klein(st)betrieben nähert sich zwischen Mitte der 60er Jahre und Anfang der 80er Jahre von 66% auf 85% den Schätzwerten für den Anteil des verarbeitenden Gewerbes am BSP an. Auch für die im SSHMI erfaßte Kleinproduktion läßt sich eine zunehmende Erfassung der gesamten produzierenden Werkstätten, Klein- und Handwerksbetriebe von 42% auf 66% ausmachen (vgl. die Punkte B und D in der Tabelle). Dies ist zum einen als Indiz dafür zu werten, daß zumindest in dem hier betrachteten Zeitraum, für den solche Vergleichszahlen vorliegen, die Schätzungen über die Wachstumsrate der Kleinproduktion von den empirischen Erhebungen in der Tendenz gestützt werden. Zum zweiten ist der zunehmende Anteil der marktorientierten Werkstätten an der Wertschöpfung der Kleinproduktion insgesamt ein weiterer Beleg für den Strukturwandel innerhalb dieses Bereichs.

Tab. 3.2-10 Die Wertschöpfung in der überwiegend marktorientierten Kleinproduktion und im verarbeitenden Gewerbe

	1966/7	1976/7	1983/4
Wertschöpfung (in Mio. Rs.)			
A) Im verarbeitenden Gewerbe[a]	4.719	20.389	66.329
B) In Groß- und Mittelindustrie[b] und der überwiegend marktorientierten Kleinproduktion[c]	3.105	16.562	56.301
(B) in % von (A)	65,8%	81,2%	84,9%
C) In Klein(st)betrieben und Handwerk[a]	1.229	5.694	17.075
(C) in % von (A)	26,0%	27,9%	25,7%
D) In überwiegend marktorientierten Klein(st)betrieben und Werkstätten[c]	516	2.560	11.280
(D) in % von (B)	16,6%	15,5%	20,0%
(D) in % von (C)	42,0%	45,0%	66,1%
Preisbereinigte Wertschöpfung je Beschäftigter[d]			
- in Groß- u. Mittelbetr.	6,48	11,79	21,34
- in Klein(st)betrieben und Werkstätten[c]	2,56	2,59	2,69
- im Handwerk[e]	0,40	0,58	0,68

Anmerkungen:

a) Nach Angaben zur Zusammensetzung der Bruttosozialprodukts zu laufenden Preisen (Methode bis 1988/9).

b) Betriebe soweit im Census of Manufacturing Industries (CMI) erfaßt; nach Government of Pakistan 1991.

c) Betriebe soweit im Survey of Small and Household Manufacturing Industries (SSHMI) erfaßt. Die Angaben für 1966/67 beinhalten auch indirekte Steuern (excise duty, sales tax) und basieren auf dem von der West Pakistan Small Industries Corporation durchgeführten Census of small and household manufacturing establishments, zitiert nach Government of West Pakistan 1969:VII.

d) (in Tsd. Rs.); Beschäftigtenangaben nach CMI, SSHMI bzw. Labour Force Survey nach Tab. 3.1-11, preisbereinigt (mit der Basis 1966/7 = 100) nach dem Wholesale Price Index für Manufacturing Goods nach Government of Pakistan 1991: App. S. 143-145.

e) Ermittelt als Rest der Kleinproduktion (nach Angaben bzgl. der Zusammensetzung des BSP) nach Abzug der Werte für die überwiegend marktorientierten Kleinbetriebe, wie im SSHMI erfaßt.

Quellen: Government of West Pakistan 1969: Census of manufacturing industries 1966-67 (prelimnary release). Lahore. Government of Pakistan 1982b: Survey of small and household manufacturing industries 1976-77. Karachi. Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi. Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi. Government of Pakistan 1990: Pakistan statistical yearbook 1990. Karachi. Government of Pakistan 1991: Economic survey 1990-91. Islamabad.

Für den Anteil der Kleinproduktion an der Wertschöpfung des gesamten verarbeitenden Gewerbes ergeben sich aus den beiden Statistiken unterschiedliche Konsequenzen. Während die Abschätzung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung seit Mitte der 70er Jahre wegen der hohen Wachstumsraten der Groß- und Mittelindustrie einen leichten Rückgang in der Bedeutung der Kleinproduktion von 28% auf 26% konstatieren (vgl. Punkt C in Tab. 3.2-10), zeigen die Daten von SSHMI und CMI (in Punkt D derselben Tabelle) seit Mitte der 70er Jahre einen von 15% auf 20% ansteigenden Anteil der Werkstätten und Klein(st)betriebe an der gemeinsamen Wertschöpfung von Kleinproduktion und Mittel- und Großindustrie.

Der erweiterte Beitrag der Kleinproduktion zur Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes wird primär durch die starke Ausdehnung der Beschäftigung in den überwiegend marktorientierten produzierenden Werkstätten bewirkt. Zwar konnte - nach den Erhebungen des SSHMI - die Wertschöpfung je Arbeitskraft in diesem Zeitraum nominell von 2,6 auf 11,9 Tsd. Rs. gesteigert, aber unter Berücksichtigung der Preisentwicklung für Industriegüter bleibt

davon ein reales Wachstum von nur 5,1%, verteilt über einen Zeitraum von 17 Jahren.[7] Demgegenüber konnte die Groß- und Mittelindustrie in dieser Zeit ihre Wertschöpfung je Beschäftigten preisbereinigt mehr als verdreifachen (vgl. Tab. 3.2-10). So hat sich im Laufe der letzten 20 Jahre der Abstand zur Groß- und Mittelindustrie von einem Verhältnis von 1:2,5 auf 1:7,9 vergrößert.

Nach den aktuellen Angaben über die Zusammensetzung des BSP, d.h. nach den Annahmen der Volkswirte des Federal Bureau of Statistics, ist der Anteil der Kleinproduktion an der industriellen Wertschöpfung seit Ende der 80er Jahre weiter bis auf 30% (1993/4) angestiegen.[8] Damit erreichte dieser Wirtschaftsbereich einen Anteil, wie zuletzt Anfang der 60er Jahre, als allerdings die Groß- und Mittelindustrie der dynamischere Zweig war (vgl. auch Tab. 2.2-1). Zur Beurteilung der Frage, inwieweit die Annahme eines bis Mitte der 90er Jahre konstant hohen Wachstums der Kleinindustrie trotz der deutlichen Einbrüche in den Wachstumsraten der Groß- und Mittelindustrie der letzten Jahre gerechtfertigt ist, fehlen bisher die empirischen Grundlagen.

Zusammenfassend lassen sich folgende Tendenzen in der Erarbeitung der Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes innerhalb der letzten 20 Jahre festhalten. Bis Mitte der 80er Jahre findet eine deutliche Zunahme der Wertschöpfung in der überwiegend marktorientierten Kleinproduktion statt, die ein Fünftel des gesamten verarbeitenden Gewerbes ausmacht. Diese vollzieht sich vorrangig über die Ausdehnung der Beschäftigung in diesem Bereich und auf Kosten der ländlichen bzw. stärker selbstversorgungsorientierten Kleinproduktion, die nicht vom SSHMI erfaßt wird. Trotz der in diesem Zeitraum relativ hohen Investitionen in Kleinbetrieben hat sich die Kluft zur Groß- und Mittelindustrie in Bezug auf die Wertschöpfung je Arbeitskraft weiter verstärkt.

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene schwankt der Anteil von Kleinindustrie und Handwerk ab Mitte der 60er Jahre bis Mitte der 80er Jahre um Werte zwischen 26% und 28%, so daß in diesem Zeitabschnitt kein genereller Aufschwung für die Wertschöpfung dieses Bereichs zu verzeichnen ist. Die These eines ökonomischen Aufwärtstrends der Kleinindustrie kann sich bisher nur auf die Abschätzungen in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung stützen und beschränkt sich auf die Entwicklung seit Mitte der 80er Jahre. Der Rückgang des Wachstums in der Groß- und Mittelindustrie, die Liberalisierung der Wirtschaftspolitik und die zunehmende Rückkehr von Arbeitsmigranten aus den arabischen Golfstaaten lassen allerdings eine weitere Ausdehnung der marktorientierten Kleinproduktion und ihrer Wertschöpfung innerhalb des verarbeitenden Gewerbes realistisch erscheinen, während der rückläufige Investitionstrend zumindest für eine Verlangsamung dieser Tendenz spricht.

Betrachtet man schließlich den Anteil der produzierenden Werkstätten an dem gesamten Produktionswert der Industrie, so zeigt sich ihre insgesamt eher untergeordnete Stellung innerhalb der industriellen Arbeitsteilung (vgl. Tab. 3.2-11). Trotz eines deutlich von 45% auf 66% gestiegenen Beschäftigungsanteils innerhalb der überwiegend marktorientierten Klein- und

---

7) Nach dem Großhandelspreisindex für Industriewaren in PES 1990/91, App. S. 143, 145.
8) Eigene Berechnungen nach PES 1990/91, App.:33 und PES 1993/94, App:21.

Großbetriebe[9] konnten die Klein(st)betriebe ihren Produktionsanteil bis Mitte der 80er Jahre nur von 14% auf knapp 16% steigern. Dieses liegt damit auf dem selben Niveau wie Mitte der 60er Jahre, als nur jede dritte Arbeitskraft im marktorientierten verarbeitenden Gewerbe in Kleinbetrieben tätig war. Die Arbeitsproduktivität ging in dem gesamten Zeitraum preisbereinigt um mehr als ein Drittel zurück, während sie sich in der Groß- und Mittelindustrie mehr als verdreifachte (vgl. Tab. 3.2-11). Der Abstand zwischen den beiden Bereichen vergrößerte sich hier von 1:2,7 auf 1:13,3 und damit noch stärker als bei der Wertschöpfung.

Tab. 3.2-11 Die Produktion und Arbeitsproduktivität in überwiegend marktorientierten Kleinbetrieben und in der Industrie

	1966/7	1976/7	1983/4
Produktion (in Mio. Rs.)			
A) In Groß- und Mittelindustrie[a] und der überwiegend marktorientierten Kleinproduktion[b]	10.078	45.271	166.215
B) In überwiegend marktorientierten Klein(st)betrieben und Werkstätten[b]	1.576	6.205	25.945
(B) in % von (A)	15,6%	13,7%	15,6%
Preisbereinigte Arbeitsproduktivität[c] (in Tsd. Rs.)			
- in Groß- u. Mittelbetr.	21,28	32,91	66,51
- in Klein(st)betrieben und Werkstätten[b]	7,83	5,27	5,01

Anmerkungen:

a) Betriebe soweit im Census of Manufacturing Industries (CMI) erfaßt; nach Government of Pakistan 1991.

b) Betriebe soweit im Survey of Small and Household Manufacturing Industries (SSHMI) erfaßt. Produktionsangaben einschließlich Auftragsarbeiten für andere Betriebe ('receipts from work done for others'). Die Angaben für 1966/67 beinhalten auch indirekte Steuern (excise duty, sales tax) und basieren auf dem von der West Pakistan Small Industries Corporation durchgeführten Census of small and household manufacturing establishments, zitiert nach Government of West Pakistan 1969:VII.

c) Produktionswert je Beschäftigter, Beschäftigtenangaben nach CMI, SSHMI (vgl. Tab. 3.2-7), preisbereinigt (mit der Basis 1966/7 = 100) nach dem Wholesale Price Index für Manufacturing Goods nach Government of Pakistan 1991: App. S. 143-145.

Quellen: Government of West Pakistan 1969: Census of manufacturing industries 1966-67 (prelimnary release). Lahore. Government of Pakistan 1982b: Survey of small and household manufacturing industries 1976-77. Karachi. Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi. Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi. Government of Pakistan 1990: Pakistan statistical yearbook 1990. Karachi. Government of Pakistan 1991: Economic survey 1990-91. Islamabad.

Die Ausweitung der marktorientierten Kleinproduktion ist in Pakistan offensichtlich primär damit verbunden, daß arbeitsintensive Produkte und Produktionsschritte und solche, die keine oder nur wenige Vorleistungen (wie Rohstoffe, Energie, Vor- und Halbfertigprodukte) erfordern, zunehmend von Klein(st)betrieben und Werkstätten hergestellt werden. Dabei kann - wie das Beispiel der Sportartikelindustrie zeigt - auch die Auslagerung entsprechender Produktionen durch die Groß- und Mittelindustrie ein Rolle spielen.

Diese Form der Arbeitsteilung entspricht der allgemeinen Charakterisierung der Kleinproduktion als wenig kapitalinitensivem Bereich des verarbeitenden Gewerbes. Andererseits hat

9) Hier analog zu Punkt A in Tab. 3.2-11 verstanden als die Zusammenfassung der von SSHMI und CMI erfaßten Betriebe.

dies aber nicht unwesentliche Konsequenzen für die Entwicklungschancen der Kleinbetriebe. Da die absoluten Gewinneinkommen der Einzelunternehmungen nicht über ihre Wertschöpfungsquote gesteuert werden, sondern zusätzlich in Abhängigkeit von dem Gesamtumsatz zu sehen sind, ergibt sich aus dem niedrigen gesamtwirtschaftlichen Produktionsanteil auch eine Beschränkung für die Akkumulationsmöglichkeiten der Kleinproduzenten.[10] Beide Aspekte zusammengenommen verdeutlichen die im Unterschied zu seiner wachsenden Beschäftigungsbedeutung in ökonomischer Hinsicht eine weiterhin untergeordnete Position der Kleinproduktion innerhalb der Arbeitsteilung des verarbeitenden Gewerbes.

Auch wenn der überwiegende Teil der Kleinindustrie und produzierenden Werkstätten in Pakistan auf die Versorgung des Binnenmarktes ausgerichtet ist, so spielte, wie in Kap. 3.1.2 erwähnt, in der Debatte um die Bedeutung der Kleinproduktion ihr Beitrag zum Export des Landes in den letzten Jahren eine erhebliche Rolle (vgl. Tab. 3.2-12).

Tab. 3.2-12 Die Exporte von Industriewaren, die überwiegend von Klein- und Mittelbetrieben hergestellt werden 1970/71 - 1992/93
(in % (A) der Gesamtexporte und (B) der Industriewarenexporte)

	1970/71	1977/78	1987/88	1992/3
Bekleidung und Trikotagen[a] (A)	1,2	1,1	10,9	15,9
(B)	2,8	2,2	20,8	24,6
Lederwaren[b] (A)	0,5	0,7	3,1	5,9
(B)	1,1	1,4	6,0	9,1
Teppiche (A)	3,2	9,0	5,7	2,6
(B)	7,4	18,2	10,8	3,9
Sportartikel (A)	1,6	1,5	1,5	1,9
(B)	3,8	3,0	2,8	3,0
Chirurgische Instrumente (A)	0,9	1,2	1,3	1,5
(B)	2,0	2,5	2,4	2,3
Schuhe (A)	1,4	0,6	0,5	0,5
(B)	3,3	1,1	0,9	0,9
Zusammen (A)	9,0	14,1	22,9	28,3
(B)	20,5	28,4	43,8	43,8
Industriewaren (insg.) (A)	43,8	49,6	52,3	64,6

Anmerkungen: a) Die Werte für 1977/8 sind außergewöhnlich niedrig, zum Vergleich die Angaben für 1976/77: 3,7% bzw. 8,7%; b) Angaben für 1970/1 und 1977/8 nach: ADAMS & IQBAL 1987:208, für 1987/8 und 1992/3 nach: Government of Pakistan: Monthly Statistical Bulletin Nr. 9/1988 und 8/1993.
Quellen: ADAMS & IQBAL 1987: Exports, Politics and Economic Development in Pakistan. Lahore; Government of Pakistan: Monthly Statistical bulletin Nr. 9/1988 und 8/1993; Government of Pakistan 1994: Economic Survey 1993/94. Islamabad.

Als überwiegend kleinbetrieblich organisierte Branchen mit Exportorientierung gelten in Pakistan die Bekleidungs- und Trikotagenindustrie, die Teppichproduktion, die Herstellung von Lederwaren (Bekleidung, Handschuhe, Koffer und Taschen) und Schuhen, sowie die

10) Dies sagt allerdings nichts über die Gewinnquote bezogen auf das jeweils investierte Kapital aus. Siehe dazu MAHMOOD & SAHIBZADA 1988 und zur Kritik AZHAR 1988, vgl. zum Einkommensniveau der Selbständigen in 'informellen' Tätgikeitsbereichen auch BURKI & ABBAS 1991.

Produktion von Sportartikeln und chirurgischen Instrumenten in Sialkot.[11] Der Anteil dieser Produkte an Pakistans Exporten hat sich in den letzten 15 Jahren von 14% auf 28% (1992/3) verdoppelt. Gemessen an den Industriegüterexporten haben dies Branchen ihren Umfang von 28% auf knapp 44% steigern können. Diese Entwicklung zeigt, daß die Klein- und Mittelindustrie einen wesentlichen Beitrag dazu leistet, daß Pakistan den Anteil von Industriegütern am Gesamtexport im selben Zeitraum von 50% auf 65% steigern konnte.

Allerdings ist der Stellenwert der Kleinproduktion im Rahmen von Pakistans exportorientierten Branchen etwas differenzierter zu betrachten. Wie in Kapitel 2.3 am Beispiel der Sportartikelproduktion gezeigt, spielen auch in den übrigen oben genannten Branchen Mittel- und Großbetriebe eine nicht unwesentliche Rolle, und dies insbesondere im Exportgeschäft. Innerhalb der aufgezählten Branchen nimmt die Schuhproduktion in doppelter Hinsicht eine Sonderrolle ein. Zum einen ist sie - anders als die übrigen Branchen - primär auf den Binnenmarkt ausgerichtet, sodaß nur etwa 14% der Produktion exportiert werden (vgl. Tab. 3.2-13). Zum anderen gibt es hier nach ADAMS & IQBAL (1987:213) eine feste funktionale Arbeitsteilung, in der die Mittel- und Großbetriebe das gesamte Exportgeschäft tätigen (und etwa ein Viertel des Binnenmarktes beliefern), während die Klein(st)betriebe ihre Schuhe ausschließlich auf dem lokalen Markt absetzen. Nimmt man diese Branche aus der weiteren Betrachtung heraus, so zeigt sich, daß die Produktion der statistisch erfaßten Betriebe nur gut einem Drittel der Exporte entspricht. Die Groß- und Mittelbetriebe kommen im Durchschnitt auf eine Produktionshöhe von ca. 25% der Exporte und partizipieren damit zu einen nicht unwesentlichen Teil an dem Exportgeschäft.

Zum anderen sagen die Produktionsangaben, wie sie im CMI und SSHMI enthalten sind, noch nichts darüber aus, inwiefern die Fertigung über die Vergabe von Aufträgen bzw. Subcontracting durch die Groß- und Mittelbetriebe an Werkstätten und Klein(st)betriebe weitergegeben wurde. Die Sportartikelindustrie ist hierfür ebenso ein Beispiel, wie Pakistans Teppichwirtschaft[12] und die Herstellung von chirurgischen Instrumenten. Zum dritten ermöglichen die oben angegebenen Daten keine Aussage darüber, welchen Anteil die Herstellung von Exportgütern gemessen an der gesamten Kleinproduktion besitzt. Die genannten Branchen unter Ausnahme der Schuhindustrie machen 1983/4 lediglich 9% der Produktion und 13 % der Beschäftigten in der Kleinindustrie aus, soweit sie im SSHMI erfaßt sind. Damit liegt die Exportproduktion in diesem Bereich noch unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Exportquote, die im letzten Jahrzehnt von 11% (1983/4) auf 16% am Bruttoinlandsprodukt (1993/4) angestiegen ist.[13]

---

11) Vgl. MALIK & CHEEMA 1986:792-795, ADAMS & IQBAL 1987:205-227.
12) Vgl. SCHOLZ 1980 und 1986, GRAUE 1984.
13) Eigene Berechnungen nach PES 1993/94, App. S. 27-28.

Tab. 3.2-13 Kleinproduktion und Industriewarenexporte ausgewählter Branchen 1983/84 (in Mio. Rs.)

	Produktion			Exporte
	der Groß- und Mittelindustrie	der produzierenden Werkstätten	zusammen	
Bekleidung und Trikotagen	883	93	976	2.950
- in % der Exporte	29,9	3,1	33,3	
Lederwaren	14[a]	68	82	518
- in % der Exporte	2,7	13,1	15,8	
Teppiche	305[a]	305	610	2.323
- in % der Exporte	13,1	13,1	26,3	
Sportartikel	176	121	296	665
- in % der Exporte	26,5	18,2	44,7	
Chirurgische Instrumente	322	37	359	430
- in % der Exporte	74,9	8,6	83,5	
Schuhe	233	1.255	1.488	214
- in % der Exporte	108,9	586,3	695,3	
Zusammen	1.933	1.879	3.812	7.100
- in % der Exporte	27,2	26,5	53,7	
Zusammen (ohne Schuhe)	1.700	624	2.324	6.886
- in % der Exporte	24,7	9,1	33,7	

Anmerkungen: a) Angaben für 1985/6

Quellen: Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi; Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi; Government of Pakistan 1989a: Census of manufacturing industries 1985-86. Karachi; Government of Pakistan 1991: Economic survey 1990-91. Islamabad; Government of Pakistan: Monthly Statistical Bulletin Nr. 7/1984.

Trotz der eingeschränkten Datenbasis lassen sich diese Überlegungen in folgenden Punkten zusammenfassen. Die überwiegend klein- und mittelbetrieblich organisierten Branchen des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan haben während der 80er und 90er Jahre ihren Anteil an den Exporten verdoppeln können. Sie sind vorrangig dafür verantwortlich, daß der Anteil der Industriewaren am Export des Landes weiter ausgedehnt wurde und nun fast zwei Drittel der Gesamtexporte umfaßt. Berücksichtigt man die Rolle der größeren Industriebetriebe in den betreffenden Branchen, so erzeugen die Kleinproduzenten direkt mindestens 20% der Gesamtausfuhren, bzw. ein Drittel der Industriewarenexporte Pakistans. Damit bilden sie einen substanziellen und dynamischen Faktor in der Exportwirtschaft des Landes dar. Darüber hinaus bieten die vorhandenen Daten bisher keinen Beleg dafür, daß die Kleinproduktion in stärkerem Maße exportorientiert ist als die gesamte Wirtschaft des Landes.

Kommt man abschließend zu einer ökonomischen und sozialen Gesamtbewertung der Bedeutung 'informeller' Wirtschaftstätigkeiten und speziell der Kleinproduktion in Pakistan, so ergibt sich folgendes Bild.

1. Unter den städtischen Erwerbstätigen in allen Sektoren arbeiten etwa Dreiviertel in 'informellen' Beschäftigungsverhältnissen. Parallel mit ihrer Expansion wuchs auch der Umfang abhängiger Beschäftigungsformen auf 55%, während Anfang der 90er Jahre nur knapp jeder Dritte einer selbständigen Tätigkeit nachgeht.

2. Im verarbeitenden Gewerbe Pakistans hat sich der Status der abhängig Beschäftigten bei 60% (in den Städten sogar bei 66%) der Erwerbstätigen allgemein durchgesetzt. Davon unberührt liegt der Beschäftigungsanteil der Kleinproduktion im verarbeitenden Gewerbe mit 80% auf einem sehr hohen Niveau. Es ist über die letzten Jahrzehnte hinweg stabil geblieben.
3. Im Unterschied zu ihrer enormen Beschäftigungswirkung bleibt die ökonomische Bedeutung der Klein(st)industrie trotz (angenommener) hoher Wachstumsraten mit einem Wertschöpfungsanteil am verarbeitenden Gewerbe von (ebenfalls geschätzten) 30%, einem Produktionsanteil (bezogen nur auf überwiegend marktorientierte Produktion) von 16% und einem während der 80er Jahre rückläufigen Investitionsanteil von nur 12% insgesamt von deutlich untergeordneter Bedeutung. Zusätzlich zeigt sich in der geringen Entwicklung der Wertschöpfung je Arbeitskraft und der rückläufigen Arbeitsproduktivität die wachsende wirtschaftliche Kluft gegenüber der Groß- und Mittelindustrie.
4. Innerhalb der Kleinproduktion hat sich in den letzten Jahrzehnten zunehmend eine überwiegend marktorientierte Ausrichtung durchgesetzt, die heute mindestens jeden dritten Beschäftigten der produzierenden Werkstätten und Zweidrittel ihrer Wertschöpfung umfaßt. Zugleich deutet der Trend zu immer kleineren Betriebseinheiten (mit durchschnittlich 2,2 Beschäftigten je Werkstatt) und - wie oben bereits erwähnt - einer rückläufigen Arbeitsproduktivität darauf hin, daß diese Werkstätten in der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsteilung zunehmend relativ unproduktive Arbeiten ausführen und ihnen daher nur beschränkte Akkumulationsmöglichkeiten offen stehen.
5. Unter regionalen Gesichtpunkten hat sich das Punjab als ein besonderer Schwerpunkt selbständiger Wirtschaftstätigkeiten herausgestellt. Welche Rolle dabei das verarbeitende Gewerbe und die Kleinproduktion in dieser Provinz spielen und welche regionale und sektorale Binnendifferenzierung sich darin herausgebildet hat, wird im folgenden Kapitel näher untersucht.

3.3 Die regionalen und sektoralen Schwerpunkte des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan und im Punjab

In der Wirtschaft Pakistans haben sich sektorale Schwerpunkte sowie regionale Ungleichgewichte herausgebildet. Diese regionalen Disparitäten[1] wurden in den letzten Jahren auch in Pakistan intensiv diskutiert.[2] Im Rahmen dieser Einordnung des Distrikt Sialkot als Standort der Sportartikelproduktion in die pakistanische Wirtschaft liegt der Schwerpunkt der Betrachtung in Kapitel 3.3.1 auf dem Stellenwert des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan, seiner sektoralen und regionalen Zusammensetzung sowie des Verhältnisses von Industrie und produzierenden Werkstätten innerhalb der verschiedenen Produktionszweige. In Kapitel 3.3.2 wird dann die regionale Differenzierung der Industrie innerhalb des Punjab näher betrachtet und die unterschiedlichen Industrialisierungsmuster der Industrieregionen des Punjab vorgestellt.

3.3.1 Die Bedeutung der Industrie und der produzierenden Werkstätten in Pakistan und im Punjab und ihre sektoralen Schwerpunkte

Den Stand der Industrialisierung Pakistans hat KARDAR 1987 als 'frustriert' charakterisiert. Dies kennzeichnet die Situation des seit Mitte der 70er Jahre in die Krise geratenen sektoralen Strukturwandels in Pakistan.[3] So wird die Wirtschaft des Landes weiterhin primär von der Landwirtschaft einerseits, sowie dem Handel, Verkehr und den wirtschaftlichen Dienstleistungen andererseits dominiert (vgl. Tab. 3.3-1). Bezogen auf die Beschäftigung stellt die Landwirtschaft mit 47% der Erwerbstätigen mit Abstand Pakistans wichtigsten Wirtschaftszweig dar. Ihr Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) nimmt sich mit 24% demgegenüber recht bescheiden aus. In Handel, Verkehr und wirtschaftlichen Dienstleistungen arbeiten 20% der Erwerbstätigen in Pakistan. Mit einem Anteil von gut einem Drittel an der Wirtschaftsleistung des Landes stellt dieser Bereich den wirtschaftlich stärksten Zweig Pakistans dar.

Demgegenüber besitzt das verarbeitende Gewerbe mit einem Beitrag zum BIP von nur 18,3% und einem Anteil von 10,9% an den Erwerbstätigen weiterhin einen nachgeordneten Stellenwert. Insbesondere in seiner Beschäftigungswirkung ist die Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes seit Anfang der 80er Jahre rückläufig (vgl. Tab. 3.2-4). Bezogen auf seine Wirtschaftsleistung wird dagegen für diesen Zeitraum ein Aufwärtstrend ausgewiesen. Darin läßt sich allerdings - aufgrund aktualisierter statistischer Erfassungsmethoden - erst seit den 90er Jahren ein verstärktes ökonomisches Gewicht von Industrie und produzierenden Werkstätten ausmachen (vgl. Tab. 2.2-1).

In regionaler Hinsicht ergibt sich aus der Erwerbsstruktur der einzelnen Provinzen nur ein ungenaues Bild der realen Verteilung der Produktionsstandorte in Pakistan. Die Angaben für

---

1) Zum Begriff vgl. KREBS, v. OPPEN & RAUCH 1981; BRONGER 1987 und 1990.
2) Vgl. HAMID & HUSSAIN 1976; AHRENS & ZINGEL 1978, ZINGEL 1979, 1982 und 1984; SCHOLZ 1981; SIDDIQI 1981; ALAVI 1983b; PASHA & HASAN 1986; HUSSAIN 1987; KARDAR 1987:3-37; JAMAL & MALIK 1988; ZIMMERMANN 1989 und 1991; PASHA, MALIK & JAMAL 1990.
3) Vgl. zusammenfassend ZIMMERMANN 1993, siehe auch ZINGEL 1992.

den Sindh verdecken die räumliche Polarisierung zwischen Karachi und dem Rest der Provinz. Insbesondere bzgl. der Ausstattung im verarbeitenden Gewerbe läßt sich mit diesen Angaben eine realistische Beurteilung des Stellenwerts des Punjab nicht erreichen. Daher ist zur Einordnung der Provinz Punjab in die pakistanische Wirtschaft eine detailliertere Betrachtung von Karachi und dem Rest der Provinz Sindh notwendig.

Tab. 3.3-1 Die Bedeutung der Wirtschaftssektoren in Pakistan und seinen Provinzen 1992/93 (in %)

	Landwirtschaft	Handel, Verkehr, wirtschaftliche Dienstleistungen	Soziale Dienstleistungen, staatliche Verwaltung	Verarbeitendes Gewerbe	Bau, Energie und Bergbau
Pakistan					
Erwerbstätige	47,5	19,7	13,9	10,9	7,9
Anteil am BIP	24,2	34,4	14,7	18,3	8,4
Erwerbstätige					
Punjab	49,0	18,2	13,1	11,7	7,9
Sindh	40,1	23,3	16,0	12,3	7,4
Sindh (o. KCH)[a]	52,8	17,4	13,4	8,8	7,4
NWFP	50,3	20,6	14,1	5,1	9,6
Baluchistan	55,7	19,1	13,0	6,1	6,0

Anmerkung: a) Ohne Karachi - eigene Schätzung auf Basis der Volkszählungsergebnisse 1981 über die Verteilung der Erwerbstätigen in der Provinz Sindh.
Quellen: Government of Pakistan: Economic Survey 1994/95, App. S. 22,31; Government of Sindh: Development Statistics of Sindh 1990. Karachi 1990, S. 283. Eigene Berechnungen.

Karachi[4], als Hauptstadt in den ersten 11 Jahren der Existenz Pakistans als eigenständiger Staat, als einziger Überseehafen, sowie lange Zeit einziger und bis heute bedeutendster internationaler Flughafen des Landes, ist in den 50er Jahren zum überragenden Dienstleistungs- und Industriestandort Pakistans geworden und dies bis heute geblieben. Die 12 Mio. Einwohner-Metropole verfügt heute über 50% der Bankeinlagen Pakistans sowie fast die Hälfte der industriellen Investitionen des Landes.[5] Hier erarbeiten knapp ein Drittel der Industriebeschäftigten über 38% der Industriewaren des Landes (vgl. Abb. 3-2 und 3-3 sowie Tab. 3.3-2). Die seit 1986 in Karachi regelmäßig auftretenden Unruhen haben den kontinuierlichen Wirtschaftsprozeß in der Stadt immer wieder unterbrochen und bei der Industrie, den Einwohnern sowie dem pakistanischen Staat zu Einkommensverlusten geführt. Darüber hinaus gibt es seit Anfang der 90er Jahre Anzeichen dafür, daß insbesondere im Bereich des verarbeitenden Gewerbes neue Investitionen verstärkt in den Punjab geflossen sind.[6] Dies könnte die ökonomischen Proportionen zwischen den Provinzen weiter zugunsten des Punjab verschoben haben. Andererseits wird dies mittelfristig die Stellung Karachis als überragendes Wirtschaftszentrum des Landes nicht grundsätzlich beeinträchtigen können.

4) Vgl. zur Industrialisierung Karachis bis in die 60er Jahre AHRENS & ZINGEL 1978:434-444; SCHOLZ 1972, 1979 und 1981.
5) KDA Master Plan, zit. in HERALD 12/1986:78.
6) Vgl. AYAZ 1991.

Tab. 3.3-2 Die regionale Verteilung der mittelständischen und Großindustrie in Pakistan 1985/86

	Betriebe	Beschäftigte	Investition[c]	Produktion[c]
Punjab[a]	2.368	238.167	22.649	70.495
	54,4%	46,8%	30,9%	41,2%
Karachi	1.236	161.377	35.880	65.180
	28,4%	31,7%	48,9%	38,1%
Sindh (o. KCH)[b]	373	57.725	7.689	20.317
	8,6%	11,3%	10,5%	11,9%
NWFP	311	41.666	4.894	12.234
	7,1%	8,2%	6,7%	7,1%
Baluchistan	61	9.553	2.266	2.896
	1,4%	1,9%	3,1%	1,7%
Pakistan	4.349	508.488	73.379	171.124
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anmerkungen: a) Einschließlich Islamabad; b) ohne Karachi; c) in Mio. Rs.
Quelle: Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries 1985-86. Karachi 1989

Für eine aussagekräftige Interpretation der Erwerbsstatisttik der Provinzen, ist für den Sindh die überragende Stellung Karachis zu berücksichtigen. Nach den Ergebnissen der Volkszählung von 1981 entfallen gut ein Drittel der städtischen Erwerbstätigen in Sindh auf Karachi. Legt man allein diesen Anteil Karachis auf die verschiedenen Wirtschaftszweige um, so arbeiten hier über 55% der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes der Provinz Sindh, 52% der Beschäftigten von Handel, Verkehr und wirtschaftlichen Dienstleistungen, und 47% bzw. 44% der Beschäftigten in sozialen Dienstleistungen und staatlicher Verwaltung, sowie Baugewerbe, Energiewirtschaft und Bergbau.[7] Die in diesen Zweigen überdurchschnittlich hohen Angaben in der Erwerbsstruktur von Sindh (vgl. Tab. 3.3-1) sind also im wesentlichen auf den Standort Karachi zurückzuführen und verdecken die reale räumliche Polarisierung innerhalb der Provinz. Darüber hinaus ist Karachi als nationales Industriezentrum Pakistans stärker mit dem Weltmarkt einerseits und dem Bevölkerungs- und Wirtschaftsschwerpunkt Pakistans, der Provinz Punjab, andererseits verbunden als mit seinem unmittelbaren räumlichen Hinterland in der Provinz Sindh. Dies läßt es insgesamt gerechtfertigt erscheinen, für eine regional differenzierte Betrachtung der Wirtschaft Pakistans den Raum Karachi getrennt von der übrigen Provinz Sindh zu betrachten.

Um dem Rechnung zu tragen, ist es sinnvoll und auf dieser Basis auch möglich, eine Abschätzung der Erwerbsstruktur Sindhs außerhalb von Karachi durchzuführen (vgl. Tab. 3.3-1). Aufgrund der oben beschriebenen Konzentration bestimmter Wirtschaftszweige in Karachi verschiebt sich die Erwerbsstruktur für den Rest der Provinz in dem verarbeitenden Gewerbe, vorsichtig geschätzt, um etwa ein Drittel nach unten. Gleiches gilt für den Bereich des Handels, Verkehrs und der wirtschaftlichen Dienstleistungen. Eine Korrektur um etwa ein Viertel nach unten ist in den übrigen Zweigen - mit Ausnahme der Landwirtschaft - vorzunehmen. Auf die aktuelle Situation bezogen bedeutet dies, daß das verarbeitende Gewerbe nur knapp

7) Eigene Berechnungen nach Government of Sindh 1990.

9% der Erwerbstätigen in Sindh außerhalb von Karachi erfaßt. Damit weist die Provinz ohne die Metropole Karachi eine weit schwächere Ausprägung von Industrie, produzierenden Werkstätten und Handwerk auf als das Punjab und auch als der Landesdurchschnitt Pakistans. Andererseits verfügt der Sindh über einen deutlich stärkeren Umfang des verarbeitenden Gewerbes als die North West Frontier Province und Baluchistan.

Die Provinz Punjab - und zwar, wie noch zu zeigen ist, speziell sein Norden - bildet neben Karachi den zweiten regionalen Schwerpunkt der Industrie Pakistans.[8] Das verarbeitende Gewerbe erfaßt im Punjab knapp 12% der Erwerbstätigen und damit einen um etwa ein Drittel höheren Anteil als im Sindh außerhalb von Karachi bzw. einen etwa doppelt so großen Anteil wie in der North West Frontier Province (NWFP) und in Baluchistan (vgl. Tab. 3.3-1). Während die Landwirtschaft im Punjab eine etwas geringer Rolle spielt als in den anderen Provinzen (ohne Karachi) liegt seine Erwerbsstruktur insgesamt relativ nahe am pakistanischen Durchschnitt, den das Punjab mit einem Bevölkerungsanteil von etwa 55% wesentlich mitprägt.

Die Betrachtung der regionalen Verteilung der Groß- und Mittelindustrie in Pakistan unterstützt die Bedeutung des Punjab als zweiten industriellen Schwerpunktraum Pakistans (vgl. zum folgenden Abb. 3-2 und 3-3). Die Provinz Punjab verfügt über 54% aller Industriebetriebe mit 46% der Beschäftigten. Bei einem Investitionsanteil von 31% werden hier 41% der Industriegüter Pakistans erzeugt (vgl. Tab. 3.3-2). Als Ausdruck des regionalen Ungleichgewichts der industriellen Entwicklung in Pakistan weisen die Provinzen North West Frontier Province (NWFP), Baluchistan und Sindh außerhalb von Karachi mit 37% der Bevölkerung Pakistans nur 17% der Industriebetriebe mit 20% der Investitionen und 21% der Beschäftigten sowie der Industrieproduktion des Landes auf. Damit vereint das Punjab - außer bei den Investitionen - jeweils einen doppelt so hohen Anteil auf sich, wie die übrigen Provinzen ohne Karachi zusammen. Während im Punjab auf 1.000 Einwohner 5,0 Beschäftigte in der Industrie kommen, sind es in Karachi 31 und im übrigen Pakistan (außerhalb des Punjabs und von Karachi) nur 3,5.

Das Punjab bildet, wie HAMID (1983) aufzeigt hat, seit Ende der 60er Jahre den vorrangigen regionalen Schwerpunkt der produzierenden Werkstätten Pakistans. Diese Provinz vereint, wie aus Tab. 3.3-3 ersichtlich, auch heute über zwei Drittel aller Werkstätten und ihrer Beschäftigten Pakistans auf sich. Ihr Anteil an der Produktion und den Investitionen liegt mit 62% bzw. 58% zwar etwas niedriger, aber immer noch deutlich oberhalb von Punjabs entsprechenden Anteilen an der Groß- und Mittelindustrie (vgl. Tab. 3.3-2). Die Ursache für die niedrigeren Produktions- und Investitionsanteile von Punjabs Werkstätten liegt in der unterschiedlichen Branchenzusammensetzung der Kleinindustrie in den übrigen Provinzen.

8) Vgl. auch ZINGEL 1984, ZIMMERMANN 1989, WEISS 1991:19-51.

Tab. 3.3-3 Die regionale Verteilung der produzierenden Werkstätten in Pakistan 1983/84

	Betriebe	Beschäftigte	Investitionen[a]	Produktion[ab]
Punjab	289.900	630.185	3.890	16.074
	68,0%	66,7%	57,7%	62,0%
Sindh	90.519	197.371	2.274	7.784
	21,2%	20,9%	33,7%	30,0%
NWFP	43.913	112.492	499	1.881
	10,3%	11,9%	7,4%	7,2%
Baluchistan	2.175	5.442	78	205
	0,5%	0,6%	1,2%	0,8%
Pakistan	426.507	945.490	6.742	25.945
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anmerkung: a) in Mio. Rs; b) einschl. Lohnarbeitsaufträge
Quelle: Government of Pakistan: Survey of Small and Household Manufacturing Industries 1983-84 (urban) and (rural). Islamabad 1987.

Das regionale Übergewicht des Punjab in der Verteilung der produzierenden Werkstätten kommt auch in ihrem erhöhten Stellenwert innerhalb des verarbeitenden Gewerbes der Provinz zum Ausdruck. Die Tabellen 3.3-4 und 3.3-5 fassen die produzierenden Werkstätten und die Betriebe der Mittel- und Großindustrie für das Punjab und Pakistan zusammen. Danach arbeiten im Punjab mit 73% fast drei Viertel der Beschäftigten von Industrie und Kleinbetrieben in produzierenden Werkstätten, während es für Pakistan nur 65% sind. Ihr Produktionsanteil besitzt mit 19% im Punjab ebenfalls ein deutlich höheres Gewicht als in Pakistan mit nur 13%.

Für ein umfassenderes Bild der Vielfältigkeit des verarbeitenden Gewerbes in seiner sektoralen Zusammensetzung werden im folgenden die Industriebetriebe gemeinsam mit den Kleinbetrieben und produzierenden Werkstätten betrachtet.[9] Dies geschieht in Form eines Vergleichs des Stellenwerts der einzelnen Industriebranchen im Punjab mit der pakistanischen Gesamtsituation (vgl. Tab. 3.3-4 und 3.3-5). (Zur regionalen Verteilung der sektoralen Schwerpunkte der Industrie in den verschiedenen Provinzen und innerhalb des Punjab siehe auch Abb. 3-2 und 3-3.) Da die Daten des Survey of Small and Household Manufacturing Industries (SSHMI) keine Aufschlüsselung nach Distrikten enthält, ist eine räumlich differenziertere Betrachtung hier leider nicht möglich. Im folgenden wird kurz die Ausprägung der einzelnen Branchen des verarbeitenden Gewerbes im Punjab und in Pakistan beleuchtet:

A. **Die Textil- und Bekleidungsindustrie** ist Pakistans wichtigster Industriezweig. Hier arbeiten 37% aller Beschäftigten in Industrie und Werkstätten und sind mit 26% an dem entsprechenden Industrieprodukt beteiligt. Der regionale Schwerpunkt dieses Industriezweigs liegt im Punjab, dessen Industriestruktur mit 44% Beschäftigten und 35% Produktionsanteil von der Textil- und Bekleidungsindustrie wesentlich geprägt wird. Damit besitzen 83% der Betriebe dieser Branche ihren Standort im Punjab. Hier stellen 71% der pakistanischen TextilarbeiterInnen 57% der Textilprodukte des Landes her. Die Kleinbetriebe und

9) Zur sektoralen Zusammensetzung der Kleinindustrie in den 60er und 70er Jahren vgl. HAMID 1983.

produzierenden Werkstätten prägen den Textilsektor im Punjab mit 72% der Beschäftigten und 22% an der Gesamtproduktion der Branche wesentlich stärker als im Landesdurchschnitt (62% bzw. 15%).

B. In der **Nahrungsmittelindustrie** arbeitet jeder fünfte Beschäftigte und wird gut ein Viertel zu der Industrieproduktion Pakistans beigetragen. Damit stellt sie die zweitwichtigste Branche des Landes dar. Im Punjab dagegen besitzt dieser Industriezweig mit nur 12% einen erheblich niedrigeren Beschäftigungsanteil, während ihr Beitrag zur Industrieproduktion mit 23% nur leicht unterhalb des Landesdurchschnitts liegt.

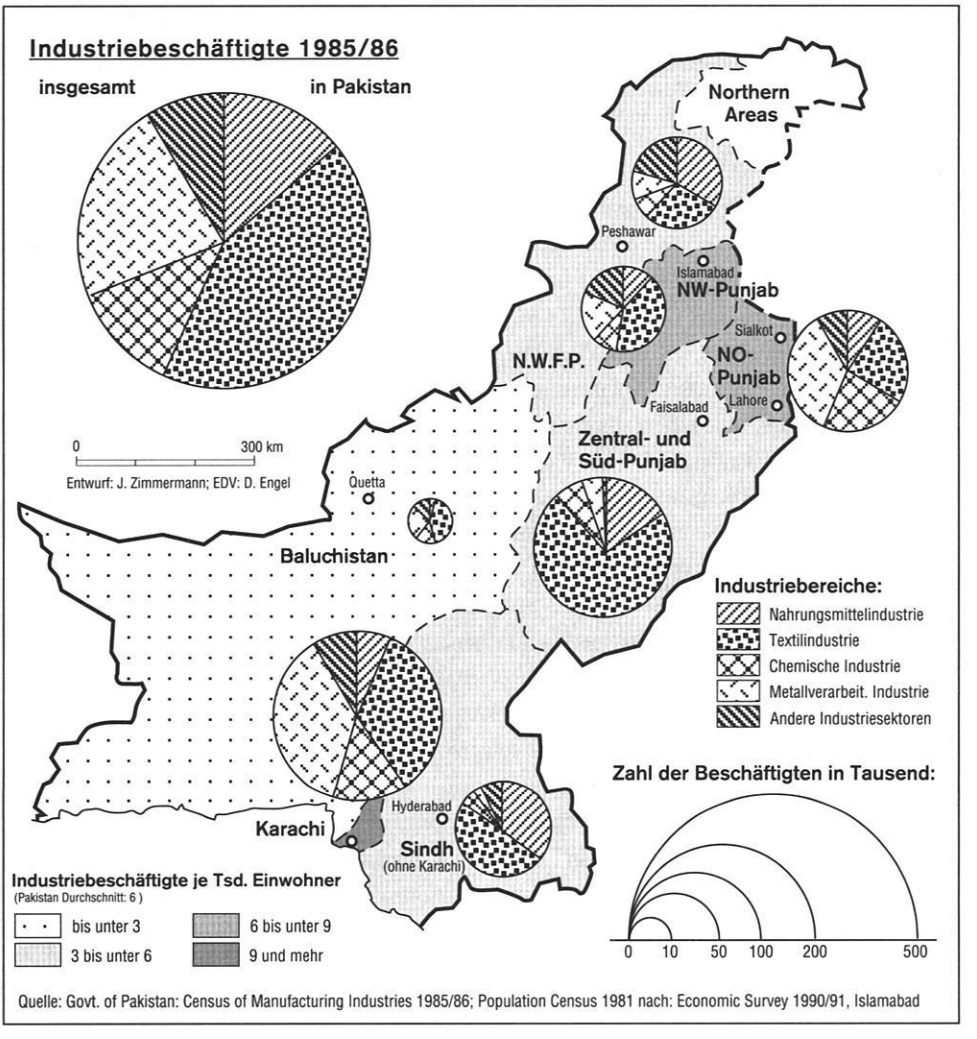


Abb. 3-2 Regionale und sektorale Verteilung der Industriebeschäftigten 1985/86

Im Punjab sind nur 13% der Kleinbetriebe mit nur 11% ihrer Beschäftigten in der Nahrungsmittelherstellung bei einem knapp 14%-igen Anteil an der Gesamtproduktion tätig. In den übrigen Provinzen Pakistans stellt diese Branche dagegen mit 36% aller Betriebe, 44% der Beschäftigten und einem Produktionsanteil von 63% den führenden Sektor innerhalb der Kleinproduktion dar.

C. Gemessen an ihrem Beitrag zur Industrieproduktion von 22% bildet die **chemische Industrie** in Pakistan (17% im Punjab) den drittstärksten Sektor. Die Industriebetriebe dominieren diesen Sektor stärker als in den anderen Branchen. So tragen die produzierenden Werkstätten mit 16% der Beschäftigten nur 1% zur Chemieproduktion Pakistans (19% bzw. 3% im Punjab) bei. Sowohl im Hinblick auf die Beschäftigung, als auch die Produktion ist die chemische Industrie im Punjab weniger stark ausgeprägt als generell in Pakistan.

Tab. 3.3-4 Industrie und produzierende Werkstätten im Punjab nach Branchen

Branchen	Betriebe		Beschäftigte		Produktion[a]	
	(abs.)	(in %)	(abs.)	(in %)	(abs.)	(in %)
Nahrungsmittel						
Industrie[b]	396	17,0	36.576	15,6	17.843,1	25,7
Werkstätten[c]	37.663	13,0	69.852	11,1	2.209,8	13,7
Zusammen	38.059	13,0	106.428	12,3	20.052,9	23,5
Texil und Bekleidung						
Industrie[b]	733	31,5	108.721	46,3	23.284,6	33,6
Werkstätten[c]	124.194	42,8	276.821	43,9	6.859,5	42,7
Zusammen	124.927	42,7	385.542	44,6	30.144,1	35,3
Chemie						
Industrie[b]	202	8,7	30.551	13,0	14.095,5	20,3
Werkstätten[c]	2.478	0,8	7.351	1,2	372,5	2,3
Zusammen	2.680	0,9	37.902	4,4	14.468,0	16,9
Metall und Maschinenbau						
Industrie[b]	800	34,4	42.089	17,9	9.822,9	14,2
Werkstätten[c]	49.277	17,0	102.826	16,3	2.130,7	13,2
Zusammen	50.077	17,1	144.915	16,8	11.953,6	14,0
Sonstige[d]						
Industrie[b]	194	8,3	16.740	7,1	4.340,0	6,2
Werkstätten[c]	76.288	26,3	173.342	27,5	4.501,4	28,0
Zusammen	76.482	26,2	190.082	22,0	8.841,4	10,3
Alle Branchen						
Industrie[b]	2.325	100	234.677	100	69.386,1	100
Werkstätten[c]	289.900	100	630.185	100	16.074,1	100
Zusammen	292.225	100	864.862	100	85.460,2	100

Anmerkungen: a) In Mio. Rs.; einschließlich Lohnarbeitsaufträge; b) Industriebetriebe nach CMI 1985/86; c) Produzierende Werkstätten nach SSHMI 1983/84; d) Holz-, Papier-, Druckindustrie, Keramik- und Glasindustrie, sowie übrige Betriebe;
Quellen: Government of Pakistan: Survey of Small and Household Manufacturing Industries 1983-84 (urban) and (rural). Islamabad 1987. Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries 1985/86. Islamabad 1989

D. In der **metallverarbeitenden Industrie und dem Maschinenbau** Pakistans - wie auch des Punjab - ist etwa jeder sechste Beschäftigte des verarbeitenden Gewerbes tätig und werden 15% bzw. 14% der Industriewaren des Landes bzw. der Provinz hergestellt. Bei den Indu-

striebetrieben des Metallsektors ist die Konzentration von Beschäftigung und Produktion in Karachi mit 52% bzw. 54% besonders stark. So entfallen auf das Punjab nur 39% der Arbeitenden und 35% des Produktionswerts der Groß- und Mittelindustrie dieser Branche. Demgegenüber sind die metallverarbeitenden produzierenden Werkstätten im Punjab mit 16% der Beschäftigten und 13% Produktionsanteil überdurchschnittlich vertreten (15% bzw. 11% in Pakistan). Daraus ergibt sich für das Punjab insgesamt ein Beschäftigungsanteil von 58% und ein Produktionsbeitrag von 39% an der Metallverarbeitung und dem Maschinenbau Pakistans.

E. Die Zweige der **Holzverarbeitung, der Keramik- und Glasherstellung** einschließlich der Ziegeleien, sowie der **sonstigen Industriewaren**, zu denen auch die Sportartikel gezählt werden, sind in Pakistan und im Punjab besonders stark durch Kleinbetriebe geprägt. Im Punjab arbeiten in diesem Bereich zusammen 22% der Beschäftigten und erwirtschaften 10% der Gesamtproduktion. Die dabei erfaßten 2.298 Sportartikelbetriebe und Werkstätten machen 0,78% der Betriebe und 0,75% der Beschäftigten mit einem Produktionsanteil von 0,51% im Punjab aus (bzw. 0,53%, 0,45% und 0,22% für Pakistan).

Tab. 3.3-5 Industrie und produzierende Werkstätten in Pakistan nach Branchen

Branchen	Betriebe		Beschäftigte		Produktion[a]	
	(abs.)	(in %)	(abs.)	(in %)	(abs.)	(in %)
Nahrungsmittel						
Industrie[b]	799	18,4	81.613	16,0	42.555,4	24,9
Werkstätten[c]	86.824	20,4	207.551	21,9	8.472,2	32,6
Zusammen	87.623	20,3	289.164	19,9	51.027,6	25,9
Texil und Bekleidung						
Industrie[b]	1.441	33,1	204.360	40,2	44.512,2	26,0
Werkstätten[c]	149.088	35,0	333.712	35,3	7.994,6	30,8
Zusammen	150.529	34,9	541.072	37,2	52.506,8	26,6
Chemie						
Industrie[b]	486	11,2	63.613	12,5	43.941,6	25,7
Werkstätten[c]	4.450	1,0	12.000	1,3	486,6	1,9
Zusammen	4.936	1,1	75.613	5,2	44.428,2	22,5
Metall und Maschinenbau						
Industrie[b]	1.139	26,2	109.108	21,5	27.747,4	16,2
Werkstätten[c]	68.855	16,1	140.245	14,8	2.804,0	10,8
Zusammen	69.994	16,2	249.353	17,1	30.551,4	15,5
Sonstige[d]						
Industrie[b]	484	11,1	49.794	9,8	12.367,1	7,2
Werkstätten[c]	117.290	27,5	327.174	34,6	6.187,3	23,8
Zusammen	117.774	27,3	376.968	25,9	18.554,4	9,4
Alle Branchen						
Industrie[b]	4.349	100	508.488	100	171.123,6	100
Werkstätten[c]	426.507	100	945.490	100	25.944,8	100
Zusammen	430.856	100	1.453.978	100	197.068,4	100

Anmerkungen: a) In Mio. Rs.; einschließlich Lohnarbeitsaufträge; b) Industriebetriebe nach CMI 1985/86; c) Produzierende Werkstätten nach SSHMI 1983/84; d) Holz-, Papier-, Druckindustrie, Keramik- und Glasindustrie, sowie übrige Betriebe;

Quellen: Government of Pakistan: Survey of Small and Household Manufacturing Industries 1983-84 (urban) and (rural). Islamabad 1987. Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries 1985/86. Islamabad 1989

Die Herausbildung des Punjab als regionaler Schwerpunkt des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan ist einerseits - wie in Kap. 2 aufgezeigt - aus seiner historischen Entwicklung heraus zu verstehen. Darüber hinaus steht sie in engem Zusammenhang mit der Tatsache, daß das Punjab das Bevölkerungs- und landwirtschaftliche Zentrum Pakistans bildet. Mit einem Bevölkerungsanteil von 55% und einer über den anderen Provinzen liegenden Bevölkerungsdichte von 285 Einwohner je km^2 (im Vergleich zu 134 in Pakistan)[10] verfügt das Punjab über ein großes Nachfragepotential in Pakistan. Zum anderen ist die Landwirtschaft als Rohstofflieferant insbesondere für die Textil- und Nahrungsmittelindustrie von Bedeutung. Das Punjab verfügt bei einem Anteil von 57% an der landwirtschaftlichen Nutzfläche Pakistans über 71% der bewässerten landwirtschaftlichen Anbaufläche. In dieser Provinz wurden 1988/9 beispielsweise 95% der Basmati-Reis-, 87% der Baumwoll- und 75% der (Hochertragssorten-) Weizen-Ernte Pakistans erwirtschaftet. Zugleich nutzt die Landwirtschaft des Punjab einen sehr hohen Anteil industrieller Inputs, auch wenn diese zu einem gewissen Anteil importiert werden. So kamen beispielsweise 80% der in der Landwirtschaft eingesetzten Traktoren und 84% der Motorpumpen zur Bewässerung im Punjab zum Einsatz und wurden 69% der industriellen Düngemittel hier verkauft.[11] Die engere Verflechtung der Industrie des Punjab mit der Landwirtschaft widerspiegelt sich in der größeren Bedeutung der Textil- und Nahrungsmittelherstellung an der Industrieproduktion mit zusammen 59% im Punjab gegenüber 52% in Pakistan.

Aufgrund der Importabhängigkeit bezüglich ihrer Rohstoffe und Vorprodukte sind die kapitalintensiven Industriebetriebe der chemischen und metallverarbeitenden Industrie, sowie des Maschinenbaus im Punjab von geringer Bedeutung. Darin kommt zugleich ein niedrigeres technologisches Niveau insbesondere gegenüber dem Standort Karachi zum Ausdruck. So liegt die Wertschöpfung pro Beschäftigten in der Groß- und Mittelindustrie im Punjab mit 90 Tsd. Rs. deutlich niedriger als in Karachi mit 113 Tsd. Rs. Der noch deutlichere Abstand der Wertschöpfung der produzierenden Werkstätten mit 11 Tsd. Rs im Punjab und knapp 17 Tsd. Rs in Sindh ist dagegen vorrangig auf den hohen Anteil kapitalintensiver Kleinbetriebe der Nahrungsmittelverarbeitung im Sindh zurückzuführen.

Insgesamt widerspiegelt sich in dem starken Übergewicht des Punjab an den produzierenden Werkstätten im Vergleich zu den anderen Provinzen sowohl eine stärker von unten gewachsene Arbeitsteilung (vgl. Kap. 2). Weitere Impulse erhalten die Werkstätten durch die frühere Einbeziehung des Punjab in die Industrialisierung der 20er Jahre und die Modernisierung der Landwirtschaft der 60er und 70er Jahre. Diese Einordnung des Punjab als eines Schwerpunktraums des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß auch das Punjab keineswegs eine homogene Provinz darstellt. Daher soll im folgenden eine Analyse der regionalen Entwicklungsunterschiede der Industrie innerhalb des Punjab mit dem Ziel einer Regionalisierung vorgenommen werden.

---

10) Diese Angaben beziehen sich auf das Jahr 1988. Für 1992/93 liegt die Bevölkerungsdichte Pakistans bei 152 Einwohner je km2.

11) Government of the Punjab 1987:6-7,453-4.

3.3.2 Die Industrieregionen des Punjab

Die Verteilung der Industrie Pakistans ist, wie ZINGEL (1979 und 1992) betont, insbesondere auch innerhalb der Provinzen des Landes durch starke regionale Disparitäten gekennzeichnet. Dabei weist das Punjab im Vergleich zu den übrigen Provinzen eine Reihe von Spezifika auf, die im folgenden dargestellt werden sollen. In die Betrachtung der industriellen Schwerpunkte und Regionen des Punjab wird die als Federal Capital Area verwaltungstechnisch eigenständige, in wirschaftlicher Hinsicht aber zum Punjab gehörige und mit ihr verflochtene Bundeshauptstadt Islamabad[12] einbezogen. Daher wird in diesem Kapitel generell unter Punjab die Provinz einschließlich Islamabads verstanden, ohne daß dies immer wieder explizit betont wird.

Für eine regional differenzierende Untersuchung der Industrieregionen in Pakistan kann im wesentlichen nur auf die Daten des Census of Manufacturing Industries (CMI) zurückgegriffen werden, da nur dort Angaben bis auf die Distriktebene regional aufgeschlüsselt sind. Eine Ausnahme bildet dabei die Provinz Baluchistan, die wegen ihrer relativ geringen Industrialisierung und deren Konzentration auf den Raum Quetta nicht nach Distrikten aufgegliedert wird. Eine Betrachtung der räumlichen Schwerpunktbildung auch innerhalb der Distrikte auf wenige Standorte ist aufgrund dieser Datenbasis nicht möglich. Insbesondere in den bevölkerungsstarken und großflächigen Distrikten ergäben sich sehr viel stärkere räumliche Polarisierungen. Als Indikator für die regionalen Disparitäten wird den Angaben von Industriebeschäftigung und -produktion die Verteilung der Bevölkerung gegenübergestellt.[13]

Das Punjab verfügt - anders als die übrigen Provinzen Pakistans, die sehr stark von einem einzelnen industriellen Zentrum geprägt sind - über mehrere Industrieschwerpunkte von überregionaler Bedeutung und weist darüber hinaus eine stärkere industrielle Raumdurchdringung auf. Während in Karachi 76% und Peshawar 47% der Industrieproduktion Sindhs bzw. der North West Frontier Province (NWFP) konzentriert sind, entfallen auf das größte Industriezentrum des Punjab in den wirtschaftlich zusammen gewachsenen Distrikten Lahore und Sheikhupura 'nur' 27% der Produktion dieser Provinz. Betrachtet man jeweils die Distrikte mit der stärksten Industriebeschäftigung, so sind dies im Sindh neben Karachi die Distrikte Hyderabad und Dadu, die beide ebenfalls im Süden der Provinz gelegen sind. Sie vereinen bei einer Wohnbevölkerung von 45% zusammen 89% aller Industriebeschäftigten des Sindh auf sich. Ähnlich bilden die Distrikte Peshawar, Abbottabad und Mardan mit 37% der Einwohner und 77% der Industriearbeiter eine gemeinsame Industrieregion innerhalb der North West Frontier Province. In beiden Provinzen sind die übrigen Regionen nur sehr schwach als Industriestandorte genutzt.

---

12) Vgl. KREUTZMANN 1992.

13) Dabei stehen aufgrund mangelnder aktueller Daten auf Distriktebene hier nur die Angaben der Volkszählung von 1981 zur Verfügung. Wie im vorigen Kapitel gezeigt, bedeutet dies, wie auch die Vernachlässigung der produzierenden Werkstätten eine nicht unerhebliche Einschränkung der Datengrundlage. Trotzdem sind auf dieser Basis wichtige Charakteristika der Industrieregionen des Punjab herauszuarbeiten.

Im Punjab haben sich neben dem Großraum Lahore-Sheikhupura mit Rawalpindi-Islamabad, Faisalabad und Multan drei weitere industriellen Zentren von überregionalem Rang herausgebildet. Sie verteilen sich bei einem gewissen Schwergewicht im Norden über die verschiedenen Regionen innerhalb der Provinz. Mit 30% der Einwohner vereinen diese Distrikte aber 'nur' 57% der Industriebeschäftigten auf sich (vgl. zum Industriebesatz der Distrikte im Punjab Abb. 3-1). Damit besitzen die übrigen Regionen in ihrer Gesamtheit einen deutlich höheren Anteil an der Industrie des Punjab als in den anderen Provinzen. Daher liegt der Besatz von Industriebeschäftigten je Tausend Einwohnern im Punjab außerhalb der vier Zentren mit 3,1 deutlich über dem von Sindh ohne Karachi, Hyderabad und Dadu (2,3), Baluchistan (2,2) und der North West Frontier Province (einschließlich der Federal Administrated Tribal Areas, FATA) außerhalb von Peshawar, Abbottabad und Mardan (1,2).

Dies bedeutet allerdings nicht, daß alle Regionen des Punjab auch in nur annähernd gleichem Umfang an der Industrialisierung beteiligt sind. Mit der folgenden Regionalisierung des Punjab in Hinblick auf Charakter und Ausmaß seiner industriellen Entwicklung soll über die bisherige Beschreibung der regionalen Disparitäten in der Industrie Pakistans in Form entweder einer punkthaften Betrachtung durch die Hervorhebung einzelner Standorte, so bspw. SCHOLZ (1981) und KURESHY (1986), oder einer linienhaften, die nach ZINGEL (1982:252) zur Identifizierung einer "Industrieachse ..., die etwa den Bogen Multan-Lahore-Peshawar beschreibt" führt, hinausgegangen werden. Unter dem Gesichtspunkt gemeinsamer sektoraler Schwerpunkte lassen sich im Punjab folgende drei Industrieregionen identifizieren (vgl. zu den Regionen Tab. 3.3-6 und zum Punjab Tab. 3.3-4).

A. Der **Zentral- und Süd-Punjab** ist in seiner Industriestruktur durch eine einseitige Dominanz der Verarbeitung agrarischer Rohstoffe und der Herstellung von Konsumgütern geprägt. Die beiden Branchen der Textil- und Nahrungsmittelindustrie stellen knapp 90% der Beschäftigten und über 80% des Produktionswerts in dieser Region (62% bzw. 59% im gesamten Punjab). Die Textilproduktion ist mit 68% aller Industriearbeiter und 53% des Industrieprodukts mit Abstand der wichtigste Sektor im Zentral- und Südpunjab. Hier werden 73% der gesamten Textilproduktion des Punjab gefertigt. Daneben ist lediglich die Nahrungsmittelerzeugung mit 21% der Beschäftigten und 31% der Produktion in der Region von einiger Bedeutung und im Vergleich zum Punjab (mit 16% bzw. 26%) überduchschnittlich ausgeprägt. Demgegenüber bleiben die Bereiche der chemischen Industrie und der Metallverarbeitung sowie des Maschinenbaus mit 5% bzw. 4% der Industriearbeiter und 12% bzw. 4% des Industrieprodukts von untergeordnetem Gewicht (13% bzw. 18% und 20% bzw. 14% für den gesamten Punjab).

   Der Zentral- und Süd-Punjab umfaßt die Divisionen Bahawalpur, D.G. Khan, Multan und Faisalabad, sowie die Distrikte Sargodha, Bhakkar, Okara und Kasur. Hier leben auf 66,6% der Fläche 59,2% der Einwohner des Punjab. Bei nur 46% aller Industriebeschäftigten entspricht dies einem Industriebesatz von 3,8 Beschäftigten je Tausend Einwohnern (5,0 im gesamten Punjab). An der industiellen Wertschöpfung der Provinz hat der Zentral- und Süd-Punjab einen Anteil von 35,7%. Damit ist der Zentral- und Süd-

punjab insgesamt als eine unterdurchschnittlich industrialisierte Region des Punjab und auch Pakistans anzusehen. Ihr Industriebesatz liegt zwar noch über dem der North West Frontier Province mit 3,1, aber bereits niedriger als im Sindh außerhalb von Karachi mit 4,2. Dieser Aussage steht nicht entgegen, daß diese Region mit Faisalabad und Multan über zwei wichtige Industriezentren des Punjabs und Pakistans verfügt.

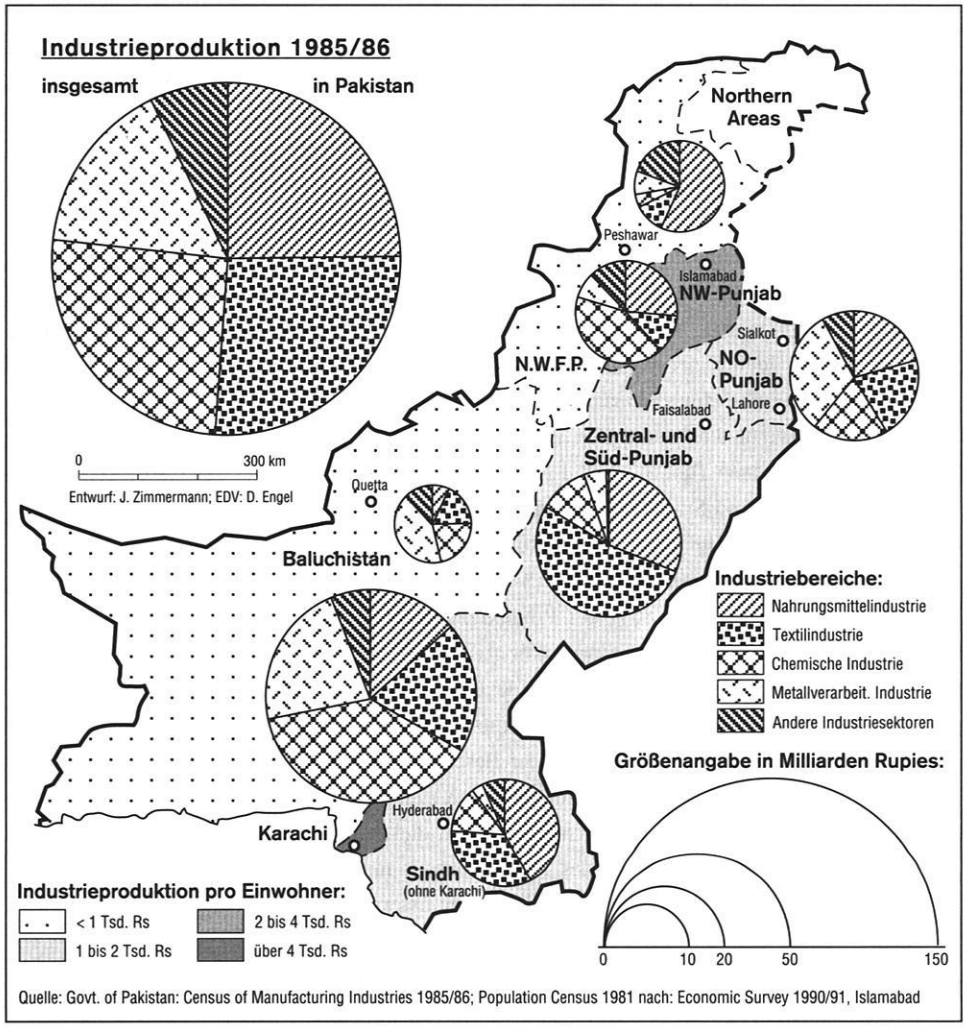


Abb. 3-3 Regionale und sektorale Verteilung der Industrieproduktion 1985/86

Der Distrikt Faisalabad vereint bei einem Bevölkerungsanteil von 7,5% allein 13,6% der Industriebeschäftigten und 9,5% der Produktion des Punjab auf sich. In Faisalabad spielen die Textilindustrie mit einem Beschäftigungsanteil von 73% und die Nahrungsmittelindustrie bzgl. ihres Produktionsanteils von 40% eine im Vergleich zum Regionaldurchschnitt stärkere Rolle. Seinen Ruf als Zentrum der Textilbranche verdankt Faisalabad auch der Tatsache, daß hier mit 22% mehr als jeder fünfte Textilarbeiter des Punjab beschäftigt ist.

Tab. 3.3-6 Die Industrieregionen im Punjab in ihrer Branchenzusammensetzung

Branchen	Nordost-Punjab[a]		Nordwest-Punjab[a]		Zentral- und Süd-Punjab[a]	
	(abs.)	(in % der Region)	(abs.)	(in % der Region)	(abs.)	(in % der Region)
Nahrungsmittel						
Betriebe	106		59		245	
Beschäftigte	9.311	10,4	5.933	14,8	22.585	20,8
Produktion[b]	4.725	20,6	3.803	25,0	10.059	31,1
Texil und Bekleidung						
Betriebe	195		28		511	
Beschäftigte	19.359	21,6	15.233	38,1	74.208	68,3
Produktion[b]	4.555	19,9	1.714	11,3	17.036	52,7
Chemie						
Betriebe	126		34		47	
Beschäftigte	20.278	22,6	4.699	11,7	5.889	5,4
Produktion[b]	4.466	19,5	5.900	38,8	3.776	11,7
Metall und Maschinenbau						
Betriebe	595		41		175	
Beschäftigte	31.004	34,6	6.987	17,5	4.843	4,5
Produktion[b]	7.412	32,3	1.148	7,5	1.408	4,3
Übrige Branchen[c]						
Betriebe	128		55		13	
Beschäftigte	9.622	10,7	7.162	17,9	1.054	1,0
Produktion[b]	1.777	7,7	2.643	17,4	75	0,2
Alle Branchen						
Betriebe	1.150		217		1.001	
Anteil am Punjab[d]	48,6%		9,2%		42,3%	
Beschäftigte	89.574		40.014		108.579	
Anteil am Punjab[d]	37,6%		16,8%		45,6%	
Produktion[b]	22.934		15.209		32.353	
Anteil am Punjab[d]	32,5%		21,6%		45,9%	
Zum Vergleich:						
Bevölkerungsanteile[de]	27,9%		12,9%		59,2%	

Anmerkungen: a) Die Regionen umfassen folgende Distrikte und Verwaltungsregionen: **Nordost-Punjab**: Lahore, Sheikhupura, Gujranwala, Sialkot, Gujrat; **Nordwest-Punjab**: Rawalpindi, Attock, Chakwal, Mianwali, Khushab, Jhelum und das Federal Capital Territory Islamabad; **Zentral- und Süd-Punjab**: Sargodha, Bhakkar, Faisalabad, Jhang, T.T. Singh, Kasur, Okara, Vehari, Sahiwal, Multan, Khanewal, D.G. Khan, Rajanpur, Leiah, Muzaffargarh, Bahawalpur, Bahawalnagar, R.Y Khan. b) In Mio. Rs.; c) Holz-, Papier-, Druckindustrie, Keramik- und Glasindustrie, sowie sonstige Betriebe; d) Anteile am Punjab einschließlich Islamabad; e) Nach der Volkszählung von 1981.

Quellen: Eigene Zuordnung und Berechnung nach: Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries 1985-86. Karachi 1989; Government of Pakistan: 1951-1981 Population of Administrative Units (as on 4th February 1986). Islamabad 1986.

Im Distrikt Multan leben 5,7% der Einwohner des Punjab. Mit einem Beschäftigungsanteil von 7,0% und einem Produktionsanteil von 7,8% ist Multan der 'kleinste' Vertreter unter den vier industriellen Zentren des Punjab mit überregionaler Bedeutung. In Multan besitzt die chemische Industrie mit einem Beschäftigungsanteil von 15,5% und einem Produktionsanteil von 25,8% innerhalb des Zentral- und Süd-Punjab eine besondere Bedeutung. Hier konzentrieren sich 44% der Beschäftigung und 38% der Produktion dieser Branche in dieser Region.

Das starke regionale Ungleichgewicht in der Verteilung der Industrie innerhalb des Zentral- und Süd-Punjab kommt auch in der hervorgehobenen Stellung der Distrikte Faisalabad und Multan zum Ausdruck. So vereinen diese beiden Distrikte mit einem Bevölkerungsanteil von 22% an der Region allein 45% der Industriebeschäftigten und 38% der Produktion auf sich. Das strukturelle Gewicht der beiden Zentren zeigt sich in ihrem überdurchschnittlichen Anteil an der chemischen Industrie mit 66% der Beschäftigten und 52% der Produktion. Aufgrund der räumlichen Konzentration weisen die Distrikte des Zentral- und Süd-Punjab außerhalb von Faisalabad und Multan nur einen Industriebesatz von 2,7 Beschäftigten je Tausend Einwohnern auf.

B. Die Industriestruktur im **Nordwest-Punjab** ist vorrangig durch Großbetriebe mit Schwerpunkten sowohl in der Verarbeitung agrarischer, als auch mineralischer Rohstoffe gekennzeichnet. Die Verarbeitung agrarischer Rohstoffe und die Herstellung von Konsumgütern in der Textil- und Nahrungsmittelindustrie stellt eine wichtige, wenn auch deutlich schwächer als im Zentral- und Süd-Punjab ausgebildete Industriesparte der Region dar. Dieser Bereich dominiert in der Beschäftigung von 53% der Industriearbeiter, während er nur zu 36% zu ihrem Industrieprodukt beiträgt. Den zweiten Schwerpunkt der Industriestruktur bildet die Verarbeitung mineralischer Rohstoffe in einer Kombination von Grundstoff- und Konsumgüterproduktion. Die chemische Industrie mit der Verarbeitung lokaler Erdölvorkommen, sowie die Zement-, Keramik- und Glasindustrie beschäftigen zusammen zwar nur 27% der Industriearbeiter des Nordwestens, sie erwirtschaften aber 56% der Industrieproduktion dieser Region.

Die Nordwestregion umfaßt mit der Rawalpindi Division, der bundesverwalteten Hauptstadt Islamabad und den Distrikten Mianwali und Khushab 17,2% der Fläche und 12,9% der Einwohner des Punjab. Mit 17% aller Industriearbeiter werden hier 34,7% der industriellen Wertschöpfung des Punjab erzeugt. Damit verfügt die Industrie des Nordwesten bezogen auf die Beschäftigung über die höchste Wertschöpfungsrate unter den drei Regionen des Punjab. Die Region verfügt mit 6,7 Industriebeschäftigte je Tausend Einwohner gemeinsam mit dem Nordost-Punjab (6,5) über ein deutlich höheres Niveau beim Industriebesatz als der Zentral- und Süd-Punjab (3,8).

Die Textilindustrie spielt im Nordwesten mit 38% der Beschäftigten und 11% der Industrieproduktion eine deutlich geringere Rolle als im Provinzdurchschnitt. Charakteristisch für den Nordwesten des Punjab ist einerseits die chemische Industrie einschließlich der Erdölverarbeitung, in der zwar nur 12% der Beschäftigten arbeiten, die aber zu 39% zur

industriellen Produktion der Region beiträgt. Dies entspricht 42% der gesamten chemischen Industrieproduktion des Punjab. Als weiterer Industriezweig von landesweiter Bedeutung gilt die Zement-, Keramik- und Glasindustrie, in der 15% der Beschäftigten der Region 17% zu deren Produktion beitragen. Damit besitzt der Nordwest-Punjab einen Anteil von 68% an der Gesamtbeschäftigung bzw. von 88% an der -produktion dieser Branche in der Provinz.

Charakteristisch für die Industriestruktur des Nordwest-Punjab ist, daß sie von einer relativ kleinen Anzahl von Großbetrieben mit einer überdurchschnittlich hohen Beschäftigung von 184 Arbeitern und einem Umsatz von 71,1 Tsd. Rs. je Betrieb geprägt ist. Im Durchschnitt des Punjab kommen auf einen Industriebetrieb, der vom CMI erfaßt wird, 101 Beschäftigte und ein Jahresumsatz von 29,8 Tsd. Rs.

Innerhalb des Nordwest-Punjab ist das regionale Ungleichgewicht in der Verteilung der Industriestandorte auf die Distrikte schwächer als in den übrigen Regionen ausgeprägt. So entfallen auf den Wirtschaftsraum Rawalpindi-Islamabad mit einem Einwohneranteil von 40,1% nur 50,6% der Industriebeschäftigten, allerdings 61% der Industrieproduktion der Region. Von übergeordneter Bedeutung für die Region ist das Wirtschaftszentrum Rawalpindi-Islamabad als Standort der Metallverarbeitung und des Maschinenbaus. Hier sind 89% der Beschäftigten mit 82% der Produktion dieser Branche konzentriert. Die übrigen Distrikte des Nordwest-Punjab verfügen mit durchschnittlich 5,4 Industriebeschäftigten je Tausend Einwohnern über einen höheren Industriebesatz als der Zentral- und Süd-Punjab einschließlich seiner Industriezentren.

C. Der **Nordost-Punjab** bildet als Standort von fast jedem zweiten Industriebetrieb und etwa einem Drittel der industriellen Produktion der Provinz das Zentrum der Industrie des Punjab. Seine Industriestruktur ist durch eine vielfältige Branchenzusammensetzung und den Vorrang von Mittel- und Kleinbetrieben gekennzeichnet. Sektoral wird der Nordost-Punjab von der Metallindustrie, dem Fahrzeug- und Maschinenbau sowie durch wichtige Kapazitäten der chemischen Industrie bestimmt, die ihn zum Schwerpunkt der Investitionsgüterindustrie der Provinz machen. Die relativ hohe Anzahl von Industriebetrieben und ihre breite Produktionsausrichtung sind Ausdruck einer von unten gewachsenen Industrie, die speziell für den Nordost-Punjab charakteristisch ist.

Der Nordost-Punjab umfaßt mit den Distrikten Lahore und Sheikhupura und der Division Gujranwala - zu der auch der Distrikt Sialkot gehört - 12,1% der Fläche und 27,9% der Bevölkerung des Punjab. Hier erarbeiten 38% der Industriebeschäftigten der Provinz 32% ihrer Industrieproduktion und tragen 29,6% zu ihrer industriellen Wertschöpfung bei.

Der Maschinenbau und die Metallindustrie bilden mit 35% der Beschäftigten und 32% der Produktion der Region den stärksten Industriesektor des Nordost-Punjab. Damit vereinen sie mit 72% bzw. 74% fast drei Viertel der gesamten Branche des Punjab in dieser Region. Von etwa gleich starker Bedeutung sind die Textil- und die chemische Industrie, die jeweils ca. ein Fünftel der Beschäftigung und der Produktion der Region aufweisen. Damit spielt die Textilbranche hier eine sehr viel geringere Rolle als im Provinzdurchschnitt. Die

chemische Industrie des Nordost-Punjab beschäftigt dagegen zwei Drittel aller Arbeiter dieser Branche und erzeugt ein Drittel der chemischen Produkte des Punjab. Darüber hinaus bildet der Nordosten mit 90% bzw. 97% das Zentrum der Papier- und Druckindustrie der Provinz.

Die Betriebsgrößen sind im Nordost-Punjab mit durchschnittlich 78 Beschäftigten und einem Umsatz von knapp 20 Tsd. Rs. je Betrieb niedriger als generell im Punjab und weisen gegenüber der Situation im Nordwesten einen besonders hohen Abstand auf. Dies ist Ausdruck einer vorrangig durch Klein- und Mittelbetriebe geprägten, von unten gewachsenen Industriestruktur des Nordost-Punjab. Daraus ergibt sich auch, daß die Angaben des CMI das wirkliche industrielle Potential dieser Region nur sehr unzureichend erfaßt und damit insgesamt unterbewertet.

Die Industrie im Großraum Lahore hat die Distriktgrenzen längst überschritten, sodaß die beiden Distrikte Lahore und Sheikhupura weitgehend zu einem gemeinsamen Wirtschaftsraum zusammengewachsen sind. Er vereint bei 12% der Einwohner des Punjab mit 28% der Beschäftigten und 27% der Produktion deutlich mehr als ein Viertel der Industrie der gesamten Provinz auf sich. Zugleich ist der Wirtschaftsraum Lahore-Sheikhupura innerhalb Pakistans mit entsprechenden Anteilen von 7%, 13% und 11% mit deutlichem Abstand nach Karachi das zweitgrößte industrielle Zentrum Pakistans. Innerhalb des Punjab besitzt dieser Raum mit 11,9 Industriebeschäftigten je Tausend Einwohner die höchste Beschäftigungsdichte in der Industrie. Der Standort Lahore-Sheikhupura ist in der Druckindustrie (mit 98% bzw. 93%), der Eisen- und Stahlerzeugung (mit 95% bzw.96%) sowie der chemischen Industrie (mit 80% bzw. 88%) im Hinblick auf die Beschäftigungs- und Produktionsanteile innerhalb des Nordostens überdurchschnittlich stark vertreten.

Dagegen weisen die übrigen Distrikte des Nordost-Punjab stärkere Anteile in der Metallverarbeitung und bei den sog. sonstigen Industrieprodukten auf. Zu letzteren werden u.a. auch die Sportartikel gezählt, sodaß der Distrikt Sialkot innerhalb der Nordostregion in dieser Kategorie über Anteile von 56% bei den Beschäftigten und 71% beim Umsatz verfügt. Der oben erwähnten Unterbewertung der Kleinproduktion ist geschuldet, daß der Nordost-Punjab außerhalb von Lahore und Sheikhupura nur auf einen Industriebesatz von 2,9 Beschäftigten je Tausend Einwohner kommt. Dies steht in deutlichem Kontrast zu der Tatsache, daß gerade die Gujranwala Division und dabei auch der Distrikt Sialkot über ein sehr großes Potential kleinindustrieller Betriebe verfügt, die ein wichtiges und charakteristisches Element der Industriestruktur dieser Region bilden.

Diese räumlich differenzierende Betrachtung der Industrie des Punjab hat in den unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen sowohl eine regionale Arbeitsteilung als auch ein recht starkes Nord-Süd-Gefälle deutlich werden lassen. Die relativ schwache Industrialisierung im Zentral- und Süd-Punjab läßt knapp 60% der Einwohner der Provinz nur eingeschränkt am Industriestandort Punjab teilhaben. In ihrer einseitigen Konzentration auf die Textil- und Nahrungsmittelbranche, sowie dem relativ geringen Umfang des verarbeitenden Gewerbes unterscheiden sich große Teile dieser Region kaum von der Situation im 'oberen' Sindh. Ande-

rerseits trägt der Zentral- und Süd-Punjab mit einem Drittel der pakistanischen Bevölkerung zu 38% zur Textilproduktion des Landes bei und ist damit eine wichtige Stütze dieses Rückgrats der Industrie Pakistans.

Die Stellung des Punjab als einer Schwerpunktregion des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan basiert vorrangig auf dem Norden der Provinz, der innerhalb Pakistans durchweg über ein relativ hohes Industrialisierungsniveau verfügt und in dem andere Sektoren als im Süd- und Zentral-Punjab das Schwergewicht bilden. Das spezifische Potential im Nordwest-Punjab liegt vor allem in der Verarbeitung mineralischer Rohstoffvorkommen sowie einer Metallindustrie und eines Maschinenbaus mit Schwerpunkt in der Militärtechnologie. Im Nordwesten überwiegen industrielle Großbetriebe, die zu einem nicht unwesentlichen Teil auf staatliche Initiativen zurückgehen. Der Nordost-Punjab mit dem zweit größten industriellen Ballungsraum Pakistans Lahore-Sheikhupura bildet das Zentrum der Investitionsgüterindustrie der Provinz. Neben der relativ gleichgewichtigen Herausbildung der Nahrungsmittel-, Textil- und chemischen Industrie liegt ein Schwerpunkt dieser Region in der Metallverarbeitung und dem Maschinenbau. Hier ist das verarbeitende Gewerbe vorrangig kleinbetrieblich organisiert und überwiegend 'von unten' aus dem Handwerk und der Kleinproduktion heraus gewachsen.

Der Distrikt Sialkot als Standort der Sportartikelindustrie ist als Teilregion des Nordost-Punjab auch im Rahmen von dessen spezifischem Industrialisierungsmuster zu sehen. Welche konkrete Ausprägung das wirtschaftliche Gefüge dort angenommen hat und welchen Stellenwert darin die Industrie und speziell die Sportartikelproduktion besitzen, wird im folgenden Kapitel näher beleuchtet.

3.4 Die Wirtschaft im Distrikt Sialkot

Zur näheren Bestimmung des Stellenwerts des verarbeitenden Gewerbes und der Sportartikelherstellung im Distrikt Sialkot werden in Kapitel 3.4.1 einige Aspekte der Wirtschaftsstruktur des Distrikts vorgestellt. Zur sektoralen Einordnung der Industrie wird anhand der Verteilung der Erwerbstätigkeit die Bedeutung der verschiedenen Wirtschaftssektoren in Sialkot diskutiert. In Kapitel 3.4.2 schließt sich eine Betrachtung des verarbeitenden Gewerbes und seiner sektoralen Schwerpunkte an. Zur regionalen Einordnung des Wirtschaftsgefüges und der Industrie des Distrikts Sialkot wird ihr jeweils die Situation im Nordost-Punjab und im Punjab bzw. in Pakistan insgesamt gegenübergestellt. Den Abschluß bildet eine konkrete Bestimmung der Stellung Sialkots innerhalb des Industrialisierungsmusters des Nordost-Punjab und damit des Punjab und Pakistans.

3.4.1 Die Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes, der Landwirtschaft und der Dienstleistungen im Distrikt Sialkot

Eine Betrachtung der Erwerbstätigkeit in den verschiedenen Wirtschaftssektoren (vgl. Tab. 3.4-1) verdeutlicht, daß im Distrikt Sialkot das verarbeitende Gewerbe eine überdurchschnittlich starke Rolle spielt. Während im Nordost-Punjab 18,4% der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe arbeiten, sind es im Distrikt Sialkot mit 21,0% mehr als jeder Fünfte. Dies ist der höchste Anteil unter den fünf Distrikten des Nordost-Punjab. Demgegenüber liegen die Werte für den Punjab und Pakistan mit 14,6% bzw. 13,4% deutlich niedriger.[1]

Betrachtet man die Erwerbstätigkeit der Einwohner in ländlichen und städtischen Gebieten getrennt, so ergibt sich ein weiter differenziertes Bild. Die städtischen Erwerbstätigen sind im Distrikt Sialkot mit 26,3% zu über einem Viertel im verarbeitenden Gewerbe tätig. Dies liegt zwar mit Abstand über dem Wert von 22,1% für den Nordost-Punjab, aber auf etwa dem gleichen Niveau wie vom Punjab mit 26,7%. Ein Grund für den relativ niedrigen Wert für den Nordost-Punjab ist in den hohen Beschäftigungsanteilen des öffentlichen Diensts und des Dienstleistungsbereichs der Provinzhauptstadt Lahore von 30,4% bzw. 44,8% zu sehen. Dadurch sinkt dort der Anteil der Industriearbeiter auf nur 17,6%. Lahore stellt allein 55,4% der städtischen Erwerbstätigen des Nordost-Punjab.

Auffälliger noch ist der Anteil der Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe aus den ländlichen Regionen. Hier besitzt der Distrikt Sialkot mit 19,9% wiederum die Spitzenposition innerhalb des Nordost-Punjab (16,2%). Die besondere Bedeutung des ländlichen verarbeitenden Gewerbes wird noch deutlicher, wenn man dies in Relation zur Situation im Punjab mit

1) Da die Angaben für den Distrikt Sialkot und den Nordost-Punjab auf den Erwerbstätigkeitsangaben aus dem Poulation Census 1981 beruhen wird hier für die Gegenüberstellung mit der Situation im Punjab und in Pakistan die Erhebung des Labour Force Surveys von 1982/83, als dem zeitlich nahe liegendstem, herangezogen. Aufgrund der unterschiedlichen Erhebungsmethoden ist eine Vergleichbarkeit nur mit gewissen Einschränkungen gegeben. Anzumerken ist außerdem, daß neuere Erhebungen des Labour Force Surveys für Pakistan und den Punjab niedrigere Anteile für das verarbeitende Gewerbe ausweisen, und daß diese in Tab. 3.2-4 bzw. 3.3-1 dokumentiert sind. Sie enthalten jedoch keine Angaben für einzelne Distrikte.

nur 11,4% der Erwerbstätigen in diesem Sektor (Pakistan 9,4%) stellt. Diese Verschiebung zwischen der städtischen und ländlichen Beschäftigung ist zunächst in soweit zu relativieren, als der Distrikt Sialkot aufgrund seiner schwächeren Verstädterung mit 82,3% über einen deutlich höheren Anteil von ländlichen Erwerbstätigen verfügt, als das Punjab (74,7%).[2] Es kann aber auch als ein Hinweis darauf gewertet werden, daß im Distrikt Sialkot und auch generell im Nordost-Punjab die industrielle Entwicklung über die städtische Bevölkerung hinaus gewachsen ist. Einerseits geschieht dies durch das Ausufern der Städte über ihre Verwaltungsgrenzen hinaus, sodaß viele Betriebe und insbesondere viele produzierenden Werkstätten ihre Standorte außerhalb der offiziellen Stadtgrenzen in den Vororten oder entlang der Ausfallstraßen haben. Speziell in Sialkot hat sich darüber hinaus ein Geflecht von produzierenden Werkstätten auch unmittelbar in den ländlichen Regionen herausgebildet. Zum anderen arbeiten auch viele Einwohner der ländlichen Regionen als Pendler in den Industriebetrieben der Städte. Dies gilt insbesondere auch für arbeitsintensive Produktionszweige wie die Sportartikelherstellung in Sialkot.

Tab. 3.4-1 Erwerbstätigkeit im Distrikt Sialkot, im Nordost-Punjab, im Punjab und in Pakistan nach Wirtschaftssektoren (in %)

	Distrikt Sialkot[a]	Nordost-Punjab[a]	Punjab[b]	Pakistan[b]
Landwirtschaft	42,1	35,4	53,1	52,7
Verarbeitendes Gewerbe	21,0	18,4	14,6	13,4
Dienstleistungen	34,7	43,4	32,1	33,5
darunter: - Handel, Verkehr etc.	15,4	19,2	16,6	17,4
- Soziale und staatl. Dienstleistungen	13,6	17,6	9,7	10,2
- Bau und Energiewirtschaft	5,7	6,6	5,8	5,9
Sonstige	2,2	2,8	0,2	0,4
darunter: - Bergbau	0,1	0,1	0,1	0,1
- nicht zugeordnet	2,1	2,7	0,1	0,3

Quellen: a) Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984: 1981 District Census Report of Sialkot, Gujranwala, Gujrat, Sheikhupura, Lahore. Islamabad; b) Government of Pakistan 1984: Labour Force Survey 1982-83. Karachi.

Ein Ursachenkomplex dieser starken Beteiligung der ländlichen Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe in Sialkot ist in den Strukturmerkmalen der Landwirtschaft des Distrikts zu sehen. Die Landwirtschaft bildet von ihrem Beschäftigungseffekt her gesehen den umfangreichsten Sektor, in dem mit 42,1% doppelt so viele arbeiten wie im verarbeitenden Gewerbe. Andererseits bietet sie hier, wie auch im Nordost-Punjab außerhalb von Lahore insgesamt mit 43,6%, für deutlich weniger Menschen die Hauptgrundlage ihrer Existenz, als im Durchschnitt des Punjab mit 53,1%. Aufgrund des hohen Anteils Lahores an den Erwerbstätigen des Nordost-Punjab liegt der Anteil der in der Landwirtschaft Tätigen für den gesamten Nordosten nur

2) Die Stadtbevölkerung macht im Distrikt Sialkot nur 20,9% gegenüber 27,6% im Punjab aus. Vgl. Government of the Punjab 1987:307; Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984:81-83.

bei 35,4%. Die deutlich unterdurchschnittliche Bedeutung der Landwirtschaft im Distrikt Sialkot ist auch im Zusammenhang damit zu sehen, daß sich der Kreis der hier tätigen Haushalte weitgehend auf jene beschränkt, die über Eigentum an Ackerland verfügen. Fast 70% dieser Haushalte bewirtschaften ausschließlich eigenes Land, während dieser Anteil im Punjab nur bei 54% liegt. Demgegenüber ist der Anteil der reinen Pachtbetriebe in Sialkot mit unter 10% weniger als halb so groß wie im Punjab oder in Pakistan (vgl. Tab. 3.4-2).

Tab. 3.4-2 Landwirtschaftliche Haushalte und Agrarflächen nach Bewirtschaftungsformen im Distrikt Sialkot, im Punjab und in Pakistan

Anteile in % der	Eigenbewirtschaftungsbetriebe	Eigenbewirtschaftungsbetriebe mit Zupacht	Pachtbetriebe
Sialkot[a]			
Landwirtschaftliche Haushalte	69,3	21,4	9,3
Agrarfläche	63,7	25,9	10,4
Punjab[b]			
Landwirtschaftliche Haushalte	54,4	24,3	21,3
Agrarfläche	49,8	31,2	19,0
Pakistan[b]			
Landwirtschaftliche Haushalte	54,7	19,4	25,9
Agrarfläche	52,1	26,3	21,6

Quellen: a) Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1982: Report on rural manpower and employment, District of Sialkot 1981. Lahore, S. 26-27; b) Pakistan Census of Agriculture (1980), zit. nach Government of Pakistan 1989: Economic Survey 1988-89. Islamabad, App., S. 46

Wie in der historischen Perspektive der strukturellen Umbrüche in der Landwirtschaft Sialkots während der Kolonialherrschaft (in Kap. 2.1) dargestellt, ist die Dominanz des landwirtschaftlichen Kleinbesitzes ein sozio-ökonomisches Erbe des Altsiedellands, das bis heute die Agrarwirtschaft in Sialkot prägt. Landwirtschaftlicher Kleinbesitz ist hier in weitaus stärkerem Maße vorherrschend, als generell im Punjab (vgl. Tab. 3.4-3). So verfügen in Sialkot 87% der landwirtschaftlichen Haushalte über Betriebsgrößen von nur bis zu 12,5 acres (5,06 ha). Auf sie entfallen 61% der Anbaufläche des Distrikts. Im Punjab betrifft dies demgegenüber nur 71% der in der Landwirtschaft tätigen Haushalte, die nur über ein Drittel der Anbaufläche verfügen. Andererseits ist der Großgrundbesitz in Sialkot deutlich geringer vertreten. Weniger als 1% der landwirtschaftlichen Haushalte verfügen über Betriebsgrößen von mehr als 50 acres (20,2 ha), die knapp 7% der Anbaufläche des Distrikts ausmachen.

Angesichts der in Sialkot vorherrschenden Betriebsgrößen ist es nicht verwunderlich, daß ein hoher Anteil der Bauern und Pächter auf den Zuerwerb aus Tätigkeiten außerhalb des eigenen landwirtschaftlichen Betriebes angewiesen ist. In einer empirischen Studie über die ländliche Beschäftigung im Distrikt Sialkot wurde ermittelt, daß 46% der Einkommen landwirtschaftlicher Haushalte mit einer Bewirtschaftung von weniger als 5 acres (2,02 ha) auf außerbetrieblichem Zuerwerb basiert.[3] Für die nächst größere Betriebsklasse von 5-12,5 acres wurde immerhin ein Anteil von 18,5% an außerbetrieblichen Einkommen festgestellt. Dabei

3) Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1982.

handelt es sich bei dem hier für den Distrikt Sialkot ermittelten Umfang von außerhalb des eigenen Betriebs erzielten Einkommen landwirtschaftlicher Haushalte noch um relativ niedrige Werte. Eine Studie von ELAHI, KHAN & RAHMAN (1983) über den ländlichen Arbeitmarkt im Punjab kam zu dem Resultat, daß zwischen 18-28% der Arbeitskapazitäten eines landwirtschaftlichen Haushalts außerhalb des eigenen Betriebs und zu über 95% auch außerhalb der Landwirtschaft eingesetzt werden. Dadurch beruhen in verschiedenen Regionen des Punjab bei den Kleinbetrieben (von unter 12,5 acre) zwischen 51% und bis zu 85% des Haushaltseinkommens auf außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten.[4] Insgesamt gesehen kann die Landwirtschaft im Distrikt Sialkot so nur noch für etwa ein Drittel der Erwerbstätigen als ihre hauptsächliche Existenzgrundlage angesehen werden. Große Teile der in der Landwirtschaft tätigen Haushalte sind - zumindest für Teile ihres familiären Arbeitskräftepotentials - auf außerlandwirtschaftliche Beschäftigungs- und Einkommensquellen angewiesen.

Tab. 3.4-3 Landwirtschaftliche Haushalte und Agrarflächen nach Betriebs-größenklassen im Distrikt Sialkot, im Punjab und in Pakistan (in %)

	Betriebsgrößenklassen			
in acres	0 - 5	5 - 12,5	12,5 - 50	über 50
(in ha)	(0-2,02)	(2,02-5,06)	(5,06-20,2)	(über 20,2)
Sialkot[a]				
Landwirtschaftl. Haushalte	30,5	56,3	12,4	0,8
Agrarfläche	11,4	50,1	31,7	6,9
Punjab[b]				
Landwirtschaftl. Haushalte	31,6	39,2	26,6	2,6
Agrarfläche	6,5	26,8	46,1	20,6
Pakistan[b]				
Landwirtschaftl. Haushalte	34,1	39,3	23,8	2,7
Agrarfläche	7,1	27,3	42,4	23,2

Quellen: a) Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1982: Report on rural manpower and employment, District of Sialkot 1981. Lahore, S. 26-27; b) Pakistan Census of Agriculture (1980), zit. nach Government of Pakistan 1989: Economic Survey 1988-89. Islamabad, App., S. 48; Government of the Punjab 1984: Punjab Development Statistics 1984. Lahore, S. 26.

Neben der Landwirtschaft bildet der Dienstleistungsbereich den zweitgrößten Beschäftigungszweig im Distrikt Sialkot. Mit 34,7% der Erwerbstätigen arbeitet etwas mehr als jeder Dritte in diesem Bereich. Damit liegt Sialkot auf einem Niveau mit seinen Nachbardistrikten im Nordost-Punjab mit 35,2% und geringfügig über dem des Punjab mit 32,1%. Innerhalb des Nordost-Punjab zeigt sich im Dienstleistungsbereich eine starke Kluft zwischen der Provinzhauptstadt Lahore und den übrigen Provinzen der Region. Allein im Distrikt Lahore liegt der Beschäftigungsanteil im Dienstleistungssektor mit 67,7% fast doppelt so hoch wie im Rest der Region. Dies hat zur Folge, daß dieser Bereich für den Nordost-Punjab als Ganzes mit 43,4% ebenfalls zum bedeutendsten Wirtschaftszweig wird und die Landwirtschaft mit 35,4% auf den zweiten Rang verdrängt.

4) Eigene Berechnungen nach Appendix-Tabellen 5.4 und 6.8 in: ELAHI, KHAN & RAHMAN 1983:168,176.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich, wenn man innerhalb des Dienstleistungsbereichs speziell die Einrichtungen mit mehr als 20 Beschäftigten betrachtet. Die einzige verfügbare Quelle dafür sind die Erhebungen des Labour Department des Punjab, die allerdings zu 95% nur öffentliche Einrichtungen erfaßen. Im Distrikt Sialkot machen deren Beschäftigten gut ein Fünftel des gesamten Dienstleistungssektors aus.[5] Während der Nordost-Punjab aufgrund der starken Stellung Lahores in diesem Bereich auf 18,2 Beschäftigte je Tausend Einwohner deutlich über dem Punjabdurchschnitt von 12,6 liegt, weisen der Distrikt Sialkot und seine Nachbardistrikte mit Werten von 7,9 bzw. 8,1 unterdurchschnittliche Anteile auch bezüglich des Punjab insgesamt auf. Darin kommt zum einen zum Ausdruck, daß der Distrikt Sialkot zumindest bezogen auf seinen Bevölkerungsumfang relativ schwach mit öffentlichen Infrastruktureinrichtungen ausgestattet ist. Zum anderen kann dies als Indikator dafür gewertet werden, daß der Dienstleistungssektor im Distrikt ähnlich wie das verarbeitende Gewerbe und die Landwirtschaft stärker durch Kleinbetriebe gekennzeichnet ist als das übrige Punjab.

Unter den Dienstleistungen liegen die Bereiche Handel, Verkehr und wirtschaftliche Dienste in Sialkot bei einem Beschäftigungsanteil von zusammen 15,4%. Sie erreichen damit ein gemeinsames Niveau mit Sialkots Nachbarbardistrikten im Nordost-Punjab (15,0%), während der gesamte Nordosten auf einen Anteil von 19,2% kommt. Diese Wirtschaftszweige sind in Sialkot und dem Nordost-Punjab außerhalb von Lahore etwas schwächer ausgeprägt, als im Punjabdurchschnitt von 16,6%. Die sozialen Dienstleistungen und die staatliche Verwaltung bieten in Sialkot 13,6% der Erwerbstätgigen Arbeit. Dies ist nicht nur weniger als im Nordost-Punjab (mit 17,6%), sondern auch verglichen mit den Nachbardistrikten Gujranwala, Sheikhupura und Gujrat (mit 15,0%). Andererseits ist der Dienstleistungssektor in Sialkot aber immer noch deutlich stärker ausgeprägt als allgemein im Punjab (mit 9,7%). Das Bau- und Energiegewerbe ist in Sialkot mit einem Beschäftigungsanteil von 5,7% etwas niedriger als im Nordost-Punjab mit 6,6%, der im wesentlichen von Lahore auf diesen Wert angehoben wird, und auf einem gemeinsamen Niveau mit dem Punjab von 5,8%.

Für einen relativ industrialisierten Distrikt wie Sialkot ist zunächst unerwartet, daß hier die Wirtschaftszweige Handel und Gaststätten, Verkehr und Kommunikation sowie Banken und Versicherungswesen etc. relativ schwächer ausgeprägt sind als im Durchschnitt der Provinz. Eine mögliche Erklärung - sofern sie nicht in der mangelden Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Erhebungen zu sehen ist - könnte in der gegenseitigen Neutralisierung verschiedener Standortfaktoren zu finden sein (vgl. zum folgenden Abb. 3-4).

Zum einen gehen von dem relativ starken verarbeitenden Gewerbe im Distrikt Sialkot und der Spezialisierung auf das Exportgeschäft positive Impulse für Handel, Verkehr und wirtschaftliche Dienstleistungen aus, die sich auch in spezifischen Infrastruktureinrichtungen des Distrikts ausdrücken, wie beispielsweise dem Dryport, einem Containerbahnhof zur Abwicklung von Exportversand und -formalitäten in Sambrial, oder den drei Small Industries Estates (S.I.E.) in Sialkot, Ugoki bei Sialkot (Sialkot II) und in Daska (vgl. Kap. 3.1.2).

---

5) Vgl. zum folgenden: Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1985; Government of the Punjab 1985:296-297.

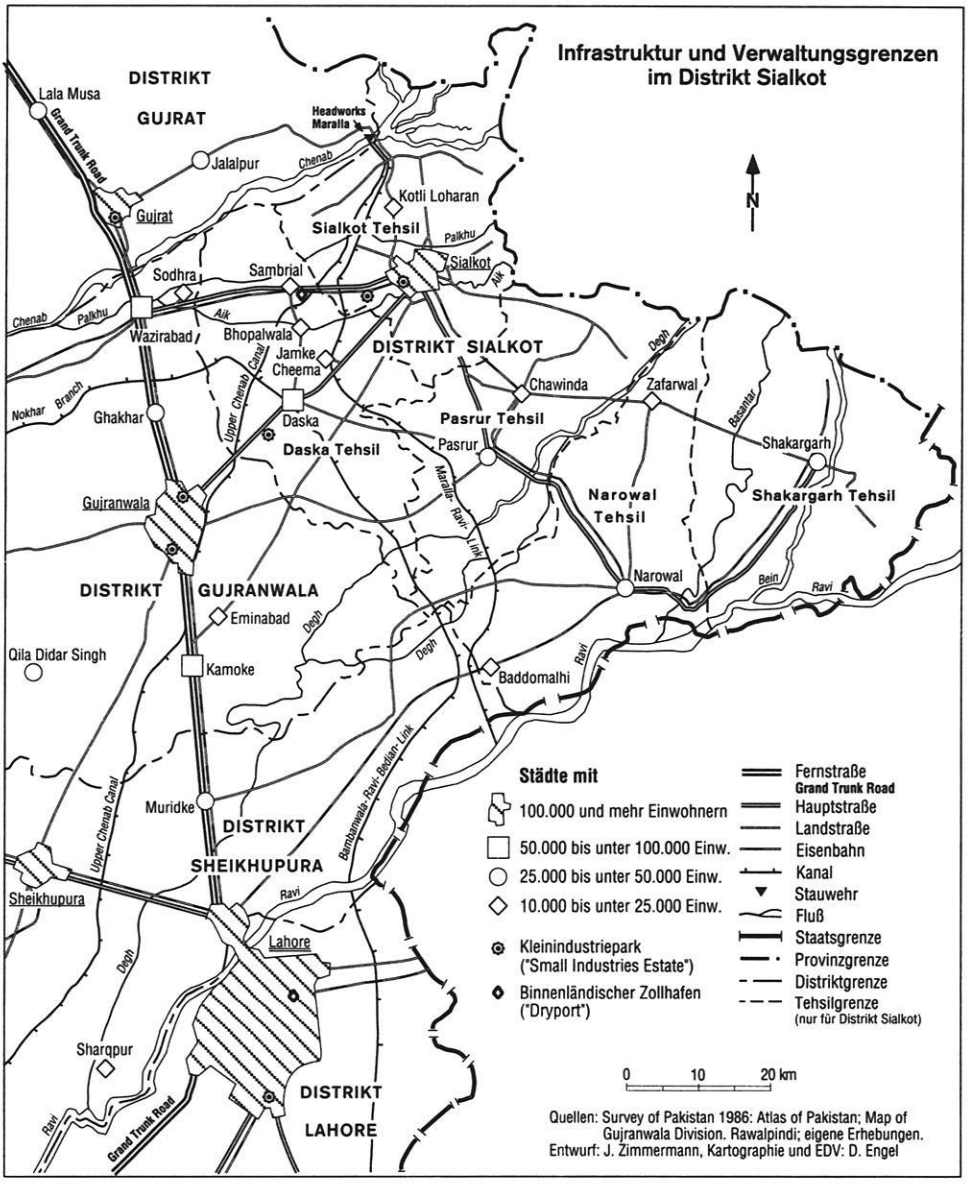


Abb. 3-4 Infrastruktur und Verwaltungsgrenzen im Distrikt Sialkot

Zum anderen fehlen in Sialkot wirtschaftliche Anstöße aufgrund der relativ geringen Verstädterung des Distrikts, seiner Abseitslage innerhalb der Nordost-Region und insbesondere von der pakistanischen Hauptverkehrsader, der Grand Trunk Road, seiner Grenznähe, des Ausbleibens industrieller Großinvestitionen, mit Ausnahme einer Zuckerraffinerie in Pasrur sowie einer mangelnden Dezentralisierung staatlicher Einrichtungen.

3.4.2 Die Schwerpunkte des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt Sialkot

Im folgenden wird das verarbeitende Gewerbe im Distrikt Sialkot in seiner spezifischen Ausprägung mit dem Ziel genauer dargestellt, die sektoralen Schwerpunkte deutlich werden zu lassen und so die Sportartikelproduktion in das industrielle Gesamtgefüge einzuordnen. Für eine solche Betrachtung auf der Ebene eines Distrikts sind die Industriestatistiken sowohl aufgrund ihrer beschränkten Erfassung insbesondere von Kleinbetrieben und produzierenden Werkstätten als auch der unvollständigen Aufschlüsselung der Angaben auf Distriktebene nur sehr beschränkt nutzbar. Daher sollen hier kurz die verschiedenen Quellen der Industriestatistik und Verzeichnisse von Industriebetrieben im Punjab und die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit für eine Analyse der Wirtschaft einzelner Distrikte vorgestellt werden.

Als allgemeine Grundlage der pakistanischen Industriestatistik erfaßt der 'Census of Manufacturing Industries' (CMI) überwiegend Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten und somit nur die Mittel- und Großbetriebe in Pakistan. Für den Distrikt Sialkot werden 1985/86 insgesamt 130 Betriebe mit 6.542 Beschäftigten aufgeführt.[6] Zusätzlich sind dort ein Reihe weiterer wirtschaftlicher Indikatoren, wie Produktion, Investitionen etc. enthalten, die eine Auswertung auch auf Distriktebene interessant machen und auf die in der folgenden Analyse zurückgegriffen wird. Dabei werden allerdings die Angaben für alle Branchen, die in einem Distrikt mit weniger als drei Betrieben vertreten sind, aus Gründen des Datenschutzes nicht detailliert aufgeführt. Dies schränkt eine sektorale Analyse der Industrie auf Distriktebene z.T. erheblich ein, bzw. macht sie teilweise von Schätzungen abhängig.[7] Für Sialkot ist die Branchenzusammensetzung der Industrie so weit wie möglich in Tab. 3.4-4 wiedergegeben. Das statistische Büro der Provinzregierung des Punjab gibt das 'Directory of Registered Factories' heraus, das für Mitte 1984 im Distrikt Sialkot 158 Betriebe mit 7.300 Beschäftigten und damit nur wenig mehr als der CMI umfaßt.[8] Die Einzelangaben über Beschäftigung und Investitionen der Betriebe sind kodiert, sodaß sie für eine zusammenfassende Auswertung nicht zur Verfügung stehen. Die einleitenden Statistiken für den Punjab sind jeweils getrennt einmal regional und zum anderen sektoral aufgeschlüsselt, ohne beide Kriterien zu kombinieren.

Vom 'Labour Department' des Punjab wird ein 'Report on list of establishments employing 20 or more workers' herausgegeben, der Einrichtungen aller Wirtschaftszweige be-

---

6) Government of Pakistan 1989a.

7) Für Sialkot handelte es sich 1980/81 um 12 Betriebe in 5 Branchen mit 75% der Investitionen, 22% der Beschäftigten und 39% der Produktion, über die keine genauen Angaben verfügbar waren. Für 1985/86 waren lediglich 8 Betriebe in vier Branchen davon betroffen.

8) Government of the Punjab 1985.

rücksichtigt.[9] Das Schwergewicht liegt dabei bei staatlichen Behörden und Institutionen, von denen für 1983-84 in Sialkot 142 mit 13.522 Beschäftigten aufgeführt werden. Demgegenüber sind im privaten Sektor lediglich 77 Betriebe des verarbeitenden Gewerbes mit 3.386 Arbeitern erfaßt.

Tab. 3.4-4 Die Industrie im Distrikt Sialkot 1985/86

	Distrikt Sialkot				Nordost-Punjab[a]
Branchen	Betriebe	Beschäftigte	Investitionen[b]	Produktion[b]	Produktion[bc]
Nahrungsmittel	8	971	195,7	234,6	
	6,1%	14,8%	51,1%	19,0%	20,6%
Textil, Bekleidung	5	207	6,5	208,2	
und Leder	3,8%	3,2%	1,7%	16,9%	19,9%
Holz und Druck	2	42	)	4,1	
	1,5%	0,6%	)> 5,0	0,3%	4,6%
Chemie und Keramik	5	87	) 1,3%	15,9	
	3,8%	1,3%	)	1,3%	20,7%
Metall und	81	4.086	137,4	461,9	
Maschinenbau	62,3%	62,5%	35,9%	37,5%	32,3%
Sonstige	29	1.149	38,3	307,5	
	22,3%	17,6%	10,0%	24,9%	1,9%
Zusammen	130	6.542	382,9	1.232,2	-
Speziell:					
Sportartikel	26	1.068	37,3	301,9	
	20,0%	16,3%	9,7%	24,5%	1,3%
Chirurgische	45	2.978	107,1	370,3	
Instrumente	34,6%	45,5%	28,0%	30,0%	1,6%

Anmerkungen: a) zum Nordost-Punjab vgl. Tab. 3.2-6; b) in Mio. Rs.; c) nur in %.
Quellen: Eigene Zuordnung und Berechnung nach Government of Pakistan 1989: Census of Manufacturing Industries 1985-86. Karachi.

Um eine sektorale Analyse der Industrie im Distrikt Sialkot auf Basis einer breiteren Erfassung auch der Kleinbetriebe und produzierenden Werkstätten vorzunehmen, wurde auf das vom *Directorate of Industries and Mineral Develoment* des Punjab herausgegebene 'Directory of Industrial Establishments in the Punjab' zurückgegriffen.[10] Die darin - mit Ausnahme der Ausgabe für 1980 - enthaltenen einzelbetrieblichen Angaben über die Beschäftigung lassen sich nach sektoralen und regionalen Gesichtspunkten auswerten. In den Ausgaben für 1980, 1985 und 1988 sind für den Distrikt Sialkot 431, 647 bzw. zuletzt 1.882 Betriebe aufgeführt, in denen 1988 16.191 Beschäftigte arbeiten (vgl. Tab. 3.4-5). Damit wurde eine Datenbasis erschlossen, die mehr als zehnmal so viele Betriebe und etwa zweieinhalbmal so viele Beschäftigte des verarbeitenden Gewerbes umfaßt wie der CMI. Andererseits darf dies nicht darüber hinwegtäuschen, daß auch mit diesen Betrieben und Werkstätten nur etwa ein Zehntel der Erwerbstätigen des Distrikts, die im verarbeitenden Gewerbe tätig sind, erfaßt werden. Trotzdem kann bei einer durchschnittlichen Betriebsgröße von 8,6 Beschäftigten je Betrieb - im Ver-

9) Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1986.
10) Vgl. Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1980, 1985 und 1988.

gleich zu 50,3 bei den Industriebetrieben Sialkots im CMI (vgl. Tab. 3.3-4) - von einer deutlich besseren Erfassung auch der produzierenden Werkstätten ausgegangen werden.

Tab. 3.4-5 Industrie und Werkstätten im Distrikt Sialkot 1980 - 1988

	Distrikt Sialkot					Nordost-Punjab[a]
	1980	1985		1988		1985/6
Branchen	Betriebe	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte	Beschäftigte
Nahrungsmittel	117	111	2.143	148	2.106	
	27,1%	16,5%	19,9%	7,9%	13,0%	10,4%
Textil, Bekleidung	19	38	376	98	946	
und Leder	4,4%	5,6%	3,5%	5,2%	5,8%	21,6%
Holz und Druck	42	50	303	262	822	
	9,7%	7,4%	2,8%	13,9%	5,1%	6,0%
Chemie und	16	18	268	43	365	
Keramik	3,7%	2,7%	2,5%	2,3%	2,2%	25,1%
Metall und	181	349	5.889	999	8.727	
Maschinenbau	42,0%	51,8%	54,6%	53,1%	53,9%	34,6%
Sonstige	56	108	1.805	332	3.225	
	13,0%	16,0%	16,7%	17,6%	19,9%	2,3%
Zusammen	431	674	10.784	1.882	16.191	-
Speziell:						
Sportartikel	47	99	1.686	304	3.036	
	10,9%	14,7%	15,6%	16,1%	18,7%	1,2%
Chirurgische	76	144	3.629	391	4.777	
Instrumente	17,6%	21,4%	33,6%	20,8%	29,5%	3,3%

Anmerkungen: a) zum Nordost-Punjab vgl. Tab. 3.2-6.
Quellen: Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1980: Directory of industrial establishments in Punjab. Lahore; Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1985: Directory of industrial establishments in the Punjab. Lahore; Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1988: Directory of industrial establishments in the Punjab 1988, Vol. I. Lahore; Government of Pakistan 1989: Census of Manufacturing Industries 1985-86. Karachi.

Anders als generell im Nordost-Punjab, für das die relativ ausgeglichene Ausprägung der verschiedenen Industriezweige mit einem Übergewicht in der Metallverarbeitung charakteristisch ist (vgl. Kap. 3.3.2), ist die Industriestruktur im Distrikt Sialkot stärker polarisiert. Die Branchen der Metallindustrie, der Sportartikel- und Nahrungsmittelproduktion vereinen mit untereinander deutlich verschiedenen Gewichten zusammen 77% der Betriebe und 85% der Beschäftigten, sowie 81% des Produktionswerts des Distrikts auf sich. Demgegenüber sind wichtige Industriezweige des Punjab und seines Nordostens, wie die Textil- und chemische Industrie nur auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau in Sialkot vertreten. Innerhalb der verschiedenen Branchen von größeren oder kleinerem Umfang haben sich im Distrikt Sialkot z.T. besondere Spezialisierungen herausgebildet. Eine Reihe von ihnen orientiert sich auf einen überregionalen und einige auch auf einen internationalen Absatzmarkt. Im folgenden sollen die einzelnen Branchen und ihre Bedeutung in der Industriestruktur des Distrikts Sialkot vorgestellt und diskutiert werden (vgl. Tab. 3.4-4 und 3.4-5).

Mit Abstand den größten Sektor des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt Sialkot bildet die Metallverarbeitung und der Maschinenbau. Über die Hälfte der Betriebe und Beschäftigten in Sialkot sind in diesem Bereich tätig. Auf diesen Sektor entfallen 36% der Investitionen und trägt zu 37% zur Industrieproduktion des Distrikts bei. Damit bildet Sialkot einen Schwerpunkt der arbeitsintensiven Metallverarbeitung innerhalb des Nordost-Punjab, der insgesamt nur auf einen Beschäftigungs- bzw. Produktionsanteil von knapp 35 % bzw. 32% in diesem Sektor kommt. In der Metallbranche Sialkots wird ein breites Spektrum von Produkten hergestellt. Die größte wirtschaftliche Bedeutung für Pakistan und für Sialkot besitzt die Herstellung chirurgischer Instrumente, die ausschließlich hier ihren Standort besitzt. Mit 391 Betrieben und Werkstätten und 4.777 Arbeitern umfaßt dieser exportorientierte Produktionszweig allein gut ein Fünftel des verarbeitenden Gewerbes des Distrikt und etwa 30% ihrer Beschäftigten und Produktion. Seine Ursprünge - wie die der gesamten Metallverarbeitung des Distrikts - gehen auf die Schwert- und Waffenschmiede in Kotli Loharan zur Zeit der Moghul-Kaiser zurück. Mit der Herstellung chirurgischer Instrumente wurde in Sialkot während der Kolonialzeit begonnen, aber erst während des Zweiten Weltkriegs bekam dieser Produktionszweig wegen der gestiegenen Nachfrage auf dem gesamten indischen Subkontinent die entscheidenden Impulse für seine breitere Entfaltung (vgl. Abschnitte C und D in Kap. 2.1.2). Heute ist die Produktion der chirurgischen Instrumente vorrangig auf den Weltmarkt ausgerichtet. Da hier - wie auch in der Sportartikelindustrie - der Produktionsprozeß sehr arbeitsintensiv ist, sind eine Reihe von Verarbeitungsstufen aus den größeren Betrieben an zuarbeitende Werkstätten ausgelagert worden. Daher ist der reale Beschäftigungseffekt dieses Produktionszweigs insgesamt noch weit größer, als die Zahlen hier andeuten.

Weitere Schwerpunkte Sialkots im Bereich der Metallwaren bilden die Herstellung von Eßbestecken sowie von Eß- und Küchengeschirr aus rostfreiem Stahl, die Produktion von Dampfdrucktöpfen und von Schlössern. Als Ergänzung der Sportartikelbranche werden u.a. auch Pokale und Trophäen aus Stahl für Sportturniere und Meisterschaften angefertigt. Diese Produktion ist überwiegend binnenmarktorientiert. Sialkot ist mit einigen dieser Güter auf dem gesamten pakistanischen Markt präsent. Den dritten Bereich des Metallsektors bildet der Maschinenbau, der seinen Standort überwiegend in Daska, dem zweiten Zentrum des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt 30 km südwestlich von Sialkot, besitzt (vgl. Abb. 3-4). Die Ursprünge des Maschinenbaus in Daska bildet die Herstellung von Dieselmaschinen und -pumpen nach kolonialzeitlichen britischen Vorbildern. Sie dienten und dienen zur Motorisierung der Brunnenbewässerung innerhalb des Punjab. Obwohl in den letzten Jahrzehnten die Konkurrenz importierter Benzinpumpen sehr stark geworden ist, konnte sich Daska eine Abnehmerschaft aus dem gesamten Punjab erhalten. Darüber hinaus werden landwirtschaftliche Geräte, Dreschmaschinen und Reisschälautomaten in Daska produziert. Als neuere Entwicklung außerhalb dieses Schwerpunkts im Landwirtschaftsmaschinenbau werden hier auch Waschmaschinen und Raumkühler (room cooler/desert cooler) produziert. In Sialkot gibt es darüber hinaus auch einige Betriebe, die elektrisch angetriebene Bandsägen für die Holzindustrie des Distrikts und die holzverarbeitende Sportartikelproduktion herstellen.

Den zweiten industriellen Schwerpunkt des Distrikts Sialkot - nach der Metallverarbeitung - bildet die Sportartikelproduktion. In diesem Bereich sind 16% der Betriebe mit knapp 19% der hier erfaßten Beschäftigten tätig. Bei einem Investitionsanteil von nur 10% stellen die Sportartikel knapp ein Viertel der Industrieproduktion des Distrikts dar. Da Sportartikel in Pakistan ausschließlich in Sialkot angefertigt werden und von der Industrieklassifikation u.a. zusammen mit handwerklichen Produkten, Schmuck, Spielzeug und Musikinstrumenten unter den 'sonstigen Industriegütern' erfaßt werden, ist ein Vergleich mit den Anteilen dieses Produktionsbereichs auf anderen regionalen Aggregationsebenen wenig sinnvoll. Unter sektoralen Gesichtspunkten ist die Sportartikelindustrie Sialkots mit ihrer Ausrichtung auf die Produktion von Fuß- und Handbällen einerseits und Hockey- und Kricket-, sowie Tennis- und Federballschlägern andererseits als eine Spezialisierung aus den Zweigen der Leder- und Holzverarbeitung heraus anzusehen. Ohne eine derartige Sonderentwicklung haben diese Produktionszweige im Punjab mit Beschäftigungsanteilen von 1,1% bzw. 0,5% jeweils nur eine untergeordnete Bedeutung.

Die Nahrungsmittelindustrie basiert in Sialkot hauptsächlich auf der Verarbeitung der landwirtschaftlichen Produkte des Distrikts und erfüllt eine vorrangig auf die Versorgung der Region bezogene Funktion. Hier erarbeiten 13% der Beschäftigten in 8% der Betriebe mit 51% der Investitionen 19% der industriellen Produkte des Distrikts. Allein die Hälfte der Arbeiter sind in der Zuckerraffinerie in Pasrur (vgl. Abb. 3-4) tätig, auf die u.a. auch der hohe Investitionsanteil zurückzuführen ist. Sie hat die Nahrungsmittelbranche erst zum drittwichtigsten Arbeitgeber innerhalb des verarbeitenden Gewerbes des Distrikts gemacht. Daneben umfaßt die Branche vorrangig Reisschälanlagen, Getreide- und Ölmühlen, Hühnerfarmen, Eisfabriken und einige Getränkeabfüllanlagen. Im Vergleich zum Nordost-Punjab ergibt sich ein durchschnittlicher Produktionsanteil und ein leicht über dem Durchschnitt liegender Beschäftigungsanteil dieser Branche in Sialkot, der allerdings noch unter dem Niveau für den gesamten Punjab verbleibt.

Die für den Nordost-Punjab wichtigen Produktionszweige der Textilbranche und der chemischen Industrie , die dort zusammen knapp 47% der Beschäftigten und 49% der Produktion stellen, sind hinsichtlich der hier erfaßten Beschäftigung in Sialkot mit Anteilen von nur 5,8% bzw. 2,2% von ausgesprochen untergeordneter Bedeutung. Betrachtet man zusätzlich die Produktion, so weist die Textilbranche mit einem Anteil von 17% einen beachtlichen Umfang auf, der vor allem auf den Kapazitäten in der Lederverarbeitung basiert, die dieser Branche zugeordnet ist. Demgegenüber kommen die chemischen Betriebe nur auf gut 1% Produktionsanteil im Distrikt. In dem Bereich der Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie verfügt der Distrikt Sialkot über einige Betriebe, die in den ländlichen Regionen Teppiche knüpfen lassen sowie in der Stickerei von Wappen und Abzeichen tätig sind. Darüber hinaus ist die Wollschalproduktion in Narowal für das verarbeitende Gewerbe des Distrikts außerhalb der Standorte Sialkot und Daska von Bedeutung. Zahlenmäßig fallen diese Produktionszweige nicht sehr ins Gewicht, da die in der Teppichknüpferei und Stickerei tätigen ArbeiterInnen über Subkontraktoren beschäftigt werden und daher nicht erfaßt sind. Mit diesen Branchen reiht sich Sialkot -

neben anderen Distrikten - in eine regionale Verflechtung und Arbeitsteilung mit Lahore, dem Zentrum der Teppichwirtschaft im Punjab, ein.

Darüber hinaus verfügt Sialkot über eine Reihe von Gerbereien und lederverarbeitenden Betrieben, die etwa die Hälfte der Beschäftigten dieses Bereichs ausmachen. Über weitere Kapazitäten verfügen zahlreiche Sportartikelfirmen, zu denen auch die Produzenten von Sporthandschuhen gezählt werden. Außerdem umfaßt die Lederbranche in Sialkot einige Kapazitäten in der Schuh- und Kofferproduktion, in der Herstellung von Sätteln und Reitzubehör, sowie von Arbeitshandschuhen. Die Gerbereien des Distrikts erhalten einen wichtigen Teil ihrer Aufträge von den Zweigen der lederverarbeitenden Sportartikelindustrie, die nicht oder (saisonal) nicht ausreichend über entsprechende eigene Kapazitäten verfügen. Daneben erhält aber bspw. auch das Stickereigewerbe über Aufträge von Vereinsabzeichen und Wappen für Trikots oder Vereinsfahnen Anstöße durch die Sportartikelbranche. Es sind auch bereits kleine Teppiche mit Fußball-Design zu Werbezwecken im Distrikt in Auftrag gegeben worden.

Die chemische Industrie des Distrikts beschränkt sich auf wenige Produzenten von Plastikartikeln, Gummiwaren und Seife. Dazu gehört ein Hersteller von PVC, das auch für Fußbälle einfacher Qualität Verwendung findet. In der Kautschukindustrie gibt es bspw. über die Produktion von Tennisbällen und Griffen für Kricketschläger ebenfalls Querverbindungen zur Sportartikelbranche. Während unter der Rubrik Holz- und Druckindustrie im Nordost-Punjab zu 90% Beschäftigte in Druckereien vor allem in Lahore und Sheikhupura zu finden sind, steht in Sialkot die Holzverarbeitung zu über 80% im Vordergrund. Mit 12% der Betriebe im Distrikt Sialkot beschäftigt sie 4% der Arbeiter, während dies im Nordost-Punjab nur 1,8% bzw. 0,5% sind. In einer relativ großen Anzahl kleiner Sägewerke und Holzmöbelhersteller mit überwiegend nur zwei oder drei Beschäftigten wird hier nahezu ausschließlich für den lokalen Bedarf produziert. Dazu ist im Bezug auf die Sägewerke allerdings auch die Nachfrage an Sägearbeiten durch die holzverarbeitende Sportartikelindustrie zu zählen. Einzelne Spezialisierungen, wie die Herstellung von Spazierstöcken, hölzernen Kleiderbügeln oder Holzspulen zeugen noch heute von den historisch gewachsenen handwerklichen Fähigkeiten der Drechsler und Schreiner im Distrikt Sialkot. Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten spielen diese Produkte nur eine unbedeutende Rolle.

Abschließend ist noch auf die Produktion von Musikinstrumenten einzugehen, für die Sialkot ebenfalls weithin bekannt ist. Sie ist als eine Spezialentwicklung aus der Holz- und Metallverarbeitung ebenfalls während der Kolonialzeit entstanden. Die Betriebe der Musikbranche hatten sich auf die Herstellung von Instrumenten für Blaskapellen der britisch-indischen Armee und dabei insbesondere von Dudelsäcken spezialisiert. Eine Ausrichtung, die in gut einem Dutzend Betrieben weiter gepflegt wird. Einige davon sind auch im internationalen Musikinstrumentenhandel erfolgreich tätig.

Aus dieser sektoralen Übersicht der Industrie des Distrikts lassen sich einige weitere Merkmale der Industriestruktur Sialkots herausarbeiten. Die Industrie des Distrikts ist mit durchschnittlich 8,6 Beschäftigten je Unternehmen ganz überwiegend in Kleinbetrieben organisiert (vgl. Tab. 3.4-5). In dieser Angabe wird eine Größenordnung sichtbar, die deutlich über

die beschränkten Angaben des CMI hinausgeht und um einiges näher an der Gesamtrealität des verarbeitenden Sektors im Distrikt liegt. Andererseits bleibt die Erfassung der Kleinindustrie und produzierenden Werkstätten im Distrikt noch sehr unvollständig, ist dieser Wert doch noch weit von der durchschnittlichen Betriebsgröße im verarbeitenden Gewerbe im Punjab und in Pakistan mit 3,0 bzw. 3,4 Beschäftigten je Betrieb entfernt (vgl. Tab. 3.3-4 und 3.3-5). Mit Ausnahme der Nahrungsmittelproduktion, bei der die Zuckerraffinerie in Pasrur allein über 1.000 Arbeiter beschäftigt, weisen alle Sektoren im Durchschnitt weniger als 10 Beschäftigte je Betrieb aus. Innerhalb Sialkots gehören neben der Nahrungsmittelbranche die Lederverarbeitung mit 15,5 und die beiden exportorientierten Industriezweige für chirurgische Instrumente und Sportartikel mit 12,2 bzw. 10,0 Arbeitern je Betrieb zu dem Bereich mit dem relativ höchsten Beschäftigungsumfang. (Zu einer detaillierteren Untersuchung der Betriebsgrößen innerhalb der Sportartikelbranche vgl. Kap. 4).

Im Vergleich zur Situation im Punjab wird auch auf der Basis der mittelständischen und Großbetrieben, die der CMI erfaßt, deutlich, daß Sialkot mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von 50 Beschäftigten und einem Umsatz von 9,5 Mio. Rs. neben Gujranwala zum regionalen Zentrum des eher kleinbetrieblich organisierten verarbeitenden Gewerbes innerhalb des Nordost-Punjab zählt (vgl. Tab. 3.4-6). Gemessen am Punjab-Durchschnitt haben die Betriebe in Sialkot etwa halb so viele Beschäftigte und erzielen nur ein Drittel von deren Umsatz.

Tab. 3.4-6 Betriebsgrößen der Industrie im Distrikt Sialkot und im Nordost-Punjab

Distrikt/Region	Beschäftigte je Betrieb	Produktion je Betrieb (in Mio. Rs.)
Sialkot	50,3	9,5
Gujranwala	38,2	6,9
Lahore	64,8	14,7
Gujrat	132,6	21,6
Sheikhupura	200,5	71,8
Nordost-Punjab	77,9	19,9
Punjab	100,6	29,8
Pakistan	116,9	39,3

Quelle: Government of Pakistan 1989: Census of Manufacturing Industries 1985-86. Karachi.

Die kleinbetriebliche Industriestruktur hat in Sialkot keineswegs zu einer regional ausgeglichenen Verteilung der Betriebe innerhalb des Distrikts geführt. Neben einer starken Konzentration in der Distrikthauptstadt Sialkot ist die Industrie durch ein von Nordwest nach Südost verlaufendes Gefälle gekennzeichnet (vgl. zum folgenden Abb. 3-5 und Tab. 3.4-7). Der Tehsil Sialkot im Nordwesten des Distrikts stellt sowohl sein industrielles, als auch sein Bevölkerungszentrum dar. Bei einem Bevölkerungsanteil von 31% kommt der Tehsil auf eine Bevölkerungsdichte von 938 Einwohner/km^2. Mit der Stadt Sialkot, die innerhalb der Stadt- und Cantonment-Grenzen allein 408 Tausend Einwohner beherbergt, weist der Tehsil einen 39%-igen Anteil von Stadtbevölkerung auf. Im gesamten Distrikt beträgt die Bevölkerungsdichte 567 Einwohner je km^2 und die Verstädterung 21%. Mit über 13.000 Beschäftigten

kommen im Tehsil Sialkot auf Tausend Einwohner 14,0 Industriebeschäftigte, während es im Distrikt nur 5,3 sind. Dabei entfallen allein auf die Stadt Sialkot und seine Vororte 79% der Betriebe und 81% der Beschäftigten des gesamten Distrikts.

Tab. 3.4-7 Die regionale Verteilung des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt Sialkot 1988

Tehsil	Betriebe		Beschäftigte		Bevölkerung[a]		Beschäftigte je Tsd. Einwohner
Sialkot	1.508	80,1%	13.273	82,0%	949	31,2%	14,0
Pasrur	22	1,2%	1.251	7,7%	472	15,5%	2,6
Daska	244	13,0%	1.211	7,5%	646	21,3%	1,9
Narowal	102	5,4%	441	2,7%	493	16,2%	0,9
Shakargarh	6	0,3%	15	0,1%	477	15,7%	0,03
Distrikt Sialkot	1.882	100,0%	16.191	100,0%	3.038	100,0%	5,3

Anmerkung: a) In Tausend; Schätzung zum 31. 12. 1987.
Quellen: Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1988: Directory of industrial establishments in the Punjab 1988, Vol. I. Lahore. Government of the Punjab 1987: Punjab Development Statistics 1986. Lahore.

In den südwestlich bzw. südöstlich angrenzenden Tehsils Daska und Pasrur leben weitere 37% der Distriktbevölkerung (vgl. Abb. 3-5). Während der Tehsil Daska mit einer Stadtbevölkerung von knapp 20% eine Bevölkerungsdichte von 630 Einwohnern/km^2 aufweist, liegen die entsprechenden Werte im Tehsil Pasrur mit 11% bzw. 483 Einwohnern/km^2 deutlich niedriger. Bei sehr unterschiedlichen Anteilen an den Industriebetrieben des Distrikts mit 13,0% bzw. 1,2% vereinen sie jeweils 7,5% bzw. 7,7% der Beschäftigten. In Pasrur ist dies bei insgesamt nur 22 Betrieben nahezu ausschließlich auf die bereits erwähnte Zuckerraffinerie zurückzuführen. Die Stadt Daska dagegen ist ein Industriestandort mit 226 Kleinbetrieben und einem eigenständigen Schwerpunkt im Landwirtschaftsmaschinenbau. Darüber hinaus profitiert der Tehsil Daska wirtschaftlich davon, daß die beiden Straßen zwischen Sialkot und Wazirabad bzw. Gujranwala, die den Distrikt mit der Hauptverkehrsader des Punjab, der Grand Trunk Road verbinden, durch sein Territorium verlaufen (vgl. Abb. 3-4). Bezogen auf ihre Bevölkerung weisen die beiden Tehsils nur 1,9 bzw. 2,6 Industriebeschäftigte je Tausend Einwohner auf. Hierin wird die große Kluft zum Industriebesatz im Tehsil Sialkot besonders deutlich.

In den etwas peripher gelegenen Tehsils Narowal und Shakargarh im Südosten und Osten des Distrikt ist von einem starken verarbeitenden Gewerbe nur noch sehr wenig zu spüren (vgl. Abb.3-5). Bei einer deutlich unterdurchschnittlichen Bevölkerungsdichte von 463 bzw. 375 Einwohnern/km^2 wohnen hier ein Drittel der Bewohner des Distrikts. Mit einem Stadtbevölkerungsanteil von 15% bzw. nur 5% ist diese Region gemeinsam mit dem Tehsil Pasrur sehr viel stärker ländlich geprägt als der Nordwesten des Distrikts. Auf die Tehsils Narowal und Shakargarh entfallen zusammen nur 5,7% der Industriebetriebe mit knapp 3% der Beschäftigten. Damit kommt in Narowal lediglich ein Industriearbeiter auf Tausend Einwohner und in Shakargarh sogar nur drei auf 100 Tausend.

In dieser Regionalanalyse wird deutlich, wie stark die regionalen Disparitäten der Verteilung industrieller Beschäftigung innerhalb des Distrikts Sialkot ist (vgl. Abb. 3-5). Die spezifische sektorale Zusammensetzung der Industrie, wie oben für den Distrikt herausgearbeitet, bezieht sich im Grunde nur auf die Situation im Tehsil Sialkot und mit Einschränkungen im Tehsil Daska. Sie ist charakterisiert durch spezialisierte Kleinproduzenten, die in den Bereichen Metall, Maschinenbau, Leder- und Holzverarbeitung aus dem Handwerk heraus gewachsen sind. Dabei ist auf die jeweils unterschiedlichen sektoralen Schwerpunkte hingewiesen worden. Für den übrigen Teil des Distrikts, d.h. für die Tehsils Pasrur, Narowal und Shakargarh gilt, daß sie weitgehend bereits außerhalb dieser Region liegen. Die Industrie dieser drei Tehsils ist ähnlich wie im Zentral- und Süd-Punjab (vgl. Kap. 3.3.2) zu einem sehr hohen Grad auf die Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte beschränkt und darüber hinaus vorrangig auf die Versorgung lokaler Märkte ausgerichtet. So arbeiten hier 80% der Beschäftigten in der Nahrungsmittelbranche und weitere 10% in der Textilindustrie. Damit hat etwa die Hälfte der Einwohner des Distrikts keinen unmittelbaren Anteil an den hochspezialisierten und zu beträchtlichen Teilen exportorientierten Produktionszweigen Sialkots.

Ein Ergebnis der sektoralen Analyse ist, daß Sialkot neben der Sportartikelindustrie noch über eine ganze Reihe weiterer exportorientierter Produktionszweige verfügt. Eine Abschätzung über den Umfang des Exportanteils innerhalb des verarbeitenden Gewerbes des Distrikts ist jedoch mit einer Reihe von Unsicherheitsfaktoren verbunden. Nur in der Herstellung von Sportartikeln, chirurgischen Instrumenten und von Musikinstrumenten kann Sialkot als einziger Produktionsstandort von Bedeutung innerhalb Pakistans ausgemacht werden. Also können hier Pakistans Exportdaten den Produktionsziffern der entsprechenden Betriebe bzw. Branchen - soweit vorhanden - gegenübergestellt werden. In anderen Exportprodukten, wie bspw. Eßbestecken, Lederbekleidung und -waren, Teppichen, Zeltplanen oder Gummiwaren - um nur einige zu nennen - ist Sialkot nur ein Produktionsstandort neben anderen in Pakistan. Außerdem ist nicht in allen Branchen die Produktion so weitgehend auf den Weltmarkt ausgerichtet wie bei der erstgenannten Gruppe, bei der man von gut 90% Exportproduktion ausgeht. Eine zweite Schwierigkeit liegt in der bereits öfter erwähnten unvollständigen Erfassung der Produzenten im Distrikt durch die Industriestatistik. Dies hat zur Folge, daß der Umfang des Exports von bspw. Sportartikeln oder chirurgischen Instrumenten die Produktionsangaben der im CMI erfaßten Betriebe für 1985/86 um 160% bzw. 125% übersteigt. Da die Untererfassung von Kleinbetrieben und produzierenden Werkstätten aber ein generelles Problem ist, betrifft sie ebenso die Binnenmarktproduzenten. Als dritte Einschränkung, die auch für die sektorale Analyse galt, ist nochmals darauf hinzuweisen, daß die Beschäftigtenangaben jeweils die indirekt über Mittelsmänner und in zuarbeitenden Werkstätten Arbeitenden nicht enthält. Diese Form der Auftragsvergabe und Arbeitsteilung ist aber gerade in der Exportproduktion des Distrikt Sialkot besonders hoch, da es sich ganz überwiegend um arbeitsintensive Produkte handelt.

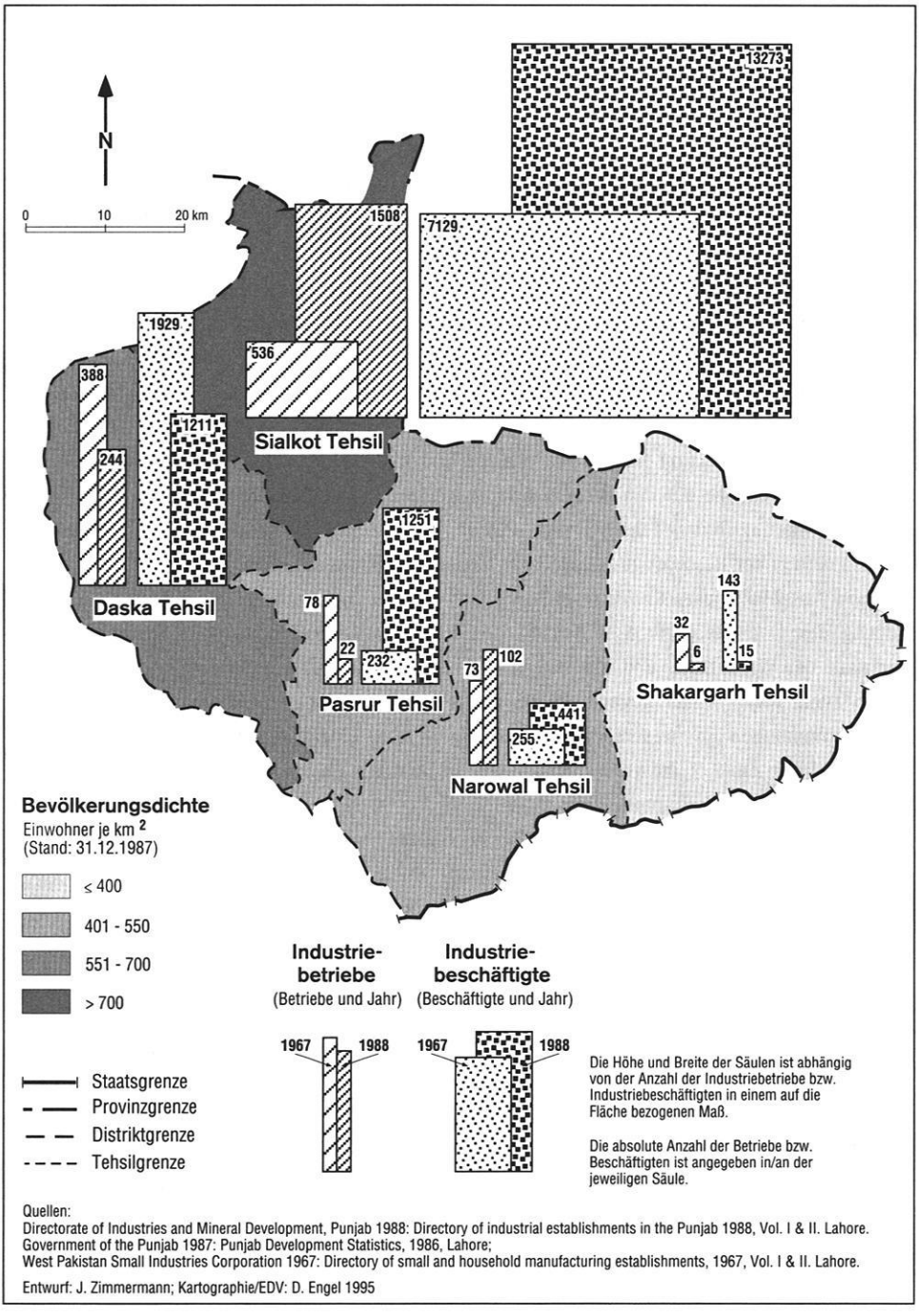


Abb. 3-5 Die regionale Entwicklung der Industrie im Distrikt Sialkot 1967 - 1988

Eingedenk dieser Einschränkungen kann auf der Grundlage der Exportstatistik, der Produktionsangaben im CMI sowie einer Erhebung des *Directorate of Industries and Mineral Development* im Punjab über die Exporte von Sialkots Unternehmen der Exportanteil der Branchen außerhalb der Produktion von Sportartikeln und chirurgischen Instrumenten auf etwa 10% geschätzt werden.[11] Rechnet man dies auf das gesamte verarbeitende Gewerbe des Distrikts hoch, so ergibt sich auf der Basis der Angaben in den Tabellen 3.4-4 und 3.4-5 folgendes Bild. Etwa 53% der hier erfaßten Beschäftigten des Distrikts arbeiten für den Weltmarkt. Sie produzieren etwa 59% der Industriewaren innerhalb des Distrikt Sialkot, die für den Export bestimmt sind. Die Bedeutung von Sialkot als eines wichtigen Zentrum der Exportproduktion in Pakistan wird zusätzlich dadurch deutlich, wenn man diesen Zahlen gegenüberstellt, daß die Kleinindustrie nur zu etwa 9% und die Gesamtwirtschaft des Landes mit einer Exportquote von 16% seit Mitte der 80er Jahre zunehmend auf den Weltmarkt ausgerichtet ist (vgl. Kap. 3.2.3). Andererseits gilt umgekehrt aber auch, daß insgesamt zwei Fünftel der Industrieproduktion im Distrikt Sialkot und knapp die Hälfte ihrer Beschäftigten in Branchen arbeiten, die auf den Binnenmarkt ausgerichtet sind. Besonders deutlich wird diese Binnenorientierung in den Tehsils Daska, Pasrur, Narowal und Shakargarh. Im Tehsil Sialkot dagegen beträgt der Beschäftigungsanteil der Exportproduktion auf 63%.

Zum Abschluß dieses Kapitels soll noch einmal die Frage nach der wirtschaftlichen Einordnung des Distrikts Sialkot in den Nordost-Punjab aufgegriffen werden. Stellt man die Merkmale der Wirtschafts- und Industriestruktur des Distrikts Sialkot derjenigen des Nordost-Punjab (vgl. Kap. 3.3.2) gegenüber, so ergibt sich eine charakteristische Mischung von Übereinstimmungen in wesentlichen Grundzügen und einem eigenständigen Profil des Distrikts, das in einer Reihe von Unterschieden in Details, von Spezialisierungen und Sonderfaktoren zum Ausdruck kommt.

* Gemeinsam mit dem Nordost-Punjab besitzt Sialkot ein sehr breit angelegtes verarbeitendes Gewerbe. Innerhalb dieser Region kommt es in Sialkot zu seiner stärksten Ausprägung, was sich darin manifestiert, daß in diesen Sektoren über ein Fünftel der Erwerbstätigen arbeitet. Besonders intensiv ist in Sialkot auch die Durchdringung der ländlichen Regionen durch das verarbeitende Gewerbe.
* Trotz eines hohen Anteils der Landbevölkerung und einer überwiegend intensiven Bewässerungswirtschaft besitzt die Landwirtschaft im Distrikt eine sich verringernde Bedeutung für Beschäftigung und als Existenzgrundlage. Sie erfaßt nur gut zwei Fünftel der Erwerbstätigen und bietet nur etwa einem Drittel der Bevölkerung des Distrikts die Haupterwerbsquelle. In der abnehmenden Bedeutung der Landwirtschaft besteht grundsätzlich Übereinstimmung zur Gesamtsituation im Nordost-Punjab. Diese wird allerdings 'künstlich' hergestellt durch den hohen Anteil der Erwerbspersonen Lahores an dieser Region, die ganz überwiegend außerhalb der Landwirtschaft tätig sind. In den Distrikten Sheikhupura und Gujrat dagegen arbeiten 47-48% der Erwerbstätigen im Agrarsektor, während die Situation in Gujranwala derjenigen in Sialkot sehr nahe kommt.

11) Vgl. Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1983.

* Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes Sialkots, wie grundsätzlich auch im Nordost-Punjab, liegt das Schwergewicht bei Kleinbetrieben und produzierenden Werkstätten. Allerdings ist der Großraum Lahore-Sheikhupura daneben auch ein wichtiger Standort der pakistanischen Großindustrie im Punjab. Das Übergewicht der Kleinbetriebe gegenüber mittleren und Großbetrieben ist typisch insbesondere für Sialkot und Gujranwala.
* Den sektoralen Schwerpunkt in der Metallindustrie und dem Maschinenbau teilt Sialkot in der Tendenz mit dem Nordost-Punjab. Seine überragende Stellung in Sialkot mit über der Hälfte der Industriebeschäftigten ist - wenn auch etwas abgeschwächt - auch in den Distrikten Gujranwala und Lahore zu finden. Der geringen Ausprägung einer Textil- und chemischen Industrie im Distrikt Sialkot wird durch die Spezialisieung auf die Sportartikel ein Gegengewicht entgegengesetzt.
* Die Spezialisierung des verarbeitenden Gewerbes in einzelnen Standorten auf die Herstellung bestimmter Produkte bzw. von Produktgruppen ist in seiner Kombination mit einer überwiegend kleinbetrieblich organisierten Industrie typisch für den Nordost-Punjab. In anderen Regionen gibt es diese Spezialisierungen auch, sie sind dann aber oft auf einzelne Großinvestitionen zurückzuführen, die die sektoralen Schwerpunkte der jeweiligen Industriestruktur bestimmen. Ähnlich wie Sialkots verarbeitendes Gewerbe stark durch die Sportartikel und chirurgischen Instrumente geprägt ist und Daska durch die Landwirtschaftsmaschinen, finden sich entsprechende Schwerpunkte in Gujrat mit ihrer Produktion von elektrischen Ventilatoren, in Wazirabad mit der Herstellung von Eßbestecken, oder in Gujranwala mit einem relativ breit angelegten und überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Maschinenbau sowie einer Metallwarenproduktion (vgl. Abb. 3-4).
* Ähnlich wie die Spezialisierungen bilden auch die regionalen Disparitäten innerhalb des Distrikt Sialkot eine Gemeinsamkeit mit den Nachbardistrikten des Nordost-Punjab, auch wenn diese sich jeweils spezifisch ausgestalten und im Detail einer eigenen Untersuchung bedürfen.
* Die Ausrichtung großer Teile der Industrie in Sialkot auf den Export stellt innerhalb des Nordost-Punjab und auch Pakistans in zweifacher Weise eine Sonderentwicklung dar. Die Schwerpunkte des verarbeitenden Gewerbes in den Nachbardistrikten des Nordost-Punjab sind überwiegend binnenmarktorientiert ausgerichtet. Sialkots Exportprodukte liegen außerhalb der Hauptlinie pakistanischer Fertigwarenexporte, die immer noch von der Textilbranche bestimmt wird.

Faßt man diese Betrachtung zusammen, so kann der Distrikt Sialkot bei aller Spezifik im Detail als ein charakteristischer Vertreter der Wirtschaftsregion des Nordost-Punjab angesehen werden. Die Sportartikelproduktion ist dabei ein bedeutender Faktor des verarbeitenden Gewerbes im Distrikt Sialkot, der neben der historischen Dimension auch in der aktuellen Verflechtung mit dem Distrikt und mit der Weltwirtschaft wesentliche Elemente der Wirtschaftsstruktur des Distrikts mitprägt und teilt. Eine detaillierte Analyse der internen Zusammensetzung der Sportartikelbranche und ihrer Entwicklung im Laufe der 80er und 90er Jahre soll diese Behandlung der Wirtschaftsstruktur in Sialkot im folgenden Kapitel 4 vertiefen.

4. DIE ARBEITSTEILUNG UND DIE VERFLECHTUNG INNERHALB SIALKOTS SPORTARTIKELPRODUKTION

Nachdem im vorangegangenen Kapitel die beschäftigungspolitische und gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Kleinproduktion für Pakistan mit ihren sektoralen und regionalen Schwerpunkten herausgearbeitet wurde, soll im folgenden der in der entwicklungspolitischen Diskussion kontrovers bewerteten Frage nach Art und Bedeutung der Verflechtung der Kleinproduktion mit Betrieben der Groß- und Mittelindustrie nachgegangen werden. Der Verflechtung wird, wie in Kapitel 1.2 ausführlich dargestellt, in mehrfacher Hinsicht und mit unterschiedlichen Bewertungen eine zentrale Scharnierfunktion für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region und eines Landes zugewiesen. Dabei handelt es sich stark verkürzt zusammengefaßt um folgende Positionen: Eine breite Ausdehnung der Verflechtung soll durch den Aufbau von Zulieferindustrien ermöglichen, die internen Entwicklungspotentiale eines Landes breitenwirksam zu erschließen. Durch ihre hohe Beschäftigungswirkung trägt eine mit der Volks- (und damit Geld-) wirtschaft verflochtene Kleinproduktion zur Schaffung kaufkräftiger Nachfrage bei, von der Impulse für andere Wirtschaftssektoren, wie beispielsweise die Konsumgüterindustrie, ausgehen können. Die Verflechtung soll die von einigen postulierte "innere Wachstumsdynamik" 'informeller' Wirtschaftsbereiche freisetzen und zur Erweiterung der Groß- und Mittelindustrie beitragen. Schließlich kann die Verflechtung auch eine hemmende Funktion haben, indem die Akkumulationsmöglichkeiten der Kleinproduzenten und die Einkommen der dort Beschäftigten strukturell beschränkt sind.

Die Untersuchung des Stellenwerts der Verflechtung der Kleinproduktion kann in der notwendigen wirtschaftlichen und sozialen Differenzierung nicht auf einer volkswirtschaftlichen Ebene erfolgen. Vielmehr bedarf es sektoraler und regionaler Detailstudien, die - bei Einbettung in die sich historisch verändernden volks- und weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen - branchenspezifisch und regional differenziert die Verflechtungsstrukturen der Kleinproduzenten mit der Groß- und Mittelindustrie sowie anderen Wirtschaftssektoren herausarbeiten und nach ihren sozialen Konsequenzen für die Beschäftigten in diesem Bereich fragen. Daher wird der Frage nach Art und Bedeutung der Verflechtung der Kleinproduktion in diesem Kapitel anhand einer empirischen Detailstudie über die exportorientierte Sportartikelindustrie in Sialkot nachgegangen.

Den Ausgangspunkt der Analyse der Verflechtungsstrukturen bildet in Kapitel 4.1 die Frage nach der Arbeitsteilung, die sich in Konsequenz der Weltmarktbedingungen und der neoliberalen Wirtschaftspolitik der 80er und 90er Jahre (vgl. Kap. 3.1) in Sialkots Sportartikelindustrie herausgebildet hat. Damit wird an die Darstellung der Entwicklung dieser Branche bis in die 70er Jahre (in Kapitel 2.2) und die Einordnung der Sportartikelproduktion und des Distrikts Sialkot in die Industriestruktur Pakistans und des Punjab (in den Kapiteln 3.3 und 3.4) angeknüpft. Die Arbeitsteilung im Hinblick auf unterschiedliche Vermarktungsstrategien, die Produktionsausrichtung auf bestimmte Sportartikel und auf den Umfang ihrer jeweiligen Produktionskapazitäten haben zu einer starken betrieblichen Differenzierung innerhalb der

Sportartikelindustrie geführt. Auf dieser Grundlage wird eine Klassifizierung der Sportartikelbetriebe in unterschiedliche Betriebstypen vorgestellt und ihre jeweilige ökonomische Stellung innerhalb der Branche diskutiert.

Aufbauend auf diese branchenspezifische Betrachtung der Arbeitsteilung wird die Verflechtung der unterschiedlichen Betriebstypen differenziert für verschiedene Produktionszweige analysiert. Anhand sektoraler und regionaler Fallstudien innerhalb der Sportartikelbranche werden die Merkmale und Auswirkungen der Verflechtungsstrukturen konkret ermittelt. In Kapitel 4.2 wird speziell die Kleinproduktion im Bereich des holzverarbeitenden Sportartikelsektors im Hinblick auf die hier vorherrschende innerstädtische Arbeitsteilung analysiert. Anhand einer Fallstudie werden verschiedene Unternehmensstrategien der Kleinbetriebe und ihre Beschäftigungsverhältnisse vorgestellt. Bei der Fußballherstellung, dem größten Sektor innerhalb Sialkots Sportartikelindustrie, stehen in Kapitel 4.3 die Stadt-Umland-Verflechtung und die unterschiedlichen Formen der Einbindung der ländlichen Region des Distrikts im Zentrum. Darüber hinaus wird für diesen Bereich auch die Frage nach der volkswirtschaftlichen Verflechtung durch die Erschließung des binnenwirtschaftlichen Zulieferpotentials einerseits und möglicher Nachfrageimpulse durch die Einkommen der Beschäftigten in diesem Produktionszweig andererseits diskutiert. Schließlich wird in Kapitel 4.4 den sozialen Konsequenzen der Verflechtungsstrukturen anhand einer Fallstudie über den Umfang und den Charakter von Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots nachgegangen.

4.1 Die betriebliche Differenzierung und Arbeitsteilung in der Sportartikelindustrie

Die günstigen Absatzbedingungen der 80er und 90er Jahre für große Bereiche von Sialkots Sportartikeln haben zu einer starken Ausdehnung der Branche und ihrer zunehmenden betrieblichen Differenzierung geführt. Diese basiert auf einer mehrdimensionalen zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung, aus der sich sehr unterschiedliche Partizipationsmöglichkeiten am Produktions- und Akkumulationsprozeß der Branche ergeben. Für Sialkots Sportartikelindustrie lassen sich drei charakteristische Formen der Arbeitsteilung unterscheiden.

Die erste Form der Arbeitsteilung bezieht sich auf die unterschiedlichen Vermarktungsmöglichkeiten der einzelnen Betriebe (Kap. 4.1.1). Obwohl die Branche insgesamt ein exportorientierter Industriezweig ist, steht nur einem eingeschränkten Teil der Betriebe der direkte Zugang zum Weltmarkt offen. Eine Klassifikation der Sportartikelbetriebe auf dieser Basis bringt die funktionalen Unterschiede der verschiedenen Betriebstypen zum Ausdruck. Der zweite Aspekt der Arbeitsteilung bezieht sich auf das Spektrum der Sportartikelarten, die in Sialkot hergestellt werden (Kap. 4.1.2). Dabei hat sich eine zwischenbetriebliche Arbeitsteilung herausgebildet, indem sich die Mehrzahl der Betriebe auf die Herstellung einer einzelnen Sportartikelart spezialisiert hat (Kap. 4.1.3). Schließlich bezieht sich die dritte charakteristische Form der Arbeitsteilung auf die Aufspaltung des Herstellungsprozesses eines einzelnen Sportartikels (innerhalb einer Sportartikelart) auf mehrere Werkstätten und Betriebe (Kap. 4.1.4). Zur Identifizierung der Betriebstypen mit unterschiedlichen Produktionskapazitäten

über die Ausrichtung auf verschiedene Sportartikelarten hinweg wird eine detailliertere Untersuchung ihrer Investitionen vorgenommen. Dies zielt insgesamt auf eine Klassifikation der Sportartikelbetriebe, die sowohl ihre produktspezifischen Schwerpunktsetzungen wiedergibt, als auch die jeweilige Produktionstiefe und die dafür erforderlichen Investitionausgaben berücksichtigt. Damit wird die Grundlage für die in den anschließenden Kapiteln untersuchten Fallstudien gelegt, die den Fragen nach der Arbeitsorganisation und Verflechtung zwischen unterschiedlichen Betriebstypen und der sozialen Stellung ihrer Betriebs- und Werkstättenleiter, sowie ihrer Arbeiter nachgehen.

4.1.1 Die betriebliche Differenzierung der Sportartikelindustrie

Der allgemeine Trend der wirtschaftlichen Entwicklung in Pakistan im Laufe der 80er und ersten Hälfte der 90er Jahre mit verstärkten Investitionen im verarbeitenden Gewerbe und einer Zunahme selbständiger Beschäftigungsverhältnisse (vgl. Kap. 3.1 und 3.2) findet auch in Sialkots Sportartikelindustrie seinen Niederschlag. Die Situation auf dem Sportartikel-Weltmarkt ist enorm günstig, sodaß - anders als in den 70er Jahren - Pakistans Sportartikelexporte einen enormen Aufschwung nehmen (vgl. Tab. 2.2-6). In den letzten zehn Jahren bis 1995 haben sich Sialkots Sportartikelexporte in laufenden Rupiewerten verzwölffacht bzw. bewertet in US-Dollar immerhin versechsfacht. Auch in konstanten Preisen (und in US-Dollar) stiegen sie um 140% und damit in diesem Zeitraum so stark, wie selbst in der Boomphase der 60er Jahre nicht.

Diese günstigen Rahmenbedingungen für Sialkots Sportartikelindustrie haben zu einer starken Ausdehnung der Branche und zu Verschiebungen in ihrer Zusammensetzung geführt. Seit Anfang der 80er Jahre kommt es zu einem breiten Trend neuer Betriebsgründungen. Darin widerspiegelt sich primär das Bestreben bestimmter Gruppen von Beschäftigten in der Sportartikelindustrie, ihren persönlichen Einkommens- bzw. Gewinnanteil innerhalb der Branche zu erweitern. Ihr vorrangiges Ziel ist es dabei, selber zum Exporteur zu werden, da hier die größten Gewinnspannen zu realisieren sind. Wem dies aufgrund mangelnder Investitionskraft oder auch Sprachkenntnisse nicht möglich ist, versucht sich als eigenständiger Kleinproduzent und Subunternehmer. So erweitert er seinen finanziellen Spielraum, damit vielleicht einer der Söhne, ausgestattet mit einer besseren Schulbildung, den Sprung in das Exportgeschäft schaffen kann.

So ist die Ausdehnung der Branche auch mit einer Vertiefung der betrieblichen Differenzierung unter den Sportartikelproduzenten verbunden. Der Differenzierungsprozeß bezieht sich einerseits auf die unterschiedlichen Vermarktungsmöglichkeiten, die sich aus einem direkten oder nur vermittelten Zugang zum Weltmarkt und damit zu Export- und Produktionsaufträgen ergeben. Zum zweiten betrifft er die Produktionstiefe der Betriebe, die in ihrer jeweiligen Ausstattung mit eigenen Fertigungskapazitäten begründet ist. Betriebe, die ein Endprodukt anfertigen, verfügen über breitere Absatzmöglichkeiten als jene, die als Subunternehmer nur bestimmte Teilfertigungen durchführen. Unter diesen Gesichtspunkten lassen sich die Akteure

der Sportartikelbranche in vier Gruppen mit jeweils unterschiedlicher Beteiligung am Produktionsprozeß und dem (Export-) Geschäft klassifizieren.

A. Als erste Gruppe sind diejenigen Betriebe und Geschäftsleute zu nennen, die sich als Exporteure für Sportartikel haben registriert lassen. Ihre Anzahl hat sich allein in der ersten Hälfte der 80er Jahre mehr als verdreifacht und wird bereits für 1984 mit etwa 2.100 angegeben.[1] Das Ausmaß der Beteiligung an der Sportartikelwirtschaft ist innerhalb dieser Gruppe sehr unterschiedlich. Sie umfaßt sowohl Fertigungsbetriebe mit eigenständiger Abwicklung des Exportgeschäfts als auch sogenannte 'Schreibtisch-Exporteure', die sich regelmäßig oder auch nur gelegentlich am Export von Sportartikeln beteiligen, ohne über eigene Fertigungsanlagen zu verfügen. Zu der Gruppe der Gelegenheitsexporteure von Sportartikeln gehören insbesondere auch Manager, Geschäftsführer oder Betriebseigner der übrigen exportorientierten Wirtschaftszweige in Sialkot, wie der Produktion von chirurgischen Instrumenten, Handschuhen und Lederbekleidung sowie von Musikinstrumenten. Sie verfügen über Kontakte zu Importeuren oder über Reisemöglichkeiten in die Industrieländer, die sich für ein Zusatzgeschäft in Sportartikeln nutzen lassen. Nicht enthalten in dieser Gruppe sind dagegen jene Betriebe, die Sportartikel oder Teile davon herstellen und nicht eigenständig exportieren, sondern ihre Produktion lediglich im Auftrag von Exportbetrieben oder Exporteuren durchführen.

   Zur Sportartikelindustrie im engeren Sinne gehören die Betriebe, deren Wirtschaftsaktivitäten mit einer gewissen Kontinuität einen Schwerpunkt im Bereich der Sportartikel besitzen. Darunter sind einerseits Betriebe zu verstehen, die über eigene Fertigungsanlagen, d.h. entsprechende Werkzeuge oder Maschinen verfügen, und von ihnen beschäftigte Arbeiter unmittelbar an der Produktion von Sportartikeln beteiligt sind. Darüber hinaus sind hierzu auch jene Betriebe zu zählen, die mit einer bestimmten Kontinuität Exportgeschäfte mit Schwerpunkt in Sportartikeln tätigen und die Fertigung hauptsächlich oder auch komplett an andere Betriebe als Subunternehmer weitergeben. Diese Beschreibung benennt zwei Geschäftsgebaren jeweils in ihrer Reinform. In der Realität werden sie in vielfältiger Weise miteinander kombiniert.

B. Die Unternehmen mit eigenen Produktionskapazitäten und einem direkten und kontinuierlichen Exportgeschäft bilden die Klasse der weltmarktintegrierten Sportartikelbetriebe in Sialkot. Mit hohen Investitonen und großen Umsatzkapazitäten stellen sie die führenden Sportartikelproduzenten der Branche dar. Als Repräsentanten dieser Betriebsklasse sind - wie bereits in Kapitel 2.2 - die im *Census of Manufacturing Industries* (CMI) ausgewiesenen (registrierten) Betriebe zu betrachten.[2]

---

1) Für das Jahr 1979 wird die Zahl der registrierten Exporteure mit 615 angegeben. Punjab Small Industries Corporation 1980:2.

2) Tatsächlich liegt die Zahl der registrierten Sportartikelbetriebe deutlich höher, als vom CMI erfaßt. In einer Studie der PSIC werden bereits für 1979 von insgesamt 432 erfaßten Betrieben 101 als registriert ausgewiesen. Nach Angaben des Directorate of Industries des Punjab für 1985 sind von 99 aufgeführten Sportarikelbetrieben 66 registriert. Vgl. Punjab Small Industries Corporation 1980 und Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1985.

Als Reaktion auf die positive Exportentwicklung in den 80er und 90er Jahren hat sich der Kreis der weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen, wie vom CMI erfaßt, von 22 Betrieben (1980/81) auf 26 (1985/86) erweitert (vgl. Tab. 2.2-4). Zugleich setzt sich der bereits in den 70er Jahren (vgl. Kap. 2.2.3) beginnende Trend des Abbaus der direkt Beschäftigten und der starken Erweiterung ihrer Investitionen fort. Die Zahl der unmittelbar in den Exportbetrieben Beschäftigten wird von 50,9 (1980/81) auf 41,1 je Betrieb (1985/86) gesenkt (vgl. Tab. 2.2-5). Der Kreis der Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten sinkt auf 13, gegenüber 16 im Jahr 1980/81 (und auch schon 1970/71). Innerhalb dieser Gruppe steigt allerdings die Beschäftigung je Betrieb von 64,4 (1980/81) geringfügig auf 69,9 (1985/86) an. Dies liegt aber immer noch deutlich niedriger als 1970/71 mit 86,7 Beschäftigten je Betrieb.

Als Ausdruck der ausgesprochen guten Gewinnlage der weltmarktintegrierten Sportartikelbetriebe ist der enorme Anstieg des Investitionsvolumens dieses Segments der Sportartikelbranche zu betrachten. Im Durchschnitt wurde die betriebliche Investitionssumme innerhalb von fünf Jahren von 600 Tsd. Rs. auf über 1,4 Mio. Rs. und damit um 139% erhöht. Schlüsselt man die Gesamtinvestitionen der weltmarktintegrierten Exportbetriebe von 37,3 Mio. Rs. auf, so entfällt mit 49% der größte Teil auf Grundstücke und Gebäude. Mit 23,4% wurde nur ein knappes Viertel für Maschinen und Anlagen ausgegeben, dicht gefolgt von Ausgaben für Autos mit einem Anteil von 19,5% (vgl. auch Tab. 4.1-5).

Die durchschnittliche Produktion stieg pro Betrieb um über 186% von knapp 4,1 Mio. Rs. (1980/81) auf 11,6 Mio. Rs. (1985/86). Mit einem Umsatz von zusammen 302 Mio. Rs. vereinen diese 26 Branchenführer 1985/86 38,3% der gesamten Sportartikelexporte Pakistans auf sich. Dies bedeutet eine starke Zunahme der Konzentration im Exportgeschäft, vergleicht man es mit dem Anteil von 28,6% im Jahr 1980/81.

Den weltmarktintegrierten Sportartikelbetrieben ist es gelungen durch hohe Investitionen und der weiteren Reduktion der Zahl ihrer direkten Beschäftigten den Produktionsprozeß zu rationalisieren. Dies hat es ihnen ermöglicht, ihre Marktposition in Sialkot zu erweitern und einen höheren Anteil an Pakistans Sportartikelexporten auf sich zu konzentrieren.

C. Eine dritte Gruppe bilden jene Kleinbetriebe und Werkstätten, die vorrangig als Zulieferer für andere Betriebe bzw. Exporteure Sportartikel herstellen. Sie verfügen nur sporadisch oder auch gar nicht über ein eigenständiges Exportgeschäft, besitzen allerdings die Produktionskapazitäten, spezielle Sportartikel komplett anzufertigen. Diese Gruppe ist statistisch nicht gesondert ausgewiesen. Zu ihr gehören Betriebe, die meist nur 6-9 und bei günstiger Auftragslage oder häufigeren direkten Auslandsgeschäften auch über 10 Arbeiter beschäftigen.

D. Die zahlenmäßig größte Gruppe bilden die produzierenden Werkstätten. Sie arbeiten ausschließlich für lokale Auftraggeber und führen vorrangig nur Teilfertigungen aus. Unter dem Begriff der produzierenden Werkstätten werden hier Produzenten zusammengefaßt, die im SSHMI 1983/84 als 'small units' und 'manufacturing households' erfaßt werden.

Aufbauend auf dieses Klassifikationsschema wird im folgenden die Zusammensetzung der Sportartikelindustrie und die Bedeutung der einzelnen Betriebstypen diskutiert. Dies geschieht auf Basis von 2.298 in Tabelle 4.1-1 erfaßten Sportartikelbetriebe und Werkstätten mit insgesamt 6.490 Beschäftigten.[3] Die Anzahl der (erfaßten) Sportartikelbetriebe hat sich insgesamt im Vergleich zur Mitte der 70er Jahre (vgl. Tab. 2.2-11) mehr als vervierfacht, während sie ihren direkten Beschäftigungsumfang nur um 42% erweiterten.

Die 19 Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten stellen nur 0,8% der hier erfaßten Betriebe dar. Hier arbeiten in den 80er Jahren nur noch 1.076 Beschäftigte und damit 751 (oder 41%) weniger als in den 70ern. Ihr Beschäftigungsanteil ist von 40% auf 17% gesunken. Diese Gruppe vereint Betriebe mit einer durchschnittlichen Investitionssumme von 1,87 Mio. Rs. und einem Jahresumsatz von 14,7 Mio. Rs. bei nur 56,6 direkt Beschäftigten. Nicht nur von der absoluten Zahl her gesehen, sondern auch relativ konnte diese Spitzengruppe der Sportartikelproduzenten ihre wirtschaftliche Vorrangposition im Laufe der 80er Jahre ausbauen. Die weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen verfügen mit 53% über mehr als die Hälfte aller Investitionen der Branche und vereinen 64% der Gesamtproduktion auf sich. Damit konzentrieren sich knapp zwei Drittel des Branchenumsatzes bei 1% der Betriebe, während in den 70er Jahren daran noch 5% der Unternehmen beteiligt waren.

Die Klasse von Betrieben mit 10 bis 19 Beschäftigten ist in den 80er Jahren anders zusammengesetzt als in den 70ern. Gehörten zu dieser Beschäftigungsklasse in den 70er Jahren noch 15% Betriebe mit 22% Beschäftigten, so umfaßt sie heute nur noch 40 Betriebe (2%) mit 499 Beschäftigten (8%). Der bereits in den 70er Jahren einsetzende Polarisierungstrend (vgl. Kap. 2.2.3) hat im Laufe der 80er Jahren auch diese Gruppe erfaßt. So konnten sich nur jene Betriebe in dieser Gruppe halten, die sich erfolgreich im direkten Exportgeschäft durchsetzten. Dies ermöglichte ihnen ein überdurchschnittliches Wachstum sowohl ihrer Investitionen auf 237 Tsd. Rs je Betrieb (1976/7: 28 Tsd. Rs.) als auch des betrieblichen Umsatzes auf 1,7 Mio. Rs. (1976/7: 0,2 Mio. Rs.). Bestand diese 'mittlere' Beschäftigungsgruppe in den 70ern noch aus Betrieben, die Exportgeschäft und lokale Zulieferaufträge zu unterschiedlichen Teilen miteinander kombinierten, so ist im Laufe der 80er Jahre daraus ein kleiner Kreis von Betrieben erwachsen, die kontinuierlich direkt am Exportgeschäft teilnehmen. Mit einem Jahresumsatz von 139 Tsd. Rs. je Beschäftigten und einem Produktionsanteil von 16% haben sie sich einen festen Platz im jetzt erweiterten Kreis der exportierenden Sportartikelproduzenten erobert. Gut 40% der Betriebe, die in den 70er Jahren zu dieser Beschäftigungsklasse gehörten, sind in die Gruppe von Betrieben mit weniger als 10 direkt Beschäftigten übergegangen.

---

3) In dieser Aufstellung sind die jüngsten verfügbaren Daten des CMI 1985/86 und des SSHMI 1983/84 zusammengefaßt. Der Umfang der darin erfaßten Sportartikelbetriebe übersteigt die Angaben des Directorate of Industries, wie sie in Kapitel 3.4 für die Analyse des verarbeitenden Gewerbes des Distrikts ausgewertet wurden, um ein Mehrfaches. Dort waren nur 304 Sportatikelbetriebe mit gut 3.000 Arbeitern enthalten (vgl. Tab. 3.4-5). Trotzdem umfassen auch die hier betrachteten Betriebe nur etwa ein gutes Viertel der zu diesem Zeitpunkt auf insgesamt ca. 25 Tausend geschätzten Arbeiter in der Sportartikelindustrie Sialkots.

Über Dreiviertel der hier erfaßten Beschäftigten arbeiten in den 2.239 Kleinstbetrieben und Werkstätten mit bis zu 9 Beschäftigten, in den 70er Jahren waren es erst 41% (vgl. Tab. 2.2-11). Diese Beschäftigungsklasse hat sich damit von 80% auf 97% der Betriebe weiter vergrößert.[4] Demgegenüber hat sich der Investitionsanteil dieser Betriebe seither nur geringfügig von 27% auf 33% erweitert. Anhand ihrer Partizipation am Branchenumsatz läßt sich die zunehmende Marginalisierung der Kleinstbetriebe verdeutlichen. Erwirtschafteten in den 70er Jahren 41% der Beschäftigten in dieser Betriebsklasse knapp 20% der Sportartikelproduktion, so sind er heute 75% der Arbeiter, die aus diesem Umsatzanteil der Branche - gemeinsam mit den Werkstattleitern - entlohnt bzw. bezahlt werden müssen. Der ökonomische Spielraum derjenigen Sportartikelproduzenten, die keinen direkten Zugang zum Exportgeschäft besitzen, hat sich spürbar verengt.

Tab. 4.1-1 Sialkots Sportartikelindustrie in den 80er Jahren nach Beschäftigungsklassen

Beschäftigungsklassen	Anzahl der Betriebe	Anzahl der Beschäftigten	Investitionen (in Mio. Rs.)	Produktion einschl. Lohnveredelung (in Mio. Rs.)
50 - 250 Beschäftigte	6	684	19,6	159,4
	0,3%	10,5%	28,9%	36,5%
20 - 49 Beschäftigte	13	392	16,0	120,9
	0,6%	6,0%	23,7%	27,7%
Betriebe mit mindestens 20 Beschäftigten	19	1.076	35,6	280,3
	0,8%	16,6%	52,7%	64,2%
10 - 19 Beschäftigte	40	499	9,5	69,2
	1,7%	7,7%	14,0%	15,8%
6 - 9 Beschäftigte[a]	106	769	6,6	23,7
	4,6%	11,8%	9,7%	5,4%
bis zu 5 Beschäftigte[b]	2.133	4.146	15,9	63,3
	92,8%	63,9%	23,6%	14,5%
Betriebe mit unter 20 Beschäftigten	2.279	5.414	32,0	156,2
	99,2%	83,4%	47,3%	35,8%
Zusammen	2.298	6.490	67,6	436,5

Anmerk.: a) Einschließlich vier Betriebe im CMI mit bis zu 9 Beschäftigten und 47 Haushaltsbetrieben (Household units) mit 5 oder mehr Beschäftigten; b) Einschließlich 1.529 Haushaltsbetrieben mit 1-4 Beschäftigten.
Quellen: Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi; Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi; Government of Pakistan 1989: Census of manufacturing industries 1985-86. Karachi.

Innerhalb dieser Gruppe von Werkstätten lassen sich zwei Untergruppen identifizieren. In 106 Werkstätten mit 6 bis 9 Beschäftigten (5%) arbeiten 769 Sportartikelproduzenten (12%). Sie verfügen über Investitionen von durchschnittlich 62 Tsd. Rs. und heben sich damit von jenen mit bis zu 5 Beschäftigten und einer durchschnittlichen Investition von nur 7.500 Rs. ab.

4) Diese ist möglicherweise zum Teil auch auf eine besser Erfassung der Klein(st)betriebe zurückzuführen.

Diese Werkstätten haben eigene Maschinen oder Werkbänke angeschafft und produzieren zumeist komplette Sportartikel. Darf man den Zahlenangaben glauben, so ist auch diese Beschäftigungsklasse hinsichtlich der absoluten Anzahl der Betriebe und Beschäftigten gegenüber den 70er Jahre um 22% bzw. 25% rückläufig. Mit 12% der Beschäftigten der Branche erzielen sie einen Produktionsanteil von nur 5% und kommen damit auf einen Jahresumsatz von durchschnittlich 223 Tsd. Rs. je Betrieb. Bei durchschnittlich 7,2 Beschäftigten je Betrieb ist das eine Größenordnung, die auf eine relativ kontinuierliche Auftragslage schließen läßt und damit auch den Beschäftigten ein relativ stabiles Einkommen ermöglichen kann.

Über 4.000 Beschäftigte und damit 64% arbeiten in 2.133 Werkstätten (93%) mit bis zu 5 Beschäftigten. Die Zahl dieser Betriebe hat sich seit den 70er Jahren um mehr als das Siebenfache ausgedehnt. Nach den vorliegenden Angaben entfallen 23,6% der Investitionen und 14,5% der Produktion der Branche auf diesen Bereich. Zu dieser Gruppe gehören vorrangig Werkstätten, die jeweils nur einzelne Produktionsschritte durchführen, wie bspw. das Zuschneiden des Holzes für Hockeyschläger oder das Zusammennähen von Fußbällen. Sie arbeiten daher ausschließlich für lokale Auftraggeber. Einige verfügen dabei auch über eigene Maschinen, andere führen lediglich Handarbeiten aus. Daher beträgt ihr Investitionsumfang nur 7.500 Rs. je Betrieb. Mit einem Jahresumsatz von 29,7 Tsd. Rs. und durchschnittlich knapp 2 Beschäftigten liegen diese Werkstätten am Rande der Möglichkeiten, ihren Betreibern und Arbeitern kontinuierlich ein ausreichendes Einkommen für ihre Familien zu gewährleisten.

Die betriebliche Differenzierung hat insgesamt zu einer starken Polarisierung in der Sportartikelbranche geführt. Die kleine Gruppe der weltmarktintegrierten Exportbetriebe hat mit Hilfe von Rationaliiserung und einer verstärkten Auslagerung der Produktion durch 'Subcontracting' ihre Umsatz- und Marktanteile erweitern können. Das 'Mittelfeld' von Betrieben mit eigener Produktion und gelegentlichen direkten Exportaufträgen ist enger geworden. Infolge der verstärkten Produktionsauslagerungen an Subunternehmen und des Strebens nach Selbständigkeit hat sich der Kreis der Klein(st)betrieb sehr stark erweitert. Dabei wird der Produktionsprozeß - wie in Kapitel 4.2 und 4.3 gezeigt wird - zunehmend auch zwischenbetrieblich auf eine Reihe von Kleinproduzenten aufgeteilt.

4.1.2 Das Spektrum der in Sialkot hergestellten Sportartikelarten

Eine zweite Form der Arbeitsteilung innerhalb der Sportartikelbranche bezieht sich auf das Spekturm der in Sialkot produzieren Sportartikelarten. Während die Produktionspalette insgesamt weiterhin überwiegend historisch geprägt ist (vgl. Kap. 2), haben sich in den letzten drei Jahrzehnten eine Reihe von deutlichen Verschiebungen in der Bedeutung der einzelnen Produktionszweige vollzogen. Diese lassen sich am besten anhand der Zusammensetzung von Sialkots Sportartikelexporten verdeutlichen (vgl. Tab. 4.1-2).[5] Darüber hinaus widerspiegeln

5) Da die Sportartikelexporte nur zu einem (über die Jahre hinweg schwankenden) Teil detailliert deklariert werden, wird hier dieser 'deklarierte' Anteil der Sportartikel getrennt ausgewiesen (vgl. Abschnitt D in Tab. 4.1.-2).

sich darin auch Veränderungen in der betrieblichen Zusammensetzung der Branche. Abgesehen von den Exporteuren und einigen wenigen weltmarktintegrieten Sportartikelfirmen hat die überwiegende Mehrzahl der Betriebe ihre Fertigung ausschließlich auf eine einzelne Sportartikelart ausgerichtet. In der Arbeitsteilung von Sialkots Sportartikelbranche zwischen den Produktionszweigen für die verschiedenen Sportartikelarten haben sich in den 80er und 90er Jahren folgende Veränderungen vollzogen:

Tab. 4.1-2 Die Zusammensetzung von Sialkots Sportartikelexporten zwischen 1970/71 und 1993/94 (Angaben in Tsd. Rs.)

	1970/1	1980/1	1985/6	1990/1	1993/4[a]
A. Fußball-Sektor[b]	10.112	178.687	536.066	1.432.347	2.823.929
- in % von (D)	50,7%	63,0%	63,2%	73,5%	73,3%
Davon:					
- Fußball, komplett[c]	7.669	176.935	511.935	1.341.940	2.696.972
- Fußball-Mäntel	2.443	443	13	506	211
- Fußballblasen	.	489	332	2.451	1.451
- Handbälle	.	.	22.421	38.269	57.134
- Volleybälle	.	820	1.375	49.181	68.160
B. Sporthandschuhe	.	37.094	186.296	342.086	843.607
- in % von (D)	.	13,1%	21,9%	17,6%	21,9%
C. Sportartikel vorrangig aus Holz[b], in % von (D)	48,8%	22,5%	13,7%	7,6%	4,7%
Davon:					
Tennis-, Squash- und Badmintonschläger	7.745	37.934	57.761	32.432	16.836
- in % von (D)	38,8%	10,8%	6,8%	1,7%	0,4%
Hockeyschläger	1.456	20.417	39.197	81.553	124.328
- in % von (D)	7,3%	7,2%	4,6%	4,0%	3,2%
Kricketschläger	506	4.355	17.938	29.034	36.450
- in % von (D)	2,5%	1,5%	2,1%	1,5%	0,9%
Poloschläger	45	1.010	1.148	4.231	1.470
- in % von (D)	0,2%	0,4%	0,1%	0,2%	0,04%
übrige Sportartikel, in % von (D)	0,4%	1,5%	1,2%	1,4%	0,1%
D. Deklarierte Sportartikel	19.938	283.710	848.715	1.948.558	3.850.139
- in % von (E)	61,1%	81,2%	82,5%	62,9%	63,9%
E. Sportartikelexporte (insg.)	32.645	349.415	1.028.711	3.098.983	6.028.355

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) Angaben der deklarierten Sportartikel und Sportartikelarten ohne Juni 1994; b) Wie unten aufgeführt; c) Für 1970/71 einschließlich Volley- und Basketbälle.
Quellen: Government of Pakistan: 25 Years of Statistic, 1947-72. Karachi, 1972; Monthly Statistical Bulletin Nr. 8/1981, 7/1986, 8/1991, 7/1994, 8/1994.

Die Fußballherstellung konnte seine Vorrangstellung als größter Sektor der Sialkoter Branche weiter ausbauen. Im Jahr 1993/94 wurden in Sialkot über 29 Mio. Fußbälle hergestellt, während es 1980/81 erst 5,2 Mio. und 1970/71 nur 1,1 Mio. waren (vgl. Tab. 4.1-3). Damit stellen die Fußbälle heute wertmäßig über 73% der Sportartikelexporte Pakistans dar, während sie 1970/71 erst 51% ausmachten (vgl. Tab. 4.1-2). Zugleich setzte sich im Laufe der 80er

Jahre eine wichtige Veränderung innerhalb dieses Produktionszweigs durch, indem die überwiegende Mehrzahl der Bälle nicht mehr aus heimischem Leder, sondern auf der Basis spezieller PVC-Sorten (Kunstleder) hergestellt wird. Diese Umstellung ließ sich weitgehend ohne Veränderungen des Produktionsablaufs in der Fußballherstellung (vgl. Kap. 4.3) realisieren. Sie führte allerdings dazu, daß ein großer Teil der Ledergerberei-Kapazitäten, über die viele Fußballproduzenten verfügten, brach lagen. Die Herstellung von Hand- oder Volleybällen, die weiterhin aus Leder gefertigt werden, konnten allein vom Umfang her keinen Ausgleich schaffen (vgl. Tab. 4.1-3). Außerdem gab es innerhalb des bisherigen Produktionsspektrums keine andere Sportartikelart, die aus Leder herzustellen ist.

Tab. 4.1-3 Exportumfang der wichtigen Sportartikelarten in Sialkot 1970/71 - 1993/94 (in Tsd. Stück)

	1970/1	1980/1	1985/6	1990/1	1993/4[a]
Fußbälle[b]	1.101	5.186	9.458	19.747	29.415
Volleybälle	.	18	27	935	726
Handbälle	.	.	287	430	501
Sporthandschuhe[c]	.	1.235	4.172	7.332	15.629
Tennis-, und Badmintonschläger[d]	2.587	2.047	1.967	1.385	505
Hockeyschläger	257	524	558	899	1.144
Kricketschläger	242	9	88	1.004	739
Poloschläger	13	23	15	84	20
Kricketbälle	27	9	88	1.141	458
Tennisbälle	57	731	2.196	1.312	420
Fußballblasen	.	127	42	203	82

Anmerkungen: . = keine Angaben; a) ohne Produktionsangaben für Juni 1994; b) für 1970/71 einschließlich Volley- und Basketbälle; c) in Paaren, d) einschließlich Squashschläger.
Quellen: Government of Pakistan: 25 Years of Statistic, 1947-72. Karachi, 1972; Monthly Statistical Bulletin Nr. 8/1981, 7/1986, 8/1991, 7/1994.

Um diese Lücke in der Kapazitätsauslastung der Gerbereien im Raum Sialkot zu schließen, etablierte sich die Herstellung von Sporthandschuhen als neuer, das bisherige Prodktionsspektrum erweiternder Industriezweig innerhalb der Sportartikelbranche. Dabei handelt es sich vorrangig um die Produktion von Ski- und Fahrradhandschuhen sowie von Box- oder Motorradhandschuhen. Je nach Auftragslage werden in den Näherein auch einfache Arbeitshandschuhe gefertigt. Für die Sportartikelfirmen mit eigenen Gerbereien war an dieser Umstellung primär wichtig, ihre Produktionseinrichtungen der Lederverarbeitung einer neuen Nutzung zuzuführen. Die Weiterverarbeitung des Leders zu Handschuhen bedeutete für die Fußballproduzenten keine Konkurrenz in Bezug auf die Arbeitskräfte. Da in der Handschuhherstellung andere Techniken des Zuschnitts notwendig sind und die Näharbeiten mit Hilfe von Nähmaschinen durchgeführt werden, konnten die speziellen Handarbeitsfähigkeiten der Fußballnäher nicht genutzt werden. So mußten für diesen Produktionszweig neue Arbeitskräfte

mit anderen, bspw. der Bekleidungsindustrie ähnlichen Vorkenntnissen angeworben bzw. angelernt werden. Innerhalb von nur 13 Jahren hat sich die Produktion von Sporthandschuhen von 1,2 auf 15,6 Mio. Paare (1993/94) gesteigert. Dadurch konnte ihr Exportanteil an den Sportartikeln von 13% auf 22% vergrößert werden. Nach sehr kurzer Zeit ist dieser Produktionszweig damit zum zweitgrößten Sektor innerhalb von Sialkots Sportartikelbranche aufgestiegen. Darüber hinaus unternahmen einige Firmen mit der Herstellung von Lederjacken oder Motorradbekleidung auch bereits den Einstieg in die Sparte der Lederoberbekleidung. Sialkot hat sich dadurch innerhalb Pakistans zu einer Ergänzung bzw. Konkurrenz der exportorientierten Lederindustrie Karachis und Lahores entwickelt.

Der Strukturwandel der in dem Bereich der Fußballherstellung und Lederverarbeitung zum großen Teil gelungen ist, vollzieht sich in dem Bereich der Sportartikel, die vorrangig aus Holz hergestellt werden, als ein weitgehender Bedeutungsverlust dieser Sparte. Entfielen auf diese Sportartikelarten 1970/71 (wertmäßig) knapp die Hälfte der Exporte, so waren es 1980/81 nur noch 23% und 1993/94 schließlich weniger als 5% (vgl. Tab. 4.1-2). Dies markiert die Geschwindigkeit des Niedergangs speziell der Produktion von Tennis-, Badminton- und Squashschlägern, die je nach Auftragslage in den selben Betrieben hergestellt werden. Ihr gemeinsamer Exportanteil sank in dem selben Zeitraum von 39% auf 0,4% sank. Der Bedeutungsverlust vollzog sich in diesem Bereich neben einem Ausweichen auf immer billigere Modelle auch in einem drastischen Rückgang des Produktionsumfangs von 2 Mio. Tennis- und Badmintonschlägern (1980/81) auf nur noch 505 Tsd. im Jahr 1993/94.

Die Tennis- und Badmintonproduktion war Ende der 60er und während der 70er Jahre der erste Sektor, der von Seiten der weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen ausgelagert wurde. Als selbständige Kleinbetriebe suchten sie preiswerte Produktionsräume in dem alten Gewerbegebiet von Mianapura oder in den Vororten Sialkots, wie bspw. nordwestlich der Stadt entlang von Kulluwal und Maralla Road (vgl. Abb. 2-2). Sie arbeiten auch heute ausschließlich als Subunternehmer für Exporteure oder Exportbetriebe. Bereits Mitte der 80er Jahre verfügt kein weltmarktintegriertes Sportartikelunternehmen mehr über eigene Produktionskapazitäten in diesem Bereich. Dies hat dazu geführt, daß in Sialkot weiterhin Tennis- und Badmintonschläger ausschließlich aus Holz hergestellt werden und der Übergang zu neuen Materialien (Fiberglas, Aluminium) und Techniken nicht mitvollzogen wurde. Im Ergebnis hat Sialkots Sportartikelbranche dieses in den letzten Jahren besonders dynamische Segment des Sportartikel-Weltmarkts faktisch komplett verloren.

Anders stellt sich die Situation in der Hockeyschlägerproduktion dar. Sie weist kontinuierliche Produktionssteigerung von 257 Tsd. Stück im Jahr 1970/71 über 524 Tsd. (1980/81) auf 1,1 Mio. Hockeyschläger (1993/94) auf. Allerdings konnte sie damit nicht die Dynamik der Fußball- und Sporthandschuhherstellung ereichen, sodaß ihr Anteil an den gesamten Sportartikelexporten in diesem Zeitraum von 7,3% auf 3,2% zurückging. Da in diesem Bereich weiterhin wichtige weltmarktintegrierte Sportartikelbetriebe engagiert sind, konnten eine Reihe von technischen Veränderungen in der Gestaltung der Hockeyschläger durch den Welthockeyverband, wie bspw. die Vergrößerung der Spielfläche durch eine stärkere Krümmung des

Hockeyschlägers, seine Herstellung aus laminiertem Holz mit integrierter Verstärkung durch Karbon- bzw. Fiberglassfasern mitvollzogen werden. Die neuen Techniken wurden zunächst ausschließlich in die Produktion innerhalb der Fabrikanlagen der weltmarktintegrierten Firmen eingeführt, während Aufträge für einfachere Hockeyschläger vorrangig an Subunternehmen weitergegeben wurden. Schrittweise Veränderungen und die Einbeziehung von Kunstfasern auf der Grundlage eines Produktionsprozesses, in dessen Zentrum weiterhin die Holzverarbeitung steht, waren offensichtlich - ähnlich wie bei der Fußballherstellung - leichter von der Branche zu verarbeiten als ein vollständiger Wechsel der Materialbasis, wie er sich im Bereich der Tennis- und Badmintonschläger vollzogen hat. Dies führte im Resultat dazu, daß hier ein Verlust der Marktanteile an hochwertigen Hockeyschlägern für internationale Begegnungen und Spitzenteams verhindert werden konnte und der Produktionszweig insgesamt sich weiterhin dynamisch entwickelt.

Die übrigen Sportartikelarten wie Kricket- und Poloschläger, Tennis-, Kricket und Federbälle oder Fußballblasen werden ganz überwiegend nur von Kleinproduzenten ohne eigenes Exportgeschäft hergestellt. Ihr Exportanteil liegt in der Regel unter 3-4% des gesamten Branchenexports (vgl. Tab. 4.1-2). Mit Ausnahme der Kricket- und Poloschläger handelt es sich größtenteils um ein Zusatzgeschäft, das gemeinsam mit den Aufträgen über die oben dargestellten wichtigen Sportartikel abgeschlossen werden.

Als Ergebnis dieser Entwicklungen in den letzten zweieinhalb Jahrzehnten läßt sich das Produktionsspektrum in Sialkots Sportartikelindustrie durch folgende Merkmale beschreiben:

* Das historisch geprägte Spektrum der in Sialkot hergestellten Sportartikelarten wurde bisher nicht grundsätzlich überwunden. Mit der Ausnahme der Sporthandschuhe, die arbeitstechnisch keine Innovation darstellen, sondern eher als eine Erweiterung der in Pakistan weit verbreiteten Bekleidungsindustrie anzusehen sind, wurde keine neue Sportartikelart kontinuierlich in die Produktionspalette aufgenommen. Es ist nicht gelungen, die Herstellung neu entwickelter Sportartikel wie beispielsweise Surfbretter, Rollerskates u.ä. in das Produktionsspektrum in Sialkot aufzunehmen. Dadurch konnten viele Modeerscheinungen auf dem Sportartikel-Weltmarkt von Sialkots Sportartikelfirmen nicht bedient werden.
* Die technischen Weiterentwicklungen innerhalb der wichtigen Sportartikelarten, wie Fußball und Hockeyschläger, wurden in Sialkot mitvollzogen, sodaß in diesen Bereichen ein Spitzenplatz auf dem Weltmarkt gehalten werden konnte. Diese Veränderungen bedeuteten vielfach die Integration von Kunstfasern und -stoffen in die Sportartikelherstellung, die zu einem beträchtlichen Teil importiert werden müssen. Dadurch reduziert sich der Standortvorteil Sialkots weitgehend auf die billigen Arbeitskräfte und ihr Knowhow. Der Anteil der volkswirtschaftlichen Verflechtung der Sportartikelproduktion mit einheimischen Rohstoffen, wie bspw. Leder oder Holz, hat sich dadurch deutlich reduziert (vgl. ausführlicher dazu Kap. 4.3).
* Mit dem weitgehenden Niedergang des Produktionszweigs für Tennis-, Badminton- und Squashschläger und dem außergewöhnlichen Nachfrageboom für Fußbälle ist das ursprünglich relativ breite Spektrum von Sportartikelarten einer einseitigen Dominanz der

Fußballherstellung gewichen. Dieser Konzentrationsprozeß auf wenig Sportartikelarten ist primär darauf zurückzuführen, daß die Branche auch aufgrund ihrer Zusammensetzung nicht in der Lage war, gänzlich neue Produkte und Techniken in ihre Produktionspalette aufzunehmen. Dies übersteigt offensichtlich auch die Investitionskraft bzw. die Risikobereitschaft der führenden Exportfirmen. Es ist aber auch ein Zeichen für die mangelnde schulische und berufliche Grundbildung in Pakistan. In Sialkot wäre diese durch spezielle Ausbildungsangebote in innovationsträchtigen und produktionsnahen Bereichen der Sportartikelentwicklung zu ergänzen. Durch solche Einrichtungen könnte der notwendige Technologietransfer erleichtert und die Innovationsfreudigkeit der Branche gefördert werden.

4.1.3 Die Arbeitsteilung der Branche nach Sportartikelarten

Das Spektrum der in Sialkot hergestellten Sportartikelarten widerspiegelt sich in der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung der Branche, in der sich die Betriebe abgesehen von einigen führenden weltmarktintegrierten Firmen auf eine Produktionslinie konzentrieren. Aufgrund des vielfältigen Markts von Subunternehmen und Werkstätten ist es allerdings jedem Betrieb oder Exporteur möglich, grundsätzlich alle in Sialkot angefertigten Sportartikelarten zum Verkauf bzw. Export anzubieten. Dazu ist lediglich das Wissen erforderlich, bei wem welches Produkt in Auftrag zu geben ist und gegebenenfalls deren Herstellung vorzufinanzieren. Das Spektrum von Sportartikeln, die von einem Betrieb verkauft werden, sagt daher noch nichts über dessen eigene Produktionskapazitäten aus.

Um eine detailliertere Aussage über die unterschiedlichen Produktionsausrichungen und die Betriebsgrößen in der Branche zu erhalten, ist es daher notwendig, die Betriebe auf ihre Ausstattung mit entsprechenden Maschinen und Anlagen hin zu untersuchen. Als Grundlage dafür konnten unveröffentlichte Daten des 'Directorate of Industries and Mineral Development' im Punjab über 248 Sportartikelbetriebe in Sialkot ausgewertet werden (vgl. Tab. 4.1-4).[6] Die darin enthaltenden Angaben sind in zweifacher Hinsicht mit einer gewissen Vorsicht zu interpretieren. Zum einen ergibt sich aus dem Vergleich der Produktionsangaben mit den entsprechenden Exporten, daß bei der Erfassung der Betriebe einige Sektoren überdurchschnittlich stark einbezogen wurden, so beispielsweise die Sporthandschuh-, Hockeyschläger- und Fußballblasenherstellung, während andere, wie die Tennis- und Kricketschlägerproduktion, unterrepräsentiert sind.

Zum zweiten können die Produktionsangaben bei einigen, insbesondere den weltmarktintegrierten Firmen auch Verkäufe anderer Sportartikelarten beinhalten, als ihrer eigenen Produktionsausrichtung entspricht. Andererseits beinhaltet diese Branchenübersicht auch die Kleinproduzenten der weniger bedeutenden Sportartikelaten, die in der Exportstatistik nur par-

---

6) Die Angaben sind Bestandteil einer 1985 durchgeführten Betriebsbefragung, deren Ergebnisse in das 1988 erschienene zweibändige 'Directory of Industrial Establishments in the Punjab' einflossen. Für einen Überblick über die insgesamt in Sialkot erfaßten Industriebetriebe und Werkstätten siehe Tabelle 3.4-5.

tiell ausgewiesen sind. Grundsätzlich ermöglichen diese Daten erstmals eine Differenzierung der Gesamtbranche nach den einzelnen Sportartikelarten und verdeutlicht die spezielle Beschäftigungs-, Investitions- und Umsatzsituation in den verschiedenen Sektoren. Ohne die Anteile der einzelnen Zweige an der Gesamtbranche hier im Detail zu diskutieren, lassen sich anhand von Tabelle 4.1-4 folgende charakteristische Merkmale für die verschiedenen Produktionszweige herausarbeiten:

A. Die Fußball- und Hockeyschlägerproduktion stellen die Sektoren mit den höchsten produktiven Investitionen in Maschinen und Anlagen von durchschnittlich 124 bzw. 103 Tsd. Rs. pro Betrieb dar. Demgegenüber gibt ein Hersteller von Hockey-, Kricket oder Federbällen nur knapp 4 Tsd. Rs. für Maschinen aus, um einen Betrieb zu eröffnen.

B. Bei durchschnittlich knapp 9 Beschäftigten in einem Sportartikelbetrieb weisen die Zweige der Fußball-, Hockeyschläger- und Poloartikelproduktion mit durchschnittlich 10-15 Arbeitern und Angestellten einen höheren Beschäftigungsumfang auf. Während die Betriebe für Sporthandschuhe, Tennisbälle, -schläger und Fußballblasen zwischen 5 und 8 Arbeiter beschäftigen, sind in den Werkstätten für Hockey-, Kricket- oder Federbälle nur jeweils 2 bis 4 Personen tätig. Im Verhältnis zu ihren Produktionsanteilen liegen die Beschäftigungseffekte in den Zweigen der Hockey-, Tennis- und Kricketschlägerherstellung sowie der Produktion von Fußballblasen und Tennisbällen jeweils deutlich höher. Dies ist ein Anzeichen dafür, daß hier arbeitsintensiver produziert wird und mit Ausnahme der Hockeyschlägerherstellung Produktionsauslagerungen eine geringere Bedeutung haben.

C. Die Produktionszweige von "kleinen" Sportartikeln nehmen innerhalb von Sialkots Sportartikelindustrie eine größere Bedeutung ein, als die Analyse der Exportangaben nahelegt. Zu diesem Kreis gehören die Hersteller von Tennis-, Kricket-, Hockey- oder Federbällen, Poloschlägern und Sätteln sowie von Fußballblasen, die ganz überwiegend als Vorprodukte für die Fußballproduktion genutzt werden. Mit 37 Betrieben haben sich knapp 15% der Firmen diesen Sportartikelarten zugewandt, die nicht zu den Hauptexportprodukten der Branche gehören. Darunter sind Sektoren, wie die Poloschläger- und Sattel-Herstellung oder die Fußballblasen-Produktion, die mit durchschnittliche 40 bzw. 87 Tsd. Rs. relativ investitionsstark sind, während die verschiedenen "kleinen" Ballarten auch mit geringeren produktiven Investitionen angefertigt werden können. Insgesamt vereinen diese Produktionszweige 8% der produktiven Investitionen und beschäftigen fast jeden zehnten der hier erfaßten Sportartikelarbeiter. Aufgrund der untergeordneten Bedeutung ihrer Produkte für den Export und des mit Ausnahme der Poloartikelhersteller häufig fehlenden direkten Zugangs zum Weltmarkt beträgt ihr gemeinsamer Produktionsanteil nur etwa 4% an der Gesamtbranche.

D. Die umsatzstärksten Betriebe mit durchschnittlich 2,3 bis 1,4 Mio. Rs. Jahresproduktion kommen aus den Sektoren der Fußball-, Sporthandschuh-, Poloartikel- und Hockeyschläger-Herstellung. Demgegenüber erzielen die meisten übrigen Sektoren einen Umsatz zwischen 100 bis 300 Tsd. Rs. je Betrieb, während die Kleinproduzenten von Federbällen sich mit nur 62 Tsd. Rs. zufrieden geben müssen.

Tab. 4.1-4 Die Produktionszweige in Sialkots Sportartikelindustrie

Sportartikelart	Betriebe	prod. Invest.[a]	Beschäftigte	Produktion[b]
Fußball	66	8.086	831	153.899
- je Betrieb	.	122	12,6	2.332
- in % aller Betr.	*26,6*	*47,6*	*37,4*	*47,5*
Sporthandschuhe	58	4.073	492	109.633
- je Betrieb	.	70	8,5	1.890
- in % aller Betr.	*23,4*	*24,0*	*22,2*	*33,8*
Hockeyschläger	20	2.051	294	29.343
- je Betrieb	.	103	14,7	1.467
- in % aller Betr.	*8,1*	*12,1*	*13,2*	*9,1*
Tennisschläger	35	572	220	11.024
- je Betrieb	.	16	6,3	315
- in % aller Betr.	*14,1*	*3,4*	*9,9*	*3,4*
Kricketschläger	32	799	172	8.347
- je Betrieb	.	25	5,4	261
- in % aller Betr.	*12,9*	*4,7*	*7,7*	*2,6*
Fußballblasen	11	962	61	2.552
- je Betrieb	.	87	5,5	232
- in % aller Betr.	*4,4*	*5,7*	*2,7*	*0,8*
Tennisbälle	8	229	57	1.553
- je Betrieb	.	29	7,1	194
- in % aller Betr.	*3,2*	*1,3*	*2,6*	*0,5*
Poloartikel/Sättel	4	161	40	6.231
- je Betrieb	.	40	10	1.558
- in % aller Betr.	*1,6*	*0,9*	*1,8*	*1,9*
Kricket-/Hockeybälle	9	35	39	1.010
- je Betrieb	.	4	4,3	112
- in % aller Betr.	*3,6*	*0,2*	*1,8*	*1,9*
Federbälle	5	19	13	310
- je Betrieb	.	4	2,6	62
- in % aller Betr.	*2,0*	*0,1*	*0,6*	*0,1*
Zusammen	248	16.987	2.219	323.902
- je Betrieb	.	68	8,9	1.306

Anmerk.: a) produktive Investitionen = Investitionen in Maschinen und Anlagen, in Tsd. Rs.; b) in Tsd. Rs.
Quelle: Unveröffentlichte Daten des Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab für das Directory of Industrial Establishments in the Punjab, 1988; eigene Berechnungen.

Diese Analyse verdeutlicht, wie stark die sportartikelspezifische Arbeitsteilung zwischen den Betrieben und Werkstätten auch ihre jeweilige ökonomische Stellung innerhalb der Branche beeinflußt. Dabei entscheidet allerdings die Ausrichtung der Produktion auf bestimmte Sportartikelarten nicht allein über die Partizipationsmöglichkeiten der einzelnen Betriebe an dem Produktionsprozeß der Gesamtbranche. Vielmehr hängt die große Bandbreite von 'Groß'-betrieben und Kleinproduzenten, die ebenfalls innerhalb der Sektoren für die verschiedenen Sportartikelarten zu finden ist, auch von den im folgenden Abschnitt dargestellten unterschiedlichen Investitionsmöglichkeiten und -strategien der Sportartikelfirmen ab.

4.1.4 Die Investitionsklassen in der Sportartikelbranche

Die dritte charakteristische Form der Arbeitsteilung in der Sportartikelindustrie betrifft die unterschiedliche Partizipation der verschiedenen Betriebe und Werkstätten an der Gesamtproduktion der Branche. Im Zentrum steht dabei die Frage, wie die Investitionen innerhalb der Branche und ihrer Sektoren verteilt sind und welche Konsequenzen sich daraus für die Produktionskapazitäten und Vermarktungsmöglichkeiten ergeben.

Bei dem in Sialkots Sportartikelindustrie gegebenen breiten Spektrum von Groß- und Mittelbetrieben und kleinen Werkstätten werden die Investitionen in sehr unterschiedlicher Weise eingesetzt, wie im folgenden am Beispiel von 66 Fußballproduzenten verdeutlicht wird (vgl. Tab. 4.1-5). In ihrer Gesamtheit verwenden sie über die Hälfte der Investitionen für Grundstücke und Gebäude, während weniger als ein Viertel als produktive Investitionen für Maschinen und Produktionsanlagen ausgegeben werden. Die sonstigen Investitionen umfassen Fahrzeuge, Einrichtungsgegenstände etc. für die im Durchschnitt 23% aufgewandt wird. Hinter diesem Durchschnittswert verstecken sich allerdings sehr unterschiedliche Investitionsstrategien und Unternehmenskonzeptionen.

Tab. 4.1-5 Die Verwendung der Investitionen in der Fußballindustrie

Anteil der produktiven Investitionen	Anzahl der Betriebe[a]	Gesamt-investitionen	produktive Investitionen[b]	Investitionen in Boden und Gebäude	sonstige Investitionen
< 20%	15	17.474	1.523	11.964	3.987
	22,7%	100,0%	8,7%	68,5%	22,8%
20 - 49%	22[c]	12.701	4.145	5.196	3.360
	33,3%	100,0%	32,6%	40,9%	26,5%
50 - 79%	7[d]	3.256	1.950	781	525
	10,6%	100,0%	59,9%	24,0%	16,1%
> 80%	22[e]	500	468	-	32
	33,3%	100,0%	93,6%	0,0%	6,4%
Alle	66	33.931	8.086	17.941	7.904
	100,0%	100,0%	23,8%	52,9%	23,3%

Anmerkungen: a) abs. und in % aller Betriebe; b) Produktive Investitionen = Investitionen in Maschinen und Anlagen, jeweils in Tsd. Rs.; c) davon 10 Betriebe ohne eigenen Grund- oder Hausbesitz; d) davon 2 Betriebe ohne eigenen Grund- oder Hausbesitz; e) alle 22 Betriebe ohne eigenen Grund- oder Hausbesitz und 18 Betriebe ausschließlich mit produktiven Investitionen.
Quelle: Unveröffentlichte Daten des Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab für das Directory of Industrial Establishments in the Punjab, 1988; eigene Berechnungen.

Mehr als jeder fünfte Betrieb gibt weniger als 20% seiner Investitionen für Maschinen und Anlagen aus. Im Durchschnitt dieser Betriebsklasse beträgt ihr Anteil nur knapp 9%. Demgegenüber werden über zwei Drittel des Geldes in Grundstücke und Gebäude angelegt. Bei diesen Betrieben handelt es sich überwiegend um Exportbetriebe und Exporteure mit einer guten Ertragslage, die große Teile der Produktion an Subunternehmer ausgelagert haben. Trotz durchschnittlicher Gesamtinvestitionen von über 1,1 Mio. Rs. je Betrieb fließen in dieser Be-

triebsklasse nur 101 Tsd. Rs. in Produktionsanlagen. Dies liegt deutlich niedriger als in den beiden mittleren Investitionsklassen, in denen dafür 188 Tsd. Rs. bzw. 279 Tsd. Rs. ausgegeben werden, obwohl ihre betrieblichen Gesamtinvestitionen um über 50% niedriger ausfallen als bei der erstgenannten Gruppe.

Bei den Betrieben mit weniger als 20%-igem Anteil der produktiven Investitionen ist es ganz überwiegend nicht der Kapitalmangel, sondern eine bewußte Unternehmensstrategie, die zu diesen Investitionsentscheidungen geführt hat. Der Schwerpunkt der Unternehmenskonzeption liegt weniger in der Ausgestaltung und Effektivierung des eigenen Produktionsprozesses, als vielmehr in der Anwerbung von Exportaufträgen, für die auch eine repräsentativ gestaltete Betriebsanlage mit günstigem Standort eine gewisse Bedeutung besitzt. Die Herstellung der Sportartikel wird vorrangig an Subunternehmen weitervermittelt. Zusätzlich werden die Investitionen in Grund und Boden immer auch als eine zusätzliche sichere Kapitalanlage angesehen, mit der weitere Einnahmequellen erschlossen werden.

Allein drei Viertel der produktiven Investitionen der Gesamtbranche entfallen auf die 29 Fußballbetriebe (44%) der beiden mittleren Investitionsklassen. Bei diesen Betrieben spielen die Investitionen in Maschinen und Anlagen mit Anteilen von 33% bzw. 60% eine deutlich stärkere Rolle als in der zuerst beschriebenen Betriebsklasse. Darunter befinden sich 11 weltmarktintegrierte Exportfirmen mit Gesamtinvestitionen zwischen 1-1,5 Mio. Rs., die durchschnittlich etwa ein Viertel bzw. zwei Fünftel ihrer Investitionen für Grundstücke und die Fabrikgebäude aufgewandt haben. Dabei setzt sich hier eine Tendenz fort, die oben bereits angedeutet wurde. Je höher die Gesamtinvestitionen eines Betriebs, desto stärker wird der Ausgabenanteil für Gebäude, Grundstück und Fahrzeuge etc. erweitert.Dies betrifft nicht nur die Ausgabenverteilung, sondern auch ihre absolute Höhe. So liegen die durchschnittlichen produktiven Investitionen der drei Exportbetriebe in der Klasse mit 50-78% produktiven Investitionen bei 634 Tsd. Rs. je Betrieb und 1.055 Tsd. Rs. Gesamtinvestitionen, während die 8 Exportbetriebe der Klasse mit 20-49% produktiven Investitionen bei betrieblichen Gesamtausgaben von 1.541 Tsd. Rs. nur 503 Tsd. Rs. in Maschinen und Anlagen investieren.

Daneben gehören zu diesen beiden Investitionsklassen auch 18 Kleinbetriebe mit einer Investitionshöhe von durchschnittlich nur 26 bzw. 22 Tsd. Rs. je Betrieb, wovon sie ein Drittel bzw. die Hälfte für Maschinen ausgeben. Bei den Kleinproduzenten (mit weniger als 100 Tsd. Rs. Gesamtinvestitionen) ist der grundsätzliche Kapitalmangel die Ursache für ihre Investitionsprioritäten. Aufgrund ihrer knappen Finanzen arbeiten 10 dieser Kleinproduzenten (55%) in gemieteten Räumen oder Grundstücken, während dies bei den Betrieben mit höherem Investitionsvolumen nur eine Firma (6%) betrifft.

Grundsätzlich räumen diese Unternehmen - unabhängig von ihrer jeweiligen Finanzstärke - dem Produktionsprozeß einen hohen Stellenwert ein. Es zeigt sich aber auch, daß ab einer gewissen Höhe der Kapitalausstattung Investitionen zunehmend in Bereiche außerhalb des eigentlichen Produktionsablaufs fließen. Dabei ist allerdings auch zu berücksichtigen, daß aufwendig und beispielsweise nach gesundheitlichen und Arbeitsschutzgesichtspunkten gestaltete Produktionshallen auch zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen beitragen können. Außer-

dem benötigen Exportbetriebe zur Abwicklung ihrer internationalen Geschäftsbeziehungen mehr Büroräume oder zum Einsammeln der Fußbälle aus den Werkstätten im Umland Siakots entsprechende Fahrzeuge und haben von daher andere Prioritäten in ihren Investitionsentscheidungen zu setzen als Kleinproduzenten, bei denen diese Aufgaben nicht anfallen bzw. in anderer Form erledigt werden.

Die Klasse der 22 Betriebe mit über 80% produktiven Investitionen besteht bei einer Ausnahme nahezu vollständig aus Kleinproduzenten ohne eigenes Exportgeschäft. Mit durchschnittlichen Gesamtinvestitionen von nur 23 Tsd. Rs. pro Betrieb arbeiten sie ausschließlich in angemieteten Räumen oder Grundstücken. Mit Ausgaben von 21 Tsd. Rs. oder 94% für Maschinen führen sie überwiegend nur einzelne Produktionsschritte durch. Allein 18 Betriebe dieser Klasse gaben ihre Investitionen ausschließlich für Maschinen aus. In diesen Werkstätten zeigt sich, daß viele als ersten Schritt zur eigenen Selbständigkeit in Maschinen investieren. Dies geschieht zunächst überwiegend aus mangelnden weitergehenden Ersparnissen. In einer späteren Phase betrifft dies allerdings auch Betriebe, die entweder nicht genügend Gewinne erwirtschaften, um davon Investitionen in Grundstücke, Gebäude oder Einrichtungen tätigen zu können, oder deren Betriebsleiter seine Einnahmen vorrangig für außerbetriebliche, d.h. überwiegend familiäre Zwecke einsetzt.

Anhand der unterschiedlichen Investitionsstrategien und -möglichkeiten ist deutlich geworden, daß es zur Diskussion der Auswirkung von Investitionen auf die Partizipationsmöglichkeiten am Sportartikelgeschäft speziell die Verteilung der produktiven Investitionen auf die verschiedenen Betriebe und die sportartikelspezifischen Produktionszweige zu untersuchen ist (vgl. Tab. 4.1-6). Die Investitionen in Maschinen und Produktionsanlagen widerspiegeln sehr viel direkter als die Gesamtinvestitionen die Produktionskapazitäten der einzelen Betriebe und ermöglichen daher einen realitätsgerechteren Vergleich der Produktionsanteile unterschiedlich ausgestatteter Betriebe und Werkstätten. Wie oben gezeigt, sind die z.T. enorm hohen Investitionen in Grund und Boden sowie in Gebäude in dieser Hinsicht eher als ein Indikator über die Akkumulationskraft der Betriebe zu betrachten, die es ihnen ermöglicht, Grundstücke in guter Lage zu erwerben und repräsentative Neubauten zu errichten. Daher liegt die Bandbreite der produktiven Investitionen von 907 Tsd. Rs. bis 8,7 Tsd. Rs. pro Betrieb bei einem Verhältnis von etwa 100:1 deutlich enger als bei den Gesamtinvestitionen mit über 400:1 (vgl. Tab. 4.1-1 und 4.1-6).

Eine Analyse der produktiven Investitionen ermöglicht Aussagen über die an ihrer Produktionsausstattung orientierten Differenzierung zwischen den Kleinproduzenten und den 'Groß'-betrieben der weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen. Die einzelnen Investitionsgruppen der Sportartikelbetriebe in Tab. 4.1-6 lassen sich in zwei elementare Klassen einteilen.

Tab. 4.1-6 Die Sportartikelbetriebe nach Investitionsklassen und Sportartikelarten

Sportartikelart	Betriebe	prod. Inestitionen[a]	Beschäftigte	Produktion[b]
A. Betriebe mit produktiven Investitionen ab 500 Tsd. Rs.				
Fußball	5	4.428	178	44.373
Sporthandschuhe	3	2.616	111	78.000
Hockeyschläger	1	1.463	89	10.831
Fußballblasen	1	500	7	750
Zusammen	10	9.007	385	133.954
- je Betrieb	.	907	38,5	13.395
- in % von (E)	*4,0%*	*53,0%*	*17,3%*	*41,4%*
B. Betriebe mit prod. Invest. ab 100 bis unter 500 Tsd. Rs.				
Fußball	13	2.950	390	80.243
Hockeyschläger	1	389	81	8.227
Sporthandschuhe	3	335	67	10.593
Kricketschläger	1	330	31	2.000
Tennisbälle	1	140	21	458
Tennisschläger	1	150	14	1.135
Fußballblasen	1	300	12	500
Zusammen	21	4.594	616	103.156
- je Betrieb	.	219	29,3	4.912
- in % von (E)	*8,5%*	*27,0%*	*27,8%*	*31,8%*
C. Betriebe mit prod. Investitionen ab 20 bis unter 100 Tsd. Rs.				
Sporthandschuhe	23	742	179	16.696
Fußball	9	332	97	15.202
Tennisschläger	7	250	85	5.293
Hockeyschläger	5	122	68	7.567
Kricketschläger	13	319	62	3.245
Poloartikel/Sättel	3	149	34	5.931
Fußballblasen	3	100	18	691
Tennisbälle	1	33	8	325
Zusammen	64	2.047	551	54.950
- je Betrieb	.	32	8,5	845
- in % von (E)	*25,8%*	*12,0%*	*24,8%*	*17,0%*
D. Betriebe mit prod. Investitionen unter 20 Tsd. Rs.				
Fußball	39	376	166	14.081
Sporthandschuhe	29	380	135	4.344
Tennisschläger	27	172	121	4.596
Kricketschläger	18	150	79	3.102
Hockeyschläger	13	77	56	2.718
Kricket-/Hockeybälle	9	35	39	1.010
Tennisbälle	6	56	28	770
Fußballblasen	6	62	24	611
Federbälle	5	19	13	310
Poloartikel/Sättel	1	12	6	300
Zusammen	153	1.339	667	31.842
- je Betrieb	.	8,7	4,4	209
- in % von (E)	*61,7%*	*7,9%*	*30,1%*	*9,8%*
E. Alle Investitionsklassen und Sportartikelarten				
Zusammen	248	16.987	2.219	323.902
- je Betrieb	.	68	8,9	1.306

Anmerkungen und Quelle siehe nächste Seite

Anmerkungen zu Tab. 4.1-6:
a) produktive Investitionen = Investitionen in Maschinen und Anlagen, in Tsd. Rs.; b) in Tsd. Rs.
Quelle: Unveröffentlichte Daten des Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab für das Directory of Industrial Establishments in the Punjab, 1988; eigene Berechnungen.

Die Klasse der Betriebe ab 100 Tsd. Rs. produktiver Investitionen umfaßt überwiegend weltmarktintegrierte Exportbetriebe der Fußball-, Sporthandschuh-, Hockey- und Kricketschläger-Produktion sowie einige Großproduzenten mit gelegentlichem Exportgeschäft, die Fußballblasen, Tennisschläger oder -bälle herstellen. Es handelt sich um eine kleine Gruppe von 31 Betrieben (12%) mit 45% der direkt Beschäftigten, die allerdings 80% der produktiven Investitionen und 73% des gesamten Branchenumsatzes auf sich vereint. Sektoral betrachtet sind die Fußballproduktion mit 18 Betrieben und die Handschuhhersteller mit 6 Firmen besonders stark vertreten. Dabei dürften insbesondere die Hockeyschlägerproduzenten in dieser Klasse primär aufgrund ihrer Untererfassung in der Gesamtheit der hier betrachteten Betriebe etwas unterrepräsentiert sein. Zu diesen drei Sektoren gehören allein 84% der Betriebe und 98% der Produktion dieser Klasse. Die hohen Umsätze in den beiden Investitionsgruppen A und B von durchschnittlich 13 bzw. 5 Mio. Rs. sind in erster Linie auf den direkten Zugang zum Weltmarkt der meisten hier vertretenen Firmen zurückzuführen. Neben ihren ausgedehnten Kapazitäten in Ledergerbereien oder bspw. in der Holzverarbeitung basieren sie vorrangig auf der Auslagerung vieler Herstellungsprozesse auf Kleinproduzenten, die als Subunternehmen engagiert werden.

In den Produktionsbereichen, die nicht (oder nicht mehr) zu den Hauptexportprodukten der Sportartikelbranche zählen, gehören jeweils nur ein oder in einem Fall zwei Betriebe zu dieser Investitionsklasse. Die Hersteller von Tennisbällen, Fußballblasen oder auch Tennisschlägern haben sich mit Hilfe ihrer Investitionen von 140 bis 500 Tsd. Rs. zu Großproduzenten innerhalb ihrer Sektoren entwickelt, die teilweise über umfangreiche Anlagen der Gummi- bzw. Holzverarbeitung verfügen. Sie stellen generell ein Endprodukt her, arbeiten aber, ebenso wie einige Sporthandschuhproduzenten in der Investitionsgruppe B (vgl. Tab. 4.1-6), zu nicht unwesentlichen Teilen im Auftrag anderer Sialkoter Exportfirmen oder Exporteure. Bei der Herstellung von Tennisbällen, Fußballblasen und auch Tennisschlägen widerspiegelt sich dies darin, daß sie in dieser Klasse die geringsten Umsätze pro Betrieb aufweisen.

Die Sportartikelfirmen mit produktiven Investitionen von unter 100 Tsd. Rs. stellen überwiegend Kleinproduzenten dar, zu denen aus der Gruppe C unter den Poloartikel-, Fußball- und Hockeyschläger-Herstellern auch einige Exportfirmen kommen. Zu dieser Klasse gehören 87% der hier betrachteten Sportartikelbetriebe mit 55% der Beschäftigten, die nur über knapp ein Fünftel der produktiven Investitionen der Gesamtbranche verfügen und damit 27% zum Branchenumsatz beitragen. Anteilig sind die Zweige der Sporthandschuh-, Hockey-, Kricket- und Tennisschläger-Produzenten in dieser Klasse stärker vertreten, als im Durchschnitt der Gesamtbranche. Die Hersteller von Poloschlägern und Sätteln, von Kricket-, Hockey- oder Federbällen sind ausschließlich in dieser Klasse vertreten, die letzteren wiederum allein in der niedrigsten Investitionsklasse der Gruppe D (vgl. Tab. 4.1-6).

Die Betriebe mit 20 bis unter 100 Tsd. Rs. produktiven Investitionen stellen überwiegend Endprodukte für lokale Exportbetriebe her. In der Fußball-, Hockeyschläger- und Sporthandschuh-Produktion werden von einigen Werkstätten nur zwei oder drei Bearbeitungsstufen ausgeführt (vgl. dazu ausführlicher Kap. 4.2 und 4.3). In der Ausstattung unterscheiden sie sich von den Betrieben in Gruppe D vor allem durch zusätzliche Bandsägen in der Holzverarbeitung, einfachen Gerbereianlagen oder durch rein quantitativ erweiterte Kapazitäten aufgrund einer größeren Anzahl von 4-10 Nähmaschinen in der Sporthandschuh-Herstellung. Mit durchschnittlich 8-9 Arbeitern erzielen diese Betriebe einen Jahresumsatz von ca. 845 Tsd. Rs. und damit weniger als ein Fünftel der Betriebe in Gruppe B.

In den Werkstätten mit produktiven Investitionen von unter 20 Tsd. Rs. arbeiten 30% der Beschäftigten der Sportartikelbranche. In diesen knapp 62% aller Betriebe mit etwa 4 bis 5 Arbeitern werden überwiegend nur Teilfertigungen oder einzelne Produktionsschritte ausgeführt. Die Investitionen reichen zumeist nur für eine Kreissäge, eine Stanzmaschine für Fußbälle oder 2-5 Nähmaschinen, die in vielen Fällen als gebrauchte Maschinen gekauft werden. Die Hersteller von Kricket-, Hockey, Tennis- und Federbällen benötigen nur sehr einfache Geräte, sodaß sie auch in dieser Investitionsklasse zu den Produzenten von Endprodukten zählen. Die untergeordnete Bedeutung dieser Produkte innerhalb von Sialkots Sportartikelbranche kommt neben der Anzahl der betreffenden Werkstätten auch darin zum Ausdruck, daß sie mit einem Produktionswert von 62 bis 128 Tsd. Rs. pro Betrieb die niedrigsten Jahresumsätze in der gesamten Branche aufweisen.

4.2 Die innerstädtische Arbeitsteilung und die Akteure in der Kleinproduktion von Hockey- und Tennisschlägern

Die Bedeutung der Arbeitsteilung ist im vorangegangenen Kapitel 4.1 für die Sportartikelbranche als Ganzes herausgearbeitet worden. Anhand des holzverarbeitenden Produktionszweigs soll nun verdeutlicht werden, in welcher Form sich die Arbeitsteilung auch innerhalb der einzelnen Produktionssektoren fortsetzt und ein charakteristisches Merkmal der Betriebsstruktur bildet. Dabei steht die Hockeyschlägerproduktion - im Unterschied zur anschließend in Kapitel 4.3 behandelten Fußballherstellung - speziell für die innerstädtische Arbeitsteilung in Sialkots Sportartikelindustrie. Konkret wird anhand einer Fallstudie über die Hockey- und Tennisschlägerproduzenten in der Nasir Road das Spektrum der Kleinbetriebe und ihrer Akteure dargestellt.

In Kapitel 4.2.1 werden die unterschiedlichen Betriebstypen innerhalb der holzverarbeitenden Sportartikelindustrie in der Nasir Road vorgestellt und die Arbeitsteilung in der Hockey- und Tennisschlägerherstellung erläutert. Dies zielt darauf ab, zu ermitteln, welche unterschiedlichen Produktionskapazitäten sich dabei in den verschiedenen Kleinbetrieben und Werkstätten herausgebildet haben. In den beiden folgenden Abschnitten wird die Zusammensetzung der Akteure innerhalb der städtischen Sportartikel-Kleinproduzenten analysiert. Zunächst wird in Kapitel 4.2.2 der Frage nachgegangen, welche Voraussetzungen bei den Werkstatt- und Betriebsleitern dazu geführt haben, daß sie einen eigenen Klein(st)betrieb eröffneten und welche unterschiedlichen Unternehmensstrategien sie dabei verfolgen. Daneben sind die Arbeiter in den Kleinbetrieben vorzustellen. Dabei steht in Kapitel 4.2.3 ihre Bindung an die Sportartikelbranche im Mittelpunkt des Interesses. Die konkrete Ausgestaltung der Beschäftigungsverhältnisse in den Kleinbetrieben der Nasir Road wird abschließend in Kapitel 4.2.4 auf ihre Verbindlichkeit und die Einkommensmöglichkeiten der Arbeiter hin untersucht.

4.2.1 Betriebstypen und Arbeitsteilung in der Hockey- und Tennisschlägerproduktion der Nasir Road

Ein wichtiger Standort der holzverarbeitenden Sportartikelproduktion in Sialkot liegt in der Nasir Road im Nordwesten des Stadtgebiets. Die Nasir Road ist eine Nebenstraße, die nicht dem Durchgangsverkehr dient. Sie erschließt ein gemischtes Industrie- und Wohngebiet nördlich der Eisenbahnlinie bzw. der Abbott Road zwischen Khadim Ali Road im Osten, *Kutchery* bzw. Jail Road im Westen und reicht bis zum *Bhed Nala* im Norden (vgl. Abb. 2-2). Die südliche Hälfte der Nasir Road wurde im Laufe der 60er Jahre in die Stadtentwicklung einbezogen. Ihr nördliches Ende dagegen wies noch in der zweiten Hälfte der 80er Jahre neben neu geschaffenen Wohnhäusern und Betriebsstätten eine Reihe von Freiflächen und an ihrem nördlichen Ende einen zum Teil unklaren Straßenverlauf auf.

Die Nasir Road einschließlich ihres Mündungsbereichs an der Abbott Road ist Standort von insgesamt 25 Produktionsstätten, Industriebetrieben und Exporteuren. Den Schwerpunkt

des verarbeitenden Gewerbes in der Nasir Road bildet mit 20 Betrieben die Sportartikelbranche. Daneben gibt es 4 Kleinbetriebe für chirurgische Instrumente und einen Möbelhersteller, der früher in der Holzverarbeitung für Hockeyschläger tätig war (vgl. Tab. 4.2-1). Unter den Sportartikelbetrieben hat sich hier mit 13 Betrieben eine Konzentration von Produktionsstätten zur Herstellung von Hockey- oder Tennisschlägern einschließlich ihrer holzverarbeitenden Zulieferer herausgebildet. Innerhalb dieses Sektors dominiert an dem innerstädtischen Standort die Hockeyschlägerproduktion mit 10 Betrieben gegenüber drei Kleinbetrieben, die zur Tennisschlägerherstellung beitragen. Aufgrund des in Kapitel 4.1.2 dargelegten Bedeutungsverlustes der Tennisschläger-Exporte für Sialkot sind viele Produktionsstätten an den Stadtrand und in die Vororte ausgelagert worden. So kommt in dieser Zusammenstellung der Sportartikelproduzenten in der Nasir Road auch die unterschiedliche Bedeutung der beiden Sportartikelarten zum Ausdruck.

Tab. 4.2-1 Sektorale und Vermarktungsausrichtung der Kleinproduzenten sowie der Industrie- und Exportbetriebe in der Nasir Road[a]

	Anzahl der Betriebe	
I. Weltmarktorientierte Sektoren		
A. Sportartikelbetriebe		
* Exporteure[b] (ohne eigene Produktion)	3	
* Weltmarktintegrierte Sportartikelfirmen (mit eigener Fußball- bzw. Kricketschläger und gummiverarbeitender Produktion)	2	
Exportbetriebe (zusammen)	5	20,0%
* Kleinproduzenten und Werkstätten zur		
- Holzverarbeitung für Sportartikel[b]	6	
- Hockeyschläger-Produktion	4	
- Tennisschläger-Produktion	1	
- Boxhandschuh-Produktion	2	
Sportartikel-Kleinbetriebe (zusammen)	13	52,0%
B. Chirurgische Instrumente-Betriebe		
* Werkstätten mit einem Produktionsschritt	2	
* Kleinproduzenten mit mehreren Produktionsschritten	2	
Chirurgische Instrumente-Kleinbetriebe (zusammen)	4	16,0%
II. Binnenmarktorientierte Sektoren		
* Sportartikel-Kleinproduzenten zur		
- Hockeyschläger-Produktion	1	
- Tennisschläger-Produktion	1	
* Möbel-Kleinproduzent	1	
Binnenmarktorientierte Kleinbetriebe (zusammen)	3	12,0%
Alle Betriebe	25	100,0%

Anmerkung: a) einschließlich 2 Betriebe am Ausgang der Nasir Road auf der Abbott Road; b) einschließlich 1 Betrieb am Ausgang der Nasir Road auf der Abbott Road.
Quelle: Eigene Erhebung.

In der Nasir Road widerspiegelt sich auf kleinstem Raum das für Sialkot typische breite Spektrum von Betriebstypen, die das verarbeitende Gewerbe und insbesondere ihre exportorientierten Zweige charakterisiert (vgl. Kap. 4.1.1). Insgesamt fünf Betriebe der Nasir Road (20,0%) verfügen über einen direkten und unmittelbaren Zugang zum Weltmarkt. Sie gehören alle zur Sportartikelbranche. Drei Sportartikelexporteure haben lediglich ein Büro in der Nasir Road und besitzen darüber hinaus keine eigenen Produktionsanlagen. Ein Exporteur hat parallel drei Firmen angemeldet, sodaß er neben den Sportartikeln auch chirurgische Instrumente und andere Produkte aus Sialkot anbieten kann.

Der Betriebstyp der weltmarktintegrierten Sportartikelfirma mit eigener Produktion ist in der Nasir Road durch zwei Betriebe vertreten. Ein Großbetrieb mit über 80 Arbeitern hat seine Produktion auf mehrere unterschiedliche Produktlinien ausgedehnt. Neben der Herstellung von Fußbällen und Kricketschlägern hat sich diese Firma vorrangig auf die Erzeugung von Gummiprodukten spezialisiert. Dies umfaßt sowohl Sportartikel, wie Fußballblasen und Tennisbälle, als auch Gummiartikel zum allgemeinen Gebrauch, wie beispielsweise Gummimatten und -rohre. Der zweite Exportbetrieb konzentriert sich allein auf die Fußballherstellung, für die in seiner Produktionsstätte 37 Beschäftigte arbeiten. Hier werden mit Ausnahme des Zusammennähens alle Produktionsschritte im eigenen Betrieb ausgeführt.[1]

Bei den übrigen 20 Betrieben in der Nasir Road (80%) handelt es sich um Kleinproduzenten und Werkstätten, die überwiegend und in ihrer Mehrzahl ausschließlich für lokale Auftraggeber arbeiten. Dabei ist nur ein Möbelhersteller auch von seinem Produkt her ausschließlich auf den pakistanischen Binnenmarkt ausgerichtet. Unter den zumeist vermittelt auf den Weltmarkt orientierten Kleinbetrieben dominieren hier 15 Sportartikelhersteller (60%) gegenüber 4 Produzenten von chirurgischen Instrumenten (16%).

Bei der Untersuchung der Arbeitsteilung und betrieblichen Differenzierung unter den Kleinproduzenten in der holzverarbeitenden Sportartikelindustrie gilt es, wichtige Unterschiede zwischen den Hockey- und Tennisschläger-Produzenten zu beachten. In der Tennisschlägerherstellung gibt es in Bezug auf die Arbeitsteilung nur zwei unterschiedliche Betriebstypen. Zum ersten gehören die Betriebe mit vollständiger eigener Endfertigung. Zum zweiten Betriebstyp zählen jene Hersteller, die nicht über eine eigene Bandsäge verfügen und daher den Holzzuschnitt bei Subunternehmern in Auftrag geben müssen. Die vielfältigeren Formen der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung haben sich in der Hockeyschläger-Produktion herausgebildet, die daher im Mittelpunkt der folgenden Untersuchung steht. Zu ihrem Verständnis ist es notwendig, die einzelnen Produktionsschritte zur Herstellung von Hockeyschlägern darzustellen.

Der Produktionsablauf zur Herstellung von Hockeyschlägern beginnt mit dem Zuschnitt des Maulbeerholzes in etwa ein Meter lange Blöcke mit ca. 8 cm^2 Grundfläche. Diese werden mindestens sechs Monate zum Trocknen luftig gelagert. Dies geschieht zumeist auf den Dächern der Produktionsbetriebe oder der Sägewerke. Im zweiten Schritt werden die Holzblöcke gebogen, damit der Hockeyschlägerkopf seine erweiterte Spielfläche erhält. Um ihn biegbar zu machen und um zu verhindern, daß er bricht, wird der Maulbeer-Holzblock in

1) Näheres zur Arbeitsteilung in der Fußballproduktion siehe ausführlich in Kapitel 4.3.

einer Wanne mit kochendem Wasser erhitzt und aufgeweicht. In diesem Zustand wird er in eine in Sialkot entwickelte elektrische Spindelpresse gelegt und in die Form eines "U" gebogen. In dieser Form wird das Holz in eine mit einfachem Feuer beheizten Trockenkammer gebracht. Nach dem Trocknen wird das Maulbeerholz noch einmal an der Bandsäge bearbeitet, in dem das "U" im dritten Schritt am unteren, gebogenen Ende durchgetrennt wird und danach die beiden Stücke jeweils der Länge nach halbiert werden. Damit sind aus einem (gebogenen) Holzblock in der Rohform die Kopfteile für vier Hockeyschläger entstanden. An dem oberen (nicht verbogenen) Ende werden sie mit zwei Schnitten angespitzt, damit dort später der Griff eingefügt werden kann. Parallel zum Biegen und Trocknen des Maulbeerholzes ist in einem weiteren Produktionsschritt an der Bandsäge der Zuschnitt von Maulbeer- und Weidenholz - früher auch von Rohr - für die verschiedenen Lagen aus denen sich der Griff des Hockeyschlägers zusammensetzt, erfolgt. Nach diesen vier Arbeitsgängen ist der Maschineneinsatz zur Herstellung von Hockeyschlägern abgeschlossen.

Mit den nächsten Produktionsschritten beginnt die intensive Handarbeitsphase. Zunächst wird der gebogene Holzblock grob mit einer Axt behauen und anschließend die Rundungen gefeilt. Der Griff wird mit seinen verschiedenen Lagen geleimt und ebenfalls gefeilt bzw. gedrechselt. Anschließend werden die beiden Teile zusammengefügt, geleimt und erneut gefeilt, insb. der Übergang zwischen Griff und Kopf des Hockeyschlägers. Schließlich werden im letzten Arbeitsgang die Hockeyschläger lackiert, die Frotteegriffe montiert und die Markennamen aufgeklebt. Danach können sie von der exportierenden Firma inspiziert, verpackt und verschickt werden.

Zur genaueren Darstellung der vielfältigen Formen der Arbeitsteilung werden anhand einer Fallstudie von 11 Klein(st)betrieben des holzverarbeitenden Sportartikelsektors in der Nasir Road die Unternehmensstrategien der Eigentümer von Kleinbetrieben (Kap. 4.2.2), die Zusammensetzung der Arbeiter (Kap. 4.2.3) und die Beschäftigungsverhältnisse (Kap. 4.2.4) analysiert. Die Fallstudie umfaßt vier Hockey- und einen Tennisschlägerproduzenten sowie sechs holzverarbeitende Kleinbetriebe, von denen sich vier auf die Zuarbeit zur Hockeyschlägerherstellung spezialisiert haben, während je einer vorrangig im Auftrag von Tennis- bzw. Kricketschlägerproduzenten tätig wird (vgl. Tab. 4.2-2). Insgesamt arbeiten in den elf Betrieben 110 Beschäftigte. Bei Gesamtinvestitionen von 992 Tsd. Rs. wurden mit 307 Tsd. Rs. weniger als ein Drittel für Maschinen ausgegeben (31%). Damit wurden in den elf Betrieben zusammen Sportartikel und Halbfertigprodukte im Wert von 3,56 Mio. Rs. erzeugt.[2] Betrachtet man dies auf der betrieblichen Ebene, so hat der "Durchschnitts-Kleinbetrieb" in der Nasir Road mit Investitionen von 90 Tsd. Rs. und 10 Beschäftigten einen Umsatz von 320 Tsd. Rs. erzielt. Hinter diesem Durchschnittsumsatz verbirgt sich allerdings ein weites Spek-

2) Die Angaben bzgl. des Produktionsumfangs sind aus verschiedenen Gründen nur als Annäherungswerte anzusehen, da in der Regel keine Bücher darüber geführt werden. Die jahreszeitlichen Auftragsschwankungen sind z.T. relativ hoch und die große Konkurrenz zwischen den Betrieben erschwert finanzielle Aussagen. Außerdem riefen möglicherweise unterstellte Verbindungen des Befragenden zu staatlichen Steuerbehörden o.ä. z.T. Unsicherheiten hervor. Die Angaben über die monatliche Produktion wurde unter Berücksichtigung der Beschäftigtenzahl und saisonaler Auftragsrückgänge auf einen Jahresumsatz hochgerechnet.

trum von 30 Tsd. bis über 1,1 Mio. Rs., das neben der Auftragslage und dem Produktionsausschnitt vor allem dadurch bedingt ist, daß allein fünf Kleinproduzenten nicht selber Rohstoffe ankaufen, sondern nur die Materialien ihrer Auftraggeber bearbeiten.

Tab. 4.2-2 Die Hockeyschläger- und holzverarbeitende Sportartikelproduktion in der Nasir Road

Betriebe mit:	Anzahl der Betriebe	Beschäftigte		produktive Investitionen.[a]		Umsatz pro Jahr[b]	
A. einer Bearbeitunsstufe	2	5	4,5%	35	11,4%	150	4,2%
- pro Betrieb	.	2,5	.	17,5	.	75	.
B. mehreren Bearbeitungsstufen							
B.1 rohstoffnah	4	56	50,9%	205	66,8%	1.350	37,9%
- pro Betrieb	.	14,0	.	51,3	.	338	.
B.2 endproduktnah	3	38	34,5%	25	8,1%	1.310	36,8%
- pro Betrieb	.	12,7	.	8,3	.	437	.
B Insgesamt	7	94	85,4%	230	74,9%	2.660	74,7%
- pro Betrieb	.	13,4	.	32,9	.	380	.
C. überwiegend eigener Endfertigung	2	11	10,0%	42	13,7%	750	21,1%
- pro Betrieb	.	5,5	.	21,0	.	375	
Alle Betriebe	11	110	100,0%	307	100,0%	3.560	100,0%
- pro Betrieb	.	10,0	.	27,9		324	.

Anmerkung: a) = Investitionen im Maschinen und Anlagen, in Tsd. Rs. bzw. in %; b) in Tsd. Rs. bzw. in %
Quelle: Eigene Erhebungen.

Zur Verdeutlichung der unterschiedlichen Beteiligung von verschiedenen Betrieben an dem Produktionsprozeß innerhalb des holzverarbeitenden Sportartikelsektors lassen sich unter den Kleinproduzenten in der Nasir Road drei Betriebstypen unterscheiden, wovon ein Typ in zwei Untergruppen aufgeteilt wird. Dies bildet eine Erweiterung und Differenzierung der Typisierung der Sportartikelbetriebe, wie sie in Kapitel 4.1.1 vorgestellt worden ist.

A. Der Betriebstyp mit der geringsten Produktionstiefe von nur einer Bearbeitungsstufe ist hier mit zwei holzverarbeitenden Betrieben vertreten (vgl. Punkt A in Tab. 4.2-2). Sie verfügen bei produktiven Investitionen von 10 bzw. 25 Tsd. Rs. beide über jeweils nur eine derzeit funktionsfähige Bandsäge. Mit zwei bzw. drei Arbeitern gehören diese Werkstätten zu den kleinsten Arbeitgebern unter den hier betrachteten Sportartikelbetrieben. Aufgrund ihrer eingeschränkten Maschinen- und Personalausstattung können sie nur Holz zuschneiden. Dabei haben sich beide Werkstätten spezialisiert, indem eine primär den Zuschnitt für Kricketschläger- und die andere für Tennisschläger-Hersteller durchführt. Wegen des Kapitalmangels dieser Klein(st)betriebe bearbeiten beide ausschließlich Holz, das ihnen von ihren Auftraggebern zur Verfügung gestellt wird.
   Trotz ähnlicher Ausstattung führt die unterschiedliche Auslastung ihrer Werkstätten zu einem Jahresumsatz von 30 bzw. 120 Tsd. Rs. Damit entfällt auf diesen Betriebstyp ein

Anteil von nur 4,2% der Gesamtproduktion der Kleinbetriebe in der Nasir Road. Dies entspricht in etwa dem hier vorhandenen Arbeitskräfteeinsatz. Zu diesem Betriebstyp gehören in der Nasir Road weiterhin zwei Werkstätten für chirurgische Instrumente und die beiden Boxhandschuh-Werkstätten, in denen lediglich Feil- oder Polier- bzw. Näharbeiten ausgeführt werden (vgl. Tab. 4.2-1). Insgesamt entfallen damit 24,0% der Betriebe in der Nasir Road auf diesen Betriebstyp.

B. Das eindeutige Schwergewicht in der Sportartikelproduktion der Nasir Road liegt bei dem Betriebstyp mit mehreren Bearbeitungsstufen (vgl. zum folgenden Punkt B in Tab. 4.2-2). Dazu gehören sieben der erfaßten Betriebe (63,6%) mit insgesamt 94 Beschäftigten (85,4%) und einer Produktion von 2,66 Mio. Rs. (74,7%). Diese Betriebsklasse läßt sich in Abhängigkeit von dem Schwerpunkt der Produktion im Maschineneinsatz (B.1) bzw. in der Handarbeit (B.2) noch einmal unterteilen.

B.1 Vier Betriebe mit rohstoffnaher und maschinenintensiver Produktion verfügen sowohl über ein bis vier Bandsägen als auch über ein oder zwei Spindelpressen. Damit besitzen diese Kleinbetriebe allein 22 Maschinen und haben dementsprechend im Vergleich zu den anderen Betriebstypen die höchsten produktiven Investitionen von zusammen 205 Tsd. Rs. getätigt. Damit entfallen auf sie zwei Drittel aller Investitionen an Maschinen und Anlagen in den Kleinbetrieben der Nasir Road. Für den einzelnen Betrieb ergibt dies durchschnittlich produktive Investitionen in Höhe von 51 Tsd. Rs. Mit der Beschäftigung von 56 Arbeitern sind in diesem Betriebstyp demgegenüber nur etwas über die Hälfte der Arbeitskräfte engagiert.

Die hohen Investitionen und der starke Arbeitseinsatz kommen allerdings nur sehr eingeschränkt auch einem erhöhten Umsatz zugute. Für drei dieser Betriebe beträgt der Jahresumsatz zwischen 60 und 80 Tsd. Rs. und liegt damit in derselben Größenordnung, wie bei den Werkstätten mit nur einer Bearbeitungsstufe. Sie haben gemeinsam, daß ihnen die Finanzkraft fehlt, um selber Holz einzukaufen. Deshalb sind sie darauf angewiesen, ausschließlich Material zu verarbeiten, das ihren Auftraggebern gehört und ihnen zur Weiterverarbeitung zur Verfügung gestellt wird. Lediglich ein Unternehmen, das fast die Hälfte der Beschäftigten und der produktiven Investitionen dieser Gruppe auf sich vereint, verfügt über ein eigenes Holzlager. Dies umfaßt überwiegend das preiswerte Pappelholz für die eigene Wicket-Herstellung und in kleinerem Umfang auch das teurere Maulbeerholz. Trotzdem überwiegen in den Aufträgen zum Biegen der Hockeyschlägerköpfe zu 80% Arbeiten mit fremden Maulbeerholz. Diese Firma erzielt eine Jahresproduktion von über 1 Mio. Rs. und stellt damit den umsatzstärksten Betrieb aller Kleinproduzenten in der Nasir Road dar.

Insgesamt kommen die vier Betriebe mit der Holzverarbeitung zur Hockeyschläger-Herstellung auf einen Umsatz von etwa 1,35 Mio. Rupies. Im Verhältnis zum Beschäftigungsumfang und der Investitionsintensität bleibt der Umsatzanteil von 37,0% an den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road deutlich zurück. Darin kommt die relativ

schwache Marktposition dieses Betriebstypus zum Ausdruck, der durch die Ausführung von überwiegend rohstoffnahen Produktionsschritten gekennzeichnet ist.

B.2 Die zweite Untergruppe des Betriebstyps mit mehreren Verarbeitungsschritten bilden jene Hockey- und Tennisschläger-Produzenten, die sich auf die handarbeitsintensive, endproduktnahe Produktionsstufen spezialisiert haben. Sie bearbeiten jeweils das zugeschnittene bzw. gegebenenfalls gebogene Holz bis zum fertigen Hockey- oder Tennisschläger. Mit 38 Arbeitern sind in diesem Betriebstyp über ein Drittel aller Beschäftigten der hier betrachteten Betriebe tätig. Ein Kleinproduzent hat nur vier Arbeiter beschäftigt und erledigt überwiegend relativ kleine Aufträge. In den beiden anderen mit 16 bzw. 18 Beschäftigten kommt die Funktion dieses Betriebstyps, die in der Durchführung der arbeitsintensiven Produktionsschritte besteht, besser zum Ausdruck.

Dementsprechend betragen die produktiven Investitionen dieser Kleinproduzenten zusammen nur 25 Tsd. Rs. (8,1%) und liegen damit bei durchschnittlich 8,3 Tsd. Rs. pro Betrieb noch niedriger als in den Werkstätten mit nur einer Bearbeitungsstufe. Dies ist u.a. dadurch bedingt, daß ein Betrieb auf die Anschaffung jeglicher Maschinen verzichtet hat. Auf einem deutlich höheren Niveau als bei den vorher betrachteten Betriebstypen liegt die Jahresproduktion dieser Kleinbetriebe zwischen 270 und 720 Tsd. Rs. Zusammen tragen sie mit 1,31 Mio. Rs. über ein Drittel (36,8%) zum Gesamtumsatz der Nasir Road bei.

Die Kluft zwischen den niedrigen Investitionen und einem analog zum Beschäftigungsumfang hohen Umsatz ist durch drei Faktoren zu erklären. Zum einen beziehen sich diese Angaben - anders als bei den vorherigen Betriebstypen - jeweils auf ein weitgehend fertiggestelltes Endprodukt. Von daher beinhalten sie auch den Wert der Rohstoffe und der von anderen Betrieben erbrachten Vorleistungen. Die zweite Ursache ist darin zu sehen, daß diese Betriebe mit dem Schwerpunkt in den handarbeitsintensiven Produktionsschritten des Feilens, Drechselns und Lackierens etc. einen größeren Anteil an der Wertschöpfung innerhalb der Sportartikelherstellung besitzen.

Schließlich ermöglicht die Durchführung endproduktnaher Fertigungsschritte drittens eine direkte Vermarktung an die pakistanischen "End"-Abnehmer. Ein Kleinproduzent verfügt über direkte und kontinuierliche Auftragsbeziehungen zu einem führenden weltmarktintegrierten Hockeyschläger- (und Fußball-) Produzenten in der benachbarten Khadim Ali Road. Der zweite Hockeyschläger-Kleinbetrieb arbeitet ebenfalls direkt für eine Exportfirma und einen Exporteur, bei allerdings schwankender Auftragslage. Das dritte Kleinunternehmen hat sich aufgrund des sinkenden Weltmarktabsatzes pakistanischer Tennis- und Badmintonschläger (vgl. Kap. 4.1.2) auf den pakistanischen Markt umorientiert. Hier beliefert es einen festen Stamm von Großhändlern im Punjab. Insgesamt gehören in der Nasir Road acht Sportartikelbetriebe und zwei Kleinproduzenten von chirurgischen Instrumenten zu diesem Betriebstyp (vgl. Tab. 4.2-1). Dies entspricht 40% der hier angesiedelten Betriebe.

C. Den dritten Betriebstyp unter den Kleinproduzenten in dem holzverarbeitenden Sportartikelsektor bilden jene Betriebe, die ein Endprodukt herstellen und den überwiegenden Teil der Produktionsschritte selber durchführen. Zu diesem Betriebstyp gehören in der Nasir Road zwei Hockeyschlägerproduzenten mit vier bzw. sieben Beschäftigten, von denen einer die maschinelle und personelle Ausstattung dafür besitzt, alle Fertigungsschritte durchzuführen, während der andere lediglich das Biegen der Hockeyschlägerköpfe an einen Subkontraktor vergibt. Trotz der großen Produktionstiefe betragen ihre Investitionen in Maschinen nur 15 bzw. 27 Tsd. Rs. und liegen damit im mittleren Drittel der hier betrachteten Kleinbetriebe.

Im Verhältnis zu ihren Beschäftigungs- und Investitionsanteilen von 10,0% bzw. 13,7% erwirtschaften diese Betriebe bei einer Jahresproduktion von 750 Tsd. Rs. mit 21,1% einen überdurchschnittlichen Umsatzanteil für diesen Betriebstyp. Dahinter steht auf der einen Seite ein Kleinproduzent mit einem im Vergleich zu den anderen Kleinbetrieben mittleren Jahresumsatz von 150 Tsd. Rupies. Er führt zwar gelegentlich eigenständige Exportgeschäfte durch, erhält aber insgesamt nur sehr unregelmäßig Aufträge. Der andere Hockeyschläger-Hersteller gehört mit einer Produktion von 600 Tsd. Rs. zu den drei umsatzstärksten Kleinbetrieben in der Nasir Road. Auch er hat sich - wie der oben erwähnte Tennisschläger-Hersteller - von den weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen abgewandt und beliefert mit deutlichem wirtschaftlichen Erfolg ausschließlich Sportgeschäfte im Punjab. Der relativ hohe Umsatzanteil, der auf diesen Betriebstyp entfällt, ist primär auf den größeren Preisgestaltungsspielraum zurückzuführen, über den jene Betriebe verfügen, die ihre Waren direkt an den Handel absetzen. Dies gilt offensichtlich sowohl für die Vermarktung in den Industrieländern als auch für den inländischen Absatzmarkt. Neben diesen beiden Hockeyschlägerproduzenten ist dieser Betriebstyp in der Nasir Road weiterhin durch einen Tennisschläger-Hersteller und den Möbelfabrikanten vertreten (vgl. Tab. 4.2-1). Damit umfaßt dieser Betriebstyp mit 16% den kleinsten Teil der Betriebe in der Nasir Road.

Anhand dieser Typisierung der Kleinproduzenten im Bereich der Hockey- und Tennisschlägerherstellung in der Nasir Road lassen sich folgende grundsätzliche Merkmale der Kleinproduktion in der Sportartikelherstellung Sialkots festhalten. Die Arbeitsteilung innerhalb der holzverarbeitenden Sportartikelindustrie hat zu einem breiten Spektrum von Betrieben geführt. Es gibt Werkstätten, in denen nur ein Produktionsschritt ausgeführt wird, solche mit mehreren Verarbeitungsstufen und unterschiedlichen Schwerpunkten und jene Betriebe, die nahezu vollständig ein Endprodukt herstellen. Dabei stellt der Betriebstyp, der mehrere Verarbeitungsschritte durchführt, im Hinblick auf seinen Beschäftigungs-, Investitions- und Produktionsumfang den Schwerpunkt in diesem Sportartikelsektor dar. Die Bearbeitungstiefe und die Position der Arbeitsschritte in Bezug auf das Endprodukt sind - neben der Auftragslage und der Partizipation am Rohstofferwerb - wesentliche Einflußfaktoren auf die Wertschöpfung und damit die Akkumulationsmöglichkeiten der Kleinbetriebe. Alle Betriebstypen haben ihre Standorte innerhalb des Stadtgebiets Sialkots einschließlich ihrer Vororte. Die Arbeitsteilung

funktioniert im Bereich der Hockey-, Kricket- und Tennischlägerherstellung ohne die für die Fußballindustrie typische Einbeziehung des ländlichen Umlands und der Ausnutzung des dort niedrigeren Lohnniveaus (vgl. dazu ausführlich Kap. 4.3). Die Konzentration der holzverarbeitenden Sportartikel-Kleinproduzenten in der Nasir Road ermöglicht eine gegenseitige Auftragsvergabe und Zuarbeit. Der Schwerpunkt der Aufträge kommt aber von Betrieben und Geschäftsleuten von außerhalb der Nasir Road oder den unmittelbar angrenzenden Mohallas (Stadtteilen), sodaß die innerstädtische Auftragsverflechtung nicht an die räumliche Nähe zu den Kleinproduzenten gebunden ist.

Die Tatsache, daß auch die exportorientierte Sportartikelproduktion nicht ohne Auftragsschwankungen und Risiken für die Kleinproduzenten ist (vgl. Kap. 4.1.2), hat zur Folge, daß allein drei Betriebe in der Nasir Road (12%) ihre Produktion auf den pakistanischen Binnenmarkt umorientiert haben. Abgesehen von dem Möbelproduzenten stellen sie weiterhin Sportartikel her, sodaß die Veränderung des Absatzmarkts ohne ein grundsätzliche Umstrukturierung des Produktionsprozesses erreicht werden konnte. Diese Umorientierung wird vorrangig über die Frage nach kontinuierlichen Aufträgen, aber auch nach niedrigeren Materialkosten gesteuert. Hervorzuheben ist hierbei, daß dieser Prozeß innerhalb der Nasir Road nicht allein in dem niedergehenden Bereich der Tennis- und Badmintonschläger-Produktion anzutreffen ist, sondern in zwei Fällen auch Hockeyschlägerhersteller erfaßt hat.

4.2.2 Zu Herkunft und Unternehmensstrategien der Sportartikel-Kleinbetriebe in der Nasir Road

Die starke betriebliche Differenzierung der Kleinbetriebe in der holzverarbeitenden Sportartikelproduktion ist als Resultat zweier Prozesse anzusehen. Zum einen wurde sie durch den Rationalisierungsdruck in Sialkots weltmarktintegrierter Sportartikelindustrie hervorgerufen, der durch den Sportartikel-Weltmarkt einerseits und die pakistanische Wirtschafts- und Sozialpoltitik andererseits bedingt war (vgl. Kap. 3.1 und 4.1). Zum anderen haben konkrete Personen die Kleinbetriebe gegründet und in Verarbeitung ihrer persönlichen Situation und der oben angedeuteten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Prozesse in der Sportartikelindustrie Unternehmensstrategien entwickelt. Im folgenden sollen einige zentrale Aspekte dieser einzelbetrieblichen und z.T. subjektiven Seite der Entwicklungsbedingungen von Kleinproduzenten anhand der Sportartikelbetriebe in der Nasir Road näher vorgestellt werden.[3]

Zunächst ist in diesem Zusammenhang festzuhalten, daß die Kleinproduktion in Sialkots Sportartikelindustrie nicht als ein "Durchgangsstadium" anzusehen ist, sondern vielmehr ein über Jahrzehnte und Generationen hinweg gewachsenes, stabiles und dabei zugleich veränderliches Element ihrer Betriebsstruktur darstellt. Dies soll im folgenden anhand der Altersstruktur der Betriebe und der Dauer der Arbeitserfahrung der Betriebsleiter bzw. ihrer familiären Vorgänger in dieser Branche belegt werden.

---

3) Für eine Übersicht dieser Betriebe vgl. Kap. 4.2.1.

Betrachtet man das Alter der Betriebe, d.h. wie lange sie vom Eigentümer als selbständiger Betrieb geführt werden (vgl. Tab. 4.2-3), so zeigt sich, daß in sieben von elf Fällen (64%) die Betriebe bereits vor über 15 Jahren gegründet wurden. Davon können wiederum drei Kleinbetriebe auf eine über 30-jährige Betriebsgeschichte zurückblicken. Dagegen sind Neugründungen in der jüngeren Zeit - zumindest an diesem Standort - in der deutlichen Minderheit. Seit zehn Jahren entstanden nur vier neue Betriebe, davon allein drei in den letzten fünf Jahren. Setzt man das Alter der Betriebe in Beziehung zu den von ihnen ausgeführten Bearbeitungsstufen und ihren Beschäftigungszahlen (vgl. Tab. 4.2-3), so ist auffällig, daß bei den jüngeren Betriebsgründungen das Schwergewicht bei Betrieben liegt, die mehrere Bearbeitungsstufen durchführen, die endproduktnah sind. Ihre Beschäftigungswirkung ist deutlich geringer als bei den älteren Betrieben. Dies liegt nicht an der Produktionsausrichtung, sondern ist vorrangig durch die erst zu etablierenden bzw. zu stabilisierenden Auftragsbeziehungen bedingt.

Tab. 4.2-3 Das Alter und der Beschäftigungsumfang der Hockeyschläger- und holzverarbeitenden Sportartikelproduktion in der Nasir Road nach den von ihnen durchgeführten Bearbeitungsstufen

Betriebe mit:	Anzahl der Betriebe und ihrer Beschäftigten mit einem Betriebsalter von									
	< 5 Jahren		5-9 Jahren		10-30 Jahren		> 30 Jahren		Zusammen	
	Bt[a]	Bs[b]	Bt[a]	Bs[b]	Bt[a]	Bs[b]	Bt[a]	Bs[b]	Bt[a]	Bs[b]
A. einer Bearbeitungsstufe	-	-	-	-	1	3	1	2	2	5
B. mehreren Bearbeitungsstufen										
* rohstoffnah	1	6	-	-	2	35	1	15	4	56
* endproduktnah	1	4	1	16	-	-	1	18	3	38
Zusammen	2	10	1	16	2	35	2	33	7	94
C. überwiegend eigener Endfertigung	1	4	-	-	1	7	-	-	2	11
Alle Betriebe	3	14	1	16	4	45	3	35	11	110

Anmerkungen: a) Bt = Betriebe; b) Bs = Beschäftigte
Quelle: Eigene Erhebungen.

In welcher Weise die heutigen Kleinbetriebe auf der Berufserfahrung von mehreren Generationen von Sportartikelarbeitern basieren, läßt sich ganz konkret an den Familien der Betriebs- und Werkstattbesitzer aufzeigen. Betrachtet man die Zeiträume, in denen die Familien der heutigen Besitzer von Werkstätten und Kleinbetrieben in der Nasir Road begonnen haben, Arbeitserfahrungen in der Sportartikelindustrie zu sammeln, so sind nur drei der elf Betriebsbesitzer bezogen auf ihre Väter und Vorväter als Sportartikelproduzenten der ersten Generation zu bezeichnen (vgl. Tab. 4.2-4). Ihr Vater ging jeweils einer landwirtschaftlichen Tätigkeit nach und sie haben als erste Generation innerhalb ihrer Familie eine Arbeit in der Sportartikelbranche gesucht. Zwischen 15 und 20 Jahre Arbeitserfahrung haben genügt, um sich selbständig zu machen. Sechs Betriebe können auf eine Familienerfahrung von zwei Generationen in der Sportartikelproduktion zurückblicken. Die jeweiligen Großväter waren in der Landwirtschaft tätig, in einem Fall war er beim Militär. In zwei weiteren Sportartikelbetrieben waren

bereits drei Generationen der heutigen Eigentümerfamilien mit der Herstellung von Sportartikeln beschäftigt.

Betrachtet man diesen Aspekt der Dauer des Engagements der Betriebsbesitzer innerhalb der Sportartikelbranche gemeinsam mit der Anzahl ihrer Beschäftigten und der Produktionstiefe ihrer Werkstättten (vgl. Tab. 4.2-4), so scheint es eine gewisse Präferenz der jüngeren Werkstattgründungen zugunsten handarbeits- und damit beschäftigungsintensiver Produktionsschritte zu geben. Dabei spielen allerdings die weiter unten dargestellten unterschiedlichen individuellen Unternehmensstrategien eine nicht unerhebliche Rolle. Darüber hinaus zeigt diese Entwicklung, daß es Kleinbetriebe gibt, die an dieser Expansion der Sportartikelindustrie nicht zu partizipieren vermögen. Sie bilden auch über Jahrzehnte hinweg als Kleinproduzenten einen stabilen Faktor der Branche.

Tab. 4.2-4 Die Erfahrungen der Betriebseigentümer in der Sportartikelproduktion und die Produktionstiefe sowie die Beschäftigung ihrer Kleinbetriebe in der Nasir Road

	Betriebseigentümer mit Sportartikelerfahrung in der ersten Generation	zweiten Generation	dritten Generation
Anzahl der Betriebe	3	6	2
Anzahl der Beschäftigten	47	54	9
Beschäftigte je Betrieb	15,7	9	4,5
Darunter Betriebe mit:			
- einer Bearbeitunsstufe	-	1	1
- mehreren Bearbeitungsstufen, rohstoffnah	1	3	-
- mehreren Bearbeitungsstufen, endproduktnah	2	1	-

Quelle: Eigene Erhebungen.

Diese Überlegungen führen zu der Frage, welche Bedeutung einer über wenige Generationen hinausgehenden, längerfristigen Prägung der Werkstattleiter bspw. durch spezielle *Zat*-(Kasten-) Zugehörigkeit zukommt. Die Frage nach der Kastenzugehörigkeit stieß bei den Befragten häufig auf Unverständnis und Ablehnung.[4] Darin kommt zum Ausdruck, wie weitgehend die Befragten verinnerlicht haben, daß der Islam "keine Kasten kennt", das Kastenwesen ablehnt und betont, daß alle Moslems gleich sind. Der Hintergrund diese Frage bestand dementsprechend auch nicht in dem Ideengebäude bzw. der Ideologie des Kastensystems, sondern in dem sozialen Hintergrund, der in der Kastenzugehörigkeit zum Ausdruck kommt. Angestrebt wurde eine Aussagemöglichkeit über die familiengeschichtlich weiter zurückreichende berufliche und möglicherweise soziale Stellung und Herkunft der Akteure in Sialkots Sportartikelindustrie. Der Begriff *Zat* bedeutet wörtlich soviel wie Rasse, Art, Gattung oder Geschlecht.[5] Er umfaßt damit die sozialen Elemente des Kastenbegriffs, ohne dessen hinduistisch

4) Zur Defintion des Kastenbegriffs und zum Verhältnis von Kasten-Ideologie und sozialer Realität sowie zur These von der Kaste (*Jati*) bzw. Subkaste als "basic unit of the social division of labour" (OMVEDT 1989:136) vgl. DONNAN & WERBNER 1991:22; OMVEDT 1989:134-148, HARRISS 1989:126-133.

5) Zum Begriff und der Bedeutung der Kategorie *Zat* in Pakistan vgl. FISCHER 1991, HERMS 1987: 122ff.

geprägte ideologische Dimension zu übernehmen. Daher wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit der Begriff *Zat* in diesem Sinne und Zusammenhang benutzt.[6]

Von den elf Betriebseigentümern in den Sportartikelbetrieben der Nasir Road gehören allein zehn der ursprünglich landwirtschaftlich orientierten *Zat* der *Arain* an. Nur ein Betriebsbesitzer entstammt einer handwerklichen *Zat*, in diesem Fall den *Ansari* (oder Julaha), der Gemeinschaft der Weber. Zur Einordnung der *Arain* und der *Ansari* in das Sozialgefüge und die gesellschaftliche Arbeitsteilung im Distrikt Sialkot dient der folgende historische Exkurs.

Die *Arain* bilden zum Ende des 19. Jhs. im Punjab nach den *Jat* und den *Rajput* die zahlenmäßig drittgrößte Gemeinschaft innerhalb der ursprünglich landwirtschaftlich orientierten *Zat*. Nach IBBETSON (1916) ist *Arain* im westlichen Punjab - und damit auch in Sialkot - im wesentlichen eine Berufsbezeichnung für Gärtner:

> "... west of Lahore the name [*Arain*/J.Z.] must be taken to refer ... to an occupation rather than a caste" (IBBETSON 1916:194)
>
> "... the word [*Arain*/J.Z.] seems to be used for any market gardener" (IBBETSON 1916:189).

Die soziale und ökonomische Stellung der verschiedenen *Zat* gegen Ende des 19. Jhs. kennzeichnet die unterschiedlichen Ausgangspositionen dieser Bevölkerungsgruppen für einen beruflichen Wechsel in die in den folgenden Jahrzehnten aufstrebende Sportartikelindustrie (vgl. auch Kap. 2.1).[7]

Die *Jat* bilden "das Rückgrat der landbesitzenden Klassen" heißt es in Sialkots Distrikt Gazeteers aus dem Jahr 1894-95. Bei einem Bevölkerungsanteil von 23,0% (1891) stehen sie 61,3% der von den Briten eingeführten 'Revenue Estates' vor und verfügen damit über 64,7% der landwirtschaftlichen Nutzflächen im Distrikt. Bei der Volkszählung von 1931 machen die *Jat* 24,3% der moslemischen Einwohner des Distrikts aus. Die *Rajput* gehören ebenfalls zu den führenden Landbesitzern im Distrikt. In Sialkot sind sie mit 5,9% der Bevölkerung weniger stark vertreten als im Punjab insgesamt. Sie stehen 16,4% der 'Revenue Estates' im Distrikt vor und verfügen dabei über 13,8% der Landwirtschaftsflächen. Im Jahr 1931 bilden die *Rajput* 9,0% der moslemischen Distriktbevölkerung.

Die *Arain* werden im Distrikt Gazatteer von Sialkot für 1894-95 als "the leading gardener caste" (Punjab Government 1895:79) beschrieben.

> "They are nearly everywhere only tenants, frequently with right of occupancy. They are skilful and industrious, and are unrivalled as market-gardener. They have very small holdings, out of which they make the most that can be made. They are found all over the district." (Punjab Government 1895:79)

Damit gehören die *Arain* offensichtlich nicht zu dem Kreis der Großgrundbesitzer in Sialkot, sondern sind ganz überwiegend Pächter, die darüber hinaus nur relativ kleine Agrarflächen bearbeiten. Als Gärtner vermarkten sie ihre Produkte selber und haben dabei auch Verbindungen zur Stadt Sialkot entwickelt. Die *Arain* machen 1931 10,3% der moslemischen

---

6) In den Gesprächen in Sialkot wurde anstelle des Begriffs der Kaste daneben zum Teil das offensichtlich allgemein verständlichere Wort *Qoum* benutzt, das mit Gemeinschaft oder Nation zu übersetzen ist, und sich in Pakistan auf die "subnational identity" (ALAVI 1991:167) bezieht.

7) Vgl. zu den folgenden Angaben Punjab Government 1895:75-80, App., S. X; Punjab Government 1936:L-LXIII.

Bevölkerung des Distrikt Sialkot aus. Die *Ansari* (Weber) gehören zu den in Sialkot besonders stark vertretenen *Zat* mit handwerklicher Ausrichtung (vgl. Kap. 2.1). Darunter bilden sie mit 3,7% der moslemischen Einwohnern Sialkots (1931) nach den *Tarkhan* (Schreinern/5,5%) und noch vor den *Lohar* (Schmieden/2,7%) und *Nai* (Friseure/2,6%) die zweitgrößte Gruppe.

Vor dem Hintergrund des in Kapitel 2.1 dargestellten sozialen Strukturwandels in der Landwirtschaft und innerhalb des Handwerks im Distrikt Sialkot während des ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jhs. besitzen die *Arain* und die *Ansari* eine wesentliche Gemeinsamkeit. Sie gehören zu den Bevölkerungskreisen, die besonders stark in diese Umbrüche involviert sind. Entweder besitzen sie, wie die *Arain*, als überwiegend Pächter eine besonders unsichere ökonomische Position, oder sie bekommen, wie die *Ansari*, unmittelbar aufgrund ihres Arbeitsgegenstands als erste die Konkurrenz der industriell gefertigten Stoffe und Textilwaren zu spüren. Dies hat dazu geführt, daß insbesondere die *Arain* auch unter den Beschäftigten der Sportartikelindustrie eine gewisse Rolle spielen (vgl. Kap. 4.2.3 und 4.3.5).

Hervorzuheben ist an dieser Stelle, daß sich unter den Kleinproduzenten für Sportartikel in der Holzverarbeitung keine Betriebsleiter aus dem Kreis der *Tarkhan* (Schreiner) oder *Lohar* (Schmiede) befinden. Diese stellen in Sialkot sehr eng miteinander verbundene *Zat* dar und bringen von ihrem traditionellen Berufsfeld die besten Voraussetzungen für eine solche Position mit. Tatsächlich nehmen Angehörige aus diesen beiden *Zat* neben jenen der *Sheikh*, die vielfach über eine Händlertradition verfügen, unter den weltmarktintegrierten Sportartikelunternehmen in Sialkot eine führende Rolle ein. Für den Kreis der Werkstattleiter und Klein(st)unternehmer stellt sich die Situation allerdings anders dar. Wie hoch man auch die den *Arain* nachgesagte Geschicklichkeit und Geschäftstüchtigkeit bewerten mag, so ist ihr Zugang zur Sportartikelproduktion doch primär über ihre konkreten Arbeitserfahrungen in diesem Bereich zu sehen. Da die Sportartikelbranche bereits zu Anfang des Jahrhunderts in ihrer Arbeiterschaft die *Zat*-Grenzen überschritten hatte, bot sich für viele Bevölkerungsgruppen die Chance einer wirtschaftlichen Neuorientierung, die z.T. über Generationen hinweg fortgeführt wurde. Dies führte dazu, daß insbesondere im Kreis der Kleinunternehmer diese Gruppen stark vertreten sind. In diesem Sinn ist der Weg zum Kleinunternehmer auch vor dem Hintergrund prägender Familientraditionen nicht ohne Brüche zu gehen.

Der Bruch mit Traditionen bildet eine weitere Triebfeder für Neugründungen von Kleinbetrieben. In der Nasir Road sind allein fünf Werkstätten aus der Trennung von Brüdern nach einer Phase gemeinsamer Arbeit hervorgegangen. Nur zwei Betriebe werden über einen Zeitraum von 8 bzw. 17 Jahren hinweg erfolgreich gemeinsam von zwei bzw. drei Brüdern geleitet. Die übrigen vier Betriebe gehen auf die Initiative von Einzelpersonen zurück. Darin kommt insgesamt ein deutlicher Trend zur betrieblichen Loslösung von einem durch mehrere Brüder gemeinsam geführten Betrieb zum Ausdruck. Ein möglicher Hintergrund liegt dabei in dem Interesse, sein eigenes, vom Elternhaus und den Brüdern getrenntes Wohnhaus zu besitzen. Von den elf Betriebs- und Werkstattbesitzern gaben neun an, auf dem angrenzenden Grundstück zu ihrer Produktionsstätte oder benachbart in der Nasir Road, bzw. dem *Mohalla* (Stadtviertel) *Arainian* zu wohnen. Lediglich zwei Werkstatteigentümer wohnen in einem

anderen Stadtteil Sialkots bzw. in einem Dorf außerhalb der Stadt. Der Grundstückserwerb in der Nasir Road war also auch dadurch motiviert, ein eigenes Wohnhaus zu besitzen. In den Fällen, in denen das Betriebsgelände nur gemietet wurde, war die Nähe zum Wohnhaus ein wichtiges Standortkriterium.

Welche Faktoren im einzelnen zur Entstehung von Kleinbetrieben beitragen, widerspiegelt sich am deutlichsten in den konkreten Unternehmensstrategien, die von den heutigen Kleinunternehmern und Werkstattleitern verfolgt wurden, um sich selbständig zu machen und ihre ökonomische Position zu verbessern. Am Beispiel der Sportartikelproduzenten in der Nasir Road lassen sich drei unterschiedliche Unternehmensstrategien zur Herausbildung und Absicherung ihrer Klein(st)betriebe erkennen (vgl. zur Übersicht Tab. 4.2-5).

A. Eine Gruppe von Betriebseigentümern hat sich durch ihre Arbeit innerhalb der Sportartikelbranche hochgearbeitet. Dazu gehören sehr verschiedene personelle Voraussetzungen und Entwicklungswege. Ein Betriebsleiter hat sich innerhalb von 20 Jahren bei einem weltmarktintegrierten Sportartikelproduzenten zum Vorarbeiter empor gearbeitet. Vor sieben Jahren hat er sich selbständig gemacht und arbeitet als Subkontraktor weiterhin ausschließlich für diese Firma. Ein anderer begann vor 25 Jahren in der Werkstatt seines Vaters im altstadtnahen Mohalla Mianapura mitzuarbeiten. Nach acht bis zehn Jahren kauften sie ein Grundstück mit einem alten Wohnhaus in der Nasir Road. Dort richteten sie ihre Werkstatt mit den alten Maschinen und Geräten ein. Weitere zehn Jahre später wird auf dem selben Grundstück ein neues Wohnhaus gebaut. In einem weiteren Fall übernehmen zwei Brüder in der dritten Generation den Betrieb des früh gestorbenen Vaters und führen erfolgreich die Geschäfte weiter. Wiederum ein anderer Betriebsleiter hat sich nach 25 Jahren gemeinsamer Arbeit im väterlichen erfolgreichen Sportartikelbetrieb mit eigenständigem Exportgeschäft von seinen Brüdern getrennt. Er wagt einen Neuanfang auf einem bescheidenen, gemieteten Grundstück, um gemeinsam mit seinem erwachsenen Sohn eine eigene Produktionsstätte mit Exportgeschäft aufzubauen.

   Trotz unterschiedlicher momentaner Geschäftslage stellen diese vier Betriebe Beispiele für die Partizipation von Kleinbetrieben an den Akkumulationschancen der Sportartikelbranche dar. Sie nutzen diese - z.T. mit Unterstützung anderer - zur Betriebsgründung oder Weiterentwicklung und sichern damit ihren Fortbestand als Kleinproduzenten ab. Die bisherigen Akkumulationsmöglichkeiten reichten dabei nicht dafür aus, ihre ökonomischen Handlungsmöglichkeiten so stark zu erweitern, daß sie ihre Position im Rahmen der Branchenarbeitsteilung, bspw. durch den Wechsel in einen anderen Betriebstyp, verändern konnten.

B. Die zweite Gruppe von Betriebseignern hat in ihrer Unternehmensführung einen anderen Schwerpunkt gelegt, indem sie ihren Söhnen Arbeitsaufenthalte im Ausland finanzierte. Um als Arbeitsmigrant nach Saudi Arabien, Dubai oder Kuwait vermittelt zu werden, bedarf es oft erheblicher finanzieller Aufwendungen. Diese sind aus dem Einkommen eines Arbeiters schwerlich zu bezahlen. Für einen Werkstattbesitzer ist es aber möglich, entsprechende Summen in 10, 15 oder 20 Jahren anzusparen. Zugleich fehlt - zumindest in dieser

Phase - das Geld, um es wieder in den Betrieb zu stecken. Ob es die Aussicht auf eine schnelle Verbesserung der Lebensumstände war oder der Wunsch nach einer externen Finanzspritze für den Betrieb ist unterschiedlich. In der Konsequenz stehen diese Kleinunternehmen auch vor dem Problem, daß nach fünf, zehn oder zwölf Jahren Arbeit in den Golfstaaten die Zurückgekehrten sich ihre eigenen Gedanken über ihre weitere Perspektiven und die des väterlichen Sportartikelbetriebs machen.

Tab. 4.2-5 Die Unternehmensstrategien der Kleinbetriebs-Besitzer in der Sportartikelproduktion und die Produktionstiefe sowie die Beschäftigung ihrer Betriebe in der Nasir Road

	Unternehmensstrategien der Kleinbetriebs-Besitzer		
	A. Aufsteiger innerhalb der Sportartikelindustrie	B. Vorrang für finanzielle Impulse von außen	C. Neueinsteiger in die Sportartikelindustrie
Anzahl der Betriebe[a]	4	4	2
Anzahl der Beschäftigten	45	31	31
Beschäftigte je Betrieb	11,2	7,7	15,5
Darunter Betriebe mit:			
- einer Bearbeitungsstufe	-	1	-
- mehreren Bearbeitungsstufen, rohstoffnah	-	3	1
- mehreren Bearbeitungsstufen, endproduktnah	2	-	1
- überwiegend eigener Endfertigung	2	-	-

Anmerkung: a) Für einen Betrieb liegen keine entsprechenden Angaben vor.
Quelle: Eigene Erhebungen.

Nach jeweils fünf Jahren Arbeitsaufenthalt in Dubai bzw. Kuwait sind zwei Brüder im Alter von Anfang bis Mitte 30 zu dem Entschluß gekommen, sich beruflich zu trennen. Der Ältere übernimmt die Werkstatt des Vaters, der einst als Fußballnäher in der Sportartikelbranche angefangen hatte. Der Jüngere arbeitet erst ein halbes Jahr in einem fremden Betrieb, um selber Erfahrungen zu machen und Zeit zu haben, ein geeignetes Grundstück und Gebäude - ebenfalls in der Nasir Road - für seinen eigenen Betrieb zu finden. Für beide Brüder reicht das Geld jeweils gerade für die Maschinen. Das Grundstück ist gemietet und das Holz zur Verarbeitung lassen die Auftraggeber hierher bringen.

Ein anderer Sohn, ebenfalls Anfang 30, der zwölf Jahre in Saudi Arabien arbeitete, hat sich bereits entschieden und in Vaters Betrieb investiert. Der Vater hatte vor 35 Jahren in der Mujahid Road nahe der Altstadt als Zulieferer zur Tennisschlägerproduktion begonnen. Nach acht Jahren hat er das Grundstück in der Nasir Road gekauft und zwei weitere Jahre später haben sie ihren kleinen Betrieb dorthin verlagert. Dann kam die Erweiterung um eine Spindelpresse, sodaß sie ihre Kundschaft um Hockeyschläger-Hersteller erweitern konnten. Aber trotz der Ausdehnung der Produktionsbasis kommen die Aufträge nur unregelmäßig.

Einem vierten Betrieb sieht man an, daß hier lange keine Investitionen mehr getätigt wurden. Von den zwei Bandsägen ist schon seit einiger Zeit nur eine betriebstüchtig, und die

Hälfte der offenen Halle ist an einen befreundeten Kleinproduzenten für Möbelteile vergeben. Von den Söhnen des Betriebseigentümers waren zwei für acht bzw. zehn Jahre als Arbeiter in Saudi Arabien tätig, während einer weiterhin in New York lebt. Sie haben offensichtlich im Betrieb gefehlt. Die ersten beiden sind wieder in Sialkot. Während ihrer Zeit in Saudi Arabien haben sie viel Erfahrung als Elektromechaniker gesammelt. In der Sportbranche können sie damit nicht viel anfangen. So ist noch nicht entschieden, wie der kleine Sägebetrieb fortgeführt werden wird.

Auch wenn die Motive für diese Entwicklung der kleinbetrieblichen Existenz ebenso unterschiedlich waren, wie ihre momentane wirtschaftliche Lage, so zeigt sich in diesen Betrieben, daß allen gemeinsam die Überlegung zugrunde lag, daß ein zusätzlicher finanzieller Impuls von Außen für eine Verbesserung der Lebensumstände hilfreicher oder zukunftsträchtiger wäre, als die unmittelbare Einbeziehung der Söhne in das eigene Sportartikelgeschäft.

C. Eine dritte, kleinere Gruppe von Sportartikelbetrieben ist aus einem Kreis von bisher außerhalb der Sportartikelbranche tätigen Geschäftsleuten und modernen Landwirten entstanden, bei denen die Suche nach einem zukunftsträchtigen Investitionsbereich die Hauptmotivation darstellte. Zwei Betriebe in der Nasir Road können als Beispiele für diesen Typ von Betriebsgründung gelten.

Eine kleine Werkstatt zur Ausführung der Handarbeitsschritte des Feilens, Montierens und Lackierens etc. wurde vor zwei Jahren neu aufgemacht. Vier Beschäftigte arbeiten hier in zwei angemieteten Ladenboxen. Der Initiator dieser Werkstatt ist etwa 60 Jahre alt und hat zuvor 15 Jahre lang mit einem Partner zusammen ein Geschäft für Koffer und Blechtruhen im Truhen-Basar besessen. Er verfügt über eigene Erfahrungen in der Hockeyschläger-Herstellung, da er früher auch schon für 15 Jahre bei einer großen Hockeyschlägerfirma in der nahen Khadim Ali Road gearbeitet hat. Jetzt organisiert er nur noch die Aufträge für das Geschäft. Seine finanziellen Investitionen waren relativ gering, da er weder Maschinen noch ein Grundstück kaufen mußte. Von seinen Auftraggebern erhält er in der Regel einen Vorschuß von 50% der Auftragssumme, damit er im alten Sportartikelviertel der Greenwoodstreet das zugeschnittene und gebogene Holz kaufen kann. Ansonsten bleibt nur die Vorfinanzierung der 500 Rs. Miete für die Ladenboxen sowie 5.000 Rs., die er als Vorschüsse (*peshgi*) an seine Arbeiter gezahlt hat. Einer seiner fünf Söhne hat ebenfalls in seinem Betrieb eine Arbeit gefunden, was sicherlich einen zusätzlichen Impuls für diese Betriebsgründung darstellte.

Den Schritt von der Landwirtschaft in die eigene Hockeyschläger-Produktion haben drei Brüder erfolgreich gestaltet. Nach dem Tod ihres Vaters vor 22 Jahren haben sie einen Teil ihres Landbesitzes verkauft, um dann vor 17 Jahren gemeinsam ihren Sportartikelbetrieb zu eröffnen. Sie gründeten ihn erst in der Abbott Road und vor fünf Jahren sind sie auf das 1.500 m^2 große Gelände in der Nasir Road umgezogen. Sie haben von allen hier vorgestellten Betrieben am stärksten in Maschinen investiert und verfügen über vier Bandsägen und eine Spindelpresse. Zugleich beschäftigen sie 27 Arbeiter und damit mehr als

jeder andere dieser elf Kleinbetriebe in der Nasir Road. Aufgrund ihres Engagements in der Sportartikelbranche haben sie ihr landwirtschaftliches Gut einem angestellten Verwalter überantwortet. Auf 5 acres (2 ha) haben sie eine Orangenplantage anlegen lassen, die übrigen 15 acres (6 ha) werden zum Anbau von Weizen und Reis genutzt. Vor der Eröffnung ihres eigenen Hockeyschläger-Betriebs hatte der älteste der drei Brüder bereits mehrere Jahre an einer Bandsäge in der Hockeyschlägerproduktion gearbeitet. Er brachte das technische Knowhow mit. Der jüngste hat zuvor in einem Milchladen im Basar gearbeitet und ist eher für die kaufmännischen Aufgaben in ihrem Betrieb zuständig. In den 17 Jahren, die sie jetzt gemeinsam ihren Betrieb managen, haben sie sich feste Zulieferbeziehungen geschaffen. Sie verfügen über regelmäßige Aufträge und sind bereits im voraus für mehrere Monate ausgelastet.

Bei sehr unterschiedlichen finanziellen und persönlichen Ausgangsvoraussetzungen zeigen diese Beispiele, daß auch Geschäftsleute als Quereinsteiger in die Sportartikelbranche erfolgreich in Kleinbetrieben oder Werkstätten investieren. Die Sportartikelbranche ist also kein geschlossenes System, sondern verbreitert sich in Form von neuen Betriebsgründungen auch durch von Außen kommende Klein(st)unternehmer, die in unterschiedlichem Ausmaß über eigenes Kapital verfügen.

Wie anhand dieser Beispiele deutlich wird, bleiben die verschiedenen Zugänge und Unternehmensstrategien der Betriebsgründer oder -eigner nicht ohne Wirkung auf die Beschäftigungseffekte der Kleinbetriebe (vgl. Tab. 4.2-5).

4.2.3 Zur Zusammensetzung der Beschäftigten der Sportartikel-Kleinbetriebe in der Nasir Road

Ebenso vielfältig wie die einzelnen Unternehmensstrategien der Eigentümer der Sportartikel-Kleinbetriebe ist die Zusammensetzung ihrer Beschäftigten in der Nasir Road. Sie werden im folgenden in ihrer Altersstruktur, Berufserfahrung und sozialen Herkunft näher vorgestellt. Dies zielt einerseits darauf ab, den Stellenwert der Arbeit in der Sportartikelbranche innerhalb des Berufslebens der Arbeiter zu verdeutlichen. Zugleich wird damit auch die Bedeutung der insgesamt heterogenen Zusammensetzung der Beschäftigten für die Kleinbetriebe herausgearbeitet.[8]

Die Altersstruktur der Beschäftigten in den Hockeyschläger-Werkstätten in der Nasir Road weist, wie Tabelle 4.2-6 zeigt, aus, daß über die Hälfte (51,9%) von ihnen jünger als 30 Jahre ist, während diese Altersgruppe unter den gesamten männlichen Erwerbstätigen im Distrikt Sialkot nur 40,8% ausmacht. Dabei ist besonders auffällig, daß der Anteil der 10-14-jährigen Kinderarbeiter in den Sportartikel-Kleinbetrieben mit 10,4% besonders stark von ihrer Beschäftigung in allen Wirtschaftssektoren im Distrikt mit 6,4% abweicht.[9]

---

8) Für eine Übersicht dieser Betriebe vgl. Kap. 4.2.1.

9) Zur Bedeutung der Kinderarbeit in Pakistan und in der Sportartikelindustrie siehe ausführlich Kapitel 4.4.

Tab. 4.2-6 Die Altersstruktur der Erwerbstätigen in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road und allgemein im Distrikt Sialkot

Altersgruppen	Erwerbstätige in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road		Männliche Erwerbstätige im Distrikt Sialkot
10 - 14 Jahre	8	10,4%	6,4%
15 - 19 Jahre	12	15,6%	12,9%
20 - 29 Jahre	20	26,0%	21,4%
30 - 39 Jahre	14	18,2%	17,3%
40 - 49 Jahre	9	11,7%	15,9%
50 - 59 Jahre	6	7,8%	11,9%
ab 60 Jahre	8	10,4%	14,0%

Quellen: Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984d:78; eigene Erhebungen.

Betrachtet man die Altersstruktur der Erwerbstätigen getrennt nach Wirtschaftszweigen (vgl. Tab. 4.2-7), so wird deutlich, daß die Sportartikelindustrie eine Zwischenstellung zwischen dem verarbeitenden Gewerbe und der Landwirtschaft des Distrikts einnimmt. Die Altersgruppe der 10 bis 24-Jährigen ist in der Sportartikelbranche mit 36% sehr viel schwächer vertreten als allgemein im verarbeitenden Gewerbe des Distrikts, in dem diese Altersgruppe 52% der Beschäftigten darstellen. In Sialkots Landwirtschaft gehören nur knapp ein Viertel zu dieser Altersklasse. Die Gruppe der 25 bis 59-jährigen Erwerbstätigen stellt in der städtischen Sportartikelindustrie mit 54% - ähnlich wie in der Landwirtschaft des Distrikts - über die Hälfte der Beschäftigten. In Sialkots verarbeitenden Gewerbe macht diese Altersgruppe dagegen nur 42% der Erwerbspersonen aus. Die Beschäftigten im Alter von 60 und mehr Jahren sind in der Sportartikelbranche der Nasir Road mit 10% fast doppelt so stark vertreten, wie allgemein im verarbeitenden Gewerbe mit 6%, aber nur halb so umfangreich, wie in der Landwirtschaft mit 22%.

Tab. 4.2-7 Die Altersstruktur der männlichen Erwerbstätigen im Distrikt Sialkot nach Wirtschaftszweigen

Altersgruppen	Erwerbstätige in den Sportartikel-Werkstätten in der Nasir Road		Männliche Erwerbstätige im Distrikt Sialkot im verarbeitenden Gewerbe	in der Landwirtschaft	in allen Sektoren
10 - 24 Jahre	28	36,4%	52,3%	24,7%	31,2%
25 - 59 Jahre	41	53,2%	41,9%	54,6%	54,8%
ab 60 Jahre	8	10,4%	5,8%	20,7%	14,0%

Quellen: Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984d:78,81; eigene Erhebungen.

Im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe insgesamt sind die Beschäftigten mittleren und höheren Alters in den Sportartikelbetrieben überdurchschnittlich vertreten. In dieser Tatsache kommt zum Ausdruck, daß die Sportartikelindustrie bereits auf eine lange Geschichte zurückblicken kann und daher auch eine Beschäftigungsmöglichkeit über einen Zeitraum von vier oder mehr Jahrzehnten anbot. Zusätzlich wird darin deutlich, daß es sich hierbei um eine spe-

zialisierte Arbeit handelt, die für einen Großteil auch die Erwerbstätigket als Familienvorstand und im Alter kennzeichnet.

Der innerhalb des verarbeitenden Gewerbes niedriger liegende Anteil junger Erwerbstätiger ist auf verschiedene Ursachen zurückzuführen. Zum einen sind die jüngeren Berufstätigen aufgrund des gesamtwirtschaftlichen Strukturwandels (vgl. Kap. 3.4 und 4.3) verstärkt darauf angewiesen, sich eine Arbeit außerhalb der Landwirtschaft zu suchen. Der Industrialisierungstyp des Nordost-Punjab mit Schwergewicht in den Kleinbetrieben (vgl. Kap. 3.3) bietet im Distrikt Sialkot relativ breite Möglichkeiten dafür. Zugleich zeigt sich darin auch eine generativ unterschiedliche Teilnahme an der Erwerbstätigkeit.[10] Die Jugendlichen und jungen Männer werden vorzugsweise in Tätigkeiten im verarbeitenden Gewerbe oder im Dienstleistungsbereich vermittelt, um bei knappen landwirtschaftlichen Ressourcen zusätzlich außerlandwirtschaftliche Erwerbsquellen zu erschließen. Im Alter wird dann eine landwirtschaftliche Tätigkeit länger ausgeübt (oder wieder aufgenommen), um den jüngeren Haushaltsangehörigen eine außerlandwirtschaftliche Arbeit zu ermöglichen.

Zum dritten ist es darauf zurückzuführen, daß die Zugangsmöglichkeiten für junge Berufsanfänger in anderen Bereichen leichter sind. Insbesondere in der holzverarbeitenden Sportartikelproduktion kommt der Ausbildung, sei es an der Bandsäge oder beim Feilen ein besonderes Gewicht zu. Von den 77 Beschäftigten in der Nasir Road befinden sich 16, und damit mehr als jeder fünfte, noch in seiner Anlernzeit. Darunter sind sieben noch im Kindesalter von unter 15 Jahren und neun 'Lehrlinge' im Alter von 15 bis 18 Jahren. Tätigkeiten in der Fußballherstellung, insb. beim Zusammennähen der Fußbälle erfordern zwar ebenfalls eine Anlernphase, ermöglichen aber einen früheren Beginn und schnelleren Übergang zur eigenständigen Arbeit und damit einen leichteren Zugang.[11]

Mit der Altersstruktur der Beschäftigten eng verbunden ist ihr Familienstand und Lebensmittelpunkt. Dabei sind in Pakistan nicht nur Ledige und Verheiratete einander gegenüberzustellen. Mit dem Begriff des Lebensmittelpunkts wird hier angesprochen, ob der Verheiratete bzw. seine Ehefrau und Kinder gemeinsam mit der Familie seines Elternhauses in dem joint family system lebt oder ob er selbst Familienvorstand eines eigenen, getrennt wohnenden Haushalts in dem seperate family system geworden ist. Insgesamt 61% der Sportartikelarbeiter leben, wie Tabelle 4.2-8 zeigt, in Großfamilienverbänden. Über ein Drittel von ihnen ist ledig. Etwa ein Viertel der Beschäftigten ist verheiratet und lebt ebenso weiterhin bei der elterlichen Familie. Den Kern dieser Gruppe bildet die Altersklasse der 25 bis 34-Jährigen. Der jüngste Verheiratete unter den Beschäftigten in der Nasir Road ist 20 Jahre alt und der älteste Ledige 28 Jahre. Die ältesten Arbeiter, die im joint famliy system leben waren 38 bzw. 45 Jahre alt. In letzterem Fall handelt es sich um einen Beschäftigten, der aus dem Distrikt Gujranwala nach Sialkot gekommen ist und dessen Frau und Kinder bei seinen Brüdern im Dorf geblieben sind.

---

10) Vgl. die Darstellung der Entwicklung der wirtschaftlichen Belastung im Lebenszyklus eines pakistanischen ländlichen Kernfamilienhaushalts bei ALBRECHT 1971:88, zit. in KLENNERT 1984:321.

11) Zur Gestaltung der Ausbildung in Sialkots Sportartikelindustrie siehe ausführlich Kap. 4.4.

Tab. 4.2-8 Familienstand, Familientyp und Alter der Beschäftigten in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road

Altersklassen	Anzahl der Sportartikelarbeiter nach Familienstand und -typ				
	joint family		separate	zusammen	
	ledig	verheiratet	familiy	(abs.)	(in %)
10 - 24 Jahre	25	3	-	28	36,4%
25 - 34 Jahre	3	13	4	20	26,0%
35 - 49 Jahre	-	3	12	15	19,5%
ab 50 Jahre	-	-	14	14	18,2%
Alle	28	19	30	77	100,0%
	36,4%	24,7%	39,0%	100,0%	.

Quelle: Eigene Erhebung.

Die Beschäftigten im Alter von 35 und mehr Jahren leben in der Regel getrennt von Eltern oder Brüdern. Abgesehen von den Fernpendlern lebt keiner getrennt von seiner elterlichen Familie, ohne selber verheiratet zu sein. Die Gruppe der getrennt wohnenden Familien stellt insgesamt 39% der Beschäftigten in der Nasir Road dar. Wie aus Tab. 4.2-8 ersichtlich, korrespondiert der Familienstand bzw. -mittelpunkt deutlich mit dem Alter der betreffenden Personen. Insgesamt zeigt sich, daß die Arbeiter in den städtischen Kleinbetrieben der Sportartikelindustrie in Bezug auf ihre Altersstruktur und ihren Familienstand sehr viel ausgeglichener zusammengesetzt sind, als die Fußballnäher-Werksstätten im Umland Sialkots (vgl. Kap. 4.3.5 und 4.4).

Dies widerspiegelt sich auch im Umfang ihrer Berufserfahrung innerhalb der Sportartikelproduktion sowie in anderen Wirtschaftszweigen. Die Dynamik der Sportartikelbranche zeigt sich darin, daß über 60% der Beschäftigten in den Werkstätten der Nasir Road erst in den letzten zehn Jahren mit der Sportartikel-Herstellung begonnen haben (vgl. Tab. 4.2-9). Auf der anderen Seite verfügt jeder fünfte Arbeiter über mehr als 20 Jahre Arbeitserfahrung in der Sportartikelherstellung. Damit ist in den Sportartikel-Kleinbetrieben eine relativ ausgewogene Erfahrungsstruktur unter ihren Beschäftigten vertreten.

Tab. 4.2-9 Dauer der Arbeitstätgikeit in der Sportartikelproduktion bei den Beschäftigten in der Nasir Road

Dauer der Arbeitstätigkeit	Anzahl der Arbeiter	
Unter 1 Jahr	16	20,8%
1 - 5 Jahre	15	19,5%
6 - 10 Jahre	16	20,8%
11 - 20 Jahre	15	19,5%
Über 20 Jahre	15	19,5%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die Arbeitserfahrungen wurde bei 40% der Beschäftigten allein innerhalb des derzeitigen Betriebs gewonnen, während die übrigen ein- oder mehrfach ihre Arbeitsstelle gewechselt haben (vgl. Tab. 4.2-10). Dabei haben knapp zwei Drittel der Arbeiter mit Arbeitsplätzen in unterschiedlichen Firmen (bzw. zwei Fünftel aller Arbeiter) vor ihrer Tätigkeit in einem Kleinbetrieb bereits in weltmarktintegrierten Sportartikelbetrieben gearbeitet. Die übrigen Arbeiter waren bisher ausschließlich in verschiedenen Kleinbetrieben beschäftigt, die als Subunternehmer für Exportbetriebe tätig waren. Hieran wird deutlich, daß sich innerhalb der Sportartikelindustrie nicht zwei geschlossene Arbeitsmärkte in den weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen einerseits und den zuliefernden Werkstätten und Kleinbetrieben andererseits herausgebildet haben. Ein Arbeitsplatzwechsel findet - zumindest in Richtung zu den Kleinproduzenten - auch zwischen diesen Betriebstypen statt. Mit den Beschäftigten werden zugleich auch Arbeitserfahrungen in die Kleinbetriebe transferiert.

Tab. 4.2-10 Arbeitswechsel und Berufserfahrungen der Beschäftigten in den Kleinbetrieben der Nasir Road innerhalb der Sportartikelbranche

	Anzahl der Arbeiter (abs.)	(in %)
Ohne Arbeitsplatzwechsel	31	40,3%
Mit Arbeitsplatzwechsel	46	59,7%
Davon mit Berufserfahrung aus		
- weltmarktintegrierten Exportbetrieben	19	24,7%
- weltmarktintegrierten Exportbetrieben und Klein(st)betrieben	11	14,3%
- Klein(st)betrieben	16	20,8%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Für über zwei Drittel der Beschäftigten in den Sportartikel-Kleinbetrieben (70,1%) ist ihre Berufstätigkeit ausschließlich mit dieser Branche verbunden (vgl. Tab. 4.2-11). Lediglich ein knappes Drittel (29,9%) gab an, früher auch anderen Erwerbstätigkeiten nachgegangen zu sein. Im einzelen haben nur 9,1% vor ihrer jetzigen Tätigkeit in der Landwirtschaft gearbeitet, oft als sie für eine Arbeit außerhalb ihres Heimatorts noch zu jung waren. Ebenfalls 9,1% haben früher in anderen Bereichen des verarbeitenden Gewerbes gearbeitet, 6,5% sind als Gelegenheitsarbeiter unterschiedlichen Tätigkeiten nachgegangen und 5,2% waren zuvor in der Armee oder im Ausland berufstätig. Anhand dieser Angaben wird deutlich, daß sich innerhalb der Sportartikelproduktion ein fester Stamm von Beschäftigten herausgebildet hat, die über verschiedene Lebensphasen hinweg hier tätig sind und eine relativ enge Bindung zu dieser Branche entwickelt haben. Zugleich zeigt sich hier erneut, daß die Sportartikel-Kleinproduzenten auch für Berufswechsler aus anderen Wirtschaftszweigen offen sind.

Tab. 4.2-11 Frühere Berufstätigkeiten der Beschäftigten in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road außerhalb der Sportartikelbranche

	Anzahl der Arbeiter (abs.)	(in %)
Ohne frühere Berufstätigkeiten außerhalb der Sportartikelbranche	54	70,1%
Mit früheren Berufstätigkeiten außerhalb der Sportartikelbranche	23	29,9%
Davon mit früheren Berufstätigkeiten		
- in der Landwirtschaft	7	9,1%
- im übrigen verarbeitenden Gewerbe	7	9,1%
- als Gelegenheitsarbeiter	5	6,5%
- in Armee oder im Ausland	4	5,2%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Abschließend ist die soziale und regionale Herkunft der Sportartikelarbeiter in den Kleinbetrieben der Nasir Road zu betrachten. Dies geschieht anhand der Berufstätigkeit ihrer Väter und Großväter sowie ihrer *Zat*-Zugehörigkeit und der regionalen Einordnung ihre Wohnorte.[12] Trotz des relativ stark entwickelten verarbeitenden Gewerbes und insbesondere der Kleinindustrie im Distrikt Sialkot stammen über die Hälfte der Beschäftigten der Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road aus Familien mit landwirtschaftlichem Hintergrund (vgl. Tab. 4.2-12).

Tab. 4.2-12 Tätigkeitsfelder der Väter und Großväter der Beschäftigten in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road

Tätigkeitsfelder	Anzahl der Beschäftigten mit einer entsprechenden Tätigkeit des Vaters (abs.)	(in %)	Großvaters (abs.)	(in %)
In der Landwirtschaft	41	53,2%	42	54,4%
In Handwerk und Baugewerbe, als Gelegenheitsarbeiter	27	35,1%	12	15,6%
- Davon in der Sportartikelproduktion	(12)	(15,6%)	(2)	(2,6%)
In Kleinhandel und sonstigen Tätigkeiten	6	7,8%	-	-
Ohne Angaben	3	3,9%	23	29,9%
Zusammen	77	100,0%	77	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Bezieht man die *Zat*-Zugehörigkeit (vgl. Tab. 4.2-13) mit in die Betrachtung ein, so stammen fast drei Viertel aller Beschäftigten aus ursprünglich land- oder viehwirtschaftlich orientierten *Zat*. Sie sind damit auf diesen innerstädtischen Arbeitsplätzen weitaus stärker vertreten, als ihrem durchschnittlichen Anteil an der Bevölkerung im Distrikt Sialkot - nach den letzten diesbezüglichen Erhebungen von 1931 und bezogen allein auf die moslemischen Einwohner - von etwa 55% entspricht.[13]

Lediglich 35% der Väter der Hockey- und Badmintonschläger-Produzenten sind Handwerker gewesen, haben auf dem Bau gearbeitet oder sind als Gelegenheitsarbeiter verschiedenen

12) Zum Begriff *Zat* vgl. Kap. 4.2.2.

13) Eigene Berechnungen nach Punjab Government 1936:L-LXIII.

Tätigkeiten nachgegangen. Der Geschichte der Sportartikelproduktion in Sialkot entsprechend arbeitet nahezu jeder sechste Beschäftigte bereits in der zweiten Generation in dieser Branche. Dabei spielen Angehörige der handwerklich ausgerichteten *Zat* mit 10% unter den Sportartikelarbeiter insgesamt nur eine ausgesprochen untergeordnete Rolle.

Tab. 4.2-13 Die *Zat*-Zugehörigkeit der Sportartikelarbeiter in der Nasir Road

Zat mit ursprünglich land- oder viehwirtschaftlichen Tätigkeiten		*Zat* mit ursprünglich handwerklichen Tätigkeiten		übrige *Zat*	
Arain	26	*Lohar/Tarkhan*	4	*Sayeed*	4
Jat	14	*Machi*	4	*Qureshi*	3
Bajwat-Gujar	6			*Kashmiri Bhat*	2
Rajput	3			*Pathan*	1
Khokhar	3			*Massih* (Christen)	1
Bhatti	3			*Hindu Arya*	1
Bajwat-Moghul	2				
Zusammen	57		8		12
	74,0%		10,4%		15,6%

Quelle: Eigene Erhebung.

Von den konkreten Tätigkeiten her betrachtet, sind von den Beschäftigten, deren Eltern keine eigene Landwirtschaft betreiben, Gelegenheitsarbeiter (11,7%) und mobile Händler (5,2%) stärker vertreten als Angehörige aus dem klassischen Dorfhandwerk. In jeweils nur einem Fall war der Vater als Schreiner (*Tarkhan*), Schneider (*Darzi*) oder Friseur (*Nai*) tätig. Die Vielfalt der wirtschaftlichen Hintergründe des Sportartikelarbeiter verdeutlicht einerseits die starke Expansion der Sportartikelbranche, wodurch sie in der Lage ist Beschäfigte aus anderen Wirtschaftssektoren und Branchen aufzunehmen. Zugleich ist dies ein Hinweis auf die relativ offenen Zugangsmöglichkeiten zu den Arbeitsplätzen in der Sportartikelindustrie für Angehörige verschiedener *Zat* und unterschiedlicher Berufsgruppen.

Die Tatsache, daß nur 16,9% der Sportartikelarbeiter in den Kleinbetrieben der Nasir Road in der Stadt Sialkot wohnen, während 83,1% aus dem ländlichen Umland kommen, ist eine Ursache dafür, daß sie trotz ihres innerstädtischen Arbeitsplatzes in ihrer sozialen Herkunft ähnlich zusammengesetzt sind, wie die Fußballnäher im Umland Sialkots (vgl. Kap. 4.3.5). Auch in Bezug auf die Reichweite erfassen die Werkstätten in der Nasir Road Arbeitskräfte aus einem relativ weiten Einzugsbereich. Während 20,8% von ihnen in den unmittelbar angrenzenden Vororten von Sialkot wohnen, sind 39,0% als Tagespendler im Umkreis von 5 bis 20 km im ländlichen Umland der Stadt zu Hause. Für fast jeden vierten (23,4%) liegt sein Heimatort mehr als 20 km von Sialkot entfernt. Sie kommen aus der Bajwat-Region im Norden des Distrikt, den Tehsils Parsur und Narowal oder aus anderen Distrikten des Punjab und können als Fernpendler nur wöchentlich oder monatlich zu ihren Familien fahren (vgl. Abb. 4-3).

In der Zusammensetzung der Beschäftigten in den Kleinbetrieben der Nasir Road ist deutlich geworden, daß sich innerhalb der innerstädtischen Sportartikelindustrie ein relativ fester Stamm von Sportartikelarbeitern mit einer insgesamt heterogenen Zusammensetzung herausgebildet hat. Dieser ist im Hinblick auf ihre Altersstruktur und Arbeitserfahrung durch ein breites und relativ ausgeglichenes Spektrum gekennzeichnet. Zu den charakteristischen Merkmalen der Belegschaften gehören Berufserfahrungen in anderen Betriebstypen oder Werkstätten ebenso, wie die relativ breiten Möglichkeiten zu einem Ausbildungsverhältnis. Für die Beschäftigten bedeutet die Arbeit in der Sportartikelbranche eine Berufstätigkeit für alle Altersstufen und Lebensphasen, mit der sie auch eine Entlohnung anstreben, die zum Unterhalt einer eigenen Familie ausreicht. Zugleich verweist die überwiegende Herkunft der Beschäftigten aus ursprünglich landwirtschaftlichen Familien mit Wohnorten im ländlichen Umland Sialkots auf die relativ offenen Zugangsmöglichkeiten zu den innerstädtischen Arbeitsplätzen der Sportartikel-Kleinbetriebe.

4.2.4 Die Beschäftigungsverhältnisse in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road

Die Beschäfigungsverhältnisse in den Sportartikel-Kleinbetrieben und Werkstätten der Nasir Road basieren nicht auf schriftlich fixierten Arbeitsverträgen. Dies wird häufig als Ausdruck eines 'informellen', im Sinne von nicht formal geregelten und damit unverbindlichen Arbeitsverhältnisses angesehen. Darin komme die juristische Unsicherheit der Beschäftigungsverhältnisse innerhalb der Kleinproduktion zum Ausdruck. Dabei steckt in der fehlenden schriftlichen Fassung keineswegs ein Mangel an Entschiedenheit oder Verbindlichkeit über das Arbeitsverhältnis. Die Unsicherheiten, die mit der Arbeit in den Kleinbetrieben verbunden sind, basieren vielmehr überwiegend in der sozialen Gestaltung der Beschäftigungsverhältnisse, die es ermöglicht, jedes betriebliche Risiko nahezu vollständig an die Arbeiter weiterzugeben. Im folgenden wird aufgezeigt, in welcher Art die Beschäftigungsverhältnisse in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road gestaltet sind und inwiefern sie verbindliche oder unsichere Regelungen enthalten. Zugleich wird in diesem Zusammenhang die Frage der Einkommensmöglichkeiten und der Verschuldung der Beschäftigten durch *Peshgi*-Vorschußzahlungen erörtert.

Als Kernbestimmungen eines Beschäftigungsverhältnisses sind die Festlegungen über den Arbeitsgegenstand des Einzelnen sowie die Art seiner Entlohnung anzusehen. Die Verbindlichkeit widerspiegelt sich einerseits in der Dauerhaftigkeit der Beschäftigung in einem Betrieb und zum anderen in der Möglichkeit ihrer Auflösung, um den Arbeitsplatz zu wechseln. Grundsätzlich lassen sich in den Kleinbetrieben der Nasir Road drei Arten von Beschäftigungsverhältnissen unterscheiden. Von den 77 Beschäftigten stehen drei Viertel in einem festen Arbeitsverhältnis, einige sind als Hilfsarbeiter engagiert, während sich jeder Fünfte in der Ausbildung bzw. exakter in einem Anlernverhältnis befinden (vgl. Tab. 4.2-14). Diese Differenzierung der Beschäftigungsverhältnisse wird im wesentlichen durch die Bestimmungen über den Arbeitsgegenstand und die Art der Entlohnung erreicht.

Tab. 4.2-14 Art und Höhe der Entlohnung der Beschäftigten in den Hockey- und Badminton-Werkstätten in der Nasir Road

Arbeitsschwerpunkt	Stücklohn	Monatslohn	Tageslohn	ohne Lohn	Durchschnittlicher Monatslohn
An der Bandsäge:					
- Arbeiter	-	14	-	-	964 Rs.
- Hilfsarbeiter	-	-	2	1[a]	625 Rs.[b]
An der Spindelpresse	3	2	-	-	1.443 Rs.[c]
Feinarbeiten:					
- Hockeyschläger	15	-	-	-	1.213 Rs.
- Wickets	10	1	-	-	1.315 Rs.
- Tennisschläger	13	-	-	-	1.275 Rs.
Alle Bereiche:					
Arbeiter	41	17	-	-	1.210 Rs.
Hilfsarbeiter	-	-	2	1[a]	625 Rs.[b]
Anlernlinge	-	6[d]	6	4	377 Rs.[b]
Zum Vergleich die Einkommen[e]:					Monatseinkommen
- im ländlichen Punjab je Verdiener					761[f] - 927[g] Rs.
- im ländlichen Punjab je Haushalt[h]					1.677[g] Rs.
- im städtischen Punjab je Verdiener					1.186[f] - 1.424[g] Rs.
- im städtischen Punjab je Haushalt[h]					2.565[g] Rs.

Anmerkungen: a) Nach 2 Monaten mit ungeklärter Entlohnung; b) ohne unbezahlt Arbeitende; c) unter Einbeziehung zweier unbezahlt mitarbeitende Söhne (als halbe Arbeitskräfte berechnet) und bei einem Arbeiter, der allein an einem Arbeitsplatz für zwei arbeitet; d) davon einer mit Wochenlohn; e) nach Household Income and Expenditure Survey 1986-87: 187-188, 217-218, 433-434; f) im verarbeitenden Gewerbe; g) in allen Branchen; h) bei durchschnittlich 1,7 Verdienern.
Quellen: Government of Pakistan 1989c; Eigene Erhebung.

Die Festlegung des Arbeitsgegenstandes umfaßt in den Kleinbetrieben nicht die Durchführung aller Produktionsschritte zur Herstellung beispielsweise von Hockeyschlägern, sondern bezieht sich auf die Ausführung spezieller Arbeitsschritte. Entsprechend der Arbeitsteilung des Produktionsablaufs (vgl. Kap. 4.2.1) wird ein Arbeiter für eine Tätigkeit an der Bandsäge oder der Spindelpresse engagiert, oder für einzelne oder mehrere Schritte beim Feilen, Leimen, Drechseln, Fixieren oder Lackieren. Als ein Prinzip der Gestaltung der Beschäftigungsverhältnisse in der Sportartikelindustrie wird die Vergütung der Arbeit so weitgehend wie möglich an den konkret und zahlenmäßig feststellbaren Arbeitsumfang des Einzelnen gebunden. Dafür sind die verschiedenen Arbeitsschritte innerhalb einer Werkstatt einheitlich bewertet, d.h. es gibt festgelegte Stücklöhne für einzelne Arbeitsgänge (vgl. Tab. 4.2-15).

Die Arbeiter sind jeweils auf die entsprechenden Produktionsschritte spezialisiert, sodaß sich am Ende des Tages bzw. einer Woche exakt bestimmen läßt, wieviele Maulbeerholz-Blöcke gebogen wurden, wieviele Hockeyschläger-Griffe und -Köpfe behauen, gefeilt, zusammengeleimt, wieviel Griffe gedrechselt und fertige Schläger lackiert und beklebt wurden. Zur Verdeutlichung des Arbeitsumfangs der Beschäftigten wird in Tabelle 4.2-15 die tägliche Arbeitskapazität eines Arbeiters in den einzelnen Produktionsschritten dargestellt. Je nach Auftragslage, Arbeitsdauer und Erfahrung variiert der Arbeitsumfang der Beschäftigten. In

einigen Fällen entsprechen die Angaben eher den Spitzenkapazitäten, als dem alltäglichen Produktionsumfang.

Tab. 4.2-15 Arbeitsschritte und ihre Entlohnung in den Hockey- und Badminton-Werkstätten in der Nasir Road

Arbeitsschritte	Stücklohnsatz[a]	Arbeitskapazität eines Arbeiters pro Tag
A. An der Spindelpresse	1,50-2,00 Rs. je gebogenem Holzblock	60-65 Holzblöcke[b]
B. Handarbeiten an Hockeyschlägern:		
Hobeln und grobes Behauen	2,00 Rs./Stück	20-36 Stück
Feilen	2,00 Rs./Stück	20-36 Stück
Montage von Griff und Kopf	2,00 Rs./Stück	20-36 Stück
Montage und Feilen	2,40-2,50 Rs./Stück	20 Stück
Drechseln des Griffs	5 Rs./Dutzend	15 Dutzend
Verbinden von Griff und Kopf	6 Rs./Dutzend	8-10 Dutzend
Endarbeiten, komplett[c]	2,00-2,50 Rs./Stück	20-24 Stück
C. Fertigstellen von Wickets	3-5 Rs/Dutzend	12,5-25 Dutzend
D. Arbeiten an Badmintonschlägern:		
Feilen	0,75-1,00 Rs./Stück	60-100 Stück
Montage des Griffs	0,75-1,00 Rs./Stück	60-100 Stück
Arbeiten an der Rahmenpresse	4,50 Rs./Dutzend	200 Stück
Löcherbohren in den Rahmen	2,00 Rs./Dutzend	30 Dutzend
Bespannen des Rahmens	6,00 Rs./Dutzend	4-5 Dutzend
Endarbeiten[d]	6-8 Rs./Dutzend	6-8 Dutzend

Anmerkungen: a) Ohne Berücksichtigung der Hilfsarbeiter und Anlernlinge; b) in der Regel bezogen auf zwei Arbeiter; c) Lackieren, Umwickeln der Griffe mit Frotteè, Anbringen der Aufkleber; d) Lackieren, Bekleben etc.
Quelle: Eigene Erhebungen.

Als ein weiterer Kernbestandteil der Beschäftigungsverhältnisse ist die Art der Entlohnung festgelegt. Entsprechend dem oben formulierten Prinzip der möglichst weitgehenden Anbindung der Bezahlung an den meßbaren Arbeitsumfang werden 71% der fest angestellten Arbeiter nach einem Stücklohn bezahlt, während in 29% der Fälle ein Monatslohn vereinbart wurde (vgl. Tab. 4.2-14). Von der Regel der Entlohnung nach dem Arbeitsumfang und Stücklohn generell ausgenommen sind die 14 Arbeiter an den Bandsägen. Wie eingangs beschrieben, führen sie je nach betriebsinternem Bedarf mehrere Arbeitsschritte aus, sodaß sich für sie kein sinnvolles, materiell abzählbares Arbeitsquantum bestimmen läßt. Die übrigen drei Arbeiter mit Monatslohn müssen als Ausnahme von der obigen Regel gelten. Sie erkaufen sich die Sicherheit des festen Einkommens mit einer im Vergleich zu den anderen regelmäßig beschäftigten Arbeitern relativ niedrigen Festlegung ihres Monatslohns auf 900 bzw. 1.000 Rupies. Drei Personen (5%) sind für Hilfsarbeiten im Bereich des Holzzuschnitts eingestellt. Da sie über keinerlei Vorkenntnisse in der Sportartikelproduktion verfügen, werden zwei von ihnen mit einem Tageslohn bezahlt. Bei der dritten Person war trotz eines bereits zwei Monate dauernden Arbeitsverhältnisses über die Entlohnung noch nicht endgültig entschieden.

Den dritten Beschäftigungstyp bilden die Anlernlinge.[14] Je nach Geschicklichkeit, Alter und der Möglichkeit einen vollbezahlten Arbeitsplatz zu bekommen, dauert die Ausbildung zwischen einem halben und mehr als zwei Jahren. Die Durchführung der 'Lehre' geschieht in der Hälfte der Fälle durch Verwandte, die schon länger in der Werkstatt arbeiten oder gemeinsam mit den Arbeitsanfängern dorthin wechselten. Ansonsten wird der 'Lehrling' von einem erfahrenen Arbeiter angeleitet. Drei Viertel der 'Lehrlinge' erhalten einen, wenn auch meist bescheidenen 'Lehrlingslohn', der ihren Fähigkeiten nach einer gewissen Zeit angepaßt wird. Mit den elementaren Regelungen über Arbeitsgegenstand und Entlohnung werden die Beschäftigungsverhältnisse in dem Kernbereich klar bestimmt. Dabei erweist sich diese Methode als ausreichend differenziert, um unterschiedliche Beschäftigungsformen zu realisieren und flexibel dem jeweiligen Leistungsniveau anzupassen. Weitergehende Fragen sind abhängig von konkreten Einzelverhandlungen zwischen dem Arbeiter und dem Leiter des Kleinbetriebs.

Die zentrale Stellung des Leistungsprinzips in der Gestaltung der Arbeitsverhältnisse, wie sie insbesondere in der Entlohnung zum Ausdruck kommt, hat allerdings einen doppelten Nachteil für die Beschäftigten. Zum einen kann jeder Arbeiter seine Tagesleistung nur dann erbringen, wenn auch entsprechende Aufträge vorliegen. Kommt der Klein(st)unternehmer seiner Pflicht zur Einholung von Aufträgen nicht nach, so sinkt dementsprechend das Tages- oder Wocheneinkommen der Beschäftigten. Damit wird das unternehmerische Risiko nahezu vollständig an die Arbeiter weitergegeben. Hier fehlt ein Schutzmechanismus, der über einen Basislohn die elementare Bedürfnisbefriedigung der Arbeiter und ihrer Familien absichert. Zum zweiten zeigt sich in dem starken Lohngefälle zwischen fest angestellten Arbeitern, Hilfsarbeitern auf Tagelöhnerbasis und den 'Anlernlingen' mit einem Verhältnis von 100:52:31, daß auch hier kein Schutzmechanismus existiert, der allen Beschäftigten ein Minimaleinkommen sichert.

Grundsätzlich liegt das durchschnittliche Monatseinkommen der fest angestellten Arbeiter in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road mit 1.210 Rs. nur geringfügig (2%) über dem Durchschnittseinkommen im verarbeitenden Gewerbe des Punjab und noch 15% unterhalb des allgemeinen Einkommensniveaus in den Städten dieser Provinz (vgl. Tab. 4.2-14). Damit ist in dem Lohnniveau der Kleinbetriebe der Sportartikelbranche von den Vorteilen eines exportorientierten Industriezweigs nichts zu spüren. Andererseits liegen die Löhne bei den städtischen Kleinproduzenten über 40% höher als die durchschnittlichen Einkünfte der Fußballnäher in den ländlichen Regionen des Distrikts (vgl. Kap. 4.3.5) bzw. 28% über dem allgemeinen Einkommensniveau im ländlichen Punjab (vgl. Tab. 4.2-14). Dies erklärt den hohen Anteil von Arbeitspendlern aus dem Umland Sialkots an den Beschäftigten in diesen Kleinbetrieben mit innerstädtischem Standort (vgl. Kap. 4.2.3).

Im Verhältnis zu den durchschnittlichen Haushaltseinkommen im ländlichen bzw. städtischen Punjab kann ein Einzelverdiener in den Sportartikel-Kleinbetrieben nur 70,7% bzw. 47,2% realisieren. Dies macht deutlich, daß von diesem Personenkreis nur schwerlich

14) Zur Ausgestaltung der 'Ausbildung' in der Sportartikelindustrie und der Begrifflichkeit siehe ausführlich Kapitel 4.4.

zusätzliche Nachfrageimpulse für Produkte des pakistanischen verarbeitenden Gewerbes ausgehen können. Außerdem bietet dieses Lohnniveau wenig Möglichkeiten für eigene Ersparnisse, um Zeiten schlechter Auftragslage zu überbrücken oder um besondere Bedürfnisse zu realisieren.

Die ökonomische Unsicherheit hat bei vielen Arbeitern in Pakistan dazu geführt, daß sie sich bei ihren Arbeitgebern um Kleinkredite in Form von Vorschußzahlungen, genannt *peshgi*, bemühen. In den Kleinbetrieben der Nasir Road betrifft dies insgesamt 45,4% aller Beschäftigten (vgl. Tab. 4.2-16). Nimmt man die Tagelöhner und Anlernlinge aus der Betrachtung heraus, so haben sich 58,6% der fest angestellten Arbeiter bei ihren Arbeitgebern verschuldet. Im Durchschnitt handelt es sich um einen Betrag von 2.577 Rs., der zwei Monatsgehälter leicht übersteigt. Im einzelnen variiert die *peshgi*-Höhe von 300 bis zu 14.000 Rupies.

In Bezug auf die Verwendung des *peshgi* lassen sich vier Kategorien unterscheiden. In elf Fällen (31%) waren Familienangelegenheiten wie Hochzeit, Krankheit oder Geburt der Anlaß für zusätzlichen Finanzbedarf. Im Durchschnitt wurden dafür Kredite in Höhe von 3.554 Rs. aufgenommen. Ebenso häufig fehlte Geld lediglich für alltägliche Haushaltsausgaben, wobei für durchschnittlich 1.027 Rs. Schulden gemacht werden mußte. Neun Arbeiter (26%) benötigten zusätzliche Mittel für die Anschaffung eines Fahrrads oder zum Ausbau ihres Hauses. Das *peshgi* belief sich in diesem Fällen im Durchschnitt auf 2.511 Rs. Zu erwähnen ist auch die kleine Gruppe von drei Arbeitern (9%), die das *peshgi* benötigte, um alte Schulden abzulösen. Das allgemeine Verschuldungsniveau der Beschäftigten in den städtischen Sportartikel-Kleinbetrieben liegt deutlich niedriger als das der Betriebsleiter in den Fußballnäher-Werkstätten mit einer *peshgi*-Verschuldung von 5.060 Rs. (vgl. Kap. 4.3.3). Die Höhe des *peshgi* übersteigt bei zwei Drittel der verschuldeten Arbeiter nicht zwei Monatsgehälter und übertrifft nur in zwei Fällen (6%) das Einkommen von einem halben Jahr. Insgesamt wird anhand der unterschiedlichen Verwendungen der *peshgi*-Verschuldung exemplarisch deutlich, wie eng der finanzielle Spielraum der Sportartikelarbeiter in den Kleinbetrieben ist.

Als weitere Merkmale der Verbindlichkeit in den Beschäftigungsverhältnissen der Sportartikel-Werkstätten ist die Verweildauer der Arbeiter in ihrem derzeitigen Betrieb und die Möglichkeit zur Auflösung ihres Arbeitsverhältnisses anzusehen. Betrachtet man zunächst die Dauer der Tätigkeit der Beschäftigten in ihrem momentanen Kleinbetrieb, so stellt sich heraus, daß 80% von ihnen erst weniger als fünf Jahre in dem jeweiligen Betrieb arbeiten (vgl. Tab. 4.2-17). Darin kommt allerdings auch der relativ hohe Anteil von 'Lehrlingen' und die nur für kurze Zeit beschäftigten Hilfsarbeiter zum Ausdruck.

Tab. 4.2-16 *Peshgi*-Verschuldung der Beschäftigten in den Sportartikel-Kleinbetrieben der Nasir Road und ihre Verwendung

	Anzahl der Beschäftigten		Anzahl der fest beschäftigten Arbeiter	
Beschäftigte ohne *peshgi*-Verschuldung	42	54,5%	24	41,4%
Beschäftigte mit *peshgi*-Verschuldung	35	45,4%	34	58,6%

Anzahl der Beschäftigten		Verwendungszweck	Höhe des *peshgi* (in Rs.)	(in %)
Mit einer *peshgi*-Verschuldung in Höhe von über 5.000 Rs.				
1		Vermittlung einer Auslandsarbeit für einen Bruder	14.000	
1		Ausbau des Hauses	8.000	
1		Ausbau des Hauses	7.000	
1		Krankheit der Ehefrau	6.000	
4	11,4%		35.000	38,8%
Mit einer *peshgi*-Verschuldung in Höhe von 2.001 bis 5.000 Rs.				
3		Hochzeiten á	5.000	
2		Hochzeiten á	4.000	
2		Hochzeiten á	3.000	
1		Ausbau des Hauses/Büffelkauf	3.000	
8	22,9%	.	32.000	35,5%
Mit einer *peshgi*-Verschuldung in Höhe von 1.001 bis 2.000 Rs.				
1		Fahrradkauf/Haushalt	2.000	
1		Alltägl. Haushaltsausgaben	2.000	
1		Geburt des Sohns	2.000	
1		Ablösung von Schulden	1.600	
2		Alltägl. Haushaltsausgabe je	1.500	
1		Hochzeit	1.500	
7	20,0%	.	12.100	13,4%
Mit einer *peshgi*-Verschuldung in Höhe von bis zu 1.000 Rs.				
8		Alltägl. Haushaltsausgaben je	300 - 1.000	
5		Fahrrad je	500 - 1.000	
2		Ablösung von Schulden	600 - 1.000	
1		Krankheit	600	
16	45,7%	.	11.100	12,3%
Alle Beschäftigte mit *peshgi*-Verschuldung				
35	100,0%	.	90.200	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Betrachtet man die Betriebszugehörigkeit in Abhängigkeit von der allgemeinen Beschäftigungsdauer in der Sportartikelbranche, so ergibt sich ein anderes Bild. Unter den Beschäftigten, die erst bis zu fünf Jahre in der Sportartikelbranche tätig sind, arbeiten fast zwei Drittel erst weniger als ein Jahr in ihrer derzeitigen Arbeitsstelle. Bei denjenigen, die mehr als fünf Jahre in diesem Wirtschaftszweig tätig sind, hat sich das Schwergewicht der Beschäftigungs-

dauer in ihrem momentanen Kleinbetrieb auf Perioden zwischen ein und fünf Jahren (46%) sowie sechs bis zehn Jahren (28%) verlagert.

Tab. 4.2-17 Beschäftigungsdauer der Arbeiter in der Sportartikelbranche und in der derzeitigen Werkstatt in der Nasir Road

Beschäftigungsdauer in der Sportartikelbranche	Anzahl der Arbeiter	Verteilung der Arbeiter nach der Beschäftigungsdauer in ihrer derzeitigen Werkstatt			
		< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	6 - 10 Jahre	11 - 20 Jahre
bis zu 5 Jahren	31	20	11	-	-
(in %)	.	64,5%	35,5%		
6 - 10 Jahre	16	3	5	8	-
11 - 20 Jahre	15	4	6	3	2
über 20 Jahre	15	2	10	2	1
Alle über 5 Jahre	46	9	21	13	3
(in %)	.	19,6%	45,6%	28,3%	6,5%
Zusammen	77	29	32	13	3
	100%	37,7%	41,6%	16,9%	3,9%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die Frage der Auflösung eines Beschäftigungsverhältnisses und des Wechsels der Arbeitsstelle richtet sich primär an die fest angestellten Arbeiter. In Tabelle 4.2-18 wird deutlich, daß in den Werkstätten der Nasir Road über ein Viertel von ihnen den Betrieb noch nie gewechselt hat. Knapp zwei Fünftel haben ein- bis zweimal ihren Arbeitgeber gewechselt, während 17% bzw. 19% drei- oder viermal bzw. fünfmal und häufiger ihre Arbeitsstätte änderten. Betrachtet man dies in Abhängigkeit von der Gesamtdauer der Tätigkeit der Arbeiter in der Sportartikel-Herstellung, so zeigt sich ein differenzierteres Bild. Bei denjenigen, die bis zu zehn Jahre in der Sportartikelbranche arbeiten, blieb jeweils knapp die Hälfte dem derzeitigen Betrieb treu oder wechselte ein- bis zweimal. Lediglich 7% veränderten ihren Arbeitsplatz innerhalb der ersten zehn Jahre dreimal und häufiger.

Tab. 4.2-18 Anzahl der Arbeitsplatzwechsel der fest angestellten Arbeiter in den Sportartikel-Werkstätten der Nasir Road

Beschäftigungsdauer in der Sportartikelbranche	Anzahl der Arbeiter	Verteilung der Arbeiter nach der Anzahl ihrer Arbeitsplatzwechsel			
		keiner	1 - 2	3 - 4	ab 5
bis zu 10 Jahren	28	13	13	2	-
(in %)	.	46,4%	46,4%	7,1	-
11 - 20 Jahre	15	2	7	5	1
(in %)	.	13,5%	46,7%	33,3%	6,7%
über 20 Jahre	15	-	2	3	10
(in %)	.	-	13,3%	20,0%	66,7%
Zusammen	58	15	22	10	11
	100%	25,9%	37,9%	17,2%	19,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Mit der Dauer der Berufstätigkeit nimmt auch die Anzahl der Werkstatt- bzw. Betriebswechsel kontinuierlich zu. Von den Arbeitern, die seit 11 und bis zu 20 Jahren Sportartikel herstellen, haben 40% häufiger als zweimal ihren Arbeitsplatz gewechselt. Unter denjenigen mit noch längerer Berufserfahrung steigt dieser Anteil auf 87%. Dabei ist allerdings auch zu berücksichtigen, daß viele Kleinbetriebe erst in den letzten Jahren gegründet wurden und andere Werkstätten in der Zwischenzeit schließen mußten.

Faßt man diese Betrachtung der Beschäftigungsverhältnisse in den Sportartikel-Kleinbetrieben zusammen, so zeigt sich, daß die Arbeitsverhältnisse in den Werkstätten der Nasir Road durch die Festlegung von Arbeitsgegenstand und Entlohnung in ihren Kernbereichen bestimmt sind. Aufgrund der zentralen Stellung des Leistungsprinzips dominiert eine Bezahlung nach Stücklohn, die eine spezielle Regelung der Arbeitszeit ersetzt. Hier bestimmt primär die aktuelle Auftragslage den Arbeitsrhythmus. Mit diesen Kernbestimmungen lassen sich, wie gezeigt wurde, dauerhafte Beschäftigungsverhältnisse begründen. Ein Wechsel des Arbeitsplatzes ist möglich und wird von 65% innerhalb der ersten 20 Berufsjahre in der Sportartikelindustrie genutzt. Innerhalb dieser Zeit sind 35% der Beschäftigten ihrem Einstiegsbetrieb treu geblieben und 46% wechselten nicht öfter als zweimal. Dabei werden als Gründe für einen Wechsel insbesondere mangelnde Aufträge, Schließung der Werkstatt sowie ein unfreundliches Betriebsklima angegeben. Zugleich bedeutet die Reduzierung der Regelungen innerhalb der Beschäftigungsverhältnisse auf ein Minimum eine hohe Anforderung an die Durchsetzungskraft des Einzelnen, da alle weitergehenden Fragen in jedem Einzelfall persönlich mit dem Leiter des Kleinbetriebs zu klären sind. Auch in dieser Hinsicht ist ein Schutzmechanismus für die Beschäftigten nicht vorhanden.

Trotz ihrer Einbindung in die Weltmarktproduktion übersteigen die Löhne in Sialkots Sportartikel-Kleinbetrieben nicht das allgemeine Lohnniveau im verarbeitenden Gewerbe im Punjab. Der hohe Beschäftigungseffekt dieser Branche in den Klein(st)betrieben und Werkstätten (vgl. Kap. 4.1.1) kann zwar vielen Menschen Arbeit geben und ein Absinken größerer Bevölkerungsteile in die Armut verhindern, zusätzliche Nachfrageimpulse sind daraus allerdings nur sehr beschränkt möglich. Dies wird auch dadurch belegt, daß fast 60% der fest angestellten Arbeiter in den Kleinbetrieben bei ihren Arbeitgebern verschuldet sind. In über der Hälfte der Fälle fehlte das Geld für alltägliche Haushaltsausgaben oder relativ einfache Anschaffungen wie die eines Fahrrads oder zur Verbesserung der Wohnverhältnisse.

4.3 Die Arbeitsteilung, Betriebstypen und die Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballproduktion

Die Fußballproduktion spielt innerhalb von Sialkots Sportartikelindustrie in mehrfacher Hinsicht eine besondere Rolle. Zunächst macht sie - wie in Kap. 4.1 ausführlich dargelegt - mit deutlichem Abstand den größten Anteil an der Branche aus und hat sich in den letzten Jahrzehnten auch aufgrund seiner enorm anwachsenden Fußballexporte als ein äußerst dynamischer Produktionsbereich erwiesen. Darüber hinaus ist hier - im Unterschied zu den anderen Produktionszweigen - in den letzten zwei Jahrzehnten auch eine intensive und umfangreiche Stadt-Umland-Verflechtung entstanden. Daher soll in diesem Kapitel den verschiedenen Aspekten und Dimensionen der wirtschaftlichen Verflechtung der Fußballproduktion nachgegangen werden.

Das folgende Kapitel 4.3.1 stellt den Produktionsablauf zur Herstellung von Fußbällen und die dabei benötigten Rohmaterialien und Vorprodukte dar. Darauf aufbauend werden die Schwerpunkte der wirtschaftlichen Verflechtung von Sialkots Fußballproduktion und ihre Bedeutung herausgearbeitet. Die Arbeitsteilung innnerhalb der Fußballherstellung hat zu einer Herausbildung bestimmter Betriebstypen geführt, die in Kapitel 4.3.2 vorgestellt und auf ihre jeweilige ökonomische Bedeutung hin untersucht werden. In Kapitel 4.3.3 werden die Hintergründe, die Reichweite und der Charakter der Stadt-Umland-Verflechtung in diesem Zweig der Sportartikelindustrie eingehend untersucht. Die Konsequenzen der Stadt-Umland-Verflechtung für den ländlichen Raum werden in Kapitel 4.3.4 anhand einiger Fallstudien dargestellt. Im Zentrum steht dabei die Verflechtung der Fußballnäher-Werkstätten untereinander und innerhalb des ländlichen Raums. Zum anderen ist nach ihren sozialen Konsequenzen zu fragen. In Kapitel 4.3.5 werden die Fußballnäher in ihrer Zusammensetzung vorgestellt und nach der Bedeutung ihrer Tätigkeit und Einkommensmöglichkeiten für ihre Familien gefragt.

4.3.1 Die Arbeitsteilung in der Fußballindustrie und ihre volks- und weltwirtschaftliche Verflechtung

Die Arbeitsorganisation der Fußballherstellung ist durch eine spezifische zwischenbetriebliche Arbeitsteilung gekennzeichnet, die zugleich die Grundlage für die intensive Stadt-Umland-Verflechtung bildet. In der Arbeitsorganisation haben sich in den letzten zwei bis drei Jahrzehnten wesentliche Veränderungen vollzogen, deren Ursachen in einem kurzen historischen Rückblick beleuchtet werden sollen. Wie in Kap. 2.2.3 dargestellt, war die Sportartikelbranche in den 70er Jahren mit einer wirtschaftlichen Krise konfrontiert und hatte verschiedene politische Veränderungen zu verarbeiten. Dies hing mit dem Nachfragerückgang in den Industrieländern einerseits und mit den militärischen Auseinandersetzungen 1971 mit Indien sowie der Sozialgesetzgebung von Z.A. Bhutto andererseits zusammen.

Daraus resultierte seit Mitte der 70er Jahre, daß neue Rationalisierungspotentiale innerhalb der Sportartikelindustrie erschlossen wurden. Sie lagen nach der Standardisierungswelle mit

verstärktem Maschineneinsatz der 60er und 70er Jahre primär in einer Veränderung der Arbeitsorganisation, die zur "Verschlankung" der Großbetriebe führte. Im Laufe der 80er und 90er Jahre kam es zu einer sehr dynamischen Erweiterung der jährlichen Produktion von 5,2 auf knapp 35 Mio. Fußbälle und einer entsprechenden Steigerung der Anzahl der Fußballnäher (vgl. Tab. 4.3-1). Der Rationalisierungsprozeß verselbständigte sich schrittweise, sodaß von einem kompletten Strukturwandel in der Arbeitsorganisation gesprochen werden muß. Seine Auswirkungen sollen am Beispiel der Fußballherstellung näher beleuchtet werden.

Tab. 4.3-1 Die Anzahl der Fußballnäher und der in Sialkot produzierten Fußbälle 1970/71 - 1993/94

Jahr	Fußballnäher[a]	produzierte Fußbälle[b]	Veränderung der Fußballproduktion[c]
1970/71	1,5 - 1,8 Tsd.	1,4 Mio.	+ 62 %
1975/76	3,2 - 3,9 Tsd.	3,0 Mio.	+ 121 %
1980/81	5,6 - 6,7 Tsd.	5,2 Mio.	+ 71 %
1985/86	10 - 12 Tsd.	9,5 Mio.	+ 83 %
1990/91	21 - 25 Tsd.	19,7 Mio.	+ 107 %
1993/94	37 - 45 Tsd.	34,9 Mio.	+ 223 %

Anmerkungen: a) Geschätzt für 312 bzw. 260 Arbeitstage; b) Nach den deklarierten Fußballexporten pro Jahr; c) innerhalb von 5 Jahren.
Quellen: Government of Pakistan 1972a, Government of Pakistan 1983, Government of Pakistan: Monthly Statistical Bulletin 7/86, 8/91, 8/94, eigene Berechnungen.

Kernpunkt dieses Strukturwandels bildet die Auslagerung der handarbeits- und damit zeitintensiven Produktionsschritte - in diesem Falle das Zusammennähen der Bälle - aus den Großbetrieben an selbständige Werkstätten, die als Subunternehmen Auftragsarbeiten für diese ausführen. In der Verallgemeinerung dieses Prozesses hat dies dazu geführt, daß auch kleinere Fußballproduzenten diese Arbeitsteilung übernommen haben. Bevor die drei mit der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung entstandenen Betriebstypen in Kapitel 4.3.2 anhand der empirischen Befunde vorgestellt werden, sind die einzelnen Schritte zur Herstellung eines Fußballs und die dabei benötigten Arbeitskräfte und Materialien darzustellen. Dabei werden die wichtigsten Vorprodukte auf ihre Produktionsstandorte und Bezugsquellen für die Sialkoter Sportartikelindustrie untersucht. Dies zielt darauf ab, ein Bild über das Ausmaß der lokalen, überregionalen und internationalen Verflechtung der Fußballherstellung im Hinblick auf ihre Rohstoffe und Vorprodukte zu bekommen (vgl. zum folgenden Abb. 4-1).

A. Der Produktionsprozeß von Fußbällen

Die in Pakistan hergestellten Fußbälle bestehen heute zu 90-95% aus Kunstleder. Dabei gibt es unterschiedliche Sorten von PVC, die dafür Verwendung finden. Einfache Qualitäten des Fußball-Kunstleders, das sog. Rexine, werden in einer besseren Ausführung von zwei Fabriken im Großraum Lahore/Sheikhupura produziert und in der niedrigsten Preisstufe von einem Betrieb in Sialkot angefertigt. Bälle aus Rexine machen nach Schätzungen einiger führender Fußballproduzenten etwa 50-60% der Produkte in Sialkot aus. Für die höherwertigen Fuß-

bälle müssen spezielle PVC-Sorten importiert werden. Bälle mittlerer Qualität werden aus Barex gefertigt, das aus Tschechien oder der Bundesrepublik nach Pakistan eingeführt wird. Sie haben einen Marktanteil von etwa 25-30% in Sialkot. Für hochwertige Fußbälle wird das in Großbritannien bzw. Japan hergestellte Porvair oder Calorino verwandt. Ihr Anteil an der Gesamtproduktion der Sialkoter Branche liegt nur bei 15-20%. Die Gewichtung der einzelnen Fußballqualitäten verschiebt sich bei den etablierten Großbetrieben zugunsten der hochwertigen (30-50%) und mittleren Bälle (30-40%), die dann zusammen etwa 70-80% der Produktion ausmachen. Dementsprechend konzentrieren sich eine Reihe mittlerer Betriebe auf Bälle im unteren Preissegment, während die Kleinproduzenten häufig ausschließlich in Pakistan hergestelltes PVC verwenden.

Da für die Fußballherstellung aus importiertem Material etwa ein Drittel der gesamten Entstehungskosten eines Balles allein für das Kunstleder in Ausland fließen, liegt hier der pakistanische Wertschöpfungsanteil deutlich niedriger als bei den einfacheren und billigeren Bällen. Bezogen auf die Branche als Ganzes und unter Berücksichtigung der oben angegebenen Marktanteile ist davon auszugehen, daß gut ein Fünftel der Fußball-Exporteinnahmen für den Import von Kunststoffen wieder zurück in die Industrieländer fließen. In der Herstellung höherwertiger PVC-Arten liegt also zweifelsohne eine Chance zur Erweiterung des pakistanischen Wertschöpfunganteils. Allerdings sind für diese Aufgabe die meisten Sportartikelfirmen vermutlich nicht die richtigen Adressaten, vielmehr ist dies primär eine Herausforderung für die chemische Industrie des Landes bzw. eine gezielte staatliche Industriepolitik. Der Produktionsprozeß von Fußbällen ist in Sialkot in folgende fünf Fertigungsschritte untergliedert:

A. Der Produktionsablauf beginnt mit dem Zuschnitt des PVC in einzelne Bahnen. Diese werden auf der Rückseite, der späteren Innenseite der Bälle, mit einem Futter aus mehreren Lagen von Baumwoll- oder Polyesterstoff versehen. Dieses Futter dient dazu, den Ball zu stabilisieren, damit er auch bei intensivem Gebrauch seine Form behält. Anschließend werden die Bahnen zum Trocknen zumeist in der Sonne aufgehängt. Dieser erste Arbeitschritt wird ausschließlich in Handarbeit ausgeführt. Zwei Arbeiter stellen pro Tag etwa 50 Bahnen fertig und damit das Vorprodukt für ca. 300 Bälle. Als Klebstoff wird Latex benutzt. Der Naturkautschuk wird aus Malaysia importiert und ist in lokalen Geschäften und bei einigen direkt importierenden Sportartikel-Großbetrieben in Sialkot zu kaufen. Die großen Firmen beziehen die Polyester- und Baumwollstoffe für das Innenfutter der Bälle von Produzenten oder Großhändlern aus Gujranwala, Kasur oder direkt aus dem pakistanischen Textilzentrum Faisalabad. Kleinere Betriebe kaufen sie bei verschiedenen Händlern in Sialkot.

B. Beim zweiten Produktionsschritt werden mit einer Stanzpresse aus den gefütterten PVC-Bahnen die 5- bzw. 6-eckigen Einzelteile des Fußballs ausgestanzt und gleichzeitig mit Schlitzen für die Naht versehen. Pro Tag stanzt ein Arbeiter Einzelteile für etwa 300-400 Bälle aus. Die elektrischen Stanzmaschinen stammen überwiegend von einem kleinen Maschinenfabrikanten in Gujrat, während die Stanzformen für die verschiedenen Ballarten (Fuß-, Hand-, Volleyball etc.) von Spezialwerkstätten in Sialkot angefertigt werden.

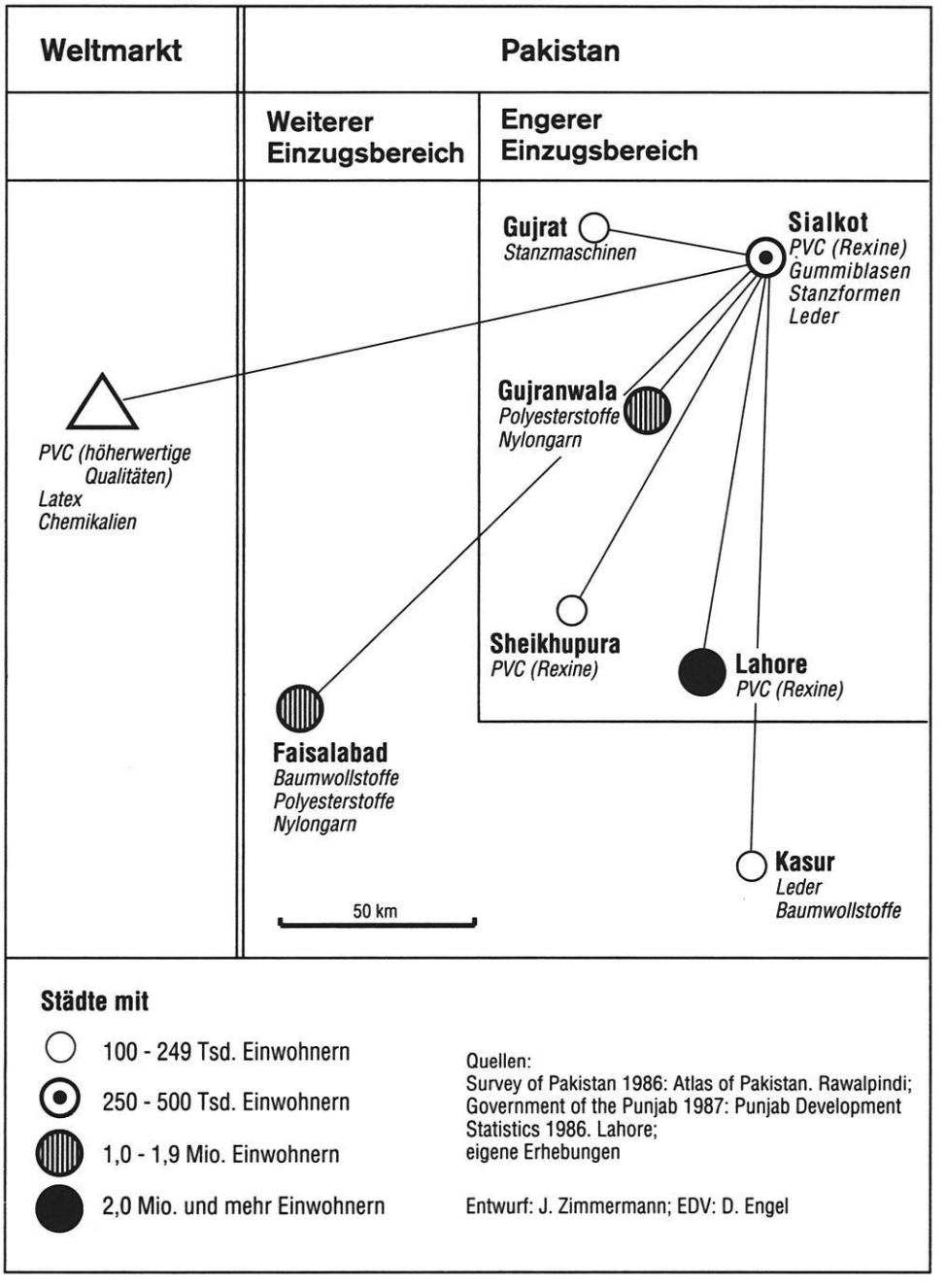


Abb. 4-1 **Die Verflechtung der Fußballherstellung über Rohstoffe, Vorprodukte und Maschinen**

Die von einigen etablierten Sportfirmen importierten hydraulischen Stanzpressen haben sich trotz eines dabei gewährleisteten höheren Arbeitsschutzes nicht durchgesetzt. Den Arbeitern erscheinen sie in der Handhabung schwieriger und ermöglichen außerdem keine höhere Produktivität. Die robuste und genauso exakt arbeitende pakistanische Stanztechnik blieb demgegenüber unangefochten marktbeherrschend. Mit dem wachsenden Fußballabsatz konnte sich auch die Zahl der in Sialkot genutzten Stanzpressen von ca. 60-70 zu Anfang der 80er Jahre auf etwa 250-300 Mitte der 90er Jahre gut vervierfachen. Dies zeigt, daß die Sportartikelindustrie auch auf den pakistanischen Maschinenbau im Nordwest-Punjab einen kontinuierlichen Nachfrageimpuls ausübt. Allerdings ist dieser mit ca. 15-20 Stanzpressen pro Jahr und einem Anteil von weniger als 0,5 Promille des Fußballumsatzes quantitativ als äußerst beschränkt anzusehen.

C. Da ein klassischer Fußball aus 20 Sechseck- und 12 Fünfeckteilen besteht, müssen die ausgestanzten Fußballeinzelteile zu entprechenden Sätzen sortiert werden. Die Gummiblasen für die Fußbälle werden von den Großbetrieben nicht selber hergestellt. Darauf sind einige Kleinbetriebe spezialisiert, bei denen die jeweils nötigen Stückzahlen in Auftrag gegeben werden. Als Rohstoff dient importierter Naturkautschuk, der auch als Latex bezeichnet wird. Daneben findet Latex in Sialkots Sportartikelindustrie auch für die Herstellung von Tennisbällen oder von Griffen für Kricketschläger Verwendung. Weiterhin wird für das Zusammennähen Garn und Wachs im lokalen Handel eingekauft. Letzteres wird von den Nähern auf die Fäden aufgetragen, um die Naht und damit den Ball insgesamt wasserdicht zu machen. Die Arbeitsmaterialien werden überwiegend vom Auftraggeber besorgt und an die Leiter der Näherwerkstätten übergeben. In der Regel geschieht dies in dem Exportbetrieb bzw. bei dem lokalen Produzenten. Der Subkontraktor hat für den Ab- und Antransport der Fußballeinzelteile bzw. der Fußbälle zwischen den Dörfern im Umland und den städtischen Auftraggebern zu sorgen.

D. Als vierter Arbeitsschritt werden die Fußbälle in den Werkstätten im Umland der Stadt Sialkot zusammengenäht. Zum Ende der Woche, am Donnerstag werden die fertig genähten Bälle von dem Werkstattleiter als Subkontraktor zum Auftraggeber zurückgebracht und abgerechnet. In einigen Fällen holt auch die Exportfirma Bälle mit ihrem eigenen Wagen ab. Um einen Ball mittlerer Qualität zusammenzunähen braucht ein erfahrener Näher etwa 3-4 Stunden. An einem Tag werden pro Arbeiter im Durchschnitt 3 Bälle zusammengenäht. Daher benötigt man dafür, die von 3-4 Arbeitern innerhalb eines Tages mit den ersten drei Produktionsschritte (A-C) vorbereiteten Fußballteile auch an einem Tag zusammenzunähen, mindestens 100 Näher. Dies verdeutlicht das Ausmaß der Zeitintensität dieses einen Arbeitsschrittes im Verhältnis zu den vorausgehenden, unabhängig davon, ob diese maschinell oder in Handarbeit ausgeführt werden.

Hinzu kommt die Tatsache, daß Sialkots Sportartikelbranche in den letzten Jahren über 30 Mio. Fußbälle herstellt. Die führenden Großbetriebe lassen im Jahresdurchschnitt an einem Tag zwischen 700-800 und bis zu 1.500 Bälle herstellen. Dabei gehören auch Produzenten, für die täglich 200-500 Bällen genäht werden, noch zu den größeren

Unternehmen. Demgegenüber kommen Mittelbetriebe nur auf etwa 50 Bälle pro Tag. Diese Angaben beziehen sich jeweils auf den Jahresumsatz von Exportunternehmen und umfassen daher die gesamten Produktionsschritte der Bälle. Dies darf nicht verwechselt werden mit Umsatzgrößen von Werkstätten oder Klein(st)betrieben, die nur einzelne Produktionsschritte durchführen.

E. Nach der Ablieferung der fertig genähten Bälle werden sie in den Exportbetrieben zumeist einer Qualitätskontrolle unterzogen und auf Rundheit, Gewicht und einen möglichen Luftverlust hin überprüft. Danach kommen die Bälle in die Lackierabteilung, in der das Design und das Markenlabel aufgetragen werden. Abschließend werden sie verpackt und die Formalitäten für den Export erledigt, bevor sie per Flugzeug oder Schiff zu ihrem Bestimmungsort gesandt werden. Um die spezifischen Konditionen des ausländischen Auftraggebers zu gewährleisten, werden diese letzten Arbeiten ausschließlich von dem exportierenden Unternehmen selber durchgeführt. Je nach Umsatz arbeiten in diesen Abteilungen temporär oder kontinuierlich 4-6 oder auch 20-30 Personen.

B. Die volks- und weltwirtschaftliche Verflechtung der Fußballproduktion

Vor dem Hintergrund des oben dargestellten Produktionsprozesses und der dabei verwandten Vorprodukte und Rohstoffe sollen im folgenden die Schwerpunkte und Merkmale der Verflechtung der Fußballproduktion mit anderen Industrie- und Produktionszweigen verdeutlicht und in ihren volks- und weltwirtschaftlichen Dimensionen analysiert werden (vgl. zum folgenden Abb 4-2). Wie für einen arbeitsintensiven Industriezweig nicht anders zu erwarten, umfaßt der wertmäßige Anteil von Rohstoffen und industriellen Vorleistungen nur etwa 35-45% der Produktionskosten eines Fußballs. Davon entfallen etwa zwei Drittel auf die Importe vor allem von PVC und Latex auf dem Weltmarkt. Die pakistanischen Vorleistungen betreffen vorrangig die chemische Industrie (für einfachere PVC-Qualitäten), die Textilindustrie (für Futterstoffe), die Lederverarbeitung (für die etwa 10% Lederfuß- und -handbälle etc.) und den Maschinenbau (Stanzpressen).

Regional konzentriert sich diese güterwirtschaftliche Verflechtung primär auf die entsprechenden Industriezweige innerhalb des Nordost-Punjab (vgl. Kap. 3.2.2). Konkret verteilen sie sich auf die Standorte Lahore, Gujranwala, Gujrat und Kasur (vgl. Abb. 4-1 und 3-4). Mit Einschränkung ist auch das Textilzentrum Faisalabad, das bereits zum Zentral-Punjab gehört, einbezogen. Einen besonderen Stellenwert besitzt die Zulieferindustrie außerhalb der Sportartikelbranche mit Standort in Sialkot und ihren Kapazitäten in der PVC-Herstellung, den Ledergerbereien und der Verpackungsindustrie. Insgesamt gesehen ist der Anteil von in Pakistan hergestellten Vorprodukten und Materialien allerdings mit nur 12-15% des Produktionswerts der Fußballbranche von relativ geringem Umfang.

Mit 55-65% verbleibt der größte Anteil der wirtschaftlichen Impulse der Fußballherstellung innerhalb der Sportartikelindustrie des Distrikts Sialkot. Dabei handelt es sich in erster Linie um Arbeitskosten, sowie um Verflechtungen zu spezialisierten Subunternehmen, wie bspw. der Latex-Verarbeitung zu Fußballblasen. Der größte Teil dieser Ausgaben entfällt mit

30-35% auf die verschiedenen Betriebe und Werkstätten, die innerhalb der Stadt Sialkot an der Fußballproduktion beteiligt sind. Allerdings wird in dieser Aufteilung auch die hohe Bedeutung der Stadt-Umland-Verflechtung deutlich, da allein 25-30% der Produktionskosten über die Fußballnäher-Werkstätten in das Umland von Sialkot fließen. Darin enthalten sind mindestens 3-4%, die als Kommissionszahlungen den Werkstattleitern zugute kommen, während ca. 22-27% als Lohnkosten verteilt auf die hohe Zahl von Fußballnähern das Einkommensniveau eines Teils der ländlichen Bevölkerung ergänzt. Sind mehrere Kontraktoren im Umland an der Verteilung eines Nähauftrags beteiligt, so vergrößert sich der Kommissionsanteil um jeweils ca. 2% zu Lasten der Lohneinkommen der Fußballnäher (vgl. Kap. 4.3.4).

Mit der Ablösung des Leders als Material wurde die interne güterwirtschaftliche Verflechtung der Fußballproduktion deutlich reduziert. Gesamtwirtschaftlich betrachtet entfallen heute etwa 25-28% der Produktionskosten auf importierte Vorprodukte. Dabei kommt dem eingeführten PVC aus verschiedenen Gründen eine besondere Position zu. Zum einen ist Sialkots Sportartikelindustrie besonders stark auf diese Importe angewiesen, um Marktanteile im Bereich der mittleren und hochwertigen Fußbälle zu halten bzw. zu erweitern. Zum anderen handelt es sich hierbei um ein industrielles Vorprodukt, das allein aufgrund der unterschiedlichen Partizipation der verschiedenen Länder an der technologischen Fortentwicklung und der globalen Industrieproduktion nicht in Pakistan selbst hergestellt wird. Dadurch entsteht erneut ein unvollständiger Produktionskreislauf, der auf der ungleichen internationalen Arbeitsteilung basiert und zu einem deutlichen Wertschöpfungsverlust für Pakistan führt. Dabei besteht das bemerkenswerte dieses Vorgangs darin, daß die Basis dieses unvollständigen Produktionskreislaufs nicht auf ein koloniales Erbe zurückzuführen ist, sondern die strukturellen Ungleichgewichte der Weltwirtschaft der 80er und 90er Jahre widerspiegelt.

Im historischen Rückblick erweist sich die Phase der (nahezu) vollständigen internen Fertigung der Fußbälle und ihrer Vorleistungen als eine relativ kurze Periode von ein bis anderthalb Jahrzehnten etwa zwischen 1965 und 1980. Bis in die 60er Jahre hinein dominierte der Export allein von Fußballmänteln, deren Produktionsbasis in Sialkot die Lederverarbeitung und das Nähen waren. Die endgültige 'Montage' und das Einsetzen der Blase geschah in den Industrieländern. Mit der Zunahme der dortigen Arbeitskosten und der Einführung von Stanzpressen und einer Verbesserung der Blasenproduktion in Sialkot setzte sich während der 60er und 70er Jahre die Herstellung kompletter Fußbälle aus Leder durch. Ihr wertmäßiger Anteil an der gesamten Herstellung von Fußballmaterialien betrug Mitte der 50er Jahre nur 8,2% und stieg dann von 30,6% (1960/61) auf 72,5% (1965/66) und setzte sich endgültig ab Mitte der 70er Jahre (98,7%) durch.[1] Bereits Anfang der 80er Jahre wurde diese Vervollständigung des Produktionszyklus innerhalb Pakistans mit der Durchsetzung des Kunstleders als Materialgrundlage für Fußbälle wieder aufgebrochen. Darin wird deutlich, daß die Unterentwicklung und abhängige Position eines Landes wie Pakistan im weltwirtschaftlichen Gefüge heute primär in ihrer Strukturschwäche in den Bereichen Technologieentwicklung, Forschung und damit auch Bildung und Kapitalmangel zum Ausdruck kommt.

1) Eigene Berechnungen nach: Government of Pakistan 1972a, Government of Pakistan 1983.

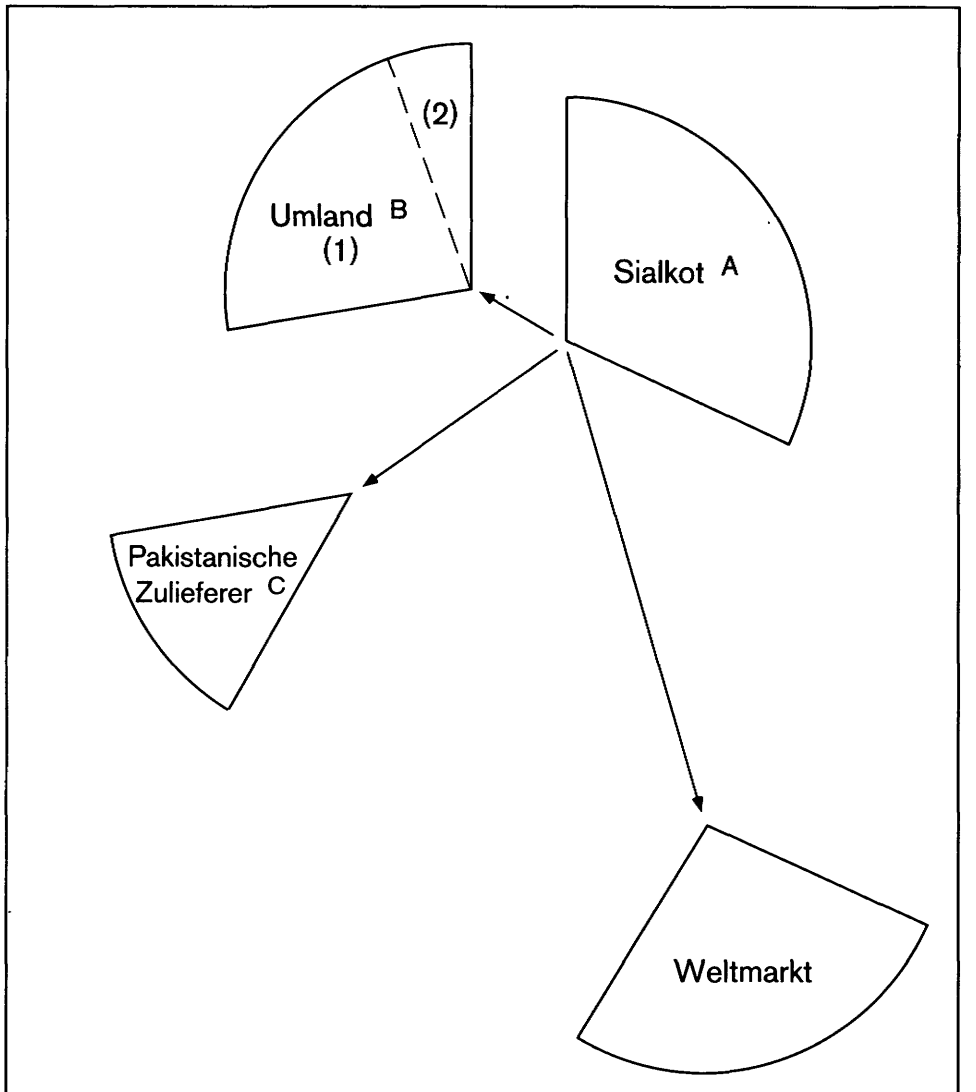


Abb. 4-2 Räumlich differenzierte Zusammensetzung der Herstellungskosten in der Fußballproduktion

Die damit verbundene Deformation des Wirtschaftskreislaufs in der Fußballproduktion bleibt aber auch ein Problem für die Zukunft der Sportartikelindustrie in Sialkot. Stärker als je zuvor in ihrer langen Geschichte fußt sie heute ausschließlich auf der billigen Arbeitskraft und ihrem primär handwerklichen, ergänzt durch geschäftliches Knowhow als Standortfaktoren. Ihr Fundament, um in der globalen Weltökonomie zu bestehen, ist damit deutlich geschrumpft.

4.3.2 Die Betriebstypen und ihre ökonomische Stellung innerhalb der Fußballindustrie

Im Rahmen des eingangs beschriebenen Strukturwandels hat sich eine charakteristische Arbeitsteilung zwischen verschiedenen Betrieben und Werkstätten der Fußballbranche herausgebildet. Drei Betriebstypen unterscheiden sich durch die Übernahme jeweils spezifischer Funktionen innerhalb des oben dargestellten Produktionsprozesses.

A. Die weltmarktintegrierten Fußballunternehmen

Den ersten Betriebstyp bilden die weltmarktintegrierten Fußballfirmen. Sie besitzen als einzige einen direkten Zugang zu Exportaufträgen und nehmen damit die Schlüsselposition des Weltmarktzugangs für die gesamte Sportartikelbranche ein. Zu diesem Betriebstyp gehören die etablierten und führenden Fußballhersteller Sialkots, aber auch weniger umsatz- und exportstarke Betriebe. In Tab. 4.3-2 wird anhand von 27 Betrieben der Produktions- und Beschäftigungsumfang der Firmen dieses Betriebstyps verdeutlicht. Von ihnen verfügen allein 23 (85%) über einen Umsatz von mehr als 1 Mio. Rs. und ein Produktionsvolumen von 60 bis 300 Tausend Bällen, in Einzelfällen von bis zu 500 Tausend Bällen pro Jahr.

Die umsatzschwächeren Betriebe mit einem Umsatz von unter 1 Mio. Rs. repräsentieren jene Firmen, die nur unregelmäßig Exportaufträge einholen und daher nur teilweise eigene Büroangestellte und auch deutlich weniger Arbeiter beschäftigen. Abhängig von ihrer Unternehmensstrategie übernehmen einige von ihnen auch Arbeiten als lokale Subunternehmer der großen Exportbetriebe. Andere reduzieren in auftragslosen Zeiten ihre Arbeiterschaft auf ein Minimum. Da sie die strategische Position des unmittelbaren Weltmarktzugangs nur partiell einlösen, stehen sie von ihrer Wirtschaftskraft her gesehen der umsatzstärksten Gruppe der städtischen Kleinproduzenten, die ausschließlich als lokale Subunternehmen arbeiten, relativ nahe. Hier gibt es einen Übergangsbereich zwischen diesen beiden Betriebstypen. Erst mit einer Festigung der Position auf dem Weltmarkt steigen die Betriebe auch zu führenden und umsatzstärksten Fußballunternehmen auf. Unter den weltmarktintegrierten Fußballfirmen haben sich vor dem Hintergrund der zu Anfang dieses Kapitel skizzierten Situation zwei verschiedene Unternehmensstrategien herausgebildet. Eine Gruppe dieser Firmen führt weiterhin die Produktionsschritte A-C und E überwiegend selber durch. Sie beschäftigen zwischen 25-75 Arbeiter direkt in ihrer Fabrikanlage. Lediglich die Näharbeiten werden an die Werkstätten im Umland vergeben. Ein anderer Teil dieser Betriebe hat sich dazu entschlossen, die

gesamte Fertigung an Subunternehmer auszulagern. Sie beschränken die eigene Tätigkeit vollständig auf das Einholen und Abwickeln des Exportgeschäfts.

Tab. 4.3-2 Produktion sowie direkte und indirekte Beschäftigung der weltmarktintegrierten Fußballunternehmen

Jahresumsatz	Betriebe	Fußball-Produktion (Tsd. Rs./Tsd. Bälle[a])		Arbeiter in der Fabrik	Angestellte	Näher im Umland (abs.[b])	(in %[c])
> 10 Mio. Rs.	5	69.290	1.257	161	58	1.343-1.612	86,0%
je Betrieb	.	13.858	251	32	12	269-322	.
5,1-10 Mio.	6	43.267	726	157	54	776-931	78,6%
je Betr.	.	7.211	121	26	9	129-155	.
1-5 Mio.	12	31.976	1.226	164	41	1.310-1.572	86,5%
je Betr.	.	2.665	102	14	3	109-131	.
< 1 Mio.	4	1.756	40	26	2	43-51	60,6%
je Betr.	.	439	10	6	0,5	11-13	.
Zusammen	27	146.289	3.249	508	155	3.471-4.165	84,0%
je Betr.	.	5.418	120	19	6	129-154	.

Anmerkungen: a) Z.T. geschätzt nach den Produktionsangaben in Rs. und dem Durchschnittsexportpreis für 1985/86 von 54 Rs. pro Ball; b) geschätzt bei einer kontinuierlichen Beschäftigung für 312 (=52x6) bzw. 260 (=52x5) Arbeitstage im Jahr und einer Tagesproduktion von 3 Bällen je Näher. c) Anteil der Näher (niedrigere Angabe) an der gemeinsamen Beschäftigung in der Fabrik und den Näher-Werkstätten im Umland
Quellen: Unveröffentlichte Daten des Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab, eigene Zusammenstellung und Berechnung.

Diese beiden Unternehmensstrategien spiegeln sich auch in dem sehr breiten Spektrum von produktiven Investitionen der Firmen dieses Betriebstyps wider. Während 5 Firmen jeweils über 500 Tsd. Rs. in Maschinen und Anlagen investieren (im Durchschnitt sind dies 886 Tsd. Rs. je Betrieb) und 13 Unternehmen zwischen 100 und unter 500 Tsd. Rs. anlegen (im Durchschnitt 277 Tsd. Rs.) begnügen sich 9 Exportfirmen demgegenüber mit produktiven Investitionen zwischen 12 und 80 Tsd. Rs. mit einem Durchschnitt von nur 34 Tsd. Rs. Dabei besitzt ein Teil der Betriebe, die ihre Fertigung komplett ausgelagert haben, weiterhin Stanzpressen und Produktionsräume. Sie haben allerdings ihren Beschäftigungsumfang auf 4-10 Arbeiter reduziert, deren Aufgabe primär in der Kontrolle der Bälle sowie dem Lackieren und Verpacken besteht. Ebenfalls zu dieser Untergruppe zu zählen sind die Fußballexporteure, die nur über ein eigenes Büro zur Organisation von Aufträgen verfügen und von vornherein auf jegliche Investitionen in eigene Produktionsanlagen verzichten.

Unabhängig von diesen beiden Unternehmensstrategien läßt sich für die Gruppe der weltmarktintegrierten Fußballfirmen zeigen, daß sie im Durchschnitt über 80% ihrer Arbeiten aus ihren Fabrikanlagen ausgelagert haben. Wie Tab. 4.3-2 zeigt, werden in den 27 Exportbetrieben zur Herstellung von Fußbällen 5 bis 6-mal soviele Arbeiter für das Nähen der Bälle in Werkstätten im Umland Sialkots benötigt, als Arbeiter und Angestellte innerhalb der eigenen Firma beschäftigt sind. Bezogen nur auf die Produktionsarbeiter erhöht sich dieses Verhältnis auf etwa 7-8:1.

Die 27 Fußballunternehmen haben im Durchschnitt nur 25 Beschäftigte selbst angestellt. Davon ist fast jeder Vierte ein Büroangestellter. Dies verdeutlicht die Schwerpunktsetzung dieser Betriebe auf die Organisierung der Exportaufträge im eigenen Haus. Demgegenüber arbeiten 130-150 Näher in Kleinstbetrieben und Werkstätten indirekt, vermittelt über den Subkontraktor oder Werkstattleiter für sie. Betrachtet man die direkt und indirekt Beschäftigten als eine funktionale Einheit, so bekommt der Begriff 'Groß'betrieb für die umsatzstarken Sportartikelunternehmen auch im Hinblick auf den Beschäftigungsumfang von 160 bis 370 Mit- und Zuarbeitern seine Berechtigung. Mit dieser Dimension der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung wird auch das Ausmaß und die Bedeutung der Stadt-Umland-Verflechtung für die Sportartikelbranche deutlich.

B. Die städtischen Fußball-Klein(st)betriebe als lokale Subunternehmer

Als zweite Gruppe sind die Fußball-Klein(st)betriebe ('maker') zu nennen, die als lokale Subunternehmer im Auftrag von etablierten Sportartikelunternehmen oder Exporteuren tätig sind. Zu diesem Betriebstyp gehören Kleinbetriebe ohne direkten Zugang zum Weltmarkt, die mehrere oder nur einen Produktionsschritt eigenständig durchführen. Die produktiven Investitionen in Maschinen und Anlagen liegen für 95% der 38 in Tabelle 4.3-3 erfaßten Klein(st)betriebe bei weniger als 20 Tsd. Rs. und für 42% sogar unter 10 Tsd. Rs. Mit diesem relativ geringen Startkapital kommen 84% der Betriebe mit einem Umsatz von unter 300 Tsd. Rs. auf eine durchschnittliche Jahresproduktion von 62 bis 213 Tsd. Rs. Dies entspricht etwa der Herstellung von 2-8.000 Fußbällen. Für die von ihnen ausgeführten Produktionsschritte erhalten sie überwiegend einen Stückpreis zwischen 26-37 Rs. pro Ball. Nur ein relativ kleiner Kreis von 16% dieser Kleinproduzenten verfügt über regelmäßige Aufträge und führt mehrere Fertigungsschritte durch, sodaß sie durchschnittlich auf einen Umsatz von beachtlichen 413 Tsd. Rs. erzielen. Dies entspricht einer Produktion von knapp 14 Tsd. Bällen im Jahr. Durchschnittlich sind in jedem Kleinbetrieb nur 3-4 Arbeiter beschäftigt. Der Ausschluß vom direkten Exportgeschäft widerspiegelt sich darin, daß nur in jeder zehnten Werkstatt auch eine Person außerhalb der Produktion als Angestellter tätig ist.

Zur Verdeutlichung der Heterogenität innerhalb dieses Betriebstyps werden im folgenden anhand von 21 städtischen Klein- und Kleinstbetrieben mit 53 Arbeitern ihre unterschiedlichen Produktionspaletten, Ausstattungen mit Maschinen und Produktionsgerät sowie ihre Auftragssituation dargestellt (vgl. Tab. 4.3-4). Der Standort dieser Werkstätten ist das alte Industrie- und Gewerbegebiet der Stadt Sialkot nördlich der Altstadt, zwischen Ramtalai im Westen, dem ehemaligen Schlachthof Bocher Khana im Osten und der Islamia College Road im Norden (vgl. Abb. 2-2).

Klein(st)betriebe, die mehrere Fertigungsschritte selber ausführen, beschäftigen in der Regel nicht mehr als 4 oder 5 Arbeiter. Sie versehen das PVC mit dem Innenfutter, stanzen die Einzelteile und sortieren diese als Vorbereitung für die Zuteilung an die Näher-Werktstätten (Produktionsschritte A-C). Je nach Verlauf des Auftrags erledigen sie auch die Kontrolle der Bälle und manchmal auch das Auftragen des Designs und der Markenaufschrift (Produktions-

schritt E). In einem Betrieb mit 16 Beschäftigten wird auch Spaltleder für Fußbälle bearbeitet. Mit Investitionen von 8 bis 28 Tausend Rs. haben sie sich eine, selten zwei z.T. gebrauchte Stanzpressen und andere Arbeitsgeräte angeschafft. Nur zwei von diesen Kleinbetrieben arbeiten regelmäßig im Auftrag von jeweils einer weltmarktintegrierten Sportartikelfirma. Die übrigen sind darauf angewiesen, Aufträge von Sportartikelfirmen ohne eigene Fertigung oder von Exporteuren einzuwerben, sodaß sie nicht kontinuierlich mit ihren Produktionskapazitäten ausgelastet sind. In jedem Fall wird auch hier das Nähen der Fußbälle auf das Umland ausgelagert. Je nach Umsatz arbeiten 2-3 oder auch 5-6 Näher-Werkstätten für diese Subunternehmen.

Tab. 4.3-3 Produktion sowie direkte und indirekte Beschäftigung der städtischen Fußball-Kleinproduzenten

Jahresumsatz	Betriebe	Fußball-Produktion (Tsd. Rs./Tsd. Bälle[a])		Arbeiter in dem Kleinbetrieb	Angestellte	Näher im Umland (abs.[b])	(in %[c])
Ab 300 Tsd. Rs.	6	2.477	83	28	1	88-106	75,2%
je Betrieb	.	413	14	5	0,2	15-18	.
200-299 Tsd. Rs.	6	1.278	43	22	-	45-55	67,2%
je Betrieb	.	213	7	4	-	7-9	.
100-199 Tsd. Rs.	11	1.592	53	44	3	57-68	54,8%
je Betrieb	.	145	5	4	0,3	5-6	.
< 100 Tsd. Rs.	15	925	31	40	-	33-39	45,2%
je Betrieb	.	62	2	3	-	2-3	.
Zusammen	38	6.272	209	134	4	223-268	61,8%
je Betrieb	.	165	6	4	0,1	6-7	.

Anmerkungen: a) z.T. geschätzt nach den Produktionsangaben in Rs. und einem Durchschnittspreis von 30 Rs. pro Ball; b) geschätzt bei einer kontinuierlichen Beschäftigung für 312 (=52x6) bzw. 260 (=52x5) Arbeitstage im Jahr und einer Tagesproduktion von 3 Bällen je Näher. c) Anteil der Näher (niedrigere Angabe) an der gemeinsamen Beschäftigung in der Fabrik und den Näher-Werkstätten im Umland.
Quellen: Unveröffentlichte Daten des Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab, eigene Zusammenstellung und Berechnung.

Die hier produzierten Fußbälle werden mit den Auftraggebern für einen Preis von 22-31 Rs. pro Ball, vereinzelt auch von 46 Rs./Ball abgerechnet. Ganz überwiegend werden hier Bälle im unteren Preis- und Qualitätsspektrum angefertigt. Von den Auftraggebern wird entweder das PVC-Material zur Verfügung gestellt, oder 40-60% der Ballkosten für den Ankauf der Materialien vorgestreckt. Damit arbeiten diese Kleinproduzenten weitgehend mit Vorprodukten, die entweder fremdfinanziert oder Eigentum des Auftraggebers sind. Insofern stellen diese Kleinbetriebe kein eigenes Produkt her, sondern verkaufen lediglich eine Dienstleistung, in dem sie ein fremdes Vorprodukt bearbeiten, bzw. bearbeiten lassen. Obwohl sie mehrere Fertigungsschritte durchführen bzw. organisieren zeigt sich in der Finanzierung ihrer Materialien, wie stark diese Betriebe in den Auftrags- und Finanzierungskreislauf der weltmarktintegrierten Fußball-Unternehmen eingebunden sind. Unabhängig davon sind viele dieser Kleinbetriebe nur sehr partiell in der Lage eigene Produkte herzustellen und anzubieten.

Die Kleinproduzenten mit mehreren Fertigungsschritten geben ihren Umsatz mit etwa 2-3.000 Bällen pro Woche an, bei einem liegt er bei nur 500 Bälle/Woche. Unter der Bedingung einer kontinuierlichen Auftragslage über das ganze Jahr hinweg entspricht dies einer Fußball-Jahresproduktion von 100-150 (bzw. 26) Tsd. Bällen. Nur wer, wie zwei der erfaßten Kleinbetriebe (vgl. Tab. 4.3-4), eine enge Zusammenarbeit mit einem umsatzstarken weltmarktintegrierten Fußball-Unternehmen eingegangen ist, kann auch als Kleinproduzent einen Umsatz in dieser Größenordnung realisieren. Allein in dieser Konstellation erscheinen auch die Gewinneinnahmen der Werkstattbesitzer von 4-8 Tsd. Rs. im Monat realistisch.

Tab. 4.3-4 Übersicht über Produktion, Investitionen und Beschäftigung der städtischen Fußball-Klein(st)betriebe

Klein(st)betriebe mit mehreren Produktionsschritten

A) 5 Betriebe mit 6 Stanzpressen (1,2 pro Betrieb), Investitionen von 74,8 Tsd. Rs. (15 Tsd. Rs), 19 Arbeitern (3,8), einer Produktion von 11.150 Bällen/Woche (2.200 / davon 1 Kleinbetrieb mit nur 150 B/Wo.), für 3-5 Exportfirmen als Auftraggeber, 2 Kleinbetriebe arbeiten fest für je einen Exportbetrieb, mit einem Monatseinkommen der Werkstattbesitzer von 4-10 Tsd. Rs.

B) 1 Betrieb mit Lederverarbeitung, ohne Stanzpresse, Investitionen von 35 Tsd. Rs., mit 16 Arbeitern, einer Produktion von 2-3.000 Bällen/Woche, im Auftrag von 4-5 Exportfirmen und einem Monatseinkommen des Werkstattleiters von 6-8.000 Rs.

Werkstätten für einen Produktionsschritt

C) 6 Werkstätten mit 10 Stanzpressen (1,7), 105 Tsd. Rs. Investitionen (17,5 Tsd. Rs.), 7 Arbeitern (1,2), einer Produktion von 300-400 Bällen/Tag (nur Ausstanzen) für Tageseinnahmen von 90-200 Rs., im Auftrag von 3-5 Klein(st)betrieben, mit einem Monatseinkommen der Werkstattleiter von 1-2.400 Rs.

D) 1 Werkstatt mit einem Kompressor und einer 'Rundungs'maschine, Investitionen von 13 Tsd. Rs., ohne Arbeiter, einer Bearbeitung von 300 Bällen/Tag für Tageseinnahmen von 90-120 Rs., im Auftrag von 3-4 Klein(st)betrieben, mit einem Monatseinkommen von 1-1.200 Rs.

E) 8 Werkstätten ohne jede Maschine und ohne größere Investitionen, davon:
- 3 Werkstätten mit 7 Arbeitern (2,3) bekleben das PVC mit dem Innenfutter, vergeben das Stanzen und Nähen an andere Werkstätten, mit einer Produktion von 300-400 Bällen/Woche, im Auftrag von 3-4 Exporteuren aus Karachi oder 2-3 Kleinbetrieben in Sialkot mit einem Monatseinkommen von 1- 2.000 Rs.
- 5 Werkstätten ohne Arbeiter weil derzeit ohne Aufträge.

Quelle: Eigene Erhebungen.

Vom Umsatz her gesehen reicht die Wirtschaftskraft dieser Kleinproduzenten trotz Verzicht einer Orientierung auf den Weltmarkt an diejenige der umsatzschwachen weltmarktintegrierten Fußballbetriebe heran (vgl. Tab. 4.3-2). Allerdings erfüllen, wie Tab. 4.3-3 zeigt, nur die wenigsten der städtischen Kleinbetriebe diese Bedingung der kontinuierlichen Auftragslage und der engen Zusammenarbeit mit Großbetrieben. Daher muß für die Mehrzahl der Kleinproduzenten die Umsatzangabe eher als eine Aussage über ihre Produktionskapazitäten gewertet werden. Diese können nur bei günstiger Auftragslage voll genutzt werden, während sie über größere Perioden im Jahr unausgelastet bleiben. Diese Betriebe realisieren dann einen Jahresumsatz zwischen 100-300 Tsd. Rs. (vgl. Tab. 4.3-3). Dementsprechend niedriger liegt dann auch die Gewinnspanne dieser Kleinunternehmer.

Die Werkstätten mit nur einem Produktionsschritt sind durch eine schwierige Auftrags- und Beschäftigungssituation gekennzeichnet (vgl. Tab. 4.3-4). Hier sind in 15 Werkstätten neben den Besitzern nur 14 Arbeiter tätig. In sechs Werkstätten (40%) ist mangels Aufträge mo-

mentan niemand beschäftigt. Insbesondere die selbständigen Fußballproduzenten ohne eigene Stanzpresse stellen in der Mehrheit grundsätzlich nur Tagelöhner ein. Diese Werkstätten sind für das Innenfutter der Bälle zuständig, während das Stanzen und Nähen der Einzelteile an andere Klein(st)betriebe weitervermittelt wird. Daher entfällt für diese Werkstätten jede größere Investition. Ihre Aufträge umfassen etwa 300-400 Bälle in dem untersten Preissegment (von 21 Rs./Ball) pro Woche. Auftraggeber sind Fußballexporteure aus Karachi und Klein(st)betriebe oder Exporteure in Sialkot. Auch die Stanzwerkstätten leiden unter zwischenzeitlichem Auftragsmangel, da nur 7 der insgesamt 10 Stanzpressen mit Arbeitern besetzt sind. Um sich in diesem Bereich selbständig zu machen sind mit 5-25 Tsd. Rs. bereits relativ hohe Investitionen notwendig. Insgesamt ergeben sich für die Selbständigen bzw. Werkstattleiter von Klein(st)betrieben, die nur einen Produktionsschritt durchführen, nur sehr bescheidene Einnahmemöglichkeiten, die je nach Auftragslage bei 1.000 bis 2.400 Rs. im Monat liegen.

C. Die Fußballnäher-Werkstätten im Umland

Den dritten Betriebstyp bilden die Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots (vgl. Kap. 4.3.3 und Abb. 4-3). Zur Eröffnung einer solchen Werkstatt muß man einerseits Kontakt zu einer weltmarktintegrierten Fußballfirma oder einem ihrer lokalen Subunternehmer aufnehmen und Nähaufträge einholen. Zum anderen braucht man einige Näher, die für einen arbeiten wollen. Da hier nur Handarbeiten ausgeführt werden, sind von Seiten des Werkstattleiters keinerlei Investitionen in Maschinen oder Geräte notwendig. Es ist lediglich erforderlich, einen Raum am Rande des Dorfes zur Verfügung zu stellen oder eine Ladenbox an der Straße anzumieten. Immerhin verfügen eine Reihe von Näher-Werkstätten, die einen Stromanschluß besitzen, über einen Kasettenrecorder oder einen Ventilator, die zur Verbesserung des Arbeitsklimas beitragen.

Tab. 4.3-5 Das Alter der Fußballnäher-Werkstätten

Alter der Werkstätten	Anzahl der Werkstätten	
Jünger als 1 Jahr	31	44,3%
1 bis 2 Jahre	17	24,3%
3 bis 5 Jahre	9	12,9%
mehr als 5 Jahre	13	18,6%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die Werkstattleiter sind zu 93% früher selber Fußballnäher gewesen. Nur 7% haben sich als ehemalige Arbeitsmigranten, Subkontraktoren in der Teppichwirtschaft oder als Söhne aus Familien mit größerem Landbesitz ohne eigene Näherfähigkeiten aus rein kommerziellen Interessen der Fußballproduktion zugewandt. Nur ein Drittel der Werkstattleiter haben das Fußballnähen noch in einer Fabrik gelernt, während 60% diese Fähigkeit in einer Werkstatt oder innerhalb des Dorfes erwarben. Aufgrund der niedrigen Investitionskosten, der vielfach unregelmäßigen Aufträge sowie der starken Ausdehnung der Fußballproduktion ist unter den

Näher-Werkstätten eine relativ hohe Dynamik und z.T. eine Fluktuation zu verzeichnen. Mit 44% ist fast jede zweite Werkstatt jünger als 1 Jahr und nur ein knappes Drittel älter als drei Jahre (vgl. Tab. 4.3-5). Von der Anzahl der Arbeiter her betrachtet sind die Fußballnäher-Werkstätten deutlich größer als viele Klein(st)betriebe in der Stadt Sialkot (vgl. Tab. 4.3-6 und 4.3-3). Für die 66 Fußballnäher-Werkstätten arbeiten insgesamt 1.146 Fußballnäher, von denen 393 oder 34,3% überwiegend auch in den Werkstätten tätig sind. Bei einem Spektrum von 2 bis 52 Nähern beschäftigt eine Werkstatt im Durchschnitt 17,4 Arbeiter.

Tab. 4.3-6 Betriebsgrößen der Fußballnäher-Werkstätten

	Werkstätten		Näher		Näher je Werkstatt
A. Näher in der Werkstatt					
bis 3 Näher	16	24,2%	35	8,9%	2,2
4 bis 9 Näher	39	59,1%	233	59,3%	6,0
ab 10 Näher	11	16,7	125	31,8	11,4
Zusammen	66	100,0%	393	100,0%	6,0
B. Näher für eine Werkstatt					
bis 9 Näher	21	31,8%	131	11,4	6,2
10 bis 15 Näher	19	28,8%	248	21,6%	13,0
16-30 Näher	20	33,3%	455	39,7%	22,7
ab 31 Näher	6	9,1%	312	27,2%	52,0
Zusammen	66	100,0%	1.146	100,0%	17,4

Quelle: Eigene Erhebung.

Während durchschnittlich nur sechs Näher innerhalb einer Werkstatt tätig sind, arbeiten über 11 weitere als Heimarbeiter zu Hause, bei Freunden oder in anderen Werkstätten, an die ein Teil des Nähauftrags weitergegeben wurde. Entsprechend weit ist auch die Bandbreite der Anzahl der für eine Werkstatt angefertigten Fußbälle (vgl. Tab. 4.3-7). Sie reicht von 25 bis 1.200 Bällen, die innerhalb einer Woche zusammengenäht werden. Mit 71% stellen deutlich über zwei Drittel der Werkstättten wöchentlich bis zu 300 Bälle her. Die größeren Näher-Werkstätten machen mit 29% immerhin ein knappes Drittel aus. Von ihnen lassen 11% jede Woche über 500 Fußbälle nähen.

Tab. 4.3-7 Fußballproduktion der Näher-Werkstätten

Fußballproduktion pro Woche	Anzahl der Werkstätten	
Unter 100 Bälle	6	9,1%
100 bis 200 Bälle	30	45,5%
210 bis 300 Bälle	11	16,7%
310 bis 500 Bälle	12	18,2%
Über 500 Bälle	7	10,6%
Zusammen	66	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Bezieht man die in der Regel zwischen 11 und 15 Rs. schwankenden Nähpreise, die von den Auftraggebern an die Werkstattleiter gezahlt werden, in die Betrachtung mit ein, so erhält man einen Überblick über die Monats- und Jahresumsätze der Fußballnäher-Werkstätten. Die Monatseinnahmen wurden aus den erfragten Wochenerlösen hochgerechnet. Wie auch die Angaben über die Anzahl der beschäftigten Näher und der angefertigten Bälle hängt auch der Umsatz von regelmäßigen Aufträgen ab, über die viele Werkstätten zumindest für zwei oder drei Monate im Jahr nicht verfügen. Daher wird für die Angaben zur Jahresproduktion davon ausgegangen, daß die Werkstätten für neun Monate über eine ausgelastete Produktion in dem erhobenen Umfang verfügen, während sie für drei Monate nur in einem auf ein Drittel reduzierten Umfang Fußbälle herstellen. Unter dieser Voraussetzung ergeben sich folgende Umsatzklassen für die Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots (vgl. Tab. 4.3-8).

Tab. 4.3-8 Fußballnäher-Werkstätten nach ihrem Umsatz

Jahresumsatz[a]	Werkstätten	Nähpreis pro Ball	Jahresproduktion[a] (in Tsd. Rs.) (abs.)	(je Betr.)	hergestellte Bälle pro Woche (je Betrieb)
Ab 300 Tsd. Rs.	9	14,28 Rs.	3.490	388	679
200-299 Tsd. Rs.	11	14,89 Rs.	2.746	250	419
100-199 Tsd. Rs.	17	14,81 Rs.	2.389	140	237
50-99 Tsd. Rs.	20	13,44 Rs.	1.447	72	135
< 50 Tsd. Rs.	9	11,33 Rs.	263	29	65
Zusammen	66	13,86	10.335	157	282

Anmerkungen: a) Ermittelt unter der Annahme von 9 Monaten ausgelasteter Produktion in erhobenem Umfang und 3 Monaten auf ein Drittel reduzierter Fußballherstellung.
Quelle: Eigene Erhebungen.

Knapp 70% der Kleinproduzenten erzielen einen Jahresumsatz von bis zu 200 Tsd. Rs. Davon gehören 14% zu den umsatzschwachen Kleinbetrieben mit weniger als 50 Tsd. Rs. Umsatz und einer durchschnittlichen Jahresproduktion von 29 Tsd. Rs. Hierbei handelt es sich ausschließlich um neu eröffnete Werkstätten, von denen keine älter als ein Jahr ist. In dieser Phase war es ihnen (bisher) nur möglich, relativ kleine Aufträge für eine Wochenproduktion von 65 Bällen zu einem sehr niedrigen Nähpreis von durchschnittlich 11,33 Rs. einzuholen.

Die Mehrzahl der Werkstätten (56,1%) erzielt mit einer Wochenproduktion von 135 bis 237 Bällen einen Umsatz zwischen 50-199 Tsd. Rs. im Jahr. Ein Drittel der Kleinbetriebe kommt im Jahr auf eine Produktion von 72 Tsd. Rs., während ein gutes Viertel bereits für 140 Tsd. Rs. Fußbälle zusammennäht. Die Nähpreise liegen hier zwischen 13,44 und 14,81 Rs./Ball deutlich höher als bei den umsatzschwachen Werkstätten. 30% der Näher-Werkstätten gehören mit durchschnittlichen Umsätzen zwischen 250-388 Tsd. Rs. im Jahr zu den größeren unter den ländlichen Fußballbetrieben. Dies ist primär auf die deutlich höhere Stückzahl von über 400 bzw. knapp 700 Bällen zurückzuführen, die hier durchschnittlich pro Woche angefertigt werden. Die Nähpreise liegen bei 14,28 bzw. 14,89 Rs./Ball über dem allgemeinen

Durchschnitt von 13,86 Rs. Darin kommt weder ein generell höheres Preisniveau noch eine gezielte Bevorzugung der größeren Werkstätten durch die Auftraggeber zum Ausdruck. Vielmehr ist es auf die Tatsache zurückzuführen, daß diese überwiegend mit Auftraggebern zusammenarbeiten, die höherwertige Fußbälle exportieren und dafür auch bessere Nähpreise bezahlen.

Vergleicht man das Spektrum der Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots mit den städtischen Fußball-Klein(st)betrieben, so ergeben sich im Hinblick auf die in beiden Standorten erzielten Umsätze eine Reihe von Annäherungen (vgl. Tab. 4.3-9). Der Jahresumsatz der 66 Näher-Werkstätten liegt mit durchschnittlich 156 Tsd. Rs. nur 5% niedriger als derjenige der 38 städtischen Fußball-Kleinproduzenten (vgl. Tab. 4.3-3). Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß bei letzteren in ihrer Umsatzhöhe die ausgelagerten Näharbeiten mit ca. 43% enthalten sind, obwohl sie diese nicht selber durchführen, während sich im Umsatz der Näher-Werkstätten sehr viel direkter ihre Wertschöpfung widerspiegelt. Die Ursachen dafür liegen in der höheren Beschäftigungsintensität des Fußballnähens und der eingangs beschriebenen Arbeitsteilung.

Tab. 4.3-9 Verteilung der Fußball-Klein(st)betriebe und Werkstätten in der Stadt Sialkot und im ländlichen Umland nach Umsatzklassen

Umsatzklassen	städtische Klein(st)betriebe		Näher-Werkstätten im ländlichen Umland	
	Anzahl	Produktion	Anzahl	Produktion
Ab 300 Tsd. Rs.	15,8%	39,5%	13,6%	33,8%
200-299 Tsd. Rs.	18,4%	20,4%	16,7%	26,6%
100-199 Tsd. Rs.	28,9%	25,4%	25,8%	23,1%
< 100 Tsd. Rs.	39,5%	14,7%	43,9%	16,5%

Anmerkung: Zu den absoluten Angaben vgl. Tab. 4.3-3 und 4.3-7.
Quelle: Eigene Erhebung.

Betriebe mit einem Jahresumsatz von unter 100 Tsd. Rs. machen unter den städtischen Fußball-Kleinproduzenten ca. 40% aus, während sie im ländlichen Umland mit 44% etwas stärker vertreten sind (vgl. Tab. 4.3-9). Die Kleinbetriebe mit einem mittleren Umsatz zwischen 100 und 199 Tsd. Rs. bilden mit 29% in Sialkot und 26% unter den Näher-Werkstätten jeweils ein gutes Viertel der Kleinproduzenten. Zusammen vereinen diese beiden Betriebsklassen mit jeweils 68% bzw. 70% der Kleinbetriebe 40% des Produktionsvolumens auf sich. Zu den umsatzstärkeren Klein(st)betrieben mit mindestens 200 Tsd. Rs. Jahresumsatz gehören an beiden Standorttypen ein Drittel der Werkstätten, die jeweils etwa 60% der Arbeiten auf sich konzentrieren. Die Spitzengruppe wird von 16% bzw. 14% der Kleinunternehmen mit einer Produktion von durchschnittlich 413 bzw. 388 Tsd. Rs. gebildet.

Trotz der standortspezifisch verschiedenen Arbeitsschwerpunkte verbunden mit einer entsprechend unterschiedlichen Position innerhalb der produktspezifischen Arbeitsteilung haben sich also im ländlichen Umland in einem ähnlichen Umfang umsatzstarke und -schwache Kleinbetriebe herausgebildet, wie in der Stadt Sialkot. Dies kann als ein Indiz dafür gewertet

werden, daß von den Möglichkeiten der Umsatzerzielung her gesehen die Werkstätten im ländlichen Umland im Vergleich zu den Klein(st)betrieben in Sialkot keinen zusätzlichen standortspezifischen Benachteiligungen ausgesetzt sind. Vielmehr können sie den Standortnachteil der größeren Entfernung zu ihren Auftraggebern durch die Standortvorteile des niedrigeren Einkommensniveaus und der leichteren Anwerbung neuer Arbeitskräfte zumindest kompensieren. Anders ausgedrückt sind - unter den gegebenen Bedingungen der standortabhängigen unterschiedlichen Einbindung in die Arbeitsteilung bei der Fußballherstellung - die Expansionsbedingungen für Kleinproduzenten im ländlichen Umland in ähnlicher Weise gegeben, wie für solche mit Standorten in der Stadt Sialkot.

D. Die Einnahmen der Werkstattleiter

Die persönlichen Einnahmen der Betreiber der Fußballnäher-Werkstätten setzen sich aus zwei Komponenten zusammen. Zum einen bezieht der Werkstattbesitzer eine Kommission in Höhe von 1 oder 2 Rs. für jeden von ihm an die Näher vermittelten Ball. Bei sehr billigen Fußbällen kann sie in Einzelfällen auch nur 1/2 Rs. betragen. In Abhängigkeit von den spezifischen Verhältnissen sind davon seine Unkosten für eine eventuell anfallende Miete der Werkstatt, die durchschnittlich 109 Rs. im Monat ausmacht, den Strom, die Transportkosten für Fahrten zum Auftraggeber und gegebenenfalls das Nähmaterial (Garn und Wachs) zu begleichen. Da über 40% der erfaßten Werkstätten sich im Eigenbesitz der Leiter oder enger Verwandter befinden, fällt für sie ein wesentlicher Teil dieser Unkosten weg. Insgesamt liegt der Gewinnanteil der Werkstattleiter zwischen einem und anderthalb Rs. pro Ball. Ihre Einahmen sind also - ebenso wie die der Näher, die generell nach Stücklohn bezahlt werden - zu einem großen Teil an die Anzahl der fertiggestellten und abgelieferten Bälle gekoppelt. Daneben spielt der Nähpreis des Auftraggebers insofern eine Rolle, als bei hochwertigen Bällen leichter eine Kommission von 2 Rs. zu realisieren ist, während bei billigen Bällen auch hier Abstriche gemacht werden. Der zweite Bestandteil der Einnahmen der Werkstattleiter basiert darauf, daß 72% von ihnen regelmäßig auch selber Fußbälle zusammennähen und sie sich durch den Nähllohn die Basis ihres Einkommens verschaffen. Insbesondere in den umsatzschwächeren Werkstätten spielt dies für die Einnahmen ihrer Betreiber ein wichtige Rolle.

In Tabelle 4.3-10 werden anhand einer Stichprobenerhebung die Einkommen der Leiter von 35 Fußballnäher-Werkstätten in Abhängigkeit von ihrem Umsatz aufgeschlüsselt. In den Werkstätten mit einem Jahresumsatz von weniger als 100 Tsd. Rs. liegen die Einnahmen der Leiter bei durchschnittlich 1.126 Rs. im Monat und damit nur 15% höher als bei einem kontinuierlich sechs Tage in der Woche arbeitenden ausgelernten Fußballnäher, der im Durchschnitt 975 Rs. verdient (vgl. Tab. 4.3-11). Für Kleinbetriebe mit weniger als 50 Tsd. Rs. Umsatz liegt der Verdienst ihrer Betreiber sogar um über ein Drittel niedriger als derjenige eines voll beschäftigten Nähers. Erst ab einem Umsatz von 100-299 Tsd. Rs. oder ca. 180-540 Bälle pro Woche steigt das Monatseinkommen der Kleinunternehmer mit 1.804 bzw. 1.848 Rs. auf knapp das Doppelte eines voll ausgelasteten Nähers und übertrifft das durchschnittliche Haushaltseinkommen im ländlichen Punjab von 1.677 Rs. bereits um 7-10%.

Tab. 4.3-10 Die Einkommen der Werkstattleiter in Abhängigkeit vom Umsatz ihrer Fußballnäher-Werkstätten

Jahresumsatz der Werkstatt	Anzahl der Werkstätten		produzierte Bälle/Woche	Nähpreis pro Ball	Monatseinkommen der Werkstattleiter
Ab 300 Tsd. Rs.	5	14,3%	640	14,20 Rs.	3.090 Rs.
200-299 Tsd. Rs.	7	20,0%	368	13,47 Rs.	1.848 Rs.
100-199 Tsd. Rs.	9	25,7%	239	14,53 Rs.	1.804 Rs.
50-99 Tsd. Rs.	11	31,4%	142	13,34 Rs.	1.269 Rs.
< 50 Tsd. Rs.	3	8,6%	38	10,67 Rs.	600 Rs.
Zusammen	35	100,0%	274	13,87 Rs.	1.725 Rs.

Anmerkungen: a) Ermittelt unter der Annahme von 9 Monaten ausgelasteter Produktion in erhobenem Umfang und 3 Monaten auf ein Drittel reduzierter Fußballherstellung.
Quelle: Eigene Erhebungen.

Nur der relativ kleine Kreis von Werkstattbetreibern mit einem Umsatz von mindestens 300 Tsd. Rs. (14%) erzielt mit einer Wochenproduktion von 640 Bällen ein Monatseinkommen von 3.090 Rs. Damit heben sich diese Werkstattleiter nicht nur deutlich von dem Durchschnittseinkommen eines ländlichen Haushalts ab, sondern übertreffen auch bereits das städtischen Einkommensniveau um 20%. Dies ermöglicht ihnen einen Lebensstandard, der mit einigem Abstand über dem der meisten Fußballnäher liegt.

Betrachtet man die Verteilung der Werkstattleiter nach ihren Monatseinkünften (vgl. Tab. 4.3-11), so bestätigt dies grundsätzlich die oben skizzierte Einkommenspyramide. Die große Mehrheit der Werkstattleiter (71%) erreichen ein Monatseinkommen zwischen 1-2.000 Rs. In ihren Werkstätten werden pro Woche 100-500 Bälle fertiggestellt, womit sie einen Jahresumsatz von etwa 80-270 Tsd. Rs. erzielen. Deutlich macht sich innerhalb dieser Gruppe der unterschiedliche Anteil der Kommssionseinnahmen bemerkbar. In den Werkstätten mit geringerer Produktion machen sie mit 45% weniger als die Hälfte der Gesamteinkünfte der Werkstattbetreiber aus, während sie bei den anderen auf 65% und darüber hinaus ansteigen.

Der Nähpreis schwankt in Abhängigkeit von der Qualität der Fußbälle allgemein zwischen 6 und über 17 Rs. pro Ball. In den Werkstätten dieser Umsatzklassen liegt er mit durchschnittlich 13,97-14,08 Rs. nahe bei dem allgemeinen Durchschnitt von 13,87 Rs/Ball. Diese Einkommensklasse läßt sich zu zwei etwa gleich starken Untergruppen aufteilen. Gut ein Drittel der Werkstattbesitzer verdient mit einem Umsatz von 164 Bällen/Woche durchschnittlich 1.268 Rs. und liegt damit etwa 35-50% über dem Einkommen eines ausgelasteten Fußballnähers. Die anderen 37% der Werkstattbetreiber erzielen mit 235 produzierten Bällen pro Woche Monatseinnahmen von 1.719 Rs. Damit übersteigt ihr Einkommen als Einzelverdiener bereits leicht das durchschnittliche ländliche Haushaltseinkommen im Punjab von 1.677 Rs., das statistisch gesehen von 1,7 Personen erwirtschaftet wird.[2]

2) Government of Pakistan 1989c:217-218.

Tab. 4.3-11 Einkommen der Leiter der Fußballnäher-Werkstätten

Monatseinkommen der Werkstattleiter	Anzahl der Werkstattleiter		Durchschnittliches Monatseinkommen	Anteil der Kommissionseinnahmen
< 1.000 Rs.	3	8,6%	600 Rs.	25,6%
1.000-1.500 Rs.	12	34,3%	1.268 Rs.	45,3%
1.501-2.000 Rs.	13	37,1%	1.719 Rs.	64,8%
2.001-3.000 Rs.	5	14,3%	2.844 Rs.	64,7%
> 3.000 Rs.	2	5,7%	3.400 Rs.	88,2%
Alle	35	.	1.725 Rs.	63,0%
Zum Vergleich:				
Erwachsene Fußballnäher[a]			825-975 Rs.	.
Haushaltseinkommen im ländl. Punjab[b]			1.677 Rs.	.
Haushaltseinkommen im städt. Punjab[b]			2.565 Rs.	.

Anmerkungen: a) Empirisch ermittelte Angaben für 147 Näher mit einer Fertigung von 3,05 Bällen/Tag, einem Näherlohn von 12,30 Rs./Ball und angenommenen 22 bzw. 26 Arbeitstagen pro Monat; b) Haushaltseinkommen mit durchschnittlich 1,7 Erwerbspersonen, nach: Household Income and Expenditure Survey 1986/87.
Quelle: Government of Pakistan 1989c, eigene Erhebung.

Die Werkstattleiter, die weniger als 1.000 Rs. verdienen, machen knapp 9% dieser Gruppe aus. Sie haben sich nach durchschnittlich 13 Jahren Tätigkeit als Fußballnäher erst seit wenigen Monaten selbständig gemacht und konnten bisher nur kleine Aufträge für sehr niedrige Nähpreise von durchschnittlich 10,67 Rs./Ball einholen. Dies schlägt sich in dem niedrigen Anteil der Kommissionseinnahmen von nur 26% an ihrem Gesamteinkommen nieder. Aufgrund der mangelnden Aufträge nähen sie auch selber nur etwa 2 Bälle pro Tag und sind damit nur zu zwei Drittel ausgelastet. Daher liegt ihr Einkommen noch deutlich unter dem eines vollbeschäftigen Fußballnähers.

Jeder fünfte Werkstattbesitzer verdient über 2.000 Rs. im Monat und damit mindestens doppelt so viel wie ein Fußballnäher. Die Wochenproduktion dieser Werkstätten mit etwa 25-60 Nähern liegt zwischen 400 und 1.000 Bällen. Damit kommen diese Werkstätten durchschnittlich auf einen Jahresumsatz von etwa 270 bzw. 480 Tsd. Rs. Die Nähpreise liegen hier mit 15,36 Rs. bzw. 14,50 Rs. pro Ball deutlich über dem allgemeinen Durchschnitt. Mit Einkommen zwischen 2.844 und 3.400 Rs. übertrifft dieser Teil der Werkstattleiter bereits die Durchschnittseinkommen eines städtischen Haushalts von 2.565 Rs. Sie gehören daher zu dem oberen Drittel der Einkommenspyramide im ländlichen Punjab, ohne allerdings in die Gruppe der 16% Spitzenverdiener von mehr als 3.500 Rs. vorzudringen.[3] Allein für diesen relativ kleinen Personenkreis ist davon auszugehen, daß sie sich ausschließlich aufgrund ihrer Tätigkeit als Betrieber einer Fußballwerkstatt einen nennenswerten Spielraum für Ersparnisse erwirtschaften. Sie können daher im ländlichen Raum einen Nachfrageimpuls ausüben, der substanziell über die Befriedigung der alltäglichen Bedürfnisse hinausgeht.

3) Vgl. Government of Pakistan 1989c:433.

4.3.3 Die Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballproduktion

Die eingangs dargestellte Arbeitsteilung und die damit verbundene Etablierung unterschiedlicher Betriebstypen haben zur Herausbildung einer intensiven und umfangreichen Stadt-Umland-Verflechtung innerhalb der Fußballproduktion geführt. Daher wird im folgenden der Ausbreitung der Fußballnäher-Werkstättten nachgegangen, um die Reichweite der Sportartikelindustrie in das Umland Sialkots hinein zu bestimmen. Darüber hinaus wird der Charakter der Verflechtungsbeziehungen der Werkstätten zu ihren städtischen Auftraggebern analysiert.

A. Die Reichweite und die Ursachen der Stadt-Umland-Verflechtung

Die Fußballnäher-Werkstätten verteilen sich auf ein Gebiet im Umkreis der Stadt Sialkot von etwa 25-30 km. Die Abb. 4-3 zeigt die Standorte von 178 Werkstätten in 76 Dörfern, die im Rahmen der Feldforschung erhoben wurden, für die insgesamt über 2.600 Fußballnäher tätig sind. Die Erhebung war darauf angelegt, jeweils die am weitesten von Sialkot entfernten Werkstätten zu erfassen, um die räumliche Reichweite der arbeitsteiligen Stadt-Umland-Verflechtung der Fußballproduktion zu bestimmen. Den regionalen Schwerpunkt der Fußballnäher-Werkstätten bilden die Dörfer nördlich und westlich der Stadt Sialkot.

Damit folgen sie der Hauptrichtung der Stadtentwicklung Sialkots und ihrer industriellen Standorte. Mit der Anlage des ersten Small Industries Estate an der Ugoki Road und der im Rahmen der ersten Auslagerungswelle neu gegründeter Werkstätten und Industriebetriebe entlang von Kulluwal Road bzw. Wazirabad Road wurde bereits in den 60er und 70er Jahren die Westorientierung der Stadtentwicklung manifest (vgl. Abb. 2-2). Dies setzte sich in den 80er und 90er Jahren mit Betriebsstandorten außerhalb der Stadt entlang von Daska Road und Wazirabad Road fort. Der binnenländische Zollhof ('Dryport') in Sambrial, der zweite Kleinindustriepark in Ugoki, sowie die Planungen eines regionalen Flughafens bestimmen die Entwicklungsrichtung entlang der beiden Hauptverkehrsachsen, die Sialkot mit der Grand Trunk Road in Richtung Gujranwala und Lahore einerseits sowie Gujrat und Islamabad andererseits verbinden (vgl. Abb. 3-4).

Die Mehrzahl der Werkstätten (59%) mit zwei Drittel der Fußballnäher liegt im engeren Umkreis der Stadt noch in dem Tehsil Sialkot (vgl. Tab. 4.3-12). Die übrigen verteilen sich primär auf den Tehsil Daska mit 25% der Werkstätten und 18% der Näher im Westen und den Tehsil Pasrur (mit 13% bzw. 14%) im Südosten. Dabei sind in diesen beiden Tehsils nur in den unmittelbar an Sialkot anschließenden Regionen Fußballnäher-Werkstätten vertreten, sodaß sie regional gesehen jeweils nur etwa zu zwei Dritteln in die Verflechtung mit der Sportartikelproduktion einbezogen sind. Im Osten des Distrikts sind im Tehsil Narowal nur sehr vereinzelt Fußballnäher-Werkstätten (3% bzw. 1%) zu finden, während der Tehsil Shakargarh bis auf vereinzelte Näher praktisch nicht von der Sportartikelindustrie tangiert wird.

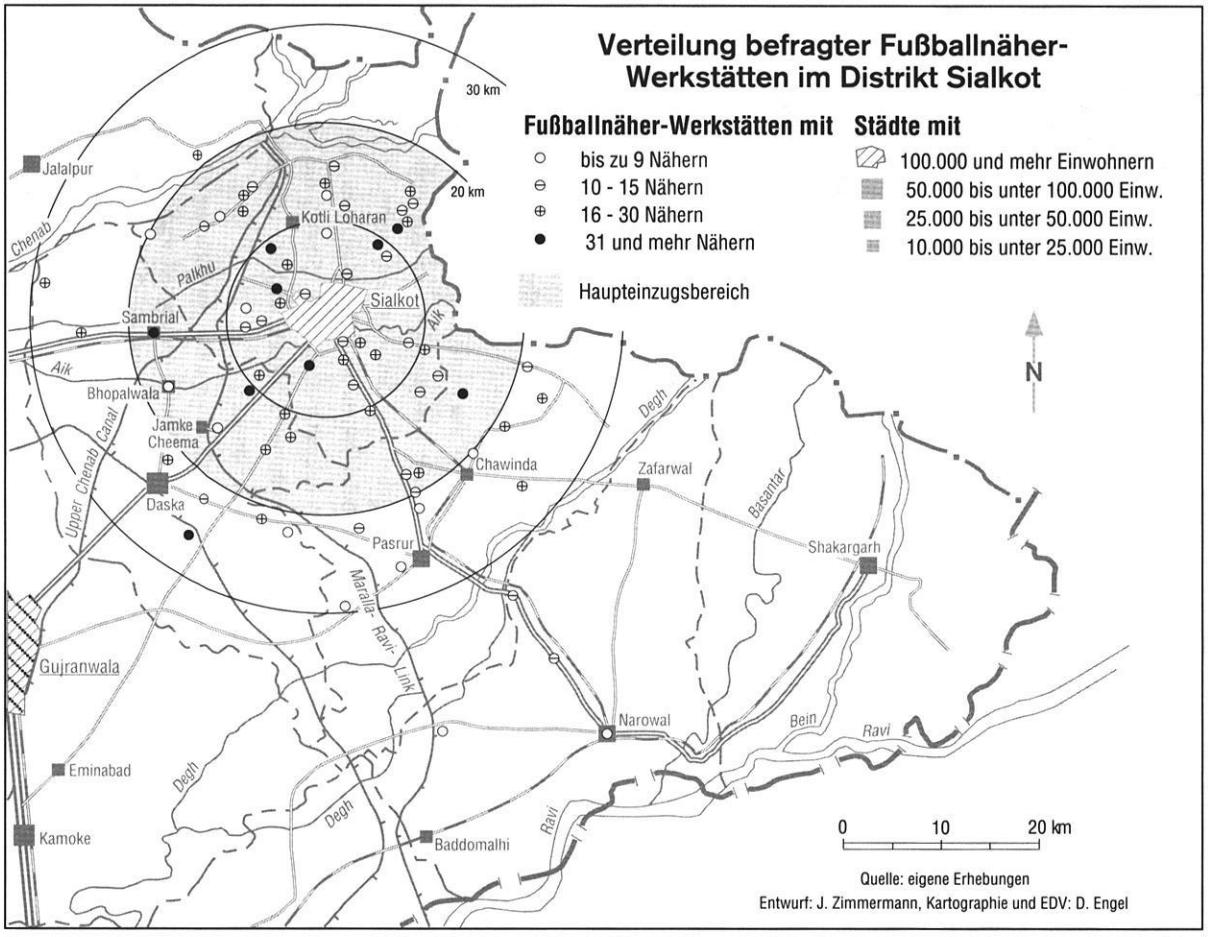


Abb. 4-3 Verteilung befragter Fußballnäher Werkstätten im Distrikt Sialkot

Damit umfaßt der Einzugsbereich der arbeitsteiligen Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballproduktion etwa 55-60% der Bevölkerung des Distrikts im engeren und weiteren Umfeld der Stadt Sialkot. Demgegenüber leben 35-37% in dem peripheren, östlichen Teil des Distrikts außerhalb der unmittelbaren Reichweite der Fußballherstellung, ohne das dort andere Produktionszweige des verarbeitenden Gewerbes - wie beispielsweise im Tehsil Daska (vgl. Kap. 3.4) - in nennenswertem Umfang Arbeitsmöglichkeiten bieten würden. Die relativ kurzen Wege zwischen den Fußballnäher-Werkstätten und den Standorten der weltmarktintegrierten Industriebetriebe und Exporteure sowie ihrer lokalen Subunternehmer als Auftraggeber bestimmen dieses Verteilungsmuster. Demgegenüber kommen strukturpolitische Erwägungen, die eine Einbeziehung der peripheren Regionen im Osten des Distrikts in die wirtschaftlichen Impulse der Sportproduktion wünschenswert erscheinen ließen, nicht zum tragen.

Tab. 4.3-12 Verteilung der Fußballnäher-Werkstätten im Distrikt Sialkot nach Tehsils

Tehsil	Anzahl der Orte	Werkstätten		Näher	
Sialkot	38	105	59,0%	1.730	66,1%
Daska	13	45	25,3%	483	18,5%
Pasrur	18	23	12,9%	372	14,2%
Narowal	6	5	2,8%	29	1,1%
Shakargarh	1	-	-	2	0,1%
Distrikt Sialkot	76	178	100,0%	2.616	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Als Ursachen für die Einbeziehung des Umlands in die Fußballproduktion Sialkots sind eine ganze Reihe von Faktoren zu nennen. Aus der Beschreibung des Produktionsablaufs ist deutlich geworden, daß der Arbeitsschritt des Nähens mit deutlichem Abstand der zeitintensivste ist. Für eine Auslagerung spricht auch, daß die Arbeit in kleineren Gruppen leichter zu organisieren und kontrollieren ist. Diese Aufgabe wird dem externen, selbständigen Werkstattleiter und Subkontraktor übertragen. Da beim Nähen keinerlei Maschinen oder größere Geräte benötigt werden, kann dies praktisch an jedem Ort stattfinden. Sowohl die Fußballeinzelteile als auch die fertigen Bälle sind in beschränkter Stückzahl auch für den Subkontraktor per Fahrrad, Bus oder Tonga relativ leicht zu transportieren.

Ein weiterer wichtiger Aspekt besteht darin, daß durch diese Auslagerung die Produktion insgesamt flexibler gestaltet wurde. Bei den relativ hohen Auftragsschwankungen innerhalb eines Jahres ist dies für die meisten Exportbetriebe ein bedeutender Gewinn. So ergaben sich bspw. in den Jahren 1991-93 monatliche Fußballexporte, die zwischen 6% und 274% des Monatsdurchschnitts im jeweiligen Jahr lagen (vgl. Tab. 4.3-13). Allein in 13 Monaten dieses Zeitraums (36%) wurden weniger als 75% der durchschnittlichen Zahl an Fußbällen verkauft. Davon sank der Export in 5 Monaten sogar unter die 50%-Marke. Andererseits gibt es jedes Jahr 3 Monate mit einem Absatz von über 125%, wobei Spitzenwerte von 191%, 203% und 274% erreicht werden.

Da derartige Produktionssteigerungern nur über eine flexible Ausdehnung der Zahl der Fußballnäher realisiert werden kann, bedeutet dies, daß viele dieser Arbeiter in den übrigen Monaten unterbeschäftigt sind. Diese Produktionsschwankungen bleiben daher auch dann gravierend, wenn man berücksichtigt, daß der Zeitpunkt des Exports nicht unmittelbar mit dem Herstellungszeitraum der Fußbälle gleichzusetzen ist.

Tab. 4.3-13 Monatliche Schwankungen der Fußballexporte 1991 - 1993
(Angaben in % des durchschnittlichen Monatsexports)

Monat	1991	1992	1993	Durchschnitt 1991-93
Januar	87,0%	72,3%	80,2%	79,8%
Februar	115,8%	86,5%	105,8%	102,7%
März	48,8%	191,3%	180,5%	140,2%
April	68,3%	114,3%	55,3%	79,3%
Mai	54,5%	80,2%	90,0%	74,9%
Juni	273,7%	143,8%	63,8%	160,4%
Juli	5,8%	45,6%	23,6%	25,0%
August	47,4%	126,2%	19,4%	64,3%
September	150,8%	86,9%	202,9%	146,9%
Oktober	100,6%	91,9%	166,2%	119,6%
November	68,3%	74,7%	92,2%	78,4%
Dezember	178,8%	86,2%	120,0%	128,3%
Fußbälle pro Monat[a]	1.757	1.383	2.415	1.852

Anmerkung: a) in Tsd. Stück, entspricht 100% des entsprechenden Jahres;
Quellen: Government of Pakistan: Monthly Statistical Bulletin Nr. 3/1991- 2/1994, eigene Berechnungen.

Für die Einbeziehung von Arbeitskräften speziell in den ländlichen Regionen gab es ebenfalls mehrere Gründe. Zum ersten ist das Lohnniveau dort deutlich niedriger als in der Stadt, sodaß die Kommissionszahlungen für die Werkstattleiter keine Erhöhung des Nähpreises für die Exportfirmen bedeuteten, sondern durch die Produktionsverlagerung insgesamt eine deutliche Kostenreduktion erreicht werden konnte. Zur Verdeutlichung der Größenordnung, um die es dabei geht, ist das Lohngefälle innerhalb der Sportartikelbranche und zwischen den verschiedenen Regionen und Branchen im Punjab zu betrachten (vgl. Tab. 4.3-14).

Das Niveau der Arbeitskosten liegt in den weltmarktintegrierten Sportartikelbetrieben Sialkots um über ein Drittel höher als generell in der Groß- und Mittelindustrie des Punjab. Gemessen an den Lohnkosten für Produktionsarbeiter in Sialkot erbringt die Verlagerung der Näharbeiten ins ländliche Umland eine Kostenersparnis von 38,9%. Darin ist die Bezahlung der Werkstattleiter und ihrer Unkosten mit einem Anteil von 12,6% an dem Nähpreis bereits enthalten. Der Lohn der Fußballnäher liegt als teilausgebildete Fachkräfte zwar um 35-47% höher als der für ungelernte Landarbeiter im Punjab, aber erreicht andererseits nur 58,4% der Lohnkosten der städtischen Arbeiter in Sialkots weltmarktintegrierten Sportartikelbetrieben.

Auch gegenüber den allgemeinen Lohnkosten in Punjabs Groß- und Mittelindustrie erreichen die Tageseinnahmen der Näher nur eine Größenordnung von 74,1%. Angesichts des hohen Stellenwerts der Arbeitskosten in der Gesamtkalkulation der Fußballherstellung bedeutet

die Erschließung dieses Lohngefälles zwischen der Stadt und dem ländlichen Umland eine enorme Kostenreduktion von fast 40% für die Exportunternehmen. Andererseits blieb dies, wie in Kap. 4.3.4 gezeigt wird, nicht ohne Folgen für die soziale Situation der Fußballnäher in den ländlichen Regionen des Distrikts.

Tab. 4.3-14 Das Lohngefälle in Sialkots Sportartikelindustrie und zwischen den städtischen und ländlichen Regionen des Punjab

Branche/Region	Lohn bzw. Lohnkosten pro Tag (abs.)	(Index[a])
A. In der Sportartikelindustrie Sialkots:		
Lohn eines Fußballnähers im ländlichen Umland[b]	35,16 Rs.	58
Nähkosten für den städtischen Auftraggeber[c]	40,24 Rs.	61
Lohn eines Arbeiters in den städtischen Hockey- und Tennisschläger-Kleinbetrieben[d]	50,42 Rs.	77
Lohnkosten in den weltmarktintegrierten Sportartikelbetrieben[e]		
* für Produktionsarbeiter	65,83 Rs.	**100**
* für Angestellte	103,03 Rs.	157
* für alle Beschäftigten	74,95 Rs.	114
B. Im ländlichen Punjab:		
Lohn eines ungelernten Landarbeiters		
* als regelmäßige Arbeitskraft[f]	18,42 Rs.	28
* als Tagelöhner[g]	22,74 Rs.	34
C. Im städtischen Punjab:		
Lohnkosten in der Groß- und Mittelindustrie[h]		
* für Produktionsarbeiter	47,43 Rs.	72
* für Angestellte	68,24 Rs.	104
* für alle Beschäftigten	52,88 Rs.	79
Löhne im Baugewerbe[i]		
* für ungelernte Arbeiter	39,16 Rs.	59
* für Zimmerleute	75,00 Rs.	114
* für Maurer	75,00 Rs.	114

Anmerkungen: a) 100 = Lohnkosten der weltmarktintegrierten Sportartikelbetriebe für Produktionsarbeiter; b) Durchschnitt für 254 Fußballnäher in 60 Werkstätten, ermittelt im Februar und März 1986, ohne 'Lehrlinge' (vgl. Tab. 4.3-21); c) Bezogen auf eine Tagesproduktion von 2,903 Bällen (nach a) und einem durchschnittlichen Nähpreis von 13,86 Rs. in 66 Werkstätten, ermittelt im Februar und März 1986 (vgl. Tab. 4.3-8); d) Durchschnitt für 58 fest angestellte Arbeiter in den Kleinbetrieben der Nasir Road (vgl. Tab. 4.2-15); e) Für 26 im CMI 1985-86 erfaßte Betriebe; f) Für 147 Arbeiter in 21 Dörfern in der Rabi- (Winter-) Saison 1985/86, nach Angaben des Federal Bureau of Statistics; g) Für 181 Arbeiter in 22 Dörfern in der Saison 1985/86, nach Angaben des Federal Bureau of Statistics; h) Für 2.325 im CMI 1985-86 erfaßte Betriebe; i) Für Lahore im November 1986, nach Angaben des Federal Bureau of Statistics.
Quellen: Government of Pakistan: Census of Manufacturing Industries (CMI) 1985-86; Monthly Statistical Bulletin Nr. 1/1988:230; Economic Survey 1992-93: App. S. 29; eigene Erhebungen.

Zum zweiten stiegen die Aufträge seit Ende der 70er Jahre kontinuierlich von 3,6 Mio. (1977/78) auf 35 Mio. (1993/94) Fußbälle an. Dies bedeutete auch, daß der Kreis der Fußballnäher von gut 4 Tsd. auf heute etwa 40 Tsd. erweitert werden mußte (vgl. Tab. 4.3-1). Dafür war innerhalb der Stadt ohnehin kein Arbeitskräftepotential vorhanden. Auch in den Betrieben wäre es sehr schwierig und kostspielig geworden, entsprechenden Raum für die Arbeitsplätze zu schaffen. Zusätzlich wäre damit ein schrittweiser Anstieg des Lohnniveaus in der Stadt verbunden gewesen, der für die weltmarktintegrierten Sportindustrie noch weitere

Kosten bedeutet hätte. So erwies sich die Erschließung des ländlichen Arbeitskräftepotentials als ein strategisch notwendiger Ausweg zur Kostensenkung für die Unternehmen und der weiteren Expansion der Fußballproduktion in Sialkot.

B. Die Beziehungen der Fußballnäher-Werkstätten zu ihren städtischen Auftraggebern

Die Geschäftsbeziehungen zwischen den Werkstätten und ihren Auftraggebern bestehen in der Überlassung von Werkstücken, die weiterhin Eigentum der Exportfirma bzw. ihres Subunternehmens sind, und der Übertragung der fälligen Näharbeiten daran. Dafür werden den Werkstattleitern entspechend der Anzahl von Nähern, die für sie arbeiten, Fußballteile und -blasen zur Bearbeitung ausgehändigt. In 70% der Werkstätten wird auch das Garn und der Wachs vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt. In den übrigen Fällen muß der Werkstattleiter dies selber kaufen. Der Werkstattbesitzer verpflichtet sich, am Ende der Woche die fertig genähten Bälle abzuliefern. In zwei Drittel der Werkstätten fährt der Werkstattleiter mit dem Bus, einer Tonga oder dem Fahrrad zur Fabrik seines Auftraggebers und bringt die Bälle dort hin. Ein Teil der Großbetriebe kommt mit dem eigenen Auto, um die Bälle einzusammeln. Dann werden sie auch zwischen dem Subkontraktor und der Exportfirma abgerechnet, damit der Werkstattleiter die Näher entsprechend dem vereinbarten Stücklohn bezahlen kann.

Trotz ihrer zum Teil relativ abseitigen Lage verfügen die 66 untersuchten Fußballnäher-Werkstätten mit 71% in deutlicher Mehrzahl über direkte und unmittelbare Auftragsbeziehungen zu den Exportfirmen, ohne daß hier ein Zwischenhändler eingeschaltet ist.[1] Mit 62% stellen dabei die weltmarktintegrierten Fußballfirmen mit eigener Produktion den größten Anteil der Auftraggeber (vgl. Tab. 4.3-15). Demgegenüber ist der Anteil der Werkstätten, die für Exporteure ohne eigene Fertigung arbeiten, mit knapp 14% recht bescheiden.

Tab. 4.3-15 Auftraggeber der Fußballnäher-Werkstätten

Auftraggeber	Anzahl der Fußballnäher-Werkstätten[a]	
Exportierende Fußballproduzenten	41	62,1%
Exporteure ohne eigene Produktion	9	13,6%
Fußball-Klein(st)betriebe	14	21,2%
Andere Fußballnäher-Werkstätten	6	9,1%
Alle Auftragnehmer[a]	66	106,0%

Anmerkungen: a) Wegen 4 Mehrfachnennungen addieren sich die Anteile zu mehr als 100%.
Quelle: Eigene Erhebungen

Für 30% der Näher-Werkstätten waren Klein(st)betriebe die Auftraggeber, die als Subunternehmer zwischen der Exportfirma und den Produktions-Werkstätten agieren. Dabei sind die städtischen Fußball-Kleinproduzenten mit einem Anteil von 21% für jede fünfte Näher-Werkstatt die Auftraggeber. Angesichts des hohen Anteils von zwei Drittel an externen Fußballnä-

1) Doppelnennungen wurden in dieser zusammenfassenden Angabe herausgerechnet, daher ergeben sich Abweichungen zu den Angaben in Tab. 4.3-15.

hern, die in anderen Dörfern nicht nur individuell in Heimarbeit, sondern auch zusammengeschlossen in eigenen Werkstätten für die befragten Fußball-Werkstätten arbeiten (vgl. Tab. 4.3-6), ist der hier ermittelte niedrige Anteil von nur 9% der Näher-Werkstätten, die vermittelt über eine weitere Werkstatt im Umland ihre Nähaufträge erhalten, deutlich zu relativieren. In Kapitel 4.3.4 wird auf die Frage der Verflechtung der Werkstätten untereinander näher eingegangen.

Bei der Vielzahl von Fußballfirmen in Sialkot ist besonders bemerkenswert, daß 83% aller Werkstätten ausschließlich für einen einzigen festen Auftraggeber arbeiten. Dies zeigt zum einen, daß sich recht stabile Beziehungen zwischen den Näher-Werkstätten und ihren Auftraggebern herausgebildet haben. Zugleich wird darin auch die Abhängigkeit der Werkstätten von einer einzigen Firma oder einem Kleinbetrieb deutlich. Auch wenn formal jede Werkstatt ein unabhängiger Kleinbetrieb ist und auch im Selbstverständnis der Werkstattleiter häufig die Bereitschaft für jeden zu arbeiten, der Aufträge zu vergeben hat, eine große Rolle spielt, so sind sie in der Realität eng in den Produktionszyklus eines einzigen weltmarktintegrierten Fußballproduzenten eingebunden. Diese Form der Abhängigkeit ergibt sich primär aus der strukturellen Ungleichheit, die in der oben dargestellten sehr unterschiedlichen ökonomischen Potenz der verschiedenen Betriebstypen zum Ausdruck kommt. Sie wird darüber hinaus darin sichtbar, daß die weltmarktintegrierten Sportartikelunternehmen z.T. 12 bis 16 Näher-Werkstätten parallel beschäftigen. Selbst Kleinbetriebe haben z.T. ein Produktionsvolumen, daß zumeist drei und teilweise bis zu sieben Fußballnäher-Werkstätten für sie arbeiten. Anhand der empirisch ermittelten Beispiele wird ersichtlich, daß die Werkstätten eines Großbetriebs, eines Exporteurs und eines kleinen Subunternehmens sich nicht auf eine bestimmte Region konzentrieren, sondern zumeist breit gestreut sind (vgl. Abb. 4-4).

Vor diesem Hintergrund ist klar, daß die Exportfirma zwar grundsätzlich auf die Näharbeiten in den Werkstätten angewiesen ist. Eine einzelne Werkstatt ist jedoch relativ leicht durch eine andere zu ersetzen, bzw. kann ihr Auftrag auf mehrere andere verlagert werden, die bereits für diesen Exporteur arbeiten. Demgegenüber ist der Leiter einer Näher-Werkstatt, falls er keine Aufträge mehr bekommt, gezwungen, sich völlig neu zu orientieren und eine Firma ausfindig zu machen, die über ihre bisherigen Produktionsverflechtungen hinaus noch eine weitere Werkstatt mit Aufträgen versorgen kann. Insofern ist es berechtigt, von einer ungleichen gegenseitigen Abhängigkeit zu sprechen, in der sich die Fußballnäher-Werkstätten als der schwächere Partner erweisen. An dem Beispiel der oben erwähnten Auftraggeber wird auch deutlich, welche Vorteile sich daraus ergeben können, in direktem Auftragsverhältnis zu einem großen Fußballproduzenten zu stehen. Da dieser zu einem größeren Teil hochwertige Bälle herstellt, erhalten die sieben erfaßten Werkstätten einen Nähpreis von 15,- bzw. 16,- Rs pro Ball. Dies ermöglicht dem Werkstattleiter, seinen Nähern 13,- bzw. 14,- Rs. als Stücklohn auszuzahlen. Dies liegt am oberen Ende der Stücklohnskala in Sialkot und macht es diesen Werkstätten leicht, zusätzliche Näher zu finden.

In den drei Werkstätten, die für einen lokalen Kleinproduzenten arbeiten, schwanken die Nähpreise für den Werkstattleiter zwischen 12,-, 13,50 und 15,- Rs. pro Ball. Nur eine Werk-

statt bekommt teure Bälle, während die übrigen ihren Nähern nur 11,- Rs. je Ball bezahlen. Zusätzlich sind die Werkstattleiter hier für den Transport der Bälle zuständig, während der Großbetrieb die Fußbälle mit dem Auto abholt und neue Fußballteile mitbringt. Dies bedeutet nicht nur den Wegfall von Fahrtkosten, sondern insbesondere einen Zeitgewinn, der es dem Werkstattleiter ermöglicht, selber mehr Bälle zu nähen.

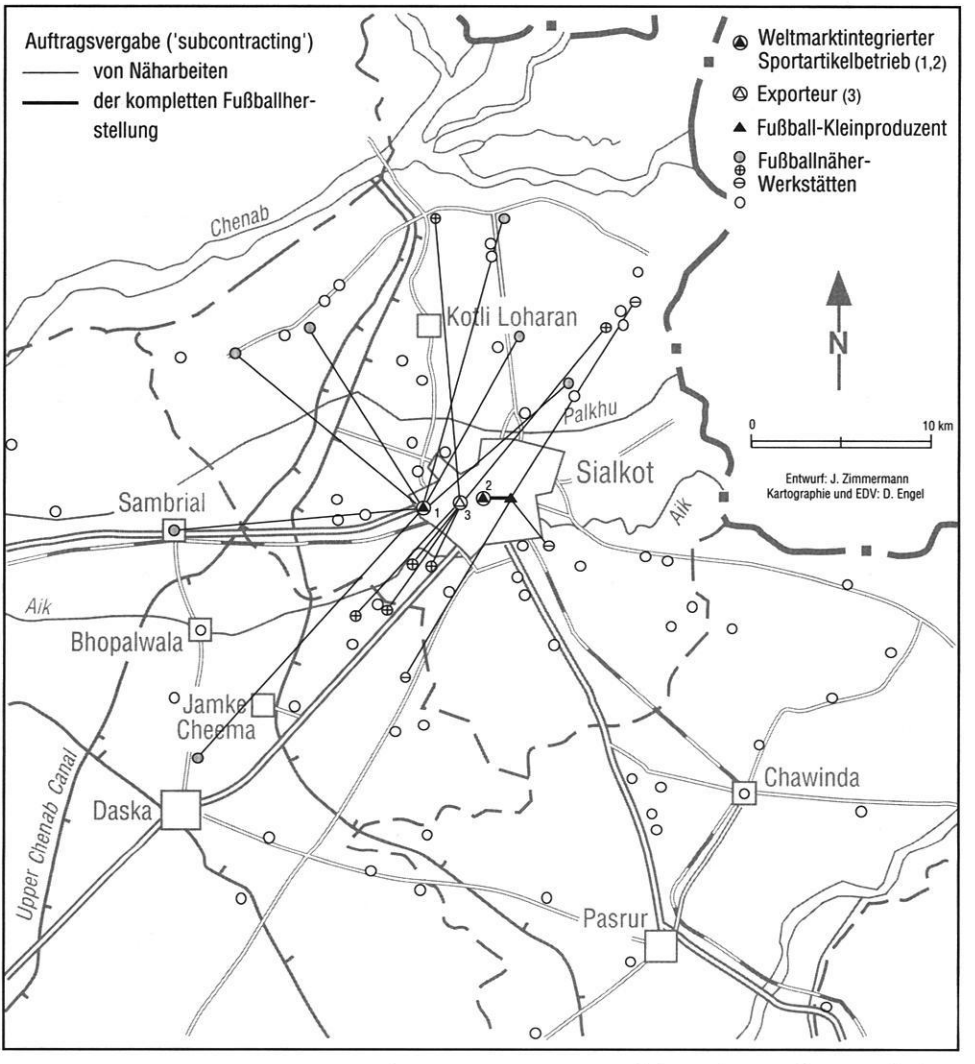


Abb. 4-4 **Die Stadt-Umland-Verflechtung der weltmarktintegrierten Sportartikelindustrie: Drei Fallbeispiele in der Fußballproduktion**

Zur Verfestigung ökonomisch begründeter Auftrags- und Abhängigkeitsbeziehungen können zusätzlich persönliche Verbindlichkeiten treten, die auch die formale Unabhängigkeit der Werkstätten einschränken und bspw. einen Wechsel zu einem anderen Auftraggeber verhindern oder erschweren. Aufgrund der langen Geschichte der Sportartikelindustrie und der bereits vor gut zwei Jahrzehnten einsetzenden Einbeziehung des ländlichen Umlands in die Fußballproduktion haben sich aber auch hier weitgehend rein geschäftliche Beziehungen herausgebildet. Nur etwa jeder fünfte Werkstattleiter hat früher bei seinem derzeitigen Auftraggeber gearbeitet und ist ihm daher aus dieser Zeit bekannt. Generell dominiert eine auf das Geschäft bezogene Kontaktaufnahme zu den Exportbetrieben oder ihren lokalen Subunternehmen. Dabei sind die eigene Erfahrung, Zuverlässigkeit und die Aussicht auf die Anwerbung neuer Fußballnäher die wichtigsten Kriterien. Zum Teil wird dieser Kontakt durch Freunde oder Arbeitskollegen vermittelt.

Aufgrund der eingeschränkten Reichweite des Bankwesens ist es in Pakistan üblich, sich Kleinkredite in Form von Vorschußzahlungen, genannt *peshgi*, vom Arbeit- oder Auftraggeber einzuholen. Dies geschieht - aus Sicht des Kreditnehmers - aus persönlichen Motiven, bspw. zur Finanzierung einer Hochzeit oder zur Anschaffung eines Motorrades. Die Werkstattleiter gaben häufig den Kleinkredit weiter an ihre Arbeiter "in order to book the labour", d.h. um sie auf die Arbeit in ihrer Werkstatt zu verpflichten. Ein Wechsel des Arbeitsplatzes ist dann erst möglich, wenn der *peshgi* an den Werkstattleiter vollständig zurückgezahlt wurde. Dies wirkt praktisch zur Verstärkung der nur mündlich vereinbarten Arbeitsverträge. In einigen Fällen wurde ein verschuldeter Arbeiter aber auch durch einen Vorschuß seines neuen Arbeitgebers ausgelöst und ihm damit der Wechsel der Werkstatt ermöglicht. Die Arbeiter brauchen solche Vorschüsse häufig zur Überbrückung von Zeiten, in denen es keine Aufträge und damit keine Arbeit für sie gibt, für den alltäglichen Lebensunterhalt, da sie nicht auf eigene Ersparnisse zurückgreifen können. In einigen Bereichen der pakistanischen Wirtschaft, so bspw. in den Ziegeleien und der Teppichindustrie, haben diese Vorschußzahlungen Dimensionen angenommen, die zur generellen Überschuldung und einer dauerhaften auch persönlichen Abhängigkeit der Arbeiter geführt haben.[2]

Die Befragungen der Werkstattleiter ergab, daß die Zahlung von *peshgi* auch in der Sportartikelindustrie eine übliche Praxis ist. Knapp 40% der Werkstattleiter gaben an, von ihren Auftraggebern Vorschußzahlungen in einer durchschnittlichen Höhe von 5.060 Rs. erhalten zu haben (vgl. Tab. 4.3-16). Die Tatsache, daß 60% von ihnen keine solchen Verpflichtungen annahmen, ist ein Hinweis darauf, daß es innerhalb der Sportartikelindustrie keinesfalls einen Verschuldungsautomatismus gibt. Vielmehr spricht dies dafür, daß hinter der Aufnahme eines Kleinkredits durch den Werkstattleiter jeweils ein konkretes wirtschaftliches oder familiäres Anliegen steht.

---

2) Zur rechtlichen Situation vgl. Kap. 4.4 zur Kinderarbeit.

Tab. 4.3-16 *Peshgi*-Vorschußeinnahmen und Verwendung von Fußballnäher-Werkstattleitern

Werkstattleiter	*Peshgi*-Einnahmen vom Auftraggeber		*Peshgi*-Verwendung Vergabe an Arbeiter	Eigen-gebrauch	keine
mit *Peshgi*	15	39,5%	12	3	-
ohne *Peshgi*	23	60,5%	3	-	20
Zusammen	38	100,0%	15	3	20
Höhe des *Peshgi*[a]	5.060 Rs.		9.400 Rs.		

Anmerkungen: a) Je Werkstattleiter mit *Peshgi*-Einnahmen bzw. Vergabe
Quelle: Eigene Erhebung

Die Höhe der Verschuldung eines Teils der Werkstattleiter liegt zwischen 500 und 15.000 Rs. Bezieht man dies auf die monatlichen Kommissionseinnahmen der Werkstätten, so sind sieben von 15 Werkstattleitern nur in einer Höhe von bis zu drei Monatseinnahmen verschuldet (vgl. Tab. 4.3-17). Dies ist eine Größenordnung, die ohne größere Probleme zurückzahlbar ist. Anders stellt sich die Situation für jene dar, die Kredite in Höhe ihrer Einnahmen von mehr als einem halben Jahr oder bis zu 13 Monaten aufgenommen haben. Hier ist eindeutig die Gefahr der Überschuldung gegeben.

Tab. 4.3-17 Höhe des *Peshgi*-Vorschusses im Verhältnis zu den monatlichen Kommissionseinnahmen der Werkstattleiter

peshgi-Vorschuß in Höhe der Kommissionseinnahmen von	Werkstattleiter		Durchschnittliche Höhe des *Peshgi*
bis zu 3 Monaten	7	47%	1,9 Monate
über 3 bis zu 6 Monate	4	27%	5,0 Monate
über 6 bis zu 12 Monate	3	20%	9,2 Monate
über 12 Monate	1	7%	13,3 Monate
Alle	15	100%	4,7 Monate

Quelle: Eigene Erhebung

Dies gilt aber lediglich für 10% aller Werkstattleiter. Diese Gefahr wird allerdings erst dann wirksam, wenn ein konkreter Druck ausgeübt wird, den Kredit zurückzuzahlen. Solange dies nicht der Fall ist, kann er auch von dem Kreditnehmer als eine "Versicherung" gewertet werden, daß er weitere Aufträge erhält, weil es sonst für den Kreditgeber sehr viel schwieriger wird, seinen Vorschuß zurück zu erhalten. Ein weiterer Beleg dafür, daß im allgemeinen nicht von einer Überschuldung der Werkstattleiter gesprochen werden kann, ist darin zu sehen, daß ihre eigenen Vorschußzahlungen an einen Teil der Näher knapp doppelt so hoch liegen, wie der *peshgi*, den sie selber von ihren Auftraggebern bekamen.

Festzuhalten bleibt, daß die Vergabe von Kleinkrediten in Form von *peshgi* zwischen den etablierten Sportartikelfirmen und ihren Subunternehmen einerseits und den Fußballnäher-Werkstätten andererseits eine übliche Praxis ist. Dies hat aber nur in einem beschränkten Um-

fang zu einer Überschuldung geführt, die ihre persönliche Unabhängigkeit gefährdet. Demgegenüber dominiert in dieser Beziehung, wie oben dargelegt, das ökonomisch angelegte Ungleichgewicht zwischen den weltmarktintegrierten Großbetrieben und den Werkstätten.

4.3.4 Die Verflechtung der Fußballproduktion innerhalb der ländlichen Region

Die Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballproduktion besitzt über die oben beschriebenen Beziehungen zwischen den Näher-Werkstätten und ihren zumeist städtischen Auftraggebern hinaus noch eine weitere Dimension. Die Fußballnäher-Werkstätten im ländlichen Umland Sialkots sind nicht allein Standort der Näharbeiten. Sie stellen zugleich eine Vermittlungsinstanz dar, in der ein Teil der eingeholten Aufträge an einzelne Näher und eine Anzahl von weiteren Näher-Werkstätten weitergegeben werden (vgl. Abb. 4-5). Hierin kommt zum Ausdruck, daß die Werkstattleiter nicht nur Empfänger von Aufträgen, sondern zugleich auch Kontraktoren sind. Als solche besitzen sie eine Vermittlungsfunktion zwischen den städtischen Auftraggebern und einer Reihe von Heimarbeitern und eigenständigen Werkstätten ohne direkten Zugang zu Exportfirmen bzw. ihren städtischen Subunternehmen.

Die Bedeutung dieser 'Verästelung' der Stadt-Umland-Verflechtung innerhalb der ländlichen Region besteht in erster Linie in einer flexiblen Erschließung eines erweiterten Arbeitskräftepotentials. Da mit dieser Produktionsauslagerung keine Arbeitsteilung in Bezug auf den Herstellungsablauf verbunden ist (vgl. Kap. 4.3.1), sondern derselbe Produktionsschritt an verschiedenen Orten durchgeführt wird, ist hier nicht von einem anderen Betriebstyp zu sprechen (vgl. Kap. 4.3.2). Vielmehr hat sich innerhalb eines Betriebstyps zwischen Werkstätten, die denselben Produktionsschritt durchführen, eine intensive Verflechtung herausgebildet, in der sich allerdings der unterschiedliche Zugang zur Endnachfrage durch die exportierende Sportartikelfirma bemerkbar macht.

Aufgrund des rein handwerklich durchgeführten Produktionsschritts ist eine Umsatzsteigerung für die Fußballnäher-Werkstätten nur durch extensives Wachstum möglich, indem sie die Anzahl ihrer Näher vergrößern. Dies vollzieht sich überwiegend nicht durch eine Erweiterung der Anzahl der Arbeiter innerhalb der Werkstätten, sondern über eine verstärkte Einbindung von Heimarbeitern und anderen Werkstätten. So befinden sich unter den 66 befragten Werkstätten nur 3 (4,5%), in denen 15 oder mehr Näher arbeiten, während zugleich 16 - und damit nahezu jede vierte Werkstatt (24,2%) - angaben, daß außerhalb ihrer Werkstatt eine entsprechende Anzahl von Nähern für sie tätig sind (vgl. auch Tab. 4.3-6). Überwiegend verteilen sich die externen Näher auf 2-3 Dörfer, umfassen aber in etwa jeder zehnten Werkstatt ein Geflecht, das 5-7 Dörfer einbezieht (vgl. Abb. 4-5). Dabei handelt es sich allerdings nicht um eine eindeutige 'Zuordnung' einzelner Dörfer zu bestimmten Kontraktoren. Es ist vielmehr ein vielfältiges Beziehungsgeflecht innerhalb und zwischen den Dörfern entstanden, die in die Fußballproduktion einbezogen sind. Verschiedene Ausprägungen dieses Beziehungsgeflechts zwischen Nähern und Näher-Werkstätten als Produzenten und anderen Näher-Werkstätten als

Auftraggeberinnen sollen im folgenden exemplarisch anhand verschiedener Dörfer vorgestellt werden (vgl. zum folgenden Abb. 4-5).

A. Das Dorf D. liegt mit einer Entfernung von 13,5 km noch im engeren Umkreis der Stadt Sialkot. Da es nur über 3,5 km unbefestigte Straße (*katcha road*) mit der asphaltierten Maralla Road verbunden ist, ist D. verkehrstechnisch bisher relativ schlecht erschlossen.

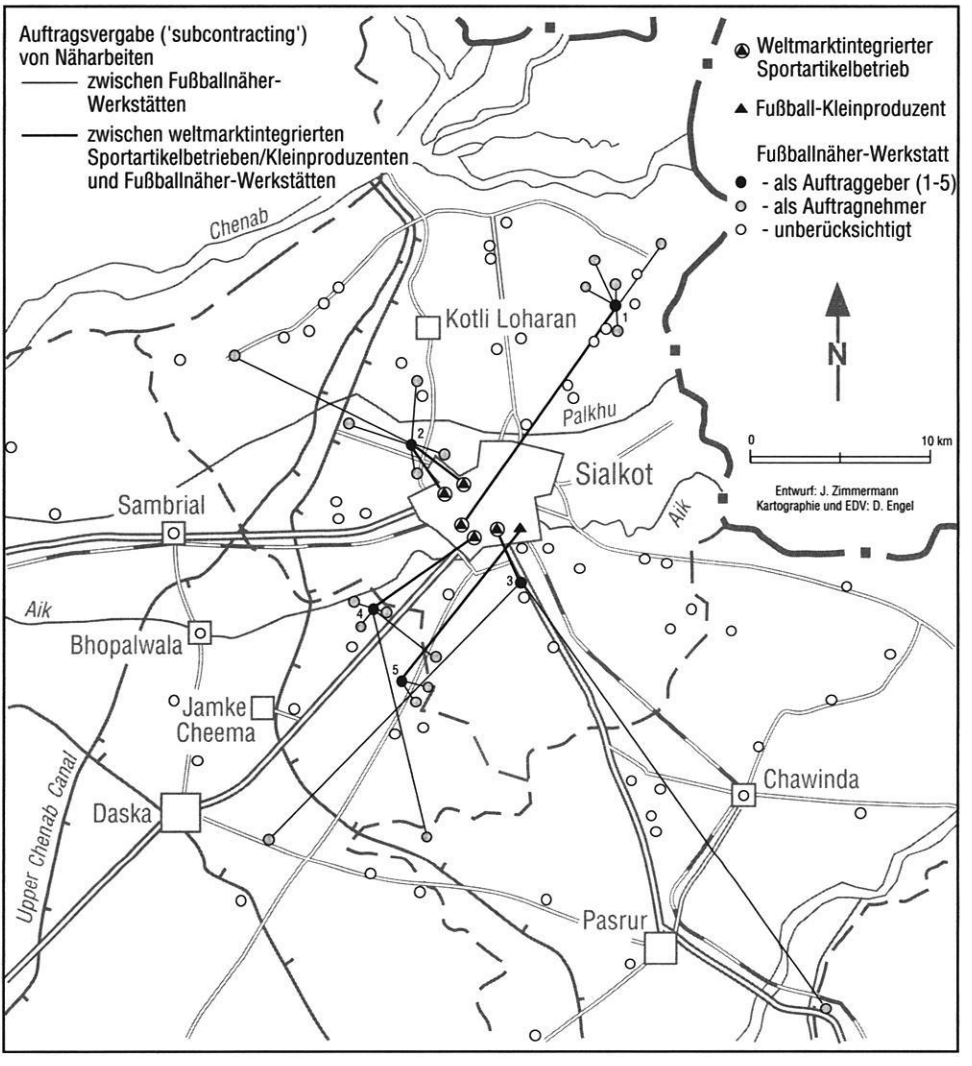


Abb. 4-5 **Die Verflechtung der Fußballnäher-Werkstätten innerhalb der ländlichen Regionen und ihre Anbindung an die städtischen Auftraggeber: Fünf Fallbeispiele**

Hier leben etwa 550 Einwohner. Früher gab es in D. vier Fußballnäher-Werkstätten mit jeweils eigenem Kontraktor, von denen eine seit längerem geschlossen ist. Daneben gibt es eine Werkstatt für chirurgische Instrumente. Im Dorf arbeiten etwa 50 Fußballnäher nahezu ausschließlich für die drei noch aktiven Werkstattleiter.

Die beiden älteren Werkstätten existieren seit fünf bzw. einem Jahr und werden von ehemaligen Fußballnähern geleitet, die über zwei bzw. acht Jahre Berufserfahrung verfügten, bevor sie sich selbständig machten. Die dritte Werkstatt haben drei Söhne des größten Landbesitzers im Dorf (mit 25 acres) eröffnet, von denen lediglich einer seit zwei Jahren Fußballnäher war. Nachdem sein älterer Bruder nach siebeneinhalb Jahren Arbeit in der Werkzeugindustrie aus Karachi zurückgekehrt ist, eröffneten sie gemeinsam diese Werkstatt , um sich eine berufliche Perspektive in der Nähe des Elternhauses zu ermöglichen. Obwohl erst seit drei Monaten in Betrieb ist sie mit 20 Nähern zahlenmäßig bereits die größte im Dorf, auch wenn darunter viele Kinder und Anlernlinge (zur speziellen Situation der 'Lehrlinge' vgl. Kap. 4.4) sind und dementsprechend nur etwa 70-100 Bälle pro Woche angefertigt werden. Für die anderen beiden Werkstätten arbeiten 12 bzw. 15 Fußballnäher, die aufgrund ihrer größeren Erfahrung 150 bzw. 300 Bälle in einer Woche nähen. Obwohl viele Männer aus dem Dorf in Sialkot arbeiten, verläßt nur einer regelmäßig den Ort, um in einer Fußball-Werkstatt außerhalb des Dorfs zu nähen.

Die drei Kontraktoren arbeiten für verschiedene Fußballnäher-Werkstätten in der Kulluwal Road, die etwa 5-6 km von D. entfernt sind. In einem Fall arbeiten in D. viermal soviele Näher, wie in der auftraggebenden Werkstatt am Stadtrand Sialkots. Dort sind gut drei Viertel der anfallenden Arbeiten nach D. ausgelagert worden. Eine der anderen Werkstätten trägt dagegen lediglich ein Viertel zum Gesamtumsatz ihres Auftraggebers in der Kulluwal Road bei.

Sie erhalten Aufträge für Nähpreise zwischen 11,50 und 13,00 Rs. pro Ball. Alle Kontraktoren im Dorf beziehen 1 Rs. Kommission von dem Nähpreis. Das Lohnniveau liegt in D. mit durchschnittlich 10,88 Rs. je Ball im unteren Drittel der Näherlöhne (vgl. Tab. 4.3-20). Die älteren beiden Werkstattleiter haben 8.000 bzw. 6.000 Rs. an *peshgi* an ihre Näher gezahlt, "in order to book the labour". In der Werkstatt des Großgrundbesitzers wurde kein *peshgi* gezahlt. Mit einem Durchschnittsalter von 15,1 Jahren und einem Anteil von 55% an Nähern im Alter von unter 15 Jahren, sind die Fußballnäher in D. sehr jung (zur allg. Altersstruktur in den Werkstätten vgl. Kap. 4.4).

B. Das Dorf R. liegt 29 km entfernt von Sialkot in der Nähe des *Chenab*-Deichs in deutlich größerer Distanz zu den Standorten der weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen. Durch einen 0,6 km langen Feldweg (*katcha road*) ist der Ort mit der Asphaltstraße zwischen Kulluwal und Maralla verbunden. Hier verkehrt eine Buslinie nach Sialkot. In diesem Dorf ist bereits seit Mitte der 70er Jahre das Fußballnähen in Heimarbeit weit verbreitet, sodaß in drei von vier Familien einzelne Angehörige mit dieser Arbeit das Haushaltseinkommen aufbessern.

Insgesamt sechs Kontraktoren versorgen die Näher dieses Dorfes mit Bällen. Davon stammen vier aus Nachbardörfern, in denen sich bereits früher Werkstätten etabliert hatten, oder aus Werkstätten in der Kulluwal Road in den nordwestlichen Vororten Sialkots. Erst seit einem halben Jahr wurden zwei Werkstätten mit 22 bzw. 20 Nähern eröffnet, von denen einer direkten Zugang zu Aufträgen einer Exportfirma besitzt, während der andere Werkstattleiter für einen Kontraktor aus einem Nachbardorf arbeitet. Zusätzlich nähen mindestens ebensoviele Personen in Heimarbeit Fußbälle. Kontraktoren, die über direkte Auftragsbeziehungen zu Exportfirmen verfügen, ermöglicht das relativ niedrige Lohnniveau im Dorf, ihre Kommissionseinnahmen auf 2 Rs. pro Ball zu erhöhen, ohne dadurch in Gefahr zu geraten, Näher an andere zu verlieren. Die Konkurrenz zwischen den Kontraktoren ist in R. sehr groß. So berichtet einer der neuen Werkstattleiter, daß er nur deshalb für einen Kontraktor aus dem Nachbarort arbeitet, weil er bei dem Versuch, direkt einen Exportbetrieb anzusprechen, sicher Kritik von Seiten der bisherigen Kontraktoren im Dorf ausgesetzt wäre, er würde ihnen Aufträge und Fußballnäher abwerben.

Ähnlich wie in Dorf D. ist eine der beiden Werkstätten in R. von einer Person gegründet worden, die bisher noch nichts mit dem Fußballnähen zu tun hatte. Dabei handelt es sich um den Lehrer des Dorfs, der aus Shakargarh kommt und erst ein Jahr in R. arbeitet. Seit drei Monaten beaufsichtigt er seine Fußball-Werkstatt, da er bisher das Fußballnähen noch nicht selber erlernt hat. Die Geschäftsbeziehungen hat er von einem Freund übernommen, der nach Karachi gezogen ist, um sein Lehrergehalt von 775 Rs. aufbessern. Der zweite Werkstattleiter ist erst 19 Jahre alt und hat in R. das Fußballnähen gelernt. Nach einem gescheiterten Versuch, eine eigene Werkstatt in einem Dorf in der Nähe von Daska aufzumachen, ist er in sein Heimatdorf zurückgekehrt. Durch Vermitttlung von Freunden hat er mit einem Kontraktor aus einem Nachbardorf vereinbart, für ihn wöchentlich etwa 200 Bälle in einer neuen Werkstatt in R. nähen zu lassen.

Die große Anzahl von Kontraktoren gibt den Nähern eine größere Möglichkeit, zwischen den einzelnen auszuwählen und ihre Verdienstmöglichkeiten zu verbessern. So arbeiten hier etwa zwei Drittel der Näher für 10,50-11,50 Rs., während immerhin ein Drittel von ihnen einen Nähloh von 13 Rs pro Ball erhält. Zugleich zeigt sich hier, daß die Näher auch auf das Verhalten der Werkstattleiter reagieren und sich nicht alles gefallen lassen. So wechselten 4 Näher von einer Werkstatt in einem 2,5 km entfernten Dorf nach R., obwohl sie hier nicht wohnen, weil der dortige Kontraktor die Abrechnungen nicht genau führte und daher seine Näher nicht korrekt bezahlt hat. Trotz der frühen Einbeziehung von R. in die Auslagerung des Fußballnähens in den ländlichen Raum, arbeiten auch hier mit 62,5% überdurchschnittlich viele Kinder im Alter von unter 15 Jahren. Zugleich ist in R. auffällig, daß eine Reihe von Erwachsenen im Alter von über 30 Jahren, nachdem sie bisher anderen Tätigkeiten nachgegangen sind, neu das Fußballnähen erlernt haben.

Eine Besonderheit von R. liegt darin, daß dies das einzige Dorf ist, in dem festgestellt werden konnte, daß auch Mädchen und Frauen als Fußballnäherinnen tätig sind. Zudem handelt es sich nicht um Einzelfälle, sondern die aufgeschlossene Atmosphäre im Ort hat

generell zu einer weiten Verbreitung dieser Tätigkeit auch unter den Mädchen geführt. Von den befragten 31 in privaten Höfen fußballnähenden Personen waren allein 16 Mädchen und je eine geschiedene bzw. verwitwete Mutter, die zusammen mit ihren Töchtern bzw. ihrem Sohn arbeiteten. In dieser Stichprobe entspricht dies einem Anteil der Näherinnen von 58,1% innerhalb von R. Auch wenn die Mädchen sich nicht den Werkstätten angeschlossen haben, so bilden sie eigene kleine Gruppen, in denen sie über familiäre Beziehungen hinweg zu dritt oder fünft zusammen arbeiten. Den Anfang hat 1979 ein elfjähriges Mädchen namens Sageda gemacht, die zu Hause von ihren Cousins das Fußballnähen erlernte, "weil sie es interessant fand". Sie war eine von 3 Töchtern und hatte keine Brüder. Ihr Vater war Bauer, der sich die Erträge von 7 acres Land mit seinen 2 Brüdern teilen mußte. Sie hat ihre Fähigkeit in den folgenden Jahren an die anderen Mädchen und Frauen in R. weitergegeben.

Die Situation in diesen beiden Dörfern macht deutlich, daß die Auslagerung eines Teils der Näharbeiten von Werkstätten in andere Dörfer häufig damit verbunden ist, daß der Vermittler dieser Aufträge sich als zweiter Kontraktor innerhalb des ländlichen Raums zwischen die Exportfirma und den einzelnen Nähern in das Fußballgeschäft einbringt. Dadurch trägt er einerseits zur Verlängerung der Stadt-Umland-Verflechtung bei, die zu einer breiteren Erschließung des Arbeitskräfte im ländlichen Raum führt. Andererseits wird dies durch den Abzug einer zweiten Kommissionszahlung vom Nähpreis des ursprünglichen Auftraggebers bezahlt, wodurch der Stücklohn für die betroffenen Fußballnäher weiter abgesenkt wird.

Diese Form der Verflechtung der Fußballnäher-Werkstätten innerhalb des ländlichen Raums ist als der vorherrschende Trend zu verstehen. In der Regel sehen erfahrene Näher keine andere Möglichkeit, ihre Lebenssituation wirtschaftlich zu verbessern, als Werkstattleiter zu werden. Allerdings gibt es - wie die folgenden Beispiele zeigen - auch einzelne Werkstätten, die sich als Gemeinschaft gleichberechtigter Näher oder Werkstattleiter verstehen und untereinander auf Kommissionszahlungen verzichten.

C. In dem Dorf K. etwa 19 km nordwestlich von Sialkot arbeiten 12 Näher für einen Kontraktor in der Kulluwal Road. Einige nähen schon sein fünf Jahren in Heimarbeit Fußbälle und viele haben dies im Dorf gelernt. Sie haben sich in kleinen Arbeitsgemeinschaften von jeweils zwei bis drei Freunden oder Verwandten zusammengeschlossen. Gemeinsam haben sie im Dorf verabredet, daß alle auf eigene Rechnung arbeiten und niemand eine Kommission einbehält. Jeweils einer aus diesen Arbeitsgemeinschaften fährt mit dem Bus 14 km bis zu der Fußball-Werkstatt am Stadtrand von Sialkot und holt dort jede Woche nach Möglichkeit Aufträge für 50 Bälle zu einem Nähpreis von 11 Rs. ab. Eine der drei befragten Arbeitsgruppen erhielt in dieser Woche nur Material für 18 Bälle.

   An dieser Nähergruppe zeigt sich, daß die Fußballnäher außerhalb der Werkstätten auch unabhängig davon, ob ein weiterer Kontraktor eingeschaltet ist, in zweifacher Hinsicht benachteiligt sind. Zum einen erhalten sie (häufiger) Bälle von niedrigerer Qualität als die Arbeiter in der Aufträge vergebenden Werkstatt, die in der gleichen Woche an Fußbällen für einen Nähpreis von 13 Rs. arbeiteten. Zum zweiten wird offensichtlich die

'Stammbelegschaft' in den Werkstätten am Stadtrand von Sialkot vorrangig mit Arbeit versorgt. Bei knappen Aufträgen haben die Heimarbeiter dann das Nachsehen. In dem oben genannten Fall bedeutet dies, daß einige Näher in K. in dieser Woche nur 66 Rs. verdienen, anstatt der sonst möglichen 183 Rs.

D. In dem Dorf B. zwischen Sambrial und Daska etwa 23 km westlich von Sialkot gelegen, haben sich vier Fußballnäher aus dem christlichen Viertel des Orts zu einer Werkstatt zusammengefunden. Die beiden älteren von ihnen haben erst vor drei Monaten das Fußballnähen in einer Werkstatt in Sambrial erlernt, für dessen Kontraktor sie auch weiterhin arbeiten. Jede Woche holt einer mit dem Fahrad das Material für 35 Bälle und liefert die fertigen ab. Sie erhalten einen Nähpreis von 13 Rs pro Ball. Die anderen beiden in der Werkstatt sind Näher-'Lehrlinge'. Aufgrund ihrer Zusammensetzung sind sie mit diesem Arbeitsumfang gut ausgelastet. Keiner von ihnen bezieht eine Kommission.

E. Das Dorf N. liegt 6 km südöstlich von Sialkot. Da zum Dorf nur ca. 30 acres Ackerland gehören, hat sich die Mehrzahl der Männer als Arbeiter außerhalb der Landwirtschaft eine Beschäftigung gesucht. Sieben befreundete und sehr erfahrene Fußballnäher haben eine Werkstatt gegründet und verstehen sich gemeinsam als Werkstattleiter. Die vier älteren verfügen bereits über 15-22 Jahre Berufserfahrung als Fußballnäher und haben in Sialkot in größeren Betrieben gelernt und danach auch 4-10 Jahre in Werkstätten gearbeitet. Einer ist bereits vor 10 Jahren nach N. zurückgekehrt und hat die drei jüngeren heutigen Werkstattleiter angelernt. Die übrigen sind vor vier bis fünf Jahren aus Sialkot in ihr Heimatdorf zurückgekehrt. Die gemeinsame Werkstatt wurde erst vor einem halben Jahr gegründet. Alle sieben Werkstattleiter kommen aus landlosen Familien, vier gehören zur *Zat* der *Jat*, zwei sind *Gujar* und einer ist *Awan*.

Bei Aufträgen von 350 Bällen pro Woche erhält jeder von ihnen 50 Rs. als Kommissionsanteil. Auftraggeber ist ein Fußball-Kleinbetrieb im Süden Sialkots, der als Subunternehmer einer Exportfirma arbeitet. Sie erhalten für die hochwertigen Bälle einen Nähpreis von 15,00 Rs. Neben den sieben Werkstattleitern arbeiten noch 9-10 Näher für einem Stücklohn von 14 Rs. hier am Ort für diese Werkstatt. Darüberhinaus werden je 50 Bälle in der Woche an zwei Subkontraktoren für einen Nähpreis von 12 Rs. weitergegeben. Aufgrund von verwandschaftlichen Beziehungen stammen die beiden Subkontraktoren aus Dörfern, die etwa 7 bzw. 8 km von N. entfernt sind.

Von ihrem Auftraggeber erhielten die sieben Werkstattleiter insgesamt 3.800 Rs. *peshgi* als Vorschußzahlungen und aus eigenen Ersparnissen haben sie noch 3.000 Rs. dazugelegt. Davon wurden je 1.000 Rs. an die beiden Subkontraktoren weitergegeben, um Näher anzuwerben. Den restlichen Betrag erhielten Heimarbeiter aus N. Das Ziel des *peshgi* ist es, die Arbeiter längerfristig and die Werkstatt zu binden und kurzfristige Wechsel der Arbeitsstellen zu verhindern. Es besteht die Möglichkeit wöchentlich 50 Rs. zurückzuzahlen, wovon allerdings noch keiner Gebrauch gemacht hat. Erst wenn jemand die Werkstatt verlassen will, besteht die Notwendigkeit, sich durch die Rückzahlung des *peshgi* auszulösen. Durch die hohe Arbeitsleistung von durchschnittlich 3,7 Bällen pro Tag verdienen die

sieben Werkstattleiter etwa 1.450 Rs. im Monat, während ein einzelner Kontraktor bei diesem Umsatz ein Einkommen von 2.643 Rs. erzielen würde. Demgegenüber kommt der einfache Näher in N. bei gleicher Leistung nur auf 1.243 Rs. und die Näher der Subkontraktoren in den anderen Dörfern müssen sich bei entsprechendem Arbeitsergebnis mit 977 Rs. zufrieden geben. Dieser Zusammenschluß von mehreren Fußballnähern zur gemeinschaftlichen Leitung einer Werkstatt ist in N. kein Einzelfall, sondern alle fünf Fußballnäher-Werkstätten am Ort praktizieren dies so, erklärte einer der Werkstattleiter. Als Grund dafür gab er an: "They believe in unity!"

Anhand der oben dargestellten Fallbeispiele ist zunächst die große Vielfalt und Intensität der Beziehungen zwischen den Kontraktoren der Näher-Werkstätten untereinander und zu den Nähern im ländlichen Raum hervorzuheben. Vor dem Hintergrund der Situation auch in den übrigen, hier nicht im einzelnen darstellbaren, Werkstätten verbietet sich eine Zusammenfassung dieser Verflechtungsbeziehungen in allzu einfachen Schemata. Es erscheint daher an dieser Stelle eher angebracht, einige zentrale Merkmale dieser Arbeits-Verflechtung zwischen den Fußballnäher-Werkstätten zu benennen, die charakteristisch für die Organisation der Fußballproduktion innerhalb des ländlichen Raums im Distrikt Sialkot sind.

* In den meisten Dörfern sind mehrere Kontraktoren tätig, die Näher mit Fußbällen versorgen und gegebenenfalls mit Hilfe von *peshgi*-Zahlungen an sich zu binden versuchen. Bei entsprechendem Produktionsvolumen vergibt der einzelne Werkstattleiter Arbeitsaufträge in bis zu sieben Dörfer. Dies beschränkt sich keineswegs auf unmittelbare Nachbarorte, sondern geschieht z.T. über relativ weite Distanzen von 8-10 km und bis zu 20 km hinweg. Damit werden in der Zusammenarbeit verschiedener Werkstätten untereinander in einzelnen Fällen innerhalb der ländlichen Region größere Distanzen überwunden, als in der Stadt-Umland-Verflechtung zwischen den Näher-Werkstätten und ihren städtischen Auftraggebern.
* Unabhängig von der Entfernung zur Stadt Sialkot als Zentrum der Sportartikelindustrie gibt es in vielen Dörfern nebeneinander wirkende Kontraktoren mit direkten Aufträgen von Exportbetrieben oder ihren städtischen Subunternehmern. Zusätzlich gibt es auch solche Werkstätten, die nur vermittelt über andere Fußballnäher-Kontraktoren im Umland Sialkots Zugang zu Nähaufträgen bekommen.
* Dies führt für den großen Anteil von Nähern, die in Heimarbeit oder für lokale Subkontraktoren arbeiten, dazu, daß ihr Lohnniveau deutlich niedriger liegt als in Werkstätten mit direktem Zugang zu städtischen Auftraggebern, von denen sie ihr Nähmaterial erhalten. Allerdings wird dieses Preisgefälle durch die qualitätsbedingten Unterschiede in den Nähllöhnen und die variierenden Aufträge für Bälle verschiedener Güteklassen gebrochen und für den einzelnen Näher schwer durchschaubar. Auch hinsichtlich der Verteilung der anfallenden Arbeiten wird dieser Teil der Näher in Zeiten mit ungünstiger Auftragslage am ehesten benachteiligt.
* Generell erweisen sich die älteren und erfahreneren Näher in sozialer und regionaler Hinsicht zumeist als sehr mobil. Sie wechseln die Kontraktoren oder Werkstätten bei Un-

regelmäßigkeiten in ihrer Bezahlung oder in Erwartung höherer Stücklöhne, auch wenn dies bspw. einen weiteren Arbeitsweg bedeutet.

* Der Schritt, sich als Werkstattleiter selbständig zu machen, ist für die Näher der einzige Weg zum sozialen Aufstieg und daher für viele, zumeist gekoppelt an eine längere Berufserfahrung, ein Versuch wert. Zunehmend gibt es auch Quereinsteiger in das Fußballnähgeschäft, die ohne große eigene Näherfahrung aus rein kommerziellen Erwägungen in diese Branche einsteigen und in eine eigene Werkstatt investieren.
* In einzelnen Dörfern bzw. Werkstätten haben sich mehrere oder alle Näher zusammengeschlossen und auf den Abzug einer Kommissionszahlung vom Nähpreis verzichtet bzw. diesen zu gleichen Teilen untereinander aufgeteilt. Diese Fälle sind als Versuche zu werten, dem niedrigen Lohnniveau vieler Näher zu entkommen und gemeinschaftliche Alternativen zu entwickeln.
* Als ein solches gemeinschaflliches 'Projekt' ist sicher auch das Beispiel der in die Fußballproduktion integrierten Mädchen und Frauen anzusehen, das nur durch das aufgeschlossene soziale Klima in diesem Ort zu 'erklären' ist. Ohne die Vermarktungsbedingungen ihrer Arbeit zu verändern, ist es gelungen, durch die Überwindung der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung, den Personenkreis mit eigenem Geldeinkommen zu erweitern, um dadurch mehr Familien ein Zusatzeinkommen zu ermöglichen.

4.3.5 Die Fußballnäher im ländlichen Umland Sialkots

Nachdem im letzten Abschnitt verdeutlicht wurde, über welche Mechanismen der ländliche Raum in die Fußballproduktion eingebunden ist, wird im folgenden die soziale Zusammensetzung der Fußballnäher als Träger dieser Entwicklung im ländlichen Umland vorgestellt. Dies verdeutlicht, wie stark die (klein-)industriell geprägte Stadt-Umland-Verflechtung zu einer Veränderung der ländlichen Erwerbsstruktur geführt hat. Zum zweiten werden die Einkommensmöglichkeiten der Fußballnäher vorgestellt und nach ihrer Bedeutung für eine soziale Absicherung oder sozialen Aufstieg ihrer Familien gefragt.

A. Die soziale Zusammensetzung der Fußballnäher

Der Strukturwandel in der Erwerbstätigkeit der ländlichen Bevölkerung im Einzugsgebiet von Sialkots Sportartikelindustrie läßt sich besonders gut an dem drastischen Bedeutungsverlust der Landwirtschaft als primärer Lebensgrundlage verdeutlichen. Betrachtet man die Zugehörigkeit der Fußballnäher zu bestimmten *Zat*, hier verstanden als Identitätsgruppe oder Statusgemeinschaft mit ehemals spezifischen Tätigkeitsfeldern, so zeigt sich, daß sie zu 72% *Zat* mit ursprünglich land- oder viehwirtschaftlichen Arbeiten angehören.[3] Dies kann als Anhaltspunkt für das Tätigkeitsprofil dieser Familien vor mehreren Generationen gewertet werden. Vergleicht man dies mit einer Erhebung von KUHNEN (1968) in einem 12km nördlich von Sialkots Stadtkern gelegenen Dorf, das bereits Anfang der 60er Jahre in eine Arbeits-

3) Zu dem Begriff siehe Kap. 4.2.2, zu den Details weiter unten.

verflechtung mit der Stadt Sialkot einbezogen war, so betrug der Anteil der Angehörigen von ursprünglich landwirtschaftlichen *Zat* unter den Beschäftigten in der Kleinindustrie und zuarbeitenden Werkstätten damals erst 61%.[4] Unter den Fußballnäher-Familien insgesamt verfügen heute allerdings nur knapp die Hälfte auch über eigenen Landbesitz (vgl. Tab. 4.3-18). Daher ist davon auszugehen, daß dies der Arbeitsschwerpunkt der Vater- oder Großvatergeneration dieses Teils der Fußballnäher gewesen ist. Betrachtet man schließlich die Haushalte, die derzeit ihren Lebensunterhalt überwiegend aus der Landwirtschaft beziehen, so machen sie unter den Fußballnähern nur noch 31% aus.

Tab. 4.3-18 Landbesitz und Landlosigkeit unter den Fußballnäher-Familien

Fußballnäher-Familien	Anzahl der Fußballnäher			Verfügbare Betriebsgröße[a]
ohne Landbesitz	155	-	50,7%	-
mit Landbesitz	151	100%	49,3%	4,5 acres
mit verfügbaren Betriebsgrößen[a] von:				
unter 5 acres	107	70,9%	35,0%	2,4 acres
5-12,5 acres	37	24,5%	12,1%	7,1 acres
über 12,5 acres	7	4,6%	2,3%	21,9 acres
Zusammen	306	-	100,0%	2,2 acres

Anmerkung: a) Die verfügbare Betriebsgröße umfaßt im Falle von Eigenbewirtschaftung und bewässertem Land den gesamten Landbesitz und bei Ver- oder Zupacht sowie nichbewässertem Land wurde zur besseren Vergleichbarkeit jeweils die Hälfte der Fläche berücksichtigt.
Quelle: Eigene Erhebungen.

Eine Triebfeder dieses Strukturwandels ist in der ökonomischen Stellung der Fußballnäher-Familien zu sehen. Familien ohne eigenen Landbesitz sind aufgrund der zumeist relativ geringen Verdienstmöglichkeiten als Landarbeiter, Arbeiter in der Kleinindustrie, in Werkstätten oder als mobile Händler stark auf den Zuverdienst weiterer Familienmitglieder angewiesen.[5] Der Charakter der eigenen Tätigkeit ermöglicht oft nur eingeschränkt die Mitarbeit ihrer Söhne oder dies wird nicht als perspektivreich angesehen. Daneben dominieren unter den landbesitzenden Familien der Fußballnäher zu 71% jene, die nur über Marginalbetriebe von weniger als 5 acres (2 ha) verfügen. Dieser Anteil ist doppelt so hoch, wie allgemein unter den landwirtschaftlichen Haushalten im Distrikt Sialkot (vgl. Tab. 3.4-3). Durchschnittlich bewirtschaften diese Fußballnäher-Familien 2,4 acres, sodaß sie existenziell auf den Zuerwerb durch andere Tätigkeiten angewiesen sind. Nur 2,3% der Fußballnäher kommen dagegen aus Familien, die mit landwirtschaftlichen Mittelbetrieben von 12,5-50 acres (5-20 ha) bei durchschnittlich 21,9 acres über ein solides Grundeinkommen verfügen. Betriebe von über 12,5 acres (5 ha) besitzen insgesamt über 13% der landwirtschaftlichen Haushalte im Distrikt

4) Dabei handelt es sich um 112 Arbeiter, die etwa zur Hälfte innerhalb des Dorfs in Werkstätten und Kleinbetrieben bzw. als Pendler in der Stadt arbeiten. Diese Untersuchung bezog sich nicht speziell auf die Sportartikelindustrie. Vgl. KUHNEN 1968:202.

5) Für eine detailliertere Darstellung der außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten siehe die Fallstudie über die Kinderarbeit in Kapitel 4.4.

Sialkot. Die soziale Zusammensetzung der Fußballnäher im Hinblick auf die Erwerbsfelder und die Verfügbarkeit über Agrarland zeigt einen deutlichen Schwerpunkt in den unteren sozialen Schichten. Die Gruppen der Landlosen und der Besitzer von Marginalbetrieben stellen mit 86% den weitaus größten Teil der Fußballnäher. Für sie besteht größtenteils ein ökonomischer Druck, sich neue Erwerbsquellen und Tätigkeitsfelder zu erschließen.

Betrachtet man die Fußballnäher im Hinblick auf ihre *Zat*-Zugehörigkeit etwas mehr im Detail, so erhält man ein Bild von der starken sozialen Heterogenität der Arbeiter in den Fußball-Werkstätten (vgl. Tab. 4.3-19). Der Begriff *Zat* wird hier anstelle des Begriffs der 'Kaste' verwandt, dessen Hierarchiesystem dem islamischen Glaubensgrundsatz der Gleichheit der Menschen (vor Gott) widerspricht.[6] Unter *Zat* wird eine Status- oder Identitätsgruppe, aber auch eine Religions- oder ethnische Gemeinschaft verstanden, der man (überwiegend) von Geburt an angehört und der vielfach spezifische Tätigkeitsfelder und soziale Positionen zugeordnet sind. Fast jeder zweite Fußballnäher gehört zu den ursprünglich landbesitzenden *Zat* der *Jat*, der *Khokhar*, die sich teilweise als Sub-*Zat* der *Rajput* oder der *Jat* verstehen, und den eher kleinbäuerlichen *Arain*, deren Arbeitsschwerpunkt ehemals der Gemüseanbau war (vgl. Kap. 4.2.2).

Tab. 4.3-19 Die *Zat*-Zugehörigkeit der Fußballnäher

Zat mit ursprünglich land- und viehwirtschaftlichen Tätigkeiten		*Zat* mit ursprünglich handwerklichen Tätigkeiten		übrige *Zat*	
Jat	63	*Mochi*	18	*Massih* (Christen)	15
Khokhar	47	*Ansari*	14	*Kashmiri Bhat*	10
Arain	41	*Machi*	4	*Malik*	9
Moghul[a]	23	*Nai*	2	*Faqir*	6
Bhatti	15			*Dindar*	3
Awan	13			*Sayeed*	2
Gujar	12			*Baluch*	1
Salahria (Hindu)	3			*Musalli*	1
Rajput	1			*Rahmani*	1
Varaich (Hindu)	1			*Rawal*	1
Zusammen	220		38		49
	71,7%		12,4%		16,0%

Anmerkung: a) Es handelt sich hierbei nicht um die in Sialkot übliche Sammelbezeichnung für Lohar und Tarkhan, sondern ausschließlich um Landwirte, die mit einer Ausnahme auch über eigenen Landbesitz verfügen.
Quelle: Eigene Erhebung.

Daneben arbeiten *Zat*-Angehörige mit eher niedrigerem Sozialprestige, wie die *Mochi* (Schuster) oder *Ansari* (Weber) aus handwerklich orientierten *Zat*, oder von religiösen Minderheiten, wie *Massih* (Christen) oder Hindus, sowie ehemalige Zuwanderer, wie die überwiegend bereits seit mehreren Generationen im Distrikt Sialkot siedelnden kaschimirischen *Zat*. Dabei ist darauf hinzuweisen, daß bspw. die *Massih* (Christen) unter den Fußballnähern mit

6) Vgl. Kap.4.2.2; zur Bedeutung der Kaste und dem Verhältnis von Kastenideologie und -wirklichkeit siehe FULLER 1977, HERMS 1987, OMVEDT 1989, HARISS 1989; zum Verhältnis von Kaste und Arbeitsteilung siehe auch HOLMSTRÖM 1984.

4,9% nur geringfügig stärker vertreten sind, als ihrem Anteil von 4,4% an der Wohnbevölkerung des Distrikts entspricht. Anders stellt sich dies für die fußballnähenden Hindus dar, die mit 1,3% in den Fußball-Werkstätten deutlich häufiger anzutreffen sind, als ihr Bevölkerungsanteil von 0,13% im Distrikt Sialkot erwarten läßt.[7]

Diese breite Mischung in der *Zat*-Zugehörigkeit der Fußballnäher findet sich nicht nur in der Gesamtbetrachtung, sondern widerspiegelt auch die Zusammensetzung der einzelnen Näher-Werkstätten. So befinden sich unter den 49 Werkstätten mit drei oder mehr anwesenden Nähern lediglich sechs bzw. 12,2%, in denen alle Fußballnäher einer *Zat* angehören. Dies entspricht oft der Bevölkerungsmehrheit des Dorfes oder des *Mohallas* bzw. Ortsteils, in dem sich die Werkstatt befindet. Demgegenüber sind 87,7% der Näher-Werkstätten in Bezug auf die *Zat*-Zugehörigkeit gemischt zusammengesetzt und in 44,9% finden sich Fußballnäher aus drei oder mehr *Zat*.

Es bleibt also festzuhalten, daß das Fußballnähen kein Tätigkeitsfeld für eine oder mehrere spezifische *Zat* innerhalb der ländlichen Bevölkerung des Distriks Sialkot darstellt. Vielmehr zeigt die Zusammensetzung der Näher eine sehr breite Mischung von *Zat*-Angehörigen mit sehr unterschiedlichen ursprünglichen Berufsfeldern, Sozialprestiges, wie auch von Landbesitzern und Landlosen, die über die Einbindung in die Fußballproduktion in einer Werkstatt zusammenarbeiten. Ganz offensichtlich bilden vorrangig die aktuelle soziale und wirtschaftliche Situation einer Familie einerseits und die Perspektive der väterlichen Tätigkeit für eine Fortführung durch einen oder mehrere Söhne andererseits die entscheidenden Kriterien für die Arbeitsaufnahme in einer Fußballnäher-Werkstatt.

B. Die Einkommen der Fußballnäher

Schließlich soll der Frage nachgegangen werden, welche Einkommensmöglichkeiten sich für die Fußballnäher durch die Stadt-Umland-Verflechtung der Sportartikelindustrie eröffnen und welche Bedeutung diese für ihre Familien zukommt. Darauf aufbauend ist zu klären, in wiefern das Lohnniveau im ländlichen Umland Chancen für zusätzliche Nachfrageimpulse für Pakistans binnenorientierte Wirtschaft bietet. Die Einkommen der Fußballnäher werden durch die Anzahl der von ihnen zusammengenähten Bälle und der Höhe des von den Werkstattleitern gezahlten Stücklohns bestimmt. Dieser Stücklohn variiert in Abhängigkeit von der Qualität des Balles und den Unkosten bzw. dem Gewinn des Werkstattleiters und bewegt sich in den meisten Fällen zwischen 10 und 14 Rs. pro Ball (vgl. Tab.4.3-20). Die niedrigsten Näherlöhne lagen bei 5 bzw. 7 Rs, während andererseits 15 Rs. je Ball als der höchste Stücklohn gezahlt wurde. Im Durchschnitt der 60 Werkstätten beträgt der Nähllohn 12,11 Rs. für einen Ball.

---

7) Zum Vergleich: Die Bevölkerungsanteile der Christen in Pakistan bzw. im Punjab betrugen nach der Volkszählung 1981 nur 1,6% bzw. 2,2%, die der Hindus 1,5% und 0,06%. Vgl. Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984d:45; Government of Pakistan 1990:62.

Tab. 4.3-20 Stücklöhne für das Nähen eines Fußballs

	Anzahl der Werkstätten	
unter 9,00 Rs.	3	5,0%
9,00 - 10,49 Rs.	5	8,3%
10,50 - 11,99 Rs.	13	21,7%
12,00 - 13,49 Rs.	25	41,7%
13,50 - 14,99 Rs.	13	21,7%
ab 15,00 Rs.	1	1,7%
Alle	60	100,0%

Quelle: Eigene Erhebung.

Vor diesem Hintergrund gibt es eine relativ breit gestreute Verteilung der Fußballnäher auf verschieden Einkommensklassen mit Tageseinnahmen von weniger als 14 bis über 55 Rs. bzw. einem Monatseinkommen von 300 bis über 1.200 Rs. (vgl. Tab. 4.3-21). Im Durchschnitt verdient ein Fußballnäher 35,16 Rs. pro Tag und kommt damit auf ein Monatseinkommen zwischen 773 und 914 Rs. Die während der Befragung relativ häufig feststellbare Abwesenheit von einzelnen Nähern und der Hang zu möglichst hohen persönlichen Stückzahlen täglich angefertigter Bälle waren der Anlaß dafür, bei den Angaben über die Monatseinkommen von einer Bandbreite von 22 bis 26 Arbeitstagen auszugehen. Im allgemeinen dürfte der niedrigere Wert der realistischere sein. Der höhere kann nur bei maximalem Arbeitseinsatz, langen Arbeitszeiten und unter kontinuierlicher Ausnutzung aller Arbeitstage von Sonnabend bis Donnerstag erreicht werden. Letzteres gilt insbesondere für die oberen Einkommensklassen, die primär durch eine hohe Anzahl täglich genähter Bälle erreicht wird. Im wesentlichen lassen sich vier Gruppen von Fußballnähern unterscheiden.

Die erste Gruppe von Nähern fertigt täglich in der Regel weniger als zweieinhalb Bälle und verdient so nur etwa 300 bis 630 Rs. im Monat. Die Ursache für die relativ niedrige Tagesproduktion bildet entweder eine schlechte Auftragslage der betreffenden Werkstätten oder die mangelnde Erfahrung des Nähers bzw. die Tatsache, daß er während des Tages noch anderen Verpflichtungen nachzugehen hat und daher nur eingeschränkt nähen konnte. Zu dieser Gruppe gehören 28,7% aller Fußballnäher, darunter insbesondere Arbeitsanfänger und ein Teil der Kinderarbeiter (vgl. Kap. 4.4). Sie können zu etwa 20% bzw. 35% zum Erreichen des durchschnittlichen Haushaltseinkommens im ländlichen Punjab beitragen. Die größte Einkommensklasse bilden jene 35,0% der Fußballnäher, die täglich zweieinhalb bis drei Bälle nähen. Sie verdienen ca. 32 Rs. pro Tag und erzielen damit ein Monatseinkommen von 700 bis 840 Rs. Damit liegen die Einkünfte dieser Fußballnäher etwa beim Durchschnittseinkommen im ländlichen verarbeitenden Gewerbe, womit sie allerdings nur weniger als die Hälfte der Einkommen eines ländlichen Durchschnittshaushalts realisieren können.

Mit einem Tageseinkommen von über 40 Rs. und Monatseinnahmen zwischen 950 und über 1.130 Rs. zählt gut jeder fünfte Fußballnäher bereits zu den überdurchschnittlichen Einzelverdienern im ländlichen Raum. Dies läßt sich in den Fußball-Werkstätten nur erreichen,

wenn man sehr kontinuierlich mindestens drei Bälle täglich zusammennäht und zusätzlich in einer Werkstatt arbeitet, in der vorrangig höherwertige Bälle angefertigt werden und die daher überdurchschnitttliche Nählöhne bezahlt. Durch eine längere Arbeitszeit ist die Tagesproduktion auch auf dreieinhalb Bälle zu steigern, was ebenfalls einen Aufstieg in diese Einkommensklasse ermöglicht. Sind diese Fußballnäher darauf angewiesen, allein mit ihrer Tätigkeit eine Familie zu ernähren, so liegt ihr Einkommensstandard allerdings immer noch 38% unterhalb des Durchschnitts im ländlichen Punjab.

Tab.: 4.3-21 Die Einkünfte der Fußballnäher

Einkommensklassen	Anzahl der Näher[a]		Durchschnittlicher Tageslohn[a]	Durchschnittlicher Monatslohn[ab]
Unter 20 Rs./Tag	13	5,1%	13,69 Rs.	301 - 356 Rs.
20 - 29 Rs./Tag	60	23,6%	24,23 Rs.	533 - 630 Rs.
30 - 39 Rs./Tag	89	35,0%	32,16 Rs.	707 - 836 Rs.
40 - 49 Rs./Tag	55	21,6%	43,40 Rs.	955 - 1.128 Rs.
Ab 50 Rs./Tag	37	14,6%	55,42 Rs.	1.219 - 1.441 Rs.
Alle	254	100,0%	35,16 Rs.	773 - 914 Rs.
Zum Vergleich die Einkommen[c]:				
* im ländlichen Punjab je Verdiener				761[d] - 927[e] Rs.
* im ländlichen Punjab je Haushalt[f]				1.677[e] Rs.
* im städtischen Punjab je Verdiener				1.186[d] - 1.424[e] Rs.
* im städtischen Punjab je Haushalt[f]				2.565[e] Rs.

Anmerkungen: a) ohne 'Lehrlinge'; b) für 22 bzw. 26 Arbeitstage; c) nach Household Income and Expenditure Survey 1986-87: 187-188, 217-218, 433-434; d) im verarbeitenden Gewerbe; e) in allen Branchen; f) bei durchschnittlich 1,7 Verdienern.
Quelle: Government of Pakistan 1989c; Eigene Erhebung.

Zu den Spitzenverdienern unter den Fußballnähern gehören jene 14,6%, die bei hohen Stücklöhnen täglich mindestens vier Bälle nähen und mit Tageseinnahmen von 55 Rs. etwa 1.200 bis 1.400 Rs. im Monat verdienen. Vielen gelingt diese Stückzahl nur sporadisch oder nur mit Hilfe der Zuarbeit eines 'Lehrlings', jüngeren Freundes oder Bruders. Sehr erfahrene und konzentrierte Fußballnäher können dies auch in Einzelarbeit realisieren. Damit erreichen sie ein Einkommen, das dem städtischen Niveau des Einzelverdieners entspricht. Diese Fußballnäher können durch ihre Arbeit immerhin knapp 80% des ländlichen Haushaltseinkommens erwirtschaften.

Fragt man vor diesem Hintergrund nach der Bedeutung des Fußballnähens für die Familieneinkünfte, so zeigt sich, daß knapp drei Viertel aller Familien ganz elementar auf diese angewiesen sind (vgl. Tab. 4.3-22). Dazu gehören an erster Stelle jene 47 Familien (21%), für die das Fußballnähen die einzige oder überwiegende Erwerbsquelle darstellt. Darüber hinaus sind jene 120 Familien (53%) existenziell auf diese Einkünfte angewiesen, die entweder nur über landwirtschaftliche Marginalbetriebe verfügen oder als landlose Haushalte durch einfache außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten nur ein relativ geringes Einkommen erzielen. Für 71 Familien (31%) dieser Gruppe besitzt das Fußballnähen eine besonders herausragende Bedeu-

tung, da es für sie der einzige Zuerwerb darstellt. In den übrigen 49 Haushalten (22%) arbeiten noch weitere Familienmitglieder und tragen so ebenfalls zum Unterhalt bei.

Tab. 4.3-22 Die Bedeutung des Fußballnähens für das Familieneinkommen

Fußballnähen als	Anzahl der Fußballnäher		
A. die einzige oder überwiegende Erwerbsquelle		47	20,7%
B. einziger Zuerwerb bei			
- landwirtschaftlichen Marginalbetrieben	29		
- einfachen außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten	42		
* Zusammen		71	31,3%
C. untergeordneter Zuerwerb bei			
- landwirtschaftlichen Marginalbetrieben	7		
- einfachen außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten	42		
* Zusammen		49	21,6%
A. - C. Zusammen		167	73,6%
D. Zuerwerb bei			
- landwirtschaftlichen Kleinbetrieben	30		
- städtischen Händlern	2		
* Zusammen		32	14,1%
E. Zuerwerb bei			
- landwirtschaftlichen Mittelbetrieben	6		
- Fußball-Werkstattbesitzer	8		
- Auslandsarbeit	14		
* Zusammen		28	12,3%
Alle		227	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die 32 Fußballnäher-Familien (14%), die mit landwirtschaftlichen Kleinbetrieben zwischen 5-12,5 acres (2-5 ha) oder die über ein Geschäft in der Stadt verfügen, haben ihr Existenzminimum gesichert. Für sie stellt das Fußballnähen einerseits eine Möglichkeit dar, ihren insgesamt eher bescheidenen Lebensstandard etwas anzuheben. Zum anderen findet darin die Notwendigkeit seinen Ausdruck, den jüngeren Familienangehörigen eine berufliche Lebensperspektive zu eröffnen. Diese soll sie unabhängig von dem beschränkten eigenen Landbesitz machen, da bei dem nächsten Generationswechsel und der üblichen Realerbteilung jeder Sohn nur noch über Marginalbetriebe verfügen wird.

Lediglich für 28 Familien (12%) ist - zumindest in der momentanen Situation - kein unmittelbarer ökonomischer Druck für eine Tätigkeit als Fußballnäher gegeben. In dieser Gruppe verfügen 6 über landwirtschaftliche Mittelbetriebe (von 12,5-50 acres), die einen soliden Lebensunterhalt ermöglichen. Weitere acht Fußballnäher arbeiten als Brüder eines Werkstattbesitzers bei diesem mit und erweitern dadurch das Familieneinkommen (vgl. Kap. 4.3.3). Für die Hälfte dieser Gruppe ist das Fußballnähen nur temporär von untergeordneter Bedeutung, da Familienangehörige derzeit in den arabischen Golfstaaten arbeiten und so wesentlich zum Haushaltseinkommen beitragen. Allerdings stellt sich auch hier die Frage nach einer eigenständigen beruflichen Perspektive, die sich viele über das Fußballnähen erarbeiten wollen.

Vor dem Hintergrund dieser Fakten läßt sich der Stellenwert des Fußballnähens und der dabei erzielten Einkommen für den ländlichen Raum und die Stadt-Umland-Verflechtung mit folgenden Merkmalen charakterisieren:

* Wie dargestellt erzielen knapp 64% der Fußballnäher lediglich Einkünfte, die noch unterhalb der Armutsgrenze, d.h. der Hälfte des Durchschnittseinkommens im ländlichen Raum, liegen. Damit ist es für die Mehrzahl der Näher kaum möglich, eine eigene Familie zu gründen und als Hauptverdiener zu ernähren. Ein Großteil der Fußballnäher bleibt so aufgrund des konkret gegebenen Arbeitsumfangs, des Lohnniveaus und unabhängig von ihrem Alter (vgl. dazu Kap. 4.4) strukturell in der Position des Zuverdieners im Rahmen des elterlichen Familienverbandes. Dies widerspiegelt sich auch darin, daß das Fußballnähen nur bei jeder fünften Familie die einzige oder überwiegende Erwerbsquelle darstellt. Andererseits erfüllen sie damit eine wichtige Funktion, da fast drei Viertel der Fußballnäher-Familien aufgrund ihrer knappen sonstigen Einkommens- und Subsistenzmöglichkeiten existenziell auf einen Zuerwerb angewiesen sind.
* Für über ein Drittel der Fußballnäher ermöglicht diese Tätigkeit Einkommen, die oberhalb der durchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten im ländlichen Raum liegen und daher eine gewisse Attraktivität besitzen. Allerdings ist der Umfang dieser Gruppe strukturell dahingehend beschränkt, daß zum Aufstieg in diese Einkommensklasse mehrere Bedingungen zusammentreffen müssen, wie regelmäßige Aufträge der Werkstatt, hochwertige Bälle mit entsprechendem Nählohn und ein extensiver Arbeitseinsatz. Von diesen Bedingungen ist für den einzelnen Näher nur der letzte unmittelbar zu beeinflussen. Die ersten beiden sind durch die Aufträge der weltmarktintegrierten Sportartikelfirmen vorgegeben, die nur zu etwa einem Drittel hochwertige Bälle umfassen (vgl. Kap. 4.3.1). Von daher kann zwar der Einzelne versuchen, in eine dementsprechende Werkstatt zu wechseln, um einen besseren Lohn zu erhalten, aber der Anteil der Näher mit höherem Lohnniveau wird dadurch nicht erweitert.
* Die Stadt-Umland-Verflechtung wurde von Seiten der Sportartikelindustrie initiiert, um gezielt das niedrige Lohnniveau des ländlichen Raums zu erschließen. Daher bedeutet die Einbeziehung in die arbeitsteilige und dezentrale Produktionsstruktur eines exportorientierten Industriezweigs nur partiell und im Zusammenhang mit anderen Einkommensquellen eine Verbesserung des Lebensstandards, der über das ländliche Durchschnittsniveau hinausgeht. Daher entsteht ein Nachfrageimpuls durch die Lohneinkommen der Fußballnäher lediglich im Hinblick auf Nahrungsmittel und Güter des alltäglichen Bedarfs.
* Volkswirtschaftlich wirksame Nachfrageeffekte für die binnenmarktorientierten Industriezweige Pakistans erfordern deutlich höhere Einkommensmöglichkeiten, wie sie selbst nur von einem Teil der Werkstattleiter erreicht werden. Geht man nach Tab. 4.3-10 davon aus, daß 60% der Werkstattleiter ein überdurchschnittliches Einkommen erzielen, so bedeutet dies bezogen auf die hier betrachteten 66 Werkstätten mit 1.146 Nähern, daß lediglich 3,3% der hier arbeitenden Menschen derartige Nachfrageimpulse auslösen können. Setzt man die Einkommensgrenze bei 2.000 Rs. an, d.h. bei 20% oberhalb des ländlichen Durch-

schnitts, so reduziert sich dieser Personenkreis auf jeden fünften Werkstattleiter oder nur noch 1,1% aller in oder für diese Näher-Werkstätten Tätigen. Ein Nachfragepotential nach Gütern des verarbeitenden Gewerbes in Pakistan entsteht durch die in Sialkot etablierte Stadt-Umland-Verflechtung in der ländlichen Region daher nur bei einem sehr eingeschränkten Personenkreis.

Zusammenfassend ergibt sich daraus, daß die Einbindung der Fußballnäher in die von der Sportartikelindustrie geprägten Stadt-Umland-Verflechtung durch unterschiedliche Partizipations- und Einkommensmöglichkeiten selektiv wirksam ist. Primär werden Arbeitskräfte von landlosen Familien oder Besitzern von Marginalbetrieben in den Produktionsprozeß einbezogen, deren Haushaltseinkommen sich überwiegend zwischen dem Existenzminimum und dem ländlichen Durchschnitt bewegen.

Im Gegensatz zu den Einnahmen der Werkstattleiter reichen die Einkünfte der Fußballnäher für eine eigenständige Existenzsicherung ihrer Familien in der Regel nicht aus. Aufgrund des niedrigen Lohnniveaus bleiben sie auf zusätzliche Einnahmen oder Subsistenzwirtschaft angewiesen. Die Hauptfunktion der Näher besteht daher darin, die Familieneinkommen zu ergänzen, und damit zur Existenzsicherung oder -erweiterung innerhalb eines größeren Familienverbandes beizutragen. So wird die ländliche Armut in der Region gelindert und eine stärkere Abwanderung eingeschränkt. Allerdings reicht dies nicht dazu aus, strukturell die Armut oder - wie im nächsten Kapitel gezeigt wird - die Kinderarbeit zu beseitigen. Inwieweit sich die Fußballnäher mit ihrer Arbeit eine eigenständige Lebens- und Familienperspektive aufbauen, wird erst die Zukunft zeigen. Welche Entwicklungschancen sich dabei für die Menschen in den ländlichen Regionen und für eine breitere Streuung der ökonomischen Impulse der Stadt-Umland-Verflechtung eröffnen, kann ein interessante Fragestellung für weitere Forschungsarbeiten sein.

4.4 Die sozialen Auswirkungen der Arbeitsteilung: Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten

Ein international viel diskutierter Punkt in Zusammenhang mit der Kleinproduktion ist die Frage der Kinderarbeit. Gerade bei arbeitsintensiven Produkten (wie bspw. Teppichen) oder in Produktionsbereichen mit sehr schlechten Arbeitsbedingungen (wie in der Landwirtschaft, im Berg- oder Straßenbau, Hotel- oder Gaststättengewerbe) ist Kinderarbeit weltweit stark verbreitet. Mit zunehmender Armut und Arbeitslosigkeit gewinnt auch die Kinderarbeit an Bedeutung und Umfang. Aufgrund der sehr heterogenen Betriebsstruktur in der Sportartikelherstellung mit einem hohen Anteil von kleinen Werkstätten wird im folgenden untersucht, welche Bedeutung der Kinderarbeit hier zukommt und worin ihre Hauptursachen bestehen. Zunächst ist zu klären, was unter dem Begriff der Kinderarbeit zu verstehen ist. Nicht jede Tätigkeit von Kindern, die zum Lebensunterhalt beiträgt, ist als Kinderarbeit zu bezeichnen.

> Wenn "Kinder ihren Eltern dabei helfen, lebensnotwendige Dinge, beispielsweise in der Landwirtschaft, zum Eigenverbrauch zu sammeln oder zu erzeugen, sich also die Natur zu eigen ... machen ..., (dient) diese Tätigkeit nicht nur zur Lebenserhaltung, sondern ist auch ein sinnvoller Lernprozeß. ... Wir wollen eine Tätigkeit erst dann als Arbeit bezeichnen, wenn sie ausgebeutet wird, wenn sich also andere Menschen einen Teil von dem aneignen, was von Kindern produziert oder geleistet wurde. Das Charakteristikum der Ausbeutung eröffnet uns den wirtschaftlichen und sozialen Kontext, aus dem Kinderarbeit nicht herausgelöst werden kann". (SKROBANEK 1987 zit. nach BRUNING & SOMMER (Hrsg.) 1993:12-13)

Als zentrale Kriterien von Kinderarbeit gelten nach SCHERRER (1996:155) erstens ihr gewerblicher Charakter, der sich sowohl auf häusliche, als auch außerhäusliche Tätigkeiten bezieht und zweitens der Grad der Freiwilligkeit bzw. der Unfreiheit des Beschäftigungsverhältnisses. Letzteres ist insbesondere dann gegeben, wenn der wirtschaftliche Druck der Familie an die Kinder weitergegeben wird, oder bei fremden Arbeitgebern die Arbeitsgestaltung die kindliche Entwicklung einschränkende, ausbeuterische oder ungesetzliche Bedingungen enthält. Diese beiden Kriterien, die Gewerblichkeit und die Unfreiwilligkeit, liegen auch den internationalen Vereinbarungen zur weltweiten Beseitigung der Kinderarbeit zugrunde. Nach der UN-Konvention über die Rechte des Kindes aus dem Jahr 1989 "ist ein Kind jeder Mensch, der das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet hat".[1] In Artikel 32 erkennen die Unterzeichnerstaaten

> "das Recht des Kindes an, vor wirtschaftlicher Ausbeutung geschützt zu werden und nicht zu einer Arbeit herangezogen zu werden, die Gefahren mit sich bringen, die Erziehung des Kindes behindern oder die Gesundheit des Kindes oder seine körperliche, geistige, seelische, sittliche oder soziale Entwicklung schädigen könnten".

Konkretere Ziele und Schritte sind in dem Übereinkommen über das Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung durch die International Labour Organisation (ILO-Konvention Nr. 138) auf ihrer Jahreskonferenz 1973 beschlossen worden.[2] Darin verpflichten sich die ILO-Mitgliedsstaaten in Artikel 1, "eine innerstaatliche Politik zu verfolgen, die dazu be-

---

1) Vgl. POLLMANN 1991:107-108, bzw. zur gesamten UN-Konvention Vereinte Nationen, Vollversammlung 1989.

2) BRUNING & SOMMER (Hrsg.) 1993:140-144.

stimmt ist, die tatsächliche Abschaffung der Kinderarbeit sicherzustellen". Als wichtigstes und verbindliches Instrument dafür wird ebenfalls in Artikel 1 die Festsetzung eines "Mindestalters für die Zulassung zur Beschäftigung oder Arbeit" bzw. deren fortschreitende Anhebung "auf einen Stand ..., bei dem die volle körperliche und geistige Entwicklung der Jugendlichen gesichert ist" vereinbart. Dieses Mindestalter darf nach Artikel 3 "auf keinen Fall unter 15 Jahre liegen".[3]

4.4.1 Kinderarbeit in Pakistan: Gesetzliche Bestimmungen und gesellschaftliche Realität

Pakistan ist zwar Unterzeichner der UN-Konvention über die Rechte des Kindes, hat aber die ILO-Konvention Nr. 138 mit ihren detaillierteren Verpflichtungen nicht unterschrieben.[4] In der pakistanischen Gesetzgebung ist die Kinderarbeit nicht generell verboten. Nach der Verfassung von 1973 ist in dem Kapitel über Grundrechte[5] in Artikel 11 Absatz 3 die Beschäftigung von Kindern nur im Alter von bis zu 13 Jahren und lediglich in Fabriken, Minen oder anderen gefährlichen Beschäftigungen verboten:

> "No child below the age of fourteen years shall be engaged in any factory or mine or any other hazardous employment."[6]

Einzelne Gesetze, wie das Factories Act von 1934, das Employment of Children Act aus dem Jahre 1938 und die West Pakistan Shops and Establishments Ordinance von 1969, regeln die Frage der Kinderarbeit nur für Tätigkeiten außerhalb der Landwirtschaft und lassen damit nahezu die Hälfte aller Erwerbsfelder in Pakistan unberücksichtigt.

Von speziellem internationalen Interesse sind die besonders brutalen Formen der Kinderarbeit verbunden mit Schuldknechtschaft, dem sogenannten 'bonded labour system', das faktisch eine 'moderne' Form der Zwangsarbeit darstellt. Dieses ist - trotz ausdrücklicher gesetzlicher Verbote - in Pakistan besonders in der Teppichindustrie, den Ziegeleien aber auch unter den Landarbeitern verbreitet. Im Februar 1992 hat die pakistanische Nationalversammlung mit dem Bonded Labour System (Abolition) Act diese Form der Arbeitsverhältnisse mit verschuldungsbedingten Abhängigkeiten explizit unter Strafe gestellt und die bisherigen Arbeiter in

---

3) Als Übergangsregelung wird in Artikel 3, Absatz 4 Ländern deren "Wirtschaft und schulische Einrichtungen ungenügend entwickelt sind" für einen befristeten Zeitraum ein Mindestalter von 14 Jahren zugestanden. Daneben sind u.a. in Artikel 4 ein besonderer Schutz für schwere oder belastende Arbeiten mit einem Mindestalter von 18 Jahren sowie eine Ausnahmeregelung für leichte Tätigkeiten von Kindern im Alter von 13 bis 15 Jahren (in Artikel 7) vorgesehen. Über die ILO-Konvention Nr. 138 hinausgehend wird in der ILO-Empfehlung betreffend das Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung (Empfehlung Nr. 146) unter Punkt 7(1) formuliert: "Die Mitglieder sollten sich zum Ziel setzen, das ... Mindestalter ... fortschreitend bis auf 16 Jahre anzuheben." (Für den Wortlaut vgl. BRUNING & SOMMER (Hrsg.) 1993:145-148, hier S. 146)

4) Im Jahr 1955 hat Pakistan eine ältere ILO-Konvention über das Mindestalter von Beschäftigten in der Industrie aus dem Jahr 1934 ratifiziert, das bis heute nicht in die nationale Gesetzgebung umgesetzt wurde. In dieser ILO-Konvention Nr. 59 wurde festgeschrieben, daß innerhalb des verarbeitenden Gewerbes keine Kinder im Alter von unter 15 Jahren beschäftigt werden sollen. Vgl. Government of Pakistan, Ministry of Labour and Manpower 1978:765.

5) Government of Pakistan, Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs 1990:9-21.

6) Ebd.:14. Darüberhinaus sind nach Art. 11, Absatz 1 und 2 Sklaverei sowie alle Formen erzwungener Arbeit (forced labour) und des Menschenhandels verboten.

Schuldknechtschaft von der Zahlungspflicht ihrer Schulden befreit. Wer 'bonded labour' beschäftigt, wird mit einer Freiheitsstrafe von 2 bis 5 Jahren und/oder einer Geldstrafe von bis zu 50.000 Rs. (2.000 US-$) bedroht. Während die pakistanische Nichtregierungsorganisation Bonded Labour Liberation Front darauf verweisen kann, daß sie seit Ende der 80er Jahr durch politische und juristische Auseinandersetzungen mehrere Tausend Arbeiter aus ihrer Schuldknechtschaft befreien konnte, wirft die Human Rights Commission of Pakistan in ihren Jahresberichten 1992 und 1993 der Regierung weiterhin Untätigkeit vor, da bisher kein einziger Betrieb bekannt wurde, gegen den nach diesem Gesetz Anklage erhoben wurde.[7]

Das Factories Act[8] bezieht sich auf Industriebetriebe ab 10 Beschäftigte. Hier wird zwar in Artikel 2 (Definitionen) in Übereinstimmung mit den ILO-Zielen festgehalten: "(c) 'child' means a person who has not completed his fifteenth year;", aber dieses Gesetz verbietet - seit 1977[9] - die Kinderarbeit in Artikel 50 lediglich für Menschen im Alter von bis zu 13 Jahren: "No child who has not completed his 14th year shall be allowed to work in any factory." Für Kinder und Jugendliche im Alter zwischen 14 und 16 Jahren wird in Artikel 52 eine ärztliche Tauglichkeitsprüfung für die Aufnahme einer Berufstätigkeit in einer Fabrik, sowie in Artikel 54 eine auf fünf Stunden pro Tag beschränkte Arbeitszeit vorgeschrieben. Ab 17 Jahren gilt man in Pakistan nach allen drei oben genannten Gesetzen als ein erwachsener Erwerbstätiger, während bspw. das Mindestalter für das Wahlrecht - nach der Verfassungsänderung aus dem Jahr 1985 - von 18 auf 21 Jahre heraufgesetzt wurde.[10]

In dem Employment of Children Act[11] wurde erst 1991 die Altersgrenze für eine Berufstätigkeit von 15 auf 14 Jahren gesenkt.[12] Dieses Gesetz regelt die Beschäftigung bei der Eisenbahn, im Hafen sowie für eine wohldefinierte Reihe von Werkstätten, zu denen u.a. auch die Teppichproduktion, Gerbereien oder die Zement- und Seifenherstellung gehören.[13] Eine Ausnahme bilden dabei reine Familienbetriebe, die keine weiteren Arbeiter beschäftigen, sowie jene Kinder im Alter von bis zu 13 Jahren, die sich in der Ausbildung befinden (Artikel 3, Absatz 2 und 3). Für den Bereich der Dienstleistungen, einschließlich dortiger Kleinstbetriebe und der kleinen Werkstätten im verarbeitenden Gewerbe regelt die West Pakistan Shops and Establishments Ordinance von 1969 Fragen der Kinderarbeit.[14] Hier ist analog zu den obigen Gesetzen in Artikel 20 festgelegt:

> "No child [bis 13 Jahren/J.Z.] shall be required or allowed to work in any establishment."

Dabei wird in Artikel 2 detalliert aufgelistet:

---

7) Vgl. International Labour Office 1993: 11-12; Human Rights Commission of Pakistan 1993: 71,79-80; Human Rights Commission of Pakistan 1994: 64,73-74.
8) Mansoor Book House (Hrsg.) 1990:113-166.
9) Bis zu dieser Änderung des Factories Act war Fabrikarbeit nur für Kinder im Alter von bis zu 11 Jahren verboten.
10) Artikel 51, Absatz 2; vgl. Government of Pakistan, Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs 1990:34.
11) Government of Pakistan, Ministry of Labour and Manpower 1978:16-20
12) Human Rights Commission of Pakistan 1994: 64.
13) Government of Pakistan, Ministry of Labour and Manpower 1978:20.
14) Government of Pakistan, Ministry of Labour and Manpower 1978:412-430.

> "(j) 'establishment' means a shop, commercial establishment [das sind Agenturen, Versicherungen, Rechtsaanwaltsbüros etc./J.Z.], private dispensary, maternity home, residential hotel, restaurant, eating house, cafe, cinema, theatre, circus ... and such other establishments ... as Government may ... declare to be establishment for the purpose of this Ordinance;"

Speziell für das verarbeitende Gewerbe wird der Geltungsbereich dieser Verordnung in Artikel 2 folgendermaßen definiert:

> "(o) 'industrial establishment' means a workshop or other establishment in which the work of making, altering, repairing, ornamenting, finishing or packing or otherwise treating any article or substance with a view to its sale, transport, delivery, or disposal is carried on, or where any such service is rendered to a customer, and includes such other class ... of establishments as Government may ... declare to be industrial establishment for the purpose of this Ordinance, but does not include a factory;".

Damit ist streng genommen für den gesamten Bereich der produzierenden Werkstätten, aber auch für Reparaturbetriebe sowie Kleinstbetriebe in Handel und Dienstleistungen ein Verbot der Kinderarbeit zumindest bis zur Vollendung des 13ten Lebensjahrs in Pakistan ausgesprochen. Zwischen dem gesetzlichen Anspruch und der Wirklichkeit besteht allerdings ein großer Widerspruch. Faktisch werden diese Bestimmungen in dem Bereich der Werkstätten und Kleinbetriebe nicht angewandt. Über das Ausmaß der Kinderarbeit in Pakistan ist man weitgehend auf Schätzungen angewiesen (vgl. Tab. 4.4-1). Nach den offiziellen Daten des Labour Force Survey, die auf einer Sichprobenerhebung basieren, stellen Kinder von 10-14 Jahren nur 7,2% und Jugendliche im Alter zwischen 15 und 19 Jahren weitere 12,2% der Erwerbstätigen Pakistans dar.[15] Bezogen auf die 35 Mio. Erwerbspersonen im Jahr 1993/94 entsprechen diese Anteile 2,5 Mio. Kinder und 4,3 Mio. Jugendliche.[16] Dabei sprechen auch offizielle Schätzungen von über 6 Mio. Kinderarbeitern im Alter von bis zu 13 Jahren.[17]

Tab. 4.4-1 Schätzungen des Umfangs der Kinderarbeit in Pakistan Mitte der 90er Jahre

Anzahl der Kinderarbeiter	Anteil der Kinder an den Erwerbstätigen[a]	Quelle der Schätzung
2,5 Mio.[a]	7 %[b]	Government of Pakistan, Labour Force Survey[c]
6 Mio.	17 %	Schätzung der pakistanischen Regierung[d]
7,5 Mio.	21 %	International Labour Organisation[e]
8 Mio.	23 %	Unicef[f]
10 Mio.	35 %[g]	WEINER & NOMAN 1995[g]
16,5 Mio.	40 %[h]	Human Rights Commission of Pakistan[d]

Anmerkungen und Quellen: a) Wenn nicht anders angegeben eigene Berechnung bezogen auf die 35 Mio. Erwerbstätigen von 1993/94, nach PES 1993/94:103; b) Nach Angaben in der Quelle; c) Government of Pakistan 1989b; d) Human Rigths Commission of Pakistan 1994: 64; e) International Labour Office 1993: 11; f) Bundestagsdrucksache 12/3203 vom 31. 8. 1992; g) Bzgl. Jungen im Alter von 10-14 Jahren nach der Volkszählung von 1981 bezogen auf die Bevölkerung von 1988/89 (zuzüglich zwei Drittel der männlichen Jugendlichen zwischen 15 und 19 Jahren), nach Angaben von WEINER & NOMAN 1995:215; h) Nach Angaben in der Quelle bezogen auf erweiterte Erwerbsbeteiligung, vgl. Erläuterungen im Text.

15) Government of Pakistan 1989b.
16) PES 1993/94:103.
17) Human Rigths Commission of Pakistan 1994: 64.

Die ILO geht dagegen allein von 7,5 Mio. Kinderarbeitern aus, die sich in Schuldknechtschaft (bonded labour) befinden.[18] Schätzungen der Unicef sprechen von ca. 8 Mio. arbeitenden Kindern in Pakistan, was etwa einem Viertel der (damaligen) Berufstätigen entspricht.[19] Die Human Rights Commission of Pakistan spricht sogar von 16,5 Mio. Kinderarbeitern, die knapp 40% der Erwerbstätigen Pakistans ausmachen.[20] Dabei basiert diese Angabe auf einem erweiterten Begriff von Erwerbstätigkeit, da die offizielle Statistik insbesondere arbeitende Frauen und unbezahlte Arbeiten, die zum Lebensunterhalt beitragen in Pakistan stark untererfassen.

Aufgrund der stark ausgeprägten geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung in Pakistan und ungleichen Bewertung der jeweiligen Arbeitstätigkeit ist eine differenzierte Betrachtung der Beteiligung an der Erwerbsarbeit von Jungen und Mädchen notwendig. Dies ist trotz der eingeschränkten Erfassung des Problems der Kinderarbeit nur auf Basis der offiziellen Statistik auch in zeitlicher Perspektive möglich. Aus Tab. 4.4-2 wird deutlich, daß knapp jeder fünfte Junge zwischen 10 und 14 Jahren als Kinderarbeiter erfaßt ist. Der niedrige Anteil der Mädchen von 7,8% basiert primär auf der oben angesprochenen unterschiedlichen Bewertung ihrer Tätigkeiten im Haushalt bzw. in der Landwirtschaft etc. durch den Familienvorstand.

Tab. 4.4-2 Entwicklung der offiziell erfaßten Kinderarbeit in Pakistan 1961 - 1993

	1961	1972	1982/3	1992/3
Anteil der Kinderarbeiter unter				
10-14 jährigen Jungen	38,3%	39,5%	33,1%	18,1%
10-14 jährigen Mädchen	4,7%	10,4%	8,3%	7,8%
Anteil der Kinderarbeit im Verhältnis zur allgemeinen Erwerbsquote				
für Jungen[a]	79,6%	50,9%	44,0%	26,1%
für Mädchen[b]	50,5%	110,6%	81,2%	59,4%

Anmerkungen: a) bzgl. der Erwerbsquote der über 10-jährigen Männern; b) bzgl. der Erwerbsquote der über 10-jährigen Frauen.
Quellen: Population Census 1961, 1972 zit. nach KHAN, SH. 1982:54; Labour Force Survey nach PES 1994-95: App. 23-24.

Daher ist der geschlechtsunspezifische Durchschnittswert der Kinderarbeiter wenig aussagekräftig. Realistischer als Indikator für das Ausmaß der Beteiligung von Kindern an der Erwerbsarbeit in Pakistan ist die für die Jungen ausgewiesene Erwerbsquote von (mindestens) 18% der Altersgruppe. Unter den Kindern und Jugendlichen ergibt sich parallel zum Alter eine schrittweise Annäherung an die allgemeine Erwerbsquote. Von den jungen Männern im Alter von 15-19 Jahren arbeiten bereits 53% der Altersgruppe während die durchschnittliche männliche Erwerbsquote in Pakistan bei 69% liegt.[21] Über Kinder von unter 10 Jahren gibt die Statistik keine Auskunft. Zugleich zeigt sich in dieser Aufstellung ein seit Anfang der 70er Jahre rückläufiger Trend der - offiziell erfaßten - Kinderarbeit, während in den 60er Jahren noch

18) International Labour Office 1993: 11.
19) Bundestagsdrucksache 12/3203 vom 31. 8. 1992
20) Human Rigths Commission of Pakistan 1994: 64.
21) Government of Pakistan 1989b; PES 1995-96:App. 24

eine Zunahme zu verzeichnen war. Im Vergleich zur allgemeinen Erwerbsquote bei den Männern ist unter den Jungen über den gesamten Zeitraum eine relativ kontinuierlicher Rückgang der Kinderarbeit zu verzeichen, der in den 60er Jahren besonders stark ausfiel und sich während der 80er und 90er Jahre wieder beschleunigte. Bei den Mädchen ergibt sich seit den 80er Jahren nähert sich auch die Erwerbstätigkeit der Mädchen diesem allgemeinen Trend an. Der im Vergleich zu den Jungen hohe Anteil von Mädchenarbeit im Verhältnis zur allgemeinen Frauenerwerbsquote widerspiegelt die geringe Partizipation der Frauen an dem öffentlichen Erwerbsleben in Pakistan (13%). Diese Übersicht verdeutlicht den relativ geringen Kenntnisstand über den Umfang der Kinderarbeit in Pakistan, ihre Hintergründe und Umstände, Ursachen und Auswirkungen in den verschiedenen Tätigkeitsfeldern.[22]

4.4.2 Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten

Am Beispiel der Fußballnäher in Sialkots Sportartikelindustrie wird im folgenden dargestellt, welches Ausmaß die Kinderarbeit besitzt, welcher Art von Arbeiten sie in der Fußballherstellung übernehmen und welche Bedeutung ihre Arbeit und ihre Einkünfte für die elterlichen Haushalte besitzen. Im Rahmen der Feldforschung wurden in 27 Dörfern im Umland Sialkots Tiefeninterviews mit 234 Nähern in 37 Werkstätten und zum Teil zu Hause durchgeführt. Aus diesen Untersuchungen lassen sich folgende Ergebnisse zur Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten ableiten. Nach der oben dargelegten Definition von Kinderarbeit sind für die Fußballnäher-Werkstätten drei Fragen zu klären, die auch die Gliederung dieses Kapitels vorgeben:

- Wie ist die Altersstruktur der Fußballnäher?
- Inwiefern besitzt diese Tätigkeit einen gewerblichen Charakter?
- Inwieweit lassen sich in der Arbeit der Kinderfußballnäher Merkmale von Unfreiwilligkeit und Unfreiheit erkennen?

Zu dem letzten Komplex werden verschiedene Kriterien herangezogen. Da ist zunächst die Frage nach ihrem Arbeitsstatus und -umfang zu klären. Dies beinhaltet einerseits die Darstellung der 'Ausbildungs'situation in den Fußball-Werkstätten, in der sich ein Teil der Kinder befindet. Zum anderen wird die Arbeitsintensität im Alltag der Kinderfußballnäher erläutert. Als zweites Kriterium wird die Erwerbs- und Einkommenssituation der Familien der Fußballnäher betrachtet. Dabei wird der familiäre Hintergrund der Kinder dargestellt und der Stellenwert ihrer Einkommen für ihre Familien diskutiert.

Betrachtet man zunächst die Altersstruktur der Fußballnäher, so fällt insgesamt ihre Jugendlichkeit ins Auge (vgl. Tab. 4.4-3). Bei einem Durchschnittsalter von 19 Jahren sind über die Hälfte Kinder und Jugendliche unter 18 Jahre alt. Nur 47% sind Volljährige und weniger als 10% sind 30 Jahre oder älter. Nur 14 der Befragten (oder 6%) waren verheiratet und hatten eine eigene Familie zu versorgen. Gut jeder dritte Fußballnäher ist jünger als 15 Jahre

22) Vgl. dazu die empirischen Studien zur Kinderarbeit in Pakistan von SH.KHAN 1982 und A. HUSSAIN 1986, WEINER & NOMAN 1995:209-246.

und fällt damit in die Altersgruppe der Kinderarbeiter. Jedes zehnte Kind ist sogar unter 10 Jahre alt. Ein knappes Fünftel der Näher im Alter zwischen 15 und 17 können als Jugendliche bezeichnet werden.

Tab. 4.4-3 Altersstruktur und Familienstatus der Fußballnäher in den Werkstätten

Alter bzw. Familienstatus	Anzahl der Näher	
unter 10 Jahre	9	3,8%
10-14 Jahre	70	29,9%
Kinder (bis 14 J.)	**79**	**33,8%**
15-17 Jahre	44	18,8%
18-29 Jahre	89	38,0%
30 und mehr Jahre	22	9,4%
Verheiratete	14	6,0%
Alle	234	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Zieht man zum Vergleich die Ergebnisse einer Dorfstudie im Distrikt Sialkot von KUHNEN (1968:194-206) heran, so ist im Verhältnis zur Situation Anfang der 60er Jahre von einem Trend der zunehmenden Beschäftigung von Kindern in der Sportartikelindustrie innerhalb des ländlichen Umlands auszugehen. In seiner Erhebung der Erwerbstätigkeit in einem Ort, der 12 km nördlich von Sialkots Stadtzentrum gelegen ist, kommt er zu dem Resultat, daß gut ein Viertel der Erwerbspersonen (klein-) industriellen Tätigkeiten insbesondere in der Tennisschlägerproduktion und Scheren- bzw. chirurgische Instrumente-Herstellung nachgehen. Je zur Hälfte arbeiten sie innerhalb des Dorfes bzw. als Arbeitspendler in der Stadt Sialkot. Von diesen 112 Arbeitern waren 1962 23 oder 20% in einem Alter von bis zu 14 Jahren. Der Anteil der Kinderarbeiter lag damit zu diesem Zeitpunkt um etwa ein Drittel niedriger als in den hier erfaßten Fußball-Werkstätten heute.

Die Bedeutung der Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten geht allerdings weit über die derzeitige Altersgruppe der unter 14-jährigen hinaus. Insgesamt 70% der Befragten gaben an, bereits in einem Alter von unter 15 mit dem Fußballnähen begonnen zu haben. Im Durchschnitt waren sie damals 12 Jahre alt. Die jeweils jüngsten Anfänger in den 37 Werkstätten und unter den Heimarbeitern waren zwischen sechs und fünfzehn Jahren alt und begannen im Schnitt mit zehneinhalb ihre Fußballnäher-Laufbahn.

Die Verteilung der Kinderarbeiter auf die Werkstätten ergibt ein relativ uneinheitliches Bild. Differenziert man die Werkstätten nach ihrem Beschäftigungsumfang, so kommt in den kleinsten Betrieben mit bis zu drei Nähern etwa ein Kind auf zwei Erwachsene, in der mittleren Gruppe ein Kind auf drei Erwachsene, während in den größeren Werkstätten und bei den Heimarbeitern nahezu die Hälfte der Näher Kinder sind (vgl. Tab. 4.4-4).

Tab. 4.4-4 Beschäftigungsumfang und Verteilung der Kinderarbeiter

	Beschäftigungsumfang der Werkstätten und in der Heimarbeit				
	bis 3 Näher	4-9 Näher	ab 10 Näher	Näher in Heimarbeit	Alle
Anzahl der Werkstätten	10	22	5	-	37
Anzahl der Beschäftigten	23	125	62	24	234
Beschäftigte je Werkstatt	2,3	5,7	12,4	-	5,7
Kindernäher (unter 15 Jahre)	8	32	27	12	79
Anteil an den Beschäftigten	34,8%	25,6%	43,5%	50,0%	33,8%
Näher ab 15 Jahre pro Kindernäher	1,9	2,9	1,3	1,1	2,0

Quelle: Eigene Erhebung

Anders betrachtet arbeiten in 10 Werkstätten (25,6%) keine Kinder, während in den übrigen 27 Werkstätten und unter den Heimarbeitern 1,4 Erwachsene auf einen Kindernäher kommen und damit letztere einen Anteil von 42% ausmachen. In einem Drittel der Werkstätten (abs. 13) sind die Näher unter 15 Jahren in der Mehrheit (exakt 58,6%). Im Hinblick auf die regionale Verteilung der Werkstätten mit hohen Kinderanteilen ist keine spezifische Aussage möglich. Unter ihnen sind sowohl Standorte in abgelegenen Dörfern, als auch Werkstätten in größeren Orten, an den Hauptverkehrsachsen im Distrikt sowie entlang der Nebenstraßen. Zusätzlich ist eine solche Typisierung insofern schwierig, als für viele Werkstätten zwei- bis dreimal soviele Näher in den umliegenden Dörfern und am selben Ort zu Hause arbeiten, über deren Alter hier keine Aussage gemacht werden kann.

Der gewerbliche Charakter des Fußballnähens von Kindern ergibt sich unmitttelbar daraus, daß der einzige Zweck dieser Tätigkeit in der Aufbesserung des Geldeinkommens der Familien besteht. Dies gilt sowohl für die Kinderfußballnäher, die zu Hause arbeiten, als auch für jene in den Werkstätten. Prinzipiell sind die Fußballnäher-Werkstätten keine Familienbetriebe. In der Regel haben sich erfahrene Fußballnähern nach fünf oder zehn Jahren Tätigkeit in einer Fabrik oder Werkstatt selbständig gemacht, um ihre Einkommensmöglichkeiten zu verbessern. Da das Einkommen der Werkstattbetreiber von der Anzahl der abgerechneten Fußbälle abhängt, muß jeder bestrebt sein, soviele Näher wie möglich für sich arbeiten zu lassen. Dies widerspricht dem Grundgedanken eines reinen Familienbetriebs, sodaß von vornherein eine möglichst breite Beschäftigung angestrebt wird. Dieser kommerziellen Orientierung der Werkstattleiter und ihres Betriebs entspricht der gewerbliche Charakter der Arbeitsbeziehungen mit den erwachsenen und jugendlichen Fußballnähern sowie auch den Kinderarbeitern.

Zur Diskussion über das Verhältnis von Freiwilligkeit und Unfreiwilligkeit in der Tätigkeit der Kinderfußballnäher ist ihr Beschäftigungsstatus, der Arbeitsumfang und ihre Arbeitsleistung zu untersuchen. Unter den Kinderfußballnähern befindet sich jeder dritte noch in einer Anlernzeit. Es ist daher notwendig, zunächst die Grundzüge der 'Ausbildung' in den Fußballnäher-Werkstätten vorzustellen. Diese beziehen sich sowohl auf Kinder als auch auf jugendliche und erwachsene 'Lehrlinge'.

4.4.3 'Ausbildung', Arbeitsumfang und Bezahlung der Kinderfußballnäher

In den Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots gibt es in relativ breitem Umfang die Möglichkeit, das Nähen von Fußbällen zu erlernen. Dabei handelt es sich nicht um eine Ausbildung oder Lehre in ihrer eigentlichen Bedeutung, sondern vielmehr um eine Anlernphase. Aufgrund der starken Arbeitsteilung innerhalb der Sportartikelindustrie und speziell der Fußballherstellung kann in diesen Werkstätten nur der eine Produktionsschritt des Zusammennähens der Bälle vermittelt werden.

Die vorbereitenden Fertigungsarbeiten des Anklebens des Innenfutters des (Kunst-) Leders, des Ausstanzens der Fußballteile, die Herstellung der Fußballblasen sowie die Endarbeiten beim Anbringen der Beschriftung und des Designs, der Qualitätskontrolle und der Verpackung finden in anderen Betrieben oder Werkstätten statt und darüber lernt ein Anfänger in diesen Fußballnäher-Werkstätten nichts. Fachwissen der Warenkunde, also bspw. Informationen über die Qualitätsmerkmale und -unterschiede des PVC bzw. der Bälle oder Branchenkenntnisse bspw. über Aufbau und Zusammenwirken der verschiedenen Betriebstypen in der Fußballindustrie werden je nach Wissen und Interesse der beteiligten erfahrenen Näher und 'Ausbilder' eher zufällig und beiläufig vermittelt. Solchen Fragen systematisch nachzugehen übersteigt sicher auch die Möglichkeiten der Werkstätten. Dies wäre aber bei einem umfassenden Verständnis von Ausbildung für einen Kompetenzerwerb der Auszubildenden der zu vermittelnde Bereich. Dieser sollte den gesamten Herstellungsprozeß von Fußbällen beinhalten und könnte auch andere Sportartikelarten mit einbeziehen.

In den Fußballnäher-Werkstätten umfaßt die 'Ausbildung' die Vermittlung folgender verschiedener Techniken, die zum Zusammennähen von Fußbällen erforderlich sind:

- Das Halten der Werkstücke mit Hilfe einer Holzklammer durch die Beine;
- das beidhändige Nähen mit zwei Fäden bei relativ gleichmäßigem Druck;
- das Einhalten der richtigen Kombination der einzelnen fünf- und sechseckigen Fußballteile und das Einsetzen der Fußballblase;
- die abschließenden Stiche zur Vollendung eines Balles, der generell mit einer Innennaht versehen ist.

Die Vermittlung erfolgt in der Regel durch eine Zuordnung der Anfänger zu einem erfahrenen Fußballnäher und durch Beobachtung und Nachahmen von Seiten des 'Lehrlings'. Der 'Lehrmeister' ist meist ein einfacher Näher in der Werkstatt, der über die entsprechende Erfahrung verfügt. Nur in Einzelfällen handelt es sich dabei um den Leiter oder Besitzer der Werkstatt. Auch das Alter des 'Ausbilders' spielt keine besondere Rolle, da es immer wieder Fälle gibt, in denen ältere Anfänger bei jüngeren Fußballnähern lernen. Da die Arbeiter in den Werkstätten zumeist aus einem Dorf oder aus eng benachbarten Dörfern stammen, ist auch die Verwandtschaft von Anlernling und 'Ausbilder' nur von untergeordneter Bedeutung. Nur 17% der Anfänger lernen von Brüdern, Cousins oder anderen Familienangehörigen.

Von den 234 Fußballnähern in den 37 Werkstätten bzw. mit heimischen Arbeitsplätzen bezeichneten sich 42 oder 18% als 'Lehrlinge' oder 'Trainees'. Dabei fungierten nur 21 Werkstätten (57%) und einige Heimarbeitsplätze als 'Lehr'stätten. Wie Tab. 4.4-5 zeigt, kommt hier im Durchschnitt auf 2,5 ausgelernte Fußballnäher ein Anfänger. Dieses Verhältnis ist um so kleiner, je kleiner die Gesamtzahl der Näher einer Werkstatt ist. So ist unter den Werkstätten mit 'Lehrlingen' und bis zu drei Beschäftigten jeder zweite ein Anfänger, bei denen mit vier bis neun Beschäftigen noch knapp jeder Dritte und in den größeren Werkstätten nur noch etwa jeder Vierte. Nach dieser Stichprobe befindet sich unter den Heimarbeitern nur jeder Achte in der Anlernphase. Da über 40% der Werkstätten ohne Anfänger sind, liegt der 'Lehrlings'anteil bezogen auf die Gesamtbeschäftigten aller Werkstätten mit 18% deutlich geringer.

Tab. 4.4-5 Verteilung der 'Lehrlinge' auf die Fußballnäher-Werkstätten

	Beschäftigungsumfang der Werkstätten und in der Heimarbeit				
	bis 3 Näher	4-9 Näher	ab 10 Näher	Näher in Heimarbeit	Alle
Werkstätten mit Anfängern	6	12	3	-	21
Anzahl der 'Lehrlinge'	7	21	11	3	42
Anteil der 'Lehrlinge'an den Nähern	50,0%	31,3%	26,2%	12,5%	28,6%
'fertige' Näher je 'Lehrling'	1	2,2	2,8	7	2,5
Anteil der 'Lehrlinge' an allen Nähern	30,4%	16,8%	17,7%	12,5%	17,9%
Anteil der Werkstätten ohne Anfänger	40,0%	45,5%	40,0%	-	43,2%

Quelle: Eigene Erhebung

Von der Altersstruktur her betrachtet gehört die Mehrzahl der Anlernlinge mit 69% zu den unter 15-jährigen Kinderarbeitern. Dabei sind 7% der Anfänger jünger als 10 Jahre. Im Durchschnitt sind diese Arbeitsanfänger 11,6 Jahre alt und damit noch ein halbes Jahr jünger als die übrigen Kinderarbeiter in den Fußballnäher-Werkstätten. Andererseits beginnen 21% mit dem Fußballnähen im Alter ab 18 Jahren, darunter immerhin fast die Hälfte erst, wenn sie 30 Jahre oder älter sind. Der Zugang zum Erlernen des Fußballnähens ist also nicht an ein bestimmtes Alter gebunden, sondern sowohl in sehr jungen Jahren als auch in einem späteren Lebensabschnitt möglich.

Unter den 'Lehrlingen' im Alter von unter 15 Jahren bildet die Gruppe der ältesten Söhne mit 55% die größte Gruppe. Hier spielt die Notwendigkeit zum Zuverdienst der Kinder zum Familieneinkommen die stärkste Antriebskraft, sie in die Fußball-Werkstätten zu schicken. Die große Verbreitung dieser Werkstätten und oft ihre Nähe in unmittelbarer Nachbarschaft zum eigenen Haus erleichtern diesen Schritt. Die jugendlichen Anfänger im Alter mit 15-18 Jahren sind häufiger zweite oder dritte Söhne ihrer Familien. Sie sind in der Regel bereits anderen Tätigkeiten innerhalb der Familie nachgegangen, während ihre älteren Brüder oft außerhalb ihres Dorfs in Sialkot, Lahore, Gujrat oder in anderen Städten einer Arbeit nachgehen. Dies

oder andere Umstände hat diese Familien finanziell besser abgesichert, sodaß die später geborenen Söhne auch zu einem späteren Zeitpunkt in das Arbeitsleben eintreten.

Die älteren Einsteiger in das Fußballnähen sind Berufswechsler, die meistens eine eigene Familie zu ernähren haben. Dazu gehören Personen, die auf 3 acres (1,2 ha) Landwirtschaft betrieben haben, Gelegenheitsarbeiter, eine geschiedene Mutter, die bei der Familie ihres Bruders lebt, oder auch jemand der 10 Jahre in Saudi Arabien gearbeitet hat und nun wieder in Pakistan wirtschaftliche Fuß fassen will.

Die Ausgestaltung der 'Lehre' in den Fußballnäher-Werkstätten erscheint zunächst sehr 'informell'. Sie enthält keine feststehende zeitliche Begrenzung und keine Abschlußprüfung. Andererseits gibt es aber eine Reihe klarer Regelungen und Vereinbarungen, die man durchaus zu einer "Ausbildungsordnung" zusammenfassen kann:

A. Das Lernziel ist mit dem Erwerb der Fähigkeit, selbständig einen Ball zusammenzunähen, wenn auch recht eingeschränkt, so doch klar umschrieben.
B. Über die Form der Entlohnung wird die Leistung des 'Lehrlings' honoriert. Umfang und Art der Bezahlung werden von Seiten des zugeordneten 'Lehrmeisters' festgelegt und mit dem Anfänger vereinbart. Grundsätzlich gibt es 'Lehrlinge', die ohne Bezahlung arbeiten, solche die einen, zumeist sehr niedrigen Wochenlohn erhalten und jene, die bereits wie die anderen Fußballnäher nach Stücklohn bezahlt werden. Die Art der Entlohnung wird während der 'Lehre' dem Lernfortschritt angepaßt. Dafür werden allerdings relativ hohe Anforderungen an die Einsicht des 'Lehrmeisters' bzw. die Durchsetzungskraft des 'Lehrlings' gestellt. Je nach der Entscheidung des 'Meisters' kommt es dabei zu einer relativ schnellen Anpassung der Entlohnung an die Arbeitsleistungen der Anfänger oder auch zu einer langen Zeit der un- oder unterbezahlten Zuarbeit des 'Lehrlings' für seinen 'Ausbilder', der sich dadurch seine Tätigkeit "über Gebühr" bezahlen läßt.
C. Wer deutlich mehr als einen Ball pro Tag zusammennäht, gilt als 'ausgelernt'. Damit verbunden ist dann der Anspruch auf die sonst übliche Bezahlung nach Stücklohn. Die dazu nötigen Fertigkeiten und Übung werden in der Regel nach 3 Monaten erreicht. Allerdings verlängert sich die Anlernphase für immerhin 19% der 'Lehrlinge' über diese 3 Monate hinaus bis zu einem halben Jahr oder in Einzelfällen auch zu anderthalb Jahren.

Der Gang der Ausbildung läßt sich anhand der Art der Entlohnung mit folgenden Abschnitten beschreiben, von denen es, wie oben angedeutet, auch Abweichungen geben kann. In der ersten Woche bleiben die Anfänger ohne Bezahlung. Danach erhalten Zweidrittel von ihnen ein Entgeld, während die übrigen weiterhin unbezahlt arbeiten. Von den bezahlten 'Lehrlingen' erhalten 60% einen festen Wochenlohn, der mit verschiedenen Abstufungen zwischen 5 und 40 Rs. liegt. Dies entspricht dem Stücklohn von einem halben bis drei Bällen. Der Wochenlohn kann also im Laufe der 'Ausbildungs'zeit dem Umfang der Arbeitsergebnisse des Anfängers angepaßt werden. Dies hängt allerdings von seinem Verhandlungs- und Durchsetzungsvermögen ab und vorrangig natürlich von der Bereitschaft von Seiten seines 'Lehrmeisters'. Für weiter fortgeschrittene 'Lehrlinge' oder bei wohlwollenden 'Ausbildern' wird bereits während der ersten drei Monate eine Bezahlung nach Stücklohn vereinbart. Dies trifft

in diesen Werkstätten für 24% der Anfänger bis zum dritten Monat zu. Für 8 der 42 'Lehrlinge' dauert die 'Lehr'zeit länger als 3 Monate und bis zu eineinhalb Jahren. Hierunter gibt es mit 7 und 10 Jahren zwei sehr junge Anfänger, die weiterhin ohne Bezahlung mitarbeiten. Während vier mit einem Wochenlohn von 20-60 Rs. bezahlt werden, erhalten zwei andere einen Stücklohn (von 13,50 Rs.), nähen aber auch nach 10 Monaten nur etwa einen Ball pro Tag.

Faßt man den Status der Fußballnäher-Anfänger und die Art ihrer Entlohnung zusammen, so arbeiten 40% der 'Lehrlinge' ohne Bezahlung, wobei allerdings knapp ein Drittel erst seit einer Woche in der Werkstatt sind. Mit 38% erhält eine fast ebenso starke Gruppe einen festen Wochenlohn. Diese Art der Bezahlung ist bei den Kindern in der Anlernphase mit 45% sehr viel häufiger als bei den Älteren mit nur 23%. Analog sind auch die Anteile derjenigen verschoben, die nach Stücklohn bezahlt werden. Insgesamt betrifft dies 21% der 'Lehrlinge', allerdings nur 14% der Kinder und 38% der Jugendlichen oder Erwachsenen. In diesen Unterschieden kommt sowohl die stärkere persönliche Durchsetzungskraft der jugendlichen und erwachsenen Fußball-'Lehrlinge' zum Ausdruck, als auch ihre stärkere Ernsthaftigkeit und Zielstrebigkeit im Arbeiten und Lernen. Dafür spricht auch die Tatsache, daß unter denjenigen, deren 'Lehrzeit' auf mehr als 3 Monate ausgedehnt wurde, nur ein Erwachsener ist.

Der Ablauf und die Regeln der Anlernzeit in den Fußballnäher-Werkstätten bestätigen den oben dargelegten gewerblichen Charakter des Fußballnähens. In ihnen zeigt sich für alle 'Lehrlinge' das Ausmaß der Fremdbestimmung durch Werkstattleiter und 'Lehrmeister' und damit auch speziell der Unfreiheit der Kinderfußballnäher.

Als weiteres Merkmal der Unfreiwilligkeit der Arbeit der Kinder in den Fußball-Werkstätten wird ihr Arbeitsumfang und die damit verbundenen Belastungen anzusehen. Generell wird in den Werkstätten täglich acht bis zehn Stunden und sechs Tage in der Woche gearbeitet. Da die Arbeitsorganisation in den Fußballnäher-Werkstätten nicht auf einer festgelegten Arbeitszeit basiert, sind alle Arbeiter grundsätzlich sehr flexibel in ihrer Arbeitszeitgestaltung. Es steht ihnen frei, selbständig zu entscheiden, wie lange sie arbeiten und wie intensiv, wann sie sich einen (oder mehrere) Tag(e) frei nehmen oder auch zu Hause nähen. Aufgrund der Bezahlung nach fertig zusammengenähten Bällen (Stücklohn) ist der persönliche - oder familiäre bzw. elterliche - Antrieb, einen bestimmten Verdienst zu erreichen, der zentrale Mechanismus, aus dem heraus Arbeitsumfang und -dauer bestimmt werden. Grundsätzlich gibt es in den verschiedenen Werkstätten keine erkennbaren besonderen Einschränkungen bezüglich der Arbeitszeiten für Kinder. Ähnlich wie die Erwachsenen oder Jugendlichen sind sie in sehr jungem Alter dem oben beschriebenen Mechanismus der flexiblen Arbeitszeitgestaltung und der damit verbundenen Verantwortung ausgesetzt. Sie müssen für sich einen Weg finden zwischen dem persönlichen und elterlichen Leistungs- und Erfolgsdruck einerseits und ihrem persönlichen Spiel- und Pausenbedürfnis andererseits.

Nach dem Grad der Einbindung in den Produktionsprozeß lassen sich unter den Kinderfußballnähern drei Gruppen identifizieren (vgl. Tab. 4.4-6). Knapp 40% von ihnen sind 'Lehrlinge' oder nähen nicht mehr als einen Ball am Tag. Sie sind von ihrem Arbeitsergebnis

her gesehen noch nicht voll in den Produktionsprozess der Werkstätten einbezogen. Jeder dritte Kinderfußballnäher befindet sich noch in der Anlernzeit. Etwa die Hälfte der 'Lehrlinge' arbeitet ohne Bezahlung, die anderen bekommen einen zumeist sehr bescheidenen Wochenlohn. Auch wenn sie zunächst nur jeweils einzelne Teile von Fußbällen zusammennähen, so sind die Anfänger doch mehr oder weniger den ganzen Tag in der Werkstatt, um sich die verschiedenen Fertigkeiten anzueignen, die zum Fußballnähen gehören, bzw. um ihrem 'Lehrherren' zuzuarbeiten. Auch wenn sie bereits nach dem allgemeinen Stücklohn bezahlt werden, so sind auch jene 5% der Kinder, die etwa einen Ball pro Tag zusammennähen zu der Gruppe zu zählen, die den Arbeitsprozeß noch nicht voll beherrschen oder zeitlich nur beschränkt daran teilnehmen. Mit 63% hat weit über die Hälfte der Kinderfußballnäher bereits 'ausgelernt'. Sie werden nach Stücklohn bezahlt und arbeiten als vollwertige Mitglieder in den Werkstätten. Jeder Vierte näht bereits 3 Bälle pro Tag und arbeitet damit soviel, wie ein erwachsener Fußballnäher. Mehr als jedes dritte Kind (37%) näht 2 Bälle pro Tag. Darin kommen einerseits ihre mangelnde Konzentration und Übung zum Ausdruck, es ist aber auch auf größere Pausen bzw. unregelmäßiges Erscheinen in den Werkstätten zurückzuführen.

Tab. 4.4-6 Status und Arbeitsumfang der Kinderfußballnäher

Status bzw. Arbeitsumfang	Anzahl der Kindernäher			
'Lehrlinge' ohne Bezahlung	12	15,4 %	)	
'Lehrlinge' mit Wochenlohn	13	16,7 %	>	37,2%
Näher von 1 Ball/Tag	4	5,1 %	)	
Näher von 2 Bällen/Tag	29	37,2 %	)	
Näher von 3 Bällen/Tag	20	25,6 %	>	62,8%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß knapp zwei Drittel der Kinderfußballnäher voll in den Arbeitsprozeß integriert sind. Für sie übersetzt sich der wirtschaftliche Druck der Familie ungebrochen in Erfolgsdruck beim Fußballnähen. Die Bezahlung nach Stücklohn erscheint zwar ergebnisorientiert gerecht, verschafft den Kindern allerdings keinen Schutzraum, der ihnen ermöglichen würde, das Arbeitspensum stärker an ihren persönlichen Möglichkeiten zu orientieren. Andererseits ist auch erkennbar, daß sich die Arbeit in den Fußballwerkstätten relativ flexibel gestaltet, sodaß - quasi als Vorteil des Stücklohns - von dieser Seite in der Regel kein zusätzlicher Leistungsdruck ausgeübt wird.

Ein zentrales Moment der Unfreiwilligkeit liegt in dem Erfolgsdruck, substanziell zum Familieneinkommen beizutragen. Aufgrund der Art der Bezahlung sowie in Abhängigkeit von ihrem Beschäftigungsstatus und dem Arbeitsergebnis gibt es ein sehr breites Spektrum von Einkommen unter den Kinderfußballnähern (vgl. Tab. 4.4-7). Gut 15% der Kinder arbeiten als 'Lehrlinge' ohne Bezahlung in den Fußballnäher-Werkstätten. Weitere 17% erhalten während ihrer Anlernzeit einen Wochenlohn, der mit durchschnittlich 114 Rs. nur etwa 15% des Ein-

kommens eines erfahrenen Nähers bzw. allgemein im ländlichen verarbeitenden Gewerbe entspricht.

Tab. 4.4-7 Die Einkommen der Kinderfußballnäher

Status bzw. Arbeitsumfang	Preis pro Ball[a]	Durchschnittliches Monatseinkommen[ab]		Index[c]
'Lehrlinge' ohne Bezahlung	-	-	-	-
'Lehrlinge' mit Wochenlohn	-	114 Rs.	17 DM	15
Näher von 1 Ball/Tag	12,75 Rs.	255 - 319 Rs.	39 - 49 DM	33 - 42
Näher von 2 Bällen/Tag	11,69 Rs.	468 - 584 Rs.	72 - 90 DM	61 - 77
Näher von 3 Bällen/Tag	11,62 Rs.	697 - 871 Rs.	107 - 134 DM	92 - 114
Zum Vergleich:				
Erwachsene Näher[d] (N=147)	12,30 Rs.	750 - 938 Rs.	115 - 144 DM	99 - 123
Einkommen in ländlichen verarbeitenden Gewerbe[e]	-	761 Rs.	117 DM	100
Einkommen in städtischen verarbeitenden Gewerbe[e]	-	1.186 Rs.	182 DM	156

Anmerkungen: a) Bei 6,50 Rs.= 1,00 DM (1986/87); b) Bei angenommenen 20-25 Arbeitstagen pro Monat; c) Index des durchschnittliches Monatseinkommens, 100 = Einkommen in ländlichen verarbeitenden Gewerbe; d) ohne Erwachsene in der Ausbildung, bei durchschnittlich 3,05 Bällen/Tag; e) Für das Punjab, nach Household Income and Expenditure Survey 1986-87.
Quellen: Government of Pakistan 1989c; eigene Erhebungen.

Wer bereits jeden Tag einen Ball zusammennäht und nach Stücklohn bezahlt wird, kommt demgegenüber auf ein doppeltes bis fast dreifaches Einkommen. Diese Näher erhalten etwa 255-319 Rs. im Monat und machen damit einen Sprung auf 33-42% des ländlichen Einkommens im Bereich des verarbeitenden Gewerbes. Damit liegen die Einkommen von insgesamt 37% der Kinder bei weniger als der Hälfte von erwachsenen Nähern, bzw. allen die etwa drei Bälle pro Tag nähen. Demgegenüber können 63% der Kindernäher, die bereits zwei oder drei Bälle am Tag anfertigen, auf ein Monatseinkommen zwischen 468 und 871 Rs. kommen. Damit erzielen sie bereits 61-114% der Durchschnittseinkommen im ländlichen verarbeitenden Gewerbe und können bereits wesentlich zum Einkommen ihrer elterlichen Familien beitragen.

Die Tatsache, daß nur jeder vierte Kinderfußballnäher unmittelbar im Einkommensspektrum der Erwachsenen liegt, ist einerseits Ausdruck davon, daß die flexible Arbeitszeitregelung tatsächlich von den Kindern auch zu mehr Pausen und damit weniger angefertigten Bällen genutzt wird. Zugleich wirken diese 'erfolgreichen' Kinderfußballnäher auch als Vorbild, das den Leistungsdruck für andere erhöhen kann.

Unabhängig davon ist an dieser Stelle auch festzuhalten, daß es abgesehen von der 'Lehrzeit' in keiner Werkstatt eine schlechtere Bezahlung von Kindern im Vergleich zu der von Erwachsenen gibt. Ganz generell gilt, daß die Löhne für das Zusammennähen eines Balles von der Qualität des Balles, den Zahlungen des Auftraggebers und der Provision für den Werkstattleiter abhängen. Daher können diese zwischen den Werkstätten schwanken. Abgesehen davon, daß innerhalb einer Werkstatt manchmal Bälle unterschiedlicher Qualitäten genäht werden, ist der Nählohn innerhalb einer Werkstatt generell für alle Näher gleich. In dieser

Hinsicht gibt es keine Diskriminierung der Kinder oder anderer Gruppen durch spezielle, niedrigere Näherlöhne.

4.4.4 Der familiäre Hintergrund der Kinder-Fußballnäher und die Bedeutung ihrer Einkommen

Zur Vertiefung der Frage nach der Unfreiheit in der Arbeit der Kinderfußballnäher und ihrer Verantwortung für das Einkommen des elterlichen Haushalts ist eine breitere Darstellung ihrer familiären Herkunft und deren wirtschaftlicher Basis notwendig. Dies ermöglicht zugleich einen Einblick in die Erwerbsstruktur in den ländlichen Regionen des Distrikts Sialkot und verdeutlicht den sich hier abzeichnenden enormen Strukturwandel. Bei einem relativ weit verbreiteten Landbesitz reichen die Besitzgrößen in der Mehrzahl nicht dafür aus, daß die Landwirtschaft die Haupterwerbsquelle der Familien ist. Darüber hinaus zeichnet sich zwischen der Vater- und Sohngeneration ein Orientierungsumbruch ab. Unter den hier erfaßten Personen wird die Mitarbeit oder Nachfolge zumindest eines Sohns in der väterlichen Tätigkeit zur Ausnahmeerscheinung. Die folgenden Beobachtungen können daher als exemplarisch für die Fußballnäher insgesamt, wie auch für den Teil der ländlichen Bevölkerung gelten, der landlos ist oder über nur sehr geringen Landbesitz verfügt. Die Familien der Kinderfußballnäher lassen sich nach der aktuellen Tätigkeit des Familienvorstandes in drei Gruppen einteilen. Die Bauern stellen mit 38% nach denjenigen mit außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten (40%) nur die zweitgrößte Gruppe der Elternschaft dar. Angesichts des jungen Alters der hier betrachteten Fußballnäher ist beachtenswert, daß bereits mehr als jeder fünfte Vater (22%) aus Alters- oder Gesundheitsgründen oder wegen Tod nicht mehr für die Versorgung der Familien aufkommen kann.

Bei der Betrachtung des Stellenwerts der Landwirtschaft für die Familien der Fußballnäher sind drei Ebenen voneinander zu unterscheiden, zum einen die Ebene des Landbesitzes, einschließlich Zu- und Verpachtung, zum zweiten der ursprüngliche Arbeitsschwerpunkt der Vatergeneration und schließlich drittens die aktuelle Haupterwerbstätigkeit der Väter, bzw. nach deren Ausscheiden aus dem Berufsleben der ältesten Söhne. Zwischen diesen drei Ebenen existiert eine starke Diskrepanz, insbesondere zwischen dem relativ weit verbreiteten aber sehr geringen Landbesitz einerseits und dem viel kleineren Anteil der Familien, in denen der Familienvorstand auch landwirtschaftlichen Tätigkeiten nachgeht. Von den Kinderfußballnähern kommen 61% aus Familien mit eigenem Landbesitz, während 39% zu landlosen Familien gehören (vgl. Tab. 4.4-8). Betrachtet man allerdings die Besitzgrößen, so verfügen 94% der Landeigentümer über Flächen von weniger als 12,5 acres (oder 5 ha) und gehören damit zu den landwirtschaftliche Kleinbetrieben im Punjab, die wie in Kapitel 3.4 gezeigt insgesamt 87% der landwirtschaftlichen Haushalte im Distrikt Sialkot ausmachen (vgl. Tab. 3.4-3).

Darunter besitzen alleine 62% dieser Fußballnäher-Familien nur landwirtschaftliche Marginalbetriebe mit weniger als 5 acres (2 ha). Die Marginalbetriebe verfügen über eine Betriebsgröße, die nach unterschiedlichen Quellen für Bewässerungslandwirtschaft und Eigenbe-

sitz als unterhalb des Existenzminimums anzusehen ist.[23] Diese Familien sind also existenziell auf die Erschließung zusätzlicher Erwerbsquellen angewiesen. Dieser Personenkreis macht im Distrikt 31% der landwirtschaftlichen Haushalte aus, während er unter den Familien der Kinderfußballnäher doppelt so stark vertreten ist. Familien mit landwirtschaftlichen Betrieben von 12,5 und mehr acres, die nach A. HUSSAIN (1988) als untere Mittelbetriebe klassifiziert werden und nach Aussagen der Befragten ein relativ gesichertes Familieneinkommen ermöglichen, stellen nur 6% der Kinder in den Fußballwerkstätten. Dabei handelt es sich in einem Fall um eine Werkstatt, die von einem älteren Sohn des Landbesitzers selber gegründet wurde.

Tab. 4.4-8 Landbesitz und Landlosigkeit unter den Familien der Kinderfußballnäher

	Anzahl der Fußballnäher			Durchschnittlich verfügbare Betriebsgröße[a]
Kinderfußballnäher landbesitzender Eltern[b]	48	100,0%	60,8%	4,7 acres
mit verfügbaren Ernteanteilen von:				
unter 5 acres (2 ha)	30	62,5%	38,0%	2,4 acres
5-12,5 acres (2-5 ha)	15	31,2%	19,0%	7,0 acres
über 12,5 acres (5 ha)	3	6,2%	3,8%	18,3 acres
Kinderfußballnäher landloser Eltern	31	-	39,2%	-
Alle Kinderfußballnäher	79	-	100,0%	-

Anmerkungen: a) Die verfügbare Betriebsgröße umfaßt im Falle von Eigenbewirtschaftung und bewässertem Land den gesamten Landbesitz und bei Ver- oder Zupacht sowie nichbewässertem Land wurde jeweils die Hälfte der Fläche berücksichtigt; b) Darunter 3 reine Pachtbetriebe, 7 Zupachtbetriebe und ein Betrieb mit Teilverpachtung.
Quelle: Eigene Erhebungen.

Stellt man dem Landbesitz den ursprünglichen Arbeitsschwerpunkt der Vatergeneration der Kinderfußballnäher gegenüber, so kommt man zu dem Resultat, daß bäuerliche und außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten etwa zu gleichen Teilen vertreten sind (vgl. Tab. 4.4-9). Über ein Drittel der Landbesitzer haben bereits eine primär bäuerliche Tätigkeit aufgegeben, sodaß unter den aktuell ausgeübten Berufen der Anteil der Bauern auf nur noch 38% gesunken ist, während 62% primär nicht-landwirtschaftlichen Arbeiten nachgehen. Damit zeichnet sich hier besonders stark ein Prozeß ab, in dem die Landwirtschaft unter den ländlichen Haushalten in immer geringerem Umfang in der Lage ist, die primäre Erwerbsquelle zu bilden.

So machen nach dem Report of the National Commission on Agriculture aus dem Jahr 1988 die bäuerlichen Haushalte in Pakistan nur noch etwa 47% der ländlichen Bevölkerung aus, während die landlosen Familien 53% darstellen. Inzwischen dürfte die Zunahme der landlosen Haushalte noch weiter fortgeschritten sein und sich die Arbeitsschwerpunkte der ländlichen Familien im Laufe der Zeit dem in Sialkot bereits vollzogenen Prozeß annähern. Unter den 53 Brüdern der Kinder-Fußballnäher, die bereits arbeiten, sind nur 6% in der Landwirtschaft tätig, während zu 94% andere Arbeiten bevorzugt werden. Unter Einbeziehung

23) KLENNERT 1984: 30-31; KARDAR 1987: 151-153; HUSSAIN, A. 1988: 101-194; Government of Pakistan, Ministry of Food and Agriculture 1988: 59-74.

der Kinderfußballnäher finden in der Generation der Söhne nur mehr 2% eine Arbeit in der Landwirtschaft. Möglicherweise ist dies für einige nur eine temporäre Tätigkeit, gebunden an einen bestimmten Lebensabschnitt. Die Relationen zeigen jedoch, in welche Richtung sich die Erwerbstätigkeit unter den Bauern mit Klein- und Marginalbetrieben entwickelt.

Tab. 4.4-9 Die Bedeutung der Landwirtschaft für die Familien der Kinderfußballnäher

	Mit Landbesitz oder -pacht		Ohne Landbesitz	
Familien der Kinderfußballnäher (N=79)	47	59%	32	41%
	Mit Tätigkeit in der Landwirtschaft		Mit außerlandwirtschaftlicher Tätigkeit	
Ursprünglicher Arbeitsschwerpunkt der Vatergeneration	40	51%	39	49%
Aktueller Arbeitsschwerpunkt der Väter bzw. ältesten Söhne	30	38%	49	62%
Arbeitsschwerpunkt der Söhnegeneration (N=132)	2	2%	130	98%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Die gesunkene Bedeutung der Landwirtschaft selbst für den Kreis der aktiven bäuerlichen Familien unter den Kinderfußballnähern wird an den Betriebsgrößen deutlich, die ihnen zur Verfügung stehen. Nur eine einzige bäuerliche Familien (3%) verfügt über einen Mittelbetrieb zwischen 12,5 und 25 acres und damit über eine relativ gesicherte Existenzgrundlage. Die anderen beiden Familien, die ebenfalls Mittelbetriebe besitzen, sind als Arbeitsmigranten temporär im Ausland tätig. Keine Fußballnäher-Familie verfügt über mehr als 25 acres Land, eine Betriebsgröße, die im Punjab immerhin 10% der Farmen ausmacht.[24] Mit 60% leben deutlich über die Hälfte der bäuerlichen Familien der Kinderfußballnäher auf Marginalbetrieben mit weniger als 5 acres. Sie sind existenziell auf Zusatzeinkünfte auch durch ihre Kinder angewiesen. Es bleibt unter den bäuerlichen Familien mit 37% eine Gruppe, die Kleinbetriebe[25] mit durchschnittlich 7 acres bewirtschaften und ebenfalls strukturell auf Zuerwerbsmöglichkeiten angewiesen sind.

Als Möglichkeit der finanziellen Ergänzung des Haushaltseinkommens besitzt das Fußballnähen für die bäuerlichen Haushalte eine sehr hohe Priorität. Bei fast drei Viertel der Bauernfamilien (73%) ist das Fußballnähen die einzige zusätzliche außerlandwirtschaftliche Erwerbsquelle. Bei fast der Hälfte dieser Haushalte (48%) sind die Kinderfußballnäher die einzigen außerhalb des Hauses mitarbeitenden Familienangehörigen. Nur in gut einem Viertel der bäuerlichen Familien tragen neben den Fußballnähern weitere Söhne durch andere Erwerbstätigkeiten zum Haushaltseinkommen bei.

Die Kinderfußballnäher aus Familien mit primär außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten bilden mit 40% eine etwa ebenso große Gruppe wie die aus bäuerlichen Familien. Wie oben

24) Government of the Punjab 1984:26.
25) Mit einer Betriebsgröße zwischen 5 -12,5 acres.

bereits erwähnt, bedeutet dies nicht, daß diese Familien alle landlos sind, vielmehr verfügt jede dritte über eigenen Landbesitz von im Durchschnitt 3,2 acres, der entweder verpachtet wird, oder zugunsten anderer Tätigkeiten mit höheren Einkommensmöglichkeiten aufgegeben bzw. in Nebentätigkeit weitergeführt wird. Unter den außerhalb der Landwirtschaft tätigen Vätern der Kinderfußballnäher sind zwei Drittel Arbeiter oder Tagelöhner (vgl. Tab. 4.4-10). Sie bilden deutlich die stärkste Gruppe.

Tab. 4.4-10 Berufsstatus der Väter von Kinderfußballnähern außerhalb der Landwirtschaft

Arbeiter	Tagelöhner	Selbständige	Arbeiter im Ausland	Zusammen	Alle Kinderfußballnäher
13	8	7	4	32	79
40,6%	25,0%	21,9%	12,5%	100,0%	-
16,5%	10,1%	8,9%	5,1%	40,5%	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen.

Dabei dominieren relativ einfache Tätigkeiten in diversen Werkstätten, in Ziegeleien oder auf Baustellen (vgl. Tab. 4.4-11). In etwa der Hälfte der Fälle bedeutet dies eine Arbeit außerhalb des Dorfs in einer Kleinstadt, in Sialkot oder auch in Lahore. Die Tagelöhner kommen auf ein Monatseinkommen von etwa 500-600 Rs. In vielen Werkstätten, in den Ziegeleien, auf dem Bau oder im Restaurant erhalten die regelmäßigen Arbeiter oft auch nicht mehr, in einigen Fällen verdienen sie bis zu 700-800 Rs. Auch die selbständigen Kleinhändler, Fuhrunternehmer, der Dorffriseur oder der Reperaturschuster verfügen ebenfalls nur über relativ bescheidene Einkünfte. So verdient bspw. der Süßigkeitshändler mit seinem Laden 400 Rs. im Monat und bezieht dazu noch eine Pension von 250 Rs. aus seiner Armeezeit. Der Besitzer eines Eselkarrens gibt sein Monatseinkommen mit 600-700 Rs. an. Davon erhält er etwa 30% in Geldzahlungen, während 70% in Form von Weizen oder Reis beglichen werden.

Tab. 4.4-11 Übersicht über die außerlandwirtschaftlichen Tätigkeitsfelder einiger Väter der Kinderfußballnäher

Als Arbeiter:	Als Selbständiger:
Strumpffabrik	Obsthändler (nach Sialkot)
Fabrik in Lahore	Süßigkeitshändler (im Dorf)
Dieselmotoren-Werkstatt (in Daska)	Tierhändler
Fußballnäher-Werkstatt	Friseur (im Dorf)
Handschuh-Werkstatt	Reparaturschuster (im Dorf)
Netzmacher-Werkstatt	Eselkarren-Transporteur
Baustelle	Kamelkarren-Transporteur
Restaurant	
Schule	
Krankenhaus	

Quelle: Eigene Erhebung.

Selbst wenn die Einkommen in einzelnen Fällen höher liegen und bspw. durch den Verkauf selbst aufgezogener Wasserbüffel oder Rinder ergänzt werden, so läßt sich allein mit diesen Einkommen eine Familie mit durchschnittlich 5,7 Kindern nur sehr schwer ernähren. Gemessen an dem häufig für notwendig erachteten, existenzsichernden 'Wunsch'einkommen von 1.500 Rs. oder dem pakistanischen Durchschnittseinkommen für Haushalte in ländlichen Regionen von 1.638 Rs. erzielen diese Väter der Fußballnäher nur ein Drittel bis zur Hälfte dieses Betrages.[26] Damit läßt sich auch für diese 35% der Familien von Fußballnähern eine strukturelle Notwendigkeit zum Zuerwerb durch ihre Kinder konstatieren.

Eine kleine Gruppe neben den Selbständigen und Arbeitern oder Tagelöhnern bilden jene 5% der Familienväter, die als Arbeitsmigranten nach Saudi Arabien, Oman oder Jemen gegangen sind. Hier steht nicht die existenzielle Not der Familien im Vordergrund, aber vielleicht die Suche nach einer beruflichen Perspektive für ihre Söhne, da in der Mehrzahl der Fälle der vorhandene Landbesitz (von durchschnittlich 4,4 acres) dafür keine Basis bilden kann. Generell ist für den Kreis der Familien mit primär außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten festzuhalten, daß die Arbeit der Väter nur bei einem der 32 Befragten dafür geeignet war, daß einer seiner Söhne dort mitarbeiten kann. Alle anderen Söhne haben sich neue Berufsfelder gesucht. In 72% der Fälle ist das Fußballnähen das einzige Arbeitsfeld der berufstätigen Söhne. In den übrigen 28% der Familien gehen daneben weitere Söhne anderen Arbeiten nach.

Die dritte Gruppe der Kinderfußballnäher kommmt aus Familien, in der der Familienvorstand keiner Tätigkeit mehr nachgeht. Dies betrifft mit 22% mehr als jeden Fünften der Fußballnäher. Von knapp einem Drittel dieser Kinder (29%) ist der Vater bereits gestorben. In den übrigen Fällen arbeitet er aufgrund seines Alters oder seiner Gesundheit nicht mehr. In manchen Fällen mag sich dahinter auch eine versteckte Form der Arbeitslosigkeit verbergen. In dieser Gruppe zeigt sich der strukturelle Wandel in Bezug auf die Quellen des Lebensunterhalts im Distrikt Sialkot besonders deutlich. Für über die Hälfte dieser Haushalte bildet das Fußballnähen eindeutig die vorrangige Haupterwerbsquelle. Dabei liegt die Verantwortung für die Geldeinnahme in drei Fällen allein bei einem einzigen Sohn der Familie. In den sechs weiteren Familien nähen zumindest zwei oder drei Söhne und in einem Fall vier Schwestern Fußbälle, wodurch sich die Einnahmen insgesamt erhöhen lassen. Bei acht Familien spielt das Fußballnähen nur eine untergeordnete Rolle, da die Mehrzahl der Söhne Tätigkeiten außerhalb der Sportartikelindustrie nachgeht. Auffällig ist, daß von letzteren jeder vierte von 20 berufstätigen Söhnen seine Arbeit außerhalb des Distrikts, so in Wazirabad, Lahore, Rawalpindi, Islamabad, Karachi oder in Syrien gefunden hat. Lediglich zwei Söhne einer Familie sind in der Landwirtschaft tätig, obwohl auch in der Gruppe der Familien ohne berufstätigen Vater jeder zweite Haushalt (47%) über eigenen Landbesitz (von im Durchschnitt 4,2 acres) verfügt.

Wie bereits in den verschiedenen Elterngruppen angesprochen, gibt es keine einheitliche Strategie, ob der älteste Sohn in einer Fußballwerkstatt arbeiten soll, oder zunächst vorrangig andere Tätigkeiten gesucht werden. In den hier untersuchten Werkstätten war knapp jeder

26) Für 1985/86 nach PES 1993/94:6.

zweite Kinderfußballnäher der älteste Sohn und jeder vierte der Zweitälteste (vgl. Tab. 4.4-12). Dabei wurde letztere Position hier nur als Präferenzentscheidung gewertet, wenn zur Familie mindestens drei Söhne gehören. Betrachtet man die Tätigkeiten ihrer älteren Brüder, so sind diese in neun von 20 Fällen ebenfalls Fußballnäher, die allerdings z.T. über die hier betrachtete Altersgruppe hinausgewachsen sind. Zieht man diese in die Gesamtbetrachtung mit ein, so haben 60% der Familien für ihren ältesten Sohn (und z.T. ihren zweiten) die Arbeit als Fußballnäher gegenüber anderen Tätigkeiten den Vorrang gegeben. In dem übrigen Viertel der Familien arbeitet erst der dritt oder später geborene, bzw. der jüngste Sohn in einer Fußballwerkstatt.

Tab. 4.4-12 Familienposition der Kinderfußballnäher

Familienposition		
Ältester Sohn	39	49,4%
Zweiter Sohn (von mehr als zweien)	20	25,3%
- davon näht auch der Älteste	9	11,4%
Dritter oder späterer bzw.jüngster Sohn	20	25,3%

Quelle: Eigene Erhebung.

Eine berufliche 'Vorbelastung' der Elterngeneration spielt für die Kinderfußballnähe in den Werkstätten im Umland Sialkots im allgemeinen keine Rolle. Nur 4% der Fußballnäher hatte Elternteile, die derzeit oder früher in der Sportartikelindustrie tätig waren. Dagegen arbeiten von fast jedem vierten Kind (23%) ältere Geschwister in der Fußballbranche. Dies verdeutlicht, daß es in dieser Beziehung keine Zugangsschranken zu den Fußballnäher-Werkstätten gibt. Viele Kinder lernen zu Hause oder bei Freunden in der Nachbarschaft diese Erwerbsmöglichkeit kennen. Die weite Verbreitung der Werkstätten erleichtert es den Familien, unabhängig von familiären oder freundschaftlichen Beziehungen auch ihre recht jungen Kinder dort zur Arbeit zu schicken.

Faßt man die wirtschaftliche Situation der Familien der Kinderfußballnäher zusammen, so wird deutlich, welchen Stellenwert das Fußballnähen für sie besitzt (vgl. Tab. 4.4-13). Für drei von vier Familien stellt das Fußballnähen ihrer Kinder eine existentielle Notwendigkeit dar. Dies gilt elementar für jene 14% der Familien, für die die Arbeit in Fußballwerkstätten die einzige oder überwiegende Einnahmequelle bildet. Bei weiteren 61% der Kinder stellen die Fußballeinnahmen einen notwendigen Zuerwerb für Familien dar, die nur über landwirtschaftliche Marginalbetriebe verfügen oder einfachen nicht-landwirtschaftlichen Tätigkeiten als Arbeiter in Werkstätten, als Kleinhändler oder Tagelöhner nachgehen. Als Untergruppe davon ist für zwei Drittel dieser Familien das Fußballnähen der einzige Zuerwerb zur väterlichen Arbeit. Für eine kleine 'Mittel'gruppe (von 14%) ist der Zugewinn aus dem Fußballnähen keine existenzielle Frage, aber doch ein strukturell notwendiger Faktor. Diese Familien bewirtschaften landwirtschaftliche Kleinbetriebe von 5-12,5 acres (2-5 ha) oder sind als Händler auch in der Stadt tätig. Damit ist das Existenzminimum gesichert, ihre wirtschaftliche

Lage bedarf aber des Zuerwerbs, um den Lebensunterhalt der Familie solider zu gestalten und dem ländlichen Durchschnittseinkommen anzunähern.

Tab. 4.4-13 Stellenwert des Fußballnähens für die Kinderfußballnäher-Familien

Fußballnähen als	Anzahl der Kinderfußballnäher			
A. die einzige oder überwiegende Erwerbsquelle	11	14%		
B. einziger Zuerwerb bei landwirtschaftlichen Marginalbetrieben oder einfachen außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten	32	41%	)	
C. untergeordneter Zuerwerb bei landwirtschaftlichen Marginalbetrieben oder einfachen außerlandwirtschaftlichen Tätigkeiten	16	20%	)	> 61%
D. Zuerwerb bei landwirtschaftlichen Kleinbetrieben oder städtischen Händlern	11	14%		
E. Zuerwerb bei landwirtschaftlichen Mittelbetrieben, Auslandsarbeit oder Fußball-Werkstattbesitzer	9	11%		

Quelle: Eigene Erhebungen.

Lediglich 11% der Kinderfußballnäher kommen aus Familien mit überdurchschnittlichen Einkommen, da sie über landwirtschaftliche Mittelbetriebe (12,5-25 acres) verfügen, Familienangehörige im Ausland arbeiten oder Werkstattbesitzer in der Fußballbranche sind. Allein hier ist - zumindest temporär - nicht von einer wirtschaftlichen Notlage zu sprechen, die eine Berufstätigkeit von Kindern notwendig machen würde. Es ist daher berechtigt für 75% bis knapp 90% der Familien von einem wirtschaftlichen Druck zu sprechen, der sie dazu bringt, ihre Kinder als Fußballnäher arbeiten zu lassen.

Faßt man die Situation der Kinder in den Fußballnäher-Werkstätten im Umland Sialkots zusammen, so kommt man zu folgenden Resultaten. Jeder dritte Fußballnäher ist jünger als 15 Jahre und fällt damit nach dem ILO-Standard in die Altersgruppe der Kinderarbeiter. Die wirtschaftliche Situation der Familien ist die Hauptursache dafür, daß sie die Kinder zum Arbeiten schicken. Die Organisation der Werkstätten, die Einbindung der Kinder in den Arbeitsprozeß und die Art der Entlohnung weisen klare Merkmale des gewerblichen Charakters der Beschäftigung der Kinder auf. Der Umfang und die Intensität der Arbeit in den Werkstätten ist dem jugendlichen Alter der Kinder zwischen 6 und 14 zumeist nicht angemessen. Insbesondere die Weitergabe des wirtschaftlichen Drucks der Familien an die Kinder, zur Existenzsicherung oder -aufbesserung beizutragen, bedeutet dabei für die Kinder eine ungeheure Verantwortung, die sich in einen Leistungs- und Erfolgsdruck übersetzt. Diese Tatsachen sprechen dafür, das Fußballnähen als eine unfreiwillige, mit vielen Zwängen verbundene Tätigkeit zu charakterisieren. Es ist daher gerechtfertigt von den Fußballnähern im Alter von bis zu 14 Jahre als Kinderarbeitern im Sinne der eingangs dargelegten Definition zu sprechen.

Der hohe Anteil von Kinderarbeitern unter den Fußballnähern steht - neben den eingangs zitierten internationalen Vereinbarungen - auch im Widerspruch zu dem in der pakistanischen Verfassung enthaltenen Sozialstaatsgebot. In dem Kapitel "Principles of Policy"[27] verpflichtet

27) Artikel 29-40; vgl. Government of Pakistan, Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs 1990:21-25.

sich der Staat mit allen seinen Organen und Bediensteten (Artikel 29) in Artikel 37(a) zu dem besonderen Schutz von Kindern:

> "The State shall make provision for securing just and humane conditions of work, ensuring that children and women are not employed in vocations unsuited to their age or sex and for maternity benefits for women in employment;"[28]

Darüber hinaus ist in Artikel 38(a) als Staatsziel die generelle Armutsbekämpfung sowie die Schaffung ausgeglichener Rechte für Unternehmer bzw. Selbständige und Beschäftigte festgelegt:

> "The State shall secure the well-being of the people, irrespective of sex, caste, creed or race, by raising their standard of living, by preventing the concentration of wealth and means of production and distribution in the hands of a few to the detriment of general interest and by ensuring equitable adjustment of rights b
>
> etween employers and employees, and landlords and tenants;"[29]

Diese Zielstellungen stehen bspw. auch im Einklang mit dem von dem UN-Entwicklungsprogramms (UNDP) entwickelten Konzept 'menschlicher Sicherheit'. Darin wird der Anspruch formuliert, "den Menschen in den Mittelpunkt der Entwicklung" zu stellen und Bedingungen zu schaffen, die "es jedem Einzelnen [ermöglichen /J.Z.], seine menschlichen Fähigkeiten voll zu entwickeln und sie überall optimal einzusetzen".[30]

Der Charakter und das Ausmaß der Kinderarbeit in den Fußballnäher-Werkstätten besitzt nicht solche harten und unmenschlichen Bedingungen, wie sie aus anderen Wirtschaftszweigen in Pakistan bekannt sind. Trotzdem ist Kinderarbeit auch hier Ausdruck einer Politik, die kurzfristigen wirtschaftlichen Interessen und Konkurrenzzwängen Vorrang einräumt gegenüber einer am Menschen orientierten Entwicklung. Dabei ist die Kinderarbeit eine Hypothek für die Zukunft. Die Armut, die zu Kinderarbeit zwingt, wird dadurch an die nächste Generation weitergegeben.

---

28) Ebd.:24.
29) Ebd.:24
30) Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen (Hrsg.) 1994: 4.

5. FAZIT

Im Zentrum der über 130-jährigen Geschichte der exportorientierten Sportartikelproduktion in Sialkot steht die endogene Verarbeitung wirtschaftspolitischer Veränderungen und exogener weltwirtschaftlicher Einflüsse. Nach ihrer Entstehungsphase unter kolonialen Bedingungen konnte sie nach Pakistans Unabhängigkeit bis in die 60er und 70er Jahre hinein ihren Produktionsanteil im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung ausdehnen und vertiefen (Kap. 2.2). Dabei gingen von dieser Branche Anstöße für den kleinbetrieblichen Maschinenbau im Nordost-Punjab aus und neue Technologien, wie bspw. die Chromgerbung in der Lederverarbeitung wurden eingeführt. Wie die regionale Analyse des verarbeitenden Gewerbes (in Kap. 3.3) gezeigt hat, ist diese Entwicklung in Sialkot eingebettet in den durch eine vielfältige Kleinindustrie geprägten Nordost-Punjab.

Seit Mitte der 70er Jahre ist die Sportartikelindustrie in eine neue Phase getreten. Die bisherigen technologischen Veränderungen im Produktionsprozeß reichen nicht mehr aus, um die Position der Branche auf dem Weltmarkt zu halten oder auszubauen. Die Einführung neuer Werkstoffe auf dem Sportartikelweltmarkt, wie Kunstleder (PVC) in der Fußball-Herstellung oder Fiberglas und Aluminium in der Tennisschläger-Produktion führen zu weitreichenden Veränderungen. Im Bereich der Fußball- und Hockeyschläger-Herstellung gelingt die technologische Anpassung und eine deutliche Ausweitung der Produktion. Sie ist allerdings mit einem erhöhten Importbedarf verbunden, wodurch sich Pakistans Wertschöpfungsanteil an den Sportartikeln verringerte. Sialkots Sportartikelbetrieben gelang es mit der Produktion von Sporthandschuhen lediglich im Bereich der Lederverarbeitung, ihr Produktionspektrum zu erweitern. Neue Sportartikelarten, wie bspw. Surfbretter, Rollerskates etc. oder Sportbekleidung und -taschen etc. wurden nicht in die Produktionspalette aufgenommen. Vielmehr kam es durch den drastischen Niedergang der Badminton- und Tennisschläger-Herstellung zu einer deutlichen Einschränkung der Produktionsvielfalt, so daß die Branche heute sehr stark von der Dominanz der Fußball-Herstellung gekennzeichnet ist. Die klein- und mittelbetriebliche Organisationsform der Sportartikelindustrie (Kap. 4.1) erwies sich als diesen Herausforderungen des Weltmarkts (bisher) nur eingeschränkt gewachsen.

Die heutigen Strukturen der Arbeitsteilung und Verflechtung innerhalb der Sportartikelproduktion sind in den letzten 20 Jahren als eine "moderne" Anpassung an die Bedingungen des Weltmarkts, der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und der lokalen Konkurrenzverhältnisse entstanden. Im Kern basiert diese Arbeitsteilung auf einer Auslagerung der arbeitsintensiven Fertigungsschritte, durch die Lohn- und Lohnnebenkosten eingespart werden. Entgegen der Annahme einiger entwicklungstheoretischer Ansätze (Kap. 1.2.1, 1.2.3) führen die konkreten Besitz- und Beschäftigungsverhältnisse zu einer eingeschränkten Weitergabe von Wachstumsimpulsen an die Kleinproduzenten (Kap. 1.3, These 3). Im Ergebnis führte dies zu einer flexiblen, den Auftragsschwankungen der weltmarktintegrierten Sportartikelbetriebe angepaßten Gestaltung des Produktionsprozesses. Die enge innerstädtische und Stadt-Umland Verflechtung mit den Kleinproduzenten basiert also keineswegs auf einer "traditionellen"

Arbeitsteilung, sondern wurde als Antwort auf die veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zunächst "von oben" initiiert. Zugleich bewirkten die veränderten Arbeits- und Einkommensbedingungen der Werkstattleiter und der abhängig Beschäftigten, daß auch von Seiten der Arbeiter ein breites Interesse an der Gründung eigener Werkstätten und Kleinbetriebe entstand. Dies wurde vielfach als der einzige Weg zur Anhebung ihres Lebensstandards und einem sozialen Aufstieg in dieser Branche erkannt. Insofern ist aufgrund der internen Produktionsbedingung und der beiderseitigen Suche nach erweiterten Partizipationsmöglichkeiten eine Eigendynamik entstanden, die den Prozeß der Arbeitsteilung und die Produktionsauslagerungen weiter verstärkt.

Als Ergebnis dieser Entwicklung hat sich durch vielfältige Formen der Arbeitsteilung (Kap. 4.2 und 4.3) eine "Atomisierung" der Produktion herausgebildet, in der eine große Anzahl von Kleinbetrieben nur einen oder wenige Arbeitsschritte ausführen. Vermittelt über asymmetrische Verflechtungsstrukturen ist daraus eine starke Polarisierung der Akkumulationsmöglichkeiten zwischen den weltmarktintegrierten Sportartikelbetrieben und den Kleinproduzenten entstanden (Kap. 1.3, These 4). Zusätzlich besteht unter den Exportbetrieben eine spezifische Konkurrenzsituation zwischen denen mit eigenen Produktionsanlagen und jenen, die ihre Aufträge komplett an Subunternehmer weitergeben. Dadurch wird der Prozeß weiterer Auslagerungen gefördert, aber auch die Einhaltung bestimmter Qualitätsnormen durch einen Teil der Exportbetriebe erschwert.

Der breite Beschäftigungseffekt der Sportartikelindustrie basiert auf dem produktspezifisch hohen Anteil handarbeitsintensiver Fertigungsschritte. Über eine ausgedehnte Stadt-Umland-Verflechtung in der Fußballherstellung (Kap. 4.3) ist dabei auch die ländliche Bevölkerung in der nördlichen Hälfte des Distrikt Sialkot in die Branche einbezogen. Die Zusammensetzung der Fußballnäher, aber auch der Beschäftigten der innerstädtischen Hockey- und Tennisschläger-Produktion verdeutlicht, wie stark die Branche in der Lage ist, für Angehörige landloser Familien oder von Besitzern landwirtschaftlicher Marginalbetriebe Arbeitsplätze zu schaffen. Dadurch wird ein aktiver Beitrag zur Einschränkung der Armut insbesondere im ländlichen Umland Sialkots geleistet, da die deutliche Mehrheit der Familien existentiell auf diese Einkommen angewiesen ist (Kap. 1.3, These 2).

Andererseits bestätigt diese Untersuchung die eingangs formulierte Behauptung, daß die internen Konkurrenz- und Besitzstrukturen und die Art der Weltmarkteinbindung eine breitenwirksame Anhebung der Massenkaufkraft auf ein existenzsicherndes Niveau auf der Basis eines Einzelverdieners bei den abhängig Beschäftigten weitgehend verhindern. Damit bleibt ein Großteil der Sportartikelarbeiter zur Reproduktion ihrer Familien auf die Subsistenzarbeit oder Zuerwerb von anderen Familienmitgliedern angewiesen. Volkswirtschaftlich wirksame Nachfrageimpulse konzentrieren sich weitgehend auf die Nahrungsmittelproduktion und bleiben für binnenmarktorientierte Zweige des verarbeitenden Gewerbes äußerst beschränkt (Kap. 1.3, These 4).

Durch die unterschiedlichen Beschäftigungsverhältnisse entstehen für die Kleinproduzenten und Arbeiter - insbesondere im ländlichen Umland - abgestufte Partizipationsmöglichkeiten.

Der hohe Anteil der Kinderarbeit in der ländlichen Region und die reduzierte "Ausbildung" belegen die eingeschränkte Perspektive der Beschäftigung in den Klein(st)betrieben. Die Weitergabe des unternehmerischen Risikos über die ungeschützten Arbeitsverhältnisse an die Arbeiter haben zu einer starken Verbreitung der *peshgi*-Verschuldung beigetragen. Die Einschaltung mehrerer Subkontraktoren reduziert insb. im ländlichen Raum die Einkommensmöglichkeiten der Arbeiter weiter. Lediglich ein Teil der Subkontraktoren erzielt deutlich höhere Einkommen und konnte so ihren Lebensstandard anheben. In Einzelfällen sind Initiativen entstanden, die sich durch Zusammenschluß verschiedener Fußballnäher erweiterte Partizipationsmöglichkeiten eröffnen (Kap. 4.3).

Grundsätzlich hat die Untersuchung gezeigt, daß der aus dem akkumulationstheoretischen Ansatz und dem "petty commodity production" Ansatz abgeleitete Analyserahmen eines "Kontinuums produktiver Aktivitäten" und der historisch konkreten Einordnung der Kleinproduktion in die gesamt- und weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen (Kap. 1.3, These 1) eine wichtige Voraussetzung für die Ermittlung der zentralen Entwicklungsbedingungen der Kleinproduktion und ihrer Auswirkungen darstellt. Im Rahmen der Einordnung der Sportartikelindustrie in das verarbeitende Gewerbe ist die hohe beschäftigungspolitische Bedeutung und die weit dahinter zurückbleibende ökonomische Stellung der Kleinproduktion in Pakistan herausgearbeitet worden (Kap. 3.1 und 3.2). Auch vor dem Hintergrund der zunehmenden Verbreitung der Produktionsauslagerung durch 'Subcontracting'-Verflechtung und von 'informellen' Beschäftigungsverhältnissen in anderen Industriezweigen besitzt die Analyse dieser Strukturen in der Sportartikelbranche eine exemplarische Bedeutung. Angesichts der eingangs beschriebenen Herausforderung Pakistans, neue Arbeitsmöglichkeiten zu schaffen, kommt der Kleinproduktion auch in Zukunft eine hohe Bedeutung zu.

Das Beispiel der Sportartikelindustrie hat gezeigt, daß verstärkte binnenwirtschaftliche Impulse nur dann entstehen können, wenn einerseits die Partizipations- und Einkommensmöglichkeiten der Kleinproduzenten und ihrer Beschäftigten verbessert werden. Andererseits erscheint dafür auch von Seiten der Industrieländer die Bereitschaft erforderlich, einen faireren Preis für die arbeitsintensiven Produkte aus Sialkot und Pakistan zu zahlen. Entwicklungspolitisch bedarf es dafür einerseits einer Belebung der Diskussion um gerechtere Strukturen auf dem Weltmarkt. Andererseits erscheint eine konkrete Stärkung der Kleinproduzenten auf der Basis eines integrierten Ansatzes nötig, der nicht primär auf eine "Mittelstands"förderung abzielt, sondern auch direkt die Klein(st)betriebe und Werkstätten erreicht. Im Zentrum könnten dabei Schritte zu einer breitenwirksamen Bildung und (beruflichen) Ausbildung sowie eines angepaßten Technologietransfers stehen.

6. LITERATURVERZEICHNIS

ADAMS, J. & S. IQBAL 1987: Exports, politics and economic development in Pakistan. Lahore.

AFRIDI, U. 1985: Dynamics of change in Pakistan's large-scale manufacturing sector. In: Pakistan Development Review 24/3-4, S. 463-476.

AFTAB, K. & E. RAHIM 1986: The emergence of a small-scale engineering sector: the case study of tubewell production in the Pakistan Punjab. In: Journal of Development Studies 23/1, S. 60-76.

AFTAB, K. & E. RAHIM 1989: 'Barriers' to the growth of informal sector firms: a case study. In: Journal of Development Studies 25/4, S. 490-507.

AHMAD, N. 1969: Some aspects of economic development of Pakistan with special reference to industrialisation, 1947-1968. In: The Oriental Geographer 13/1, S. 1-24.

AHRENS, H. & W.-P. ZINGEL 1978: Interdependenzen zwischen gesamtwirtschaftlichem Wachstum und regionaler Verteilung in Pakistan. Wiesbaden (= Beiträge zur Südasienforschung Band 45).

AKBARI, S.A.H. & R. RIAZUDDIN 1993: Growth of manufacturing employment in Pakistan: A comparative analysis of Punjab and Sindh (preliminary results). In: Pakistan Development Review 32/4 part II, S. 1267-1275.

AKHTAR, A.H. 1963: Small and medium industries of Pakistan. A selected bibliography 1948-1962. Karachi.

AKHTAR, R. (Hrsg.) 1990: Pakistan year book 1990-91. Karachi.

AKHTAR, R. (Hrsg.) 1991: Pakistan year book 1991-92. Karachi.

AKHTAR, R. (Hrsg.) 1992: Pakistan year book 1992-93. Karachi.

AKHTAR, S.M. 1956: Pakistan - an unstable economy. In: University Economist IV/1. S. 3-14.

AKHTAR, S.M. 1979: Economic Development of Pakistan. Vol. III. Lahore.

AKHTAR, S.M. 1981: Essentials of Economics. Vol. I. Lahore.

AKHTAR, S.M. 1982: Essentials of Economics. Vol. II. Lahore.

ALAVI, H. 1979: Indien und die koloniale Produktionsweise. In: SENGHAAS (Hrsg.) 1979, S. 235-279.

ALAVI, H. 1983a: Class and state in Pakistan. In: GARDEZI & RASHID (Hrsg.) 1983, S. 40-93.

ALAVI, H. 1983b: Elite farmer strategy and regional disparities in agricultural development. In: GARDEZI & RASHID (Hrsg.) 1983, S. 237-256.

ALAVI, H. 1989: Formation of the social structure of South Asia under the impact of colonialism. In: ALAVI & HARRISS (Hrsg.) 1989, S. 5-19.

ALAVI, H. & J. HARRISS (Hrsg.) 1989: Sociology of "Developing Societies" South Asia. Houndmills.

ALAVI, H. 1991: Nationhood and Nationalities in Pakistan. In: DONNAN & WERBNER (Hrsg.) 1991, S. 163-187.

ALI, I. 1988: The Punjab under imperialism, 1885-1947. Princeton.

ALTAF, Z. 1983: Pakistani entrepreneurs. London, Canberra.

ALTAF, Z. 1988: Entrepreneurship in the Third World. London, New York, Sydney.

ALTVATER, E. 1987: Sachzwang Weltmarkt. Hamburg.

ALTVATER, E. 1988: Der Weltmarkt und seine Rückwirkungen auf die Entwicklung in der Dritten Welt. In: LENG & TAUBMANN (Hrsg.) 1988, S. 63-74.

AMIN, S. 1974: Zur Theorie von Akkumulation und Entwicklung in der gegenwärtigen Weltgesellschaft. In: SENGHAAS (Hrsg.) 1974, S. 71-97.

AMIN, S. 1975: Die ungleiche Entwicklung. Hamburg.

AMIN, S. 1992: Das Reich des Chaos. Hamburg.

AMJAD, R. 1974: Industrial concentration and economic power in Pakistan. Lahore.

AMJAD, R. (Hrsg.) 1981: The development of labour intensive industry in ASEAN-countries. New Delhi (ILO-ARTEP-Studie).

AMJAD, R. 1982: Private industrial investment in Pakistan 1960-1970. Cambridge.

AMJAD, R. 1983: Industrial concentration and economic power. In: GARDEZI & RASHID (Hrsg.) 1983, S. 174-215.

AMJAD, R. 1986: Impact of workers' remittances from the Middle East on Pakistan's Economy: Some selected issues. In: Pakistan Development Review 25/4, S. 757-782.

ANDRUS, R. & A.F. MOHAMMED 1958: The economy of Pakistan. London.

ANWAR, A.A. 1953: Effects of partition on industries in the border districts of Lahore and Sialkot. Lahore (= Board of Economic Inquiry, Punjab Publication No.105).

ANWAR, A.A. 1959: A socio-economic survey of industrial labour in selected centres. Lahore.(= Board of Economic Inquiry, Punjab Publication No.122).

ANWAR, A. 1992: Is employment on contract exploitative? In: Pakistan and Gulf Economist, June 6-12, 1992, S. 27.

ASHIQ, M. 1982: State of Development in the Punjab. Lahore. (= Punjab Economic Research Institute, Occasional Paper)

AYAZ, B. 1991: Shifting fortunes. In: Herald Nr. 5/1991, S. 105-106.

AZHAR, R. 1988: Comments on "The economic rate of return in small and household manufacturing industries". In: Pakistan Development Review 28/4 part II, S. 884-885.

BADENOCH, A.C. 1917: Punjab industries, 1911-1917. Lahore.

BADEN-POWELL, B.H. 1869: Handbook of the economic products of the Punjab. Vol. I, Roorkee.

BADEN-POWELL, B.H. 1872: Handbook of the manufactures and arts of the Punjab. Vol. II, Lahore.

BANERJEE, H. 1982: Agrarian Society of the Punjab 1849-1901. New Delhi.

BATTESE, G.E., MALIK, S.J. & N. SULTANA 1993: Capital labour substitution in the large-scale food-processing industry in Pakistan: Some recent evidence. In: Pakistan Development Review 32/4 part II, S. 847-857.

BEIER, CH. & J. BLENCK 1995: Einführung "Die Dritte Welt im Rahmen weltpolitischer und weltwirtschaftlicher Neuordnung". In: BARSCH D. (Hrsg.): Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen. 49. Deutschen Geographentag Bochum 4. bis 9. Oktober 1993. Band 3: Die Dritte Welt im Rahmen weltpolitischer und weltwirtschaftlicher Neuordnung. Stuttgart, S. 11-16.

BENERIA, L. 1989: Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City. In: PORTES, CASTELLS & BENTON (Hrsg.) 1989, S. 173-188.

BETZ, J. 1995: Arbeitslosigkeit und Beschäftigungsstrategien in der Dritten Welt. In: Betz, J. & St. Brüne (Hrsg.) 1995: Jahrbuch Dritte Welt 1996. München.

BHATIA, B.M. 1990: Pakistan's economic development 1947-1990. Lahore.

BHAI, G.R. 1947: Factory Labour in the Punjab 1911 to 1940. Lahore.

BILQUEES, F. 1992: Trends in intersectoral wages in Pakistan. In: Pakistan Development Review 31/4 part II, S. 1243-1251.

BIVAR, D. 1966: Die Nomadenreiche und die Ausbreitung des Buddhismus. In: HAMBLEY (Hrsg.) 1966, S. 46-60.

BLUM, Ch. 1994: Can Bhuto keep her promises? In: Meed Middle East Economic Digest, 1.7.1994, S. 2-3.

Board of Economic Inquiry, Punjab (Hrsg.) o.J.(1946): Annual review of economic conditions in the Punjab 1945-46. Lahore (= Board of Economic Inquiry, Punjab Publication No.90).

Board of Economic Inquiry, Punjab (Pakistan) (Hrsg.) 1954: Statistical Abstracts of the Punjab 1947 to 1953. Lahore (= Board of Economic Inquiry, Punjab Publication No.107).

BOECKH, A. 1982: Abhängigkeit, Unterentwicklung und Entwicklung: Zum Erklärungswert der Dependencia-Ansätze. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1982, S. 133-151.

BOECKH, A. 1985: Dependencia und kapitalistisches Weltsystem, oder: Die Grenzen globaler Entwicklungstheorien. In: Politische Vierteljahreszeitschrift Sonderheft 16, S. 56-74.

BOECKH, A. 1993: Entwicklungstheorien: Eine Rückschau. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1993, S. 110-130.

BOHLE, H.G. 1986: Die Debatte über Produktionsweisen in Indien. Mit Anmerkungen zur Bedeutung von Theorien "mittlerer Reichweite" für geographische Entwicklungs(länder)forschung. In: Geographische Zeitschrift 74/2, S. 106-119.

BOHLE, H.G. 1989: Dependenz statt Dualismus. Rolle und Struktur informeller Beschäftigung im ländlichen Südindien. In: SCHAMP (Hrsg.) 1989, S. 83-103.

BOKHARI, SH. 1965: Improvements in the working conditions of labour. Lahore (= Board of Economic Inquiry, Punjab Publication No.122).

BOHNET, M. 1982: Ökonomische Entwicklungstheorien und Entwicklungspolitik. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1982, S. 292-311.

BOOMGARD, J., DAVIES, St., HAGGBLADE, St. & D. MEAD 1992: A Subsector Approach to Small Enterprise Promotion and Research. In: World Development 20/2, S. 199-212.

BORIS, D. 1991: Aspekte divergierender kapitalistischer Entwicklung in der Dritten Welt. In: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung Nr. 6/1991, S. 53-72.

BORIS, D. 1992: Gibt es noch die Dritte Welt? In: D. Boris, Gerns, W. & H. Jung (Hrsg.): Keiner redet vom Sozialismus Aber wir. Bonn, S. 52-67.

BORSUTZKY, D. 1992: Die Industrialisierung im informellen Metallsektor: Das Maschinenkleingewerbe in Penang/Malaysia. Saarbrücken (= Bielefelder Studien zur Entwicklungssoziologie, Band 50).

BRAUN, G. 1991a: Entwicklung jenseits des Wachstums. In: Jahrbuch Dritte Welt 1992. München. S. 71-85.

BRAUN, G. 1991b: Verdrängen, fördern, formalisieren? Entwicklungsstrategien für den informellen Sektor. In: Der Überblick 27/3, S. 11-14.

BREMAN, J. 1976: A Dualistic Labour System? A Critique of the 'Informal Sector' Concept. In: Economic and Political Weekly, 27.11. 1976, S.1870-1876, 4.12. 1976, S. 1905-1908 und 11.12. 1976, S. 1939-1944.

BRONGER, D. 1987: Das regionale Entwicklungsgefälle in Indien in seiner Relevanz für eine regional orientierte Entwicklungsplanung und -politik. In: Internationales Asienforum, 18/1-2, S. 15-67.

BRONGER, D. 1990: Die Analyse des regionalen Entwicklungsgefälles als Aufgabe geographischer Entwicklungsländer-Forschung. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie. 34/2, S. 101-117.

LE BRUN, O. & CH. GERRY 1975: Petty Producers and Capitalism. In: Review of African Political Economy, Nr. 3/1975, S. 20-32.

BRUNING R. & B. SOMMER (Hrsg.) 1993: Kinderarbeit. Probleme, politische Ansätze, Projekte. Osnabrück.

Bundestagsdrucksache 12/3203 vom 31. 8. 1992

BURKI, A.A. 1989: Urban informal sector in Pakistan: Some selected issues. In: Pakistan Development Review 28/4 part II, S. 911-921.

BURKI, A.A. & Q. ABBAS 1991: Earning Functions in Pakistan's Urban Informal Sector: A case sudy. In: Pakistan Development Review 30/4 part II, S. 695-703.

BURKI, A.A. & S. GHAYUR 1992: The informal sector of Pakistan: Problems and policies. Synthesis report of the national workshop. Islamabad.

BURKI, S.J. 1980: State and Society in Pakistan 1971-77. London.

BURKI, S.J. 1994: Pakistan's Economy in the Year 2000: Two Possible Scenarios. In: KORSON (Hrsg.) 1994, S. 1-15.

CALVERT, H. 1922: The wealth and welfare of the Punjab. Lahore.

CAPECCHI, V. 1989 : The Informal Economy and the Development of Flexible Specialisation in Emilia-Romagna. In: PORTES, CASTELLS & BENTON (Hrsg.) 1989, S. 189-215.

CARDOSO, F.H. & E. FALETTO 1977: Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika. Frankfurt.

CASTELLS, M. & A. PORTES 1989: World underneath: The origins, dynamics and effects of the informal economy. In: PORTES, CASTELLS & BENTON (Hrsg.) 1989, S. 11-37.

CHAND, M.A. 1874: A history of the Sialkot District. Lahore.

CHARMES, J. 1990: A critical review of concepts, definitions and studies in the informal sector. In: TURNHAM, SALOMÉ & SCHWARZ (Hrsg.) 1990, S. 10-48.

CHAUDHARY, M.A. & P. AZIM, A.A. BURKI 1989: Skill generation and entrepreneuship development under 'ostad-shagird'-system in Pakistan. Islamabad.

CHAUDHRY, H. & S.A. KHAN 1990: Socio-economic conditions of self-employed (a case study of Rawalpindi city). Islamabad.

CHAUDHURI, T. D. 1989: A theoretical analysis of the informal sector. In: World Development 17/3, S. 351-355.

CHICHEROV, A.I. 1976: India, economic development in the 16th-18th Centuries. Lahore.

COHEN, S.I. & I. HAVINGA 1988: Microeconomic analysis of informal sector - results of sample surveys. In: Pakistan Development Review 27/4 part II, S. 605-617.

CONRAD, D. & W.-P. ZINGEL 1992: Pakistan. Zweite Heidelberger Südasiengespräche. Stuttgart. (= Beiträge zur Südasien-forschung, Band 150).

DAS, G. 1975: Char Bagh-i-Punjab. In: GREWAL, J.S. & I.BANGA (Hrsg.) 1975: Early Nineteenth Century Panjab. Amritsar.

DATTA, A. 1993: Welthandel und Welthunger. München.

Dawn (Karachi) 17.7.1984, 17.12.1993, 24.2.1994

Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen (Hrsg.) 1994: Bericht über die menschliche Entwicklung 1994. Bonn.

DE SOTO, H. 1992: Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern. Zürich.

DIOKNO, M. 1992: Understanding Asia's debt. In: Asian Exchange, No. 3/4, S. 63-85.

Director of Census, West Pakistan (Hrsg.) o.J. (1961): District Census Report Sialkot, 1961. Lahore.

Director of Industries, Punjab 1929: Report on the Department of Industries, Punjab for the year ending 31st March 1929. Lahore. In: IOR V/24/1977.

Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1980: Directory of industrial establishments in Punjab. Lahore.

Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1983: Pre-investment study on Sialkot District. Lahore.

Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1985: Directory of industrial establishments in the Punjab. Lahore.

Directorate of Industries and Mineral Development, Punjab 1988: Directory of industrial establishments in the Punjab 1988. Vol. I & II. Lahore.

Directorate of Labour Welfare, West Pakistan 1964: List of factories in West Pakistan registered under the Factories Act, 1934 (Corrected upto 30th April, 1964). Lahore.

DITULLIO, K.A. 1972: The role of small industries in the political economy of Pakistan. Syracuse (unveröffentlichte Dissertation).

DONNAN H. & P. WERBNER (Hrsg.) 1991: Economy and Culture in Pakistan. Migrants and Cities in a Muslim Society. London.

DONNAN H. & P. WERBNER 1991: Migration and Urbanisation. In: DONNAN & WERBNER (Hrsg.) 1991, S. 9-34.

DUNLOP-SMITH, J.R. 1895a: Customary Law of the main tribes of the Sialkot District. Lahore.

DUNLOP-SMITH, J.R. 1895b: Final report of the revision of the settlement of the Sialkot District in the Punjab. (1888-1895). Lahore.

ELAHI, M., KHAN, M.J. & H. RAHMAN 1983: Rural labour market with special reference to hired labour in Pakistan's Punjab. Lahore (= Punjab Economic Research Institute, Publication No. 208).

ELSENHANS, H. 1982: Die Überwindung von Unterentwicklung durch Massenproduktion für den Massenbedarf - Weiterentwicklung eines Ansatzes. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1982, S. 152-182.

ELWERT, G. 1984: Die Verflechtung von Produktionen: Nachgedanken zur Wirtschaftsanthropologie. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderband 26, S. 379-402.

ELWERT, G. 1985: Überlebensökonomien und Verflechtungsanalyse. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 29/2, S. 73-84.

ELWERT, G., EVERS, H.-D. & W. WILKENS 1983: Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten Informellen Sektor. In: Zeitschrift für Soziologie 12/4, S. 281-296.

ELWERT, G. & D. WONG (1979): Thesen zum Verhältnis von Subsistenzproduktion und Warenproduktion in der Dritten Welt. In: Arbeitsgruppe Bielefelder Entwicklungssoziologen (Hrsg.): Subsistenzprouduktion und Akkumulation. Bielefeld, S. 255-278.

EMBREE, A.T. & F. WILHELM 1967: Indien. Frankfurt (= Fischer Weltgeschichte Band 17).

EMERSON, H.W. 1908: Monograph on paper making and papier maché in the Punjab, 1907-08. Lahore.

ENGELBERG, W., RAUCH, TH. & U. SCHMITTER 1988: Die Entwicklung des produzierenden Kleingewerbes in Sambia in ihrer Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 32/2, S. 101-112.

EVERS, T. & P. v. WOGAU 1973: "Dependencia": Lateinamerikanische Beiträge zur Theorie der Unterentwicklung. In: Das Argument Nr. 15, S. 404-452.

EVERS, T. 1987: Subsistenzproduktion, Markt und Staat. Der sogenannte Bielefelder Verflechtungsansatz. In: Geographische Rundschau 39/2, S. 136-140.

Export Promotion Bureau o.J.: Seminars on export promotion, March 18 to 29, 1969. o.O.

FAROOQ, G. 1973: Economic growth and changes in the industrial structure of income and labour force in Pakistan. In: Economic Development and Cultural Change. 21/2, S. 293-308.

FISCHER, M.D. 1991: Marriage and Power: Tradition and Transition in an Urban Punjabi Community. In: DONNAN & WERBNER (Hrsg.) 1991, S. 97-123.

FORBES, D. 1981: Production, Reproduction, and Underdevelopment: Petty Commodity Producers in Ujung Pandang, Indonesia. In: Environment and Planning, Vol. 13, S. 841-856.

FORBES, D. 1982: Petty Commodity Production and Underdevelopment: The Case of Pedlars and Trishaw Riders in Ujung Pandang, Indonesia. In: Progress in Planning, Vol. 16, S. 105-178.

FRANK, A.G. 1969: Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika. Frankfurt.

FRANK, A.G. 1970: Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung. Frankfurt

v. FREYHOLD, M. 1981: Dependenztheorie/Dissoziationstheorie - oder Theorie der Produktionsweisen/Theorie der sozialen Kämpfe? In: Peripherie, Nr. 5/6, S. 49-63.

v. FRIELING, H.-D. 1989: Das Konzept des informellen Sektors. Kritik eines Entwicklungsidealismus. In: SCHAMP (Hrsg.) 1989, S. 169-199.

FRÖBEL, F., HEINRICHS, J. & O. KREYE (Hrsg.) 1981: Krisen in der kapitalistischen Weltökonomie. Reinbek.

FRÖBEL, F., HEINRICHS, J. & O. KREYE 1986: Umbruch in der Weltwirtschaft. Reinbek.

FULLER, CH. 1977: British India or Traditional India?: Land, Caste and Power. In: ALAVI & HARRISS (Hrsg.) 1989, S. 28-39.

GANKOVSKY, Y.V. & L.R. GORDON-POLONSKAYA o.J.: A History of Pakistan (1947-1958). Lahore.

GARDEZI, H. 1991: Understanding Pakistan. The Colonial Factor in Societal Development. Lahore.

GARDEZI, H. & J. RASHID 1983: Pakistan: The Unstable State. Lahore.

German Development Institute 1971: Intensification of Interfirm Division of Labour within Small Industry and between Small and Large Production Units in West Pakistan. Berlin.

GHAYUR, S. 1989: Comments on 'Urban Informal Sector in Pakistan: Some selected Issues' In: Pakistan Development Review 32/4 part II, S. 922-924.

GHAYUR, S. 1991: Employment and Manpower Information in Pakistan: Identification of the "Invisibles". In: Pakistan Development Review 30/4 part II, S. 879-888.

GHAYUR, S. 1992: Combating Unemployment in Pakistan. In: Pakistan Development Review 31/4 part II, S. 1255-1274.

GHAYUR, S. 1993: Comments on 'Gaps in the employment Strategy of the National Manpower Commission: An Alternative Strategy.' In: Pakistan Development Review 32/4 part II, S. 1222-1223.

GIERATHS, CH. & MALIK, J. 1988: Die Islamisierung der Wirtschaft in Pakistan unter Zia ul Haq. Bad Honnef.

GLOECKNER, P. 1966: Industrial Estates. Lahore.

GOTTSLEBEN, V. 1989: Employment promotion and human resource development in Pakistan. Considerations on concepts and institutional requirements. Report for the National Manower Commission. Islamabad.

Government of India 1911: Imperial gazetteer of India. Provincial Series. Punjab. Vol. I & II. o.O. (Reprint von AZIZ PUBLISHERS (Hrsg.) 1979, Lahore.)

Government of India 1923: Census of India 1921. Vol. XV Punjab and Delhi, Part II, Tables. Lahore.

Government of India: Exports of Indian artware and sportsgoods. Monthly 1931-1956. Calcutta, 1931/32; Delhi, 1932/33 - 1947/48. In: IOR V/17/804-807.

Government of Pakistan: Economic Survey. Islamabad. (Diverse Jahrgänge)

Government of Pakistan: Monthly Statistical Bulletin. Karachi (Diverse Jahrgänge Vol.22 (1974) bis Vol. 42 (1994))

Government of Pakistan o.J.: Census of manufacturing industries 1955. Karachi.

Government of Pakistan o.J.: Census of manufacturing industries 1975-76. Karachi.

Government of Pakistan 1949: Economic Survey of Pakistan. Karachi.

Government of Pakistan o.J.(1951): Census of Pakistan 1951, Vol. 7. Karachi.

Government of Pakistan 1952: Proceedings of the All-Pakistan cottage and small-scale industries conference, Lahore (the 14th and 15th July 1952). Karachi.

Government of Pakistan 1960a: The second five year programme for small industries 1960-65. Rawalpindi.

Government of Pakistan 1960b: Small industries estates. Rawalpindi.

Government of Pakistan 1960c: Foreign markets for Pakistani handicrafts. Rawalpindi.

Government of Pakistan o.J.(1961): Census of Pakistan 1961. Non-agricultural labour force. Vol.6 West-Pakistan. Islamabad.

Government of Pakistan 1963: Population Census of Pakistan 1961. Census Bulletin No. 6 Cottage Industry 1961. Karachi.

Government of Pakistan 1970: Directory of industrial establishments in Pakistan. Vol. I. Karachi.

Government of Pakistan 1972: Directory of industrial establishments in Pakistan. Vol. II. Karachi.

Government of Pakistan 1972a: 25 Years of Statistics, 1947-1972. Karachi.

Government of Pakistan 1973: Census of manufacturing industries 1965-66. Karachi.

Government of Pakistan 1974: Directory of industrial establishments in Pakistan. Vol. III. Karachi.

Government of Pakistan 1976: Directory of industrial establishments in Pakistan. Vol. IV. Karachi.
Government of Pakistan 1977: Census of manufacturing industries 1970-71. Karachi.
Government of Pakistan 1978: The Pakistan Labour Code. Vol. I. Karachi.
Government of Pakistan 1982a: Pakistan Basic Facts 1980-81. Islamabad.
Government of Pakistan 1982b: Survey of small and household manufacturing industries 1976-77. Karachi.
Government of Pakistan 1983: 10 Years of Pakistan in Statistics 1972-82. Karachi.
Government of Pakistan 1984: Census of manufacturing industries 1980-81. Karachi.
Government of Pakistan 1984a: Labour Force Survey 1982-83. Karachi.
Government of Pakistan 1984b: Pakistan Basic Facts 1983-84. Islamabad.
Government of Pakistan 1985: Statistical Pocket Book of Pakistan 1985. Karachi
Government of Pakistan 1986: Estimates of foreign assistance 1985-86. Islamabad.
Government of Pakistan 1987a: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (urban). Karachi.
Government of Pakistan 1987b: Survey of small and household manufacturing industries 1983-84 (rural). Karachi.
Government of Pakistan 1989a: Census of manufacturing industries 1985-86. Karachi.
Government of Pakistan 1989b: Labour Force Survey 1987-88. Karachi.
Government of Pakistan 1989c: Household Income and Expenditure Survey 1986-87. Karachi.
Government of Pakistan 1990: Pakistan Statistical Yearbook 1990. Karachi.
Government of Pakistan 1991: Economic Survey 1990-91. Islamabad.
Government of Pakistan 1994: Economic Survey 1993-94. Islamabad.
Government of Pakistan 1995: Statistical Pocketbook of Pakistan 1994. Islamabad.
Government of Pakistan 1996: Economic Survey 1995-96. Islamabad.
Government of Pakistan, Ministry of Food and Agriculture 1988: Report of the National Commission on Agriculture. Islamabad.
Government of Pakistan, Ministry of Labour and Manpower 1978: The Pakistan Labour Code. Karachi.
Government of Pakistan, Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs 1990: The Constitution of the Islamic Republic of Pakistan. Islamabad.
Government of Pakistan, National Manpower Commission 1989: Report of the National Manpower Commission. Islamabad.
Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(a): The sixth five year plan 1983-88. Islamabad.
Government of Pakistan, Planning Commission o.J.(b): The seventh five year plan 1988-93. Islamabad.
Government of Pakistan, Planning Commission 1978: The fifth five year plan (1978-83). Islamabad.
Government of Pakistan, Planning Commission 1990: Final evaluation of the sixth five year plan (1983-88). Islamabad.
Government of Pakistan, Planning Commission 1991: Eighth five-year plan (1993-98). Approach paper. Islamabad.
Government of Pakistan, Planning Commission 1994: Eighth five year plan (1993-98). Islamabad.
Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984a: 1981 District Census Report of Gujranwala. Islamabad.
Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984b: 1981 District Census Report of Gujrat. Islamabad.
Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984c: 1981 District Census Report of Lahore. Islamabad.
Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984d: 1981 District Census Report of Sialkot. Islamabad.

Government of Pakistan, Population Census Organisation 1984e: 1981 District Census Report of Sheikhupura. Islamabad.
Government of Pakistan, Population Census Organisation 1986: 1951-81 Population of administrative units (as on 4th February 1986). Islamabad.
Government of Sindh 1990: Development Statistics of Sindh 1990. Karachi.
Government of the Punjab 1984: 1984 Statistical Pocket Book of the Punjab. Lahore.
Government of the Punjab 1984a: Punjab Development Statistics, 1984. Lahore.
Government of the Punjab 1985: 1985 Statistical Pocket Book of the Punjab. Lahore.
Government of the Punjab 1985a: Directory of registered factories (as on 30th June 1984). Lahore.
Government of the Punjab 1987: Punjab Development Statistics, 1986. Lahore.
Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1975: List of establishments in the manufacturing and non-manufacturing industries surveyed in the year 1973-74. Lahore.
Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1982: Report on rural manpower and employment, District of Sialkot 1981. Lahore.
Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1985: Report on list of establishments employing 20 or more workers for the year 1982-83. Lahore.
Government of the Punjab, Directorate of Manpower and Training 1986: Report on list of establishments employing 20 or more workers for the year 1983-84. Lahore.
Government of West Pakistan 1969: Census of manufacturing industries 1966-67 (prelimnary release). Lahore.
Government of West Pakistan 1970: West Pakistan year book 1970. Lahore.
Government of West Pakistan, Directorate of Industries 1964: Directory of industrial establishments in West Pakistan (excluding Karachi). Lahore.
Government of West Pakistan, Directorate of Industries and Commerce 1969: Directory of industrial establishments in West Pakistan. Lahore.
GRAUE, T. 1984: Die Produktion handgeknüpfter Teppiche in Pakistan. Interne Auswirkungen und Probleme eines außenorientierten Wirtschaftszweiges. Berlin (Diplomarbeit).
GUISINGER, S. & M. IRFAN 1980: Pakistan's informal sector. In: The Journal of Development Studies. 16/4, S. 412-426.
HAMBLY, G. (Hrsg.) 1966: Zentralasien. Frankfurt (= Fischer Weltgeschichte Band 16).
HAMID, N. 1983: Growth of small scale industry in Pakistan. In: Pakistan Economic and Social Review 21/1-2, S. 37-76.
HAMID, N. & A. HUSSAIN 1976: Regional inequalities and capitalist development. In: Pakistan Economic and Social Review. Vol. XIV, Special Issue, S. 315-348.
HANIF, M. 1952: Cottage industries in Pakistan. In: University Economist. I/1, S. 51-55.
HANSOHM, D. 1992: Small Industry Development in Africa. Lessons from Sudan. Münster (= Bremer Afrika Studien Bd. 2).
HAQ, I. 1993: Gaps in the employment strategy of the National Manpower Commission: An alternative strategy. In: Pakistan Development Review 32/4 part II, S. 1213-1221.
HAQUE, Z. 1985a: Islam and Feudalism: The economics of riba, interest and profit. Lahore.
HAQUE, Z. 1985b: Islamisation of society in Pakistan. In: M.A. KHAN (Hrsg.) 1985, S. 114-126.
HAQUE, Z. 1991: Islamization of economy in Pakistan (1977-88): An essay on the relationship between religion and economics. In: Pakistan Development Review 30/4, S. 1105-1116.
HAQUE, Z. 1992: Nature and methodology of islamic economics: An appraisal. In: Pakistan Development Review 31/4, S. 1065-1075.
HAQUE, Z. 1993: The nature and significance of the medieval and modern interpretation of Riba. In: Pakistan Development Review 32/4, S. 933-943.
HARRISS, J. 1985: Our Socialism and the Subsistence Engineer: The Role of Small Enterprises in the Engineering Industry of Coimbatore, South India. In: R. Bromley

(Hrsg.) 1985: Planning for Small Enterprises in Third World Cities. New York, S. 137-153.
HARRISS, J. 1989: The Formation of Indian Society: Ideology and Power. In: ALAVI & HARRISS (Hrsg.) 1989, S. 126-133.
HART, K. 1973: Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. In: The Journal of Modern African Studies 11/1, S. 61-89.
HAUCHLER, I. (Hrsg.) 1993: Globale Trends 93/94. Frankfurt.
HAUCHLER, I. (Hrsg.) 1995: Globale Trends 1996. Frankfurt.
HAUCK, G. 1985: Vorbemerkungen zu einer materialistischen Theorie der gesellschaftlichen Entwicklung. In Peripherie Nr. 21, S. 79-94.
HAUCK, G. 1988: Die Renaissance der Modernisierungstheorie. In: Blätter des iz3w Nr. 154, S. 26-30.
HAUCK, G. 1990: Modernisierung, Dependencia, Marxismus - was bleibt? In: Peripherie Nr. 39/40, S. 68-81.
HECOX, W. 1972: Effective exchange rates for exports in Pakistan. In: The Journal of Development Studies 8/2, S. 223-240.
HEIN, W. 1981: Fachübersicht: Zur Theorie der Unterentwicklung und ihrer Überwindung. In: Peripherie Nr. 5/6, S. 64-91.
HEIN, W. 1985: Konstitutionsbedingungen einer kritischen Entwicklungstheorie. In: Politische Vierteljahreszeitschrift Sonderheft 16, S. 27-55.
HEIN, W. 1990: Der Umbruch der achtziger Jahre - entwicklungstheoretische Herausforderung. In: Peripherie Nr. 39/40, S. 176-195.
HEMMER, H.-R. & C. MANNEL 1989: On the Economic Analysis of the Urban Informal Sector. In: World Development 17/10, S. 1543-1552.
Herald (Karachi), Nr. 12/1986.
HERMS, E.-M. 1987: Sozio-ökonomische Determinanten der Fertilität der Landbevölkerung im Nord-Punjab. Wiesbaden (= Beiträge zur Südasienforschung Band 119).
HIRASHIMA, S. 1981: Local industries and rural transformation in Pakistan: a case study. In: MIRSA, R.P. (Hrsg.): Rural Development: National policies and experiences. Nagoya, S. 167-185.
HIRSCHMAN A.O. 1958: Strategy of Economic Development. New Haven/Conn.
HIRSCHMAN A.O. 1977: A generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples. In: Economic Development and Cultural Change Vol. 25, Supplement, S. 67-98.
HOLMSTRÖM, M. 1984: Industry and inequality. The social anthropology of Indian Labour. Cambridge.
HOLMSTRÖM, M. (Hrsg.) 1990: Work for wages in South Asia. New Delhi.
Human Rigths Commission of Pakistan 1991: State of Human Rights in Pakistan 1990. Lahore.
Human Rigths Commission of Pakistan 1992: State of Human Rights in Pakistan 1991. Lahore.
Human Rigths Commission of Pakistan 1993: State of Human Rights in Pakistan 1992. Lahore.
Human Rigths Commission of Pakistan 1994: State of Human Rights in Pakistan 1993. Lahore.
HURD, J. 1983: Railways. In: KUMAR (Hrsg.), S. 737-761.
HURTIENNE, T. 1981: Peripherer Kapitalismus und autozentrierte Entwicklung. In: Prokla Nr. 44, S. 105-136.
HURTIENNE, T. 1985: Wirtschaftskrise, internationale Verschuldung und Entwicklungspotentiale in Lateinamerika. In: Prokla Nr. 59, S. 34-64.
HURTIENNE, T. 1986: Fordismus, Entwicklungstheorie und Dritte Welt. In: Peripherie Nr. 22/23, S. 60-110.

HURTIENNE, T. 1988: Die globale Abhängigkeitstheorie in der Sackgasse? In: Blätter des iz3w Nr. 154, S. 31-35.

HUSSAIN, A. 1984: Impact of migration on the domestic labour market. In: A. HUSSAIN 1988, S. 299-328.

HUSSAIN, A. 1986: Economic Growth, Poverty and the Child. In: A. HUSSAIN 1988, S. 57-72.

HUSSAIN, A. 1987: Behind the veil of growth: the state of Pakistan's Economy. In: A. HUSSAIN 1988, S. 3-55.

HUSSAIN, A. 1988: Strategic issues in Pakistan's economic policy. Lahore.

HUSSAIN, A. 1989: Small-Scale is Beautiful. In: Herald Nr.8/1989, S. 108-110.

HUSSAIN, J. 1981: An illustrated history of Pakistan. Book I. Karachi.

HUSSAIN, N. 1982: Industrialization and employment - Role of small-scale industries in developing economies. In: Pakistan Manpower Review. Vol. 8, S. 34-44.

HUSSAIN, Z. 1986: A Division of Labour. In: The Herald Nr. 8/1986, S. 81-85.

IBBETSON, D. 1916: Punjab Castes. Lahore. (Reprint von SH. MUBARAK ALI (Hrsg.) 1982, Lahore.)

IBBETSON, D., E. MACLAGAN, H.A. ROSE 1911: A Glossary of the tribes and castes of the Punjab and North-West Frontier Province. Vol. I-III. o.O. (Reprint von AZIZ PUBLISHERS (Hrsg.) 1978, Lahore.)

IMBUSCH, P. 1990: Das moderne Weltsystem. Eine Kritik der Weltsystemtheorie Immanuel Wallersteins. Marburg.

Institute of Islamic History, Culture and Civilization (Hrsg.) 1981: Pakistan: A comprehensive bibliography of books and government publications with annotations 1947-1980. Islamabad.

International Labour Office 1992: World Labour Report 1992. Geneva.

International Labour Office 1993: World Labour Report 1993. Geneva.

International Labour Office 1995: World Labour Report 1995. Geneva.

IRFAN, M. 1990: Rural employment and wages in Pakistan. New Delhi (= ILO/ARTEP Working Papers).

IRFAN, M. & M.A. AHMED 1985: Real wages in Pakistan: Structure and trends, 1970-84. In: Pakistan Development Review 24/3-4, S. 423-437.

JAMAL, H. & S. MALIK 1988: Shifting patterns in the development rank ordering: A case study of the Districts of Sindh province. In: Pakistan Development Review. 27/2, S. 159-182.

JUNG, R. 1984: Entstehungs- und Entwicklungsprozeß der Industrie in Pakistan (1947-1977). In: Asien, Afrika, Lateinamerika. 12/5, S. 863-876.

KARDAR,S. 1987: Political economy of Pakistan. Lahore.

KARDAR, S. 1987a: Small scale industry: The underlying issues. In: KARDAR 1987:192-199.

KARDAR, S. 1993: Informal Ties. In: Herald 8/1993, S. 91-92.

KAZI, S. 1987: Skill formation, employment and earnigs in the urban informal sector. In: Pakistan Development Review 26/4, S. 712-717.

KAZI, S. & B. RAZA 1989: Women in the informal sector: Home-based workers in Karachi. In: Pakistan Development Review 28/4 part II, S. 777-785.

KAZI, S. & B. RAZA 1991: Duality of female employment in Pakistan. In: Pakistan Development Review 30/4, S. 733-740.

KAZI, S. & Z. SATHAR 1993: Informalisation of womens's work: Consequence for fertility and child schooling in urban Pakistan. In: Pakistan Development Review 32/4, S. 887-893.

KEMAL, A.R. 1993: Why do small firms fail to graduate to medium and large firms in Pakistan. In: Pakistan Development Review 32/4, S. 1249-1257.

KEMAL, A.R. & Z. MEHMOOD 1993: Labour absorption in the informal sector and economic growth in Pakistan. Islamabad.

KESSINGER, T. 1983: Regional Economy (1757-1857). North India. In: KUMAR (Hrsg.) 1983, S. 242-270.

KHAN, A. 1969: Export of manufactured goods from West Pakistan. Peshawar. (Board of Economic Enquiry, N-W.F.P. Publication No. 49).

KHAN, A.H. 1991: Employment creation effects of Pakistan's exports. In: Pakistan Development Review 30/4 part II, S. 865-873.

KHAN, A.H. & M. RAFIQ 1993: Substitution among labour, capital, imported raw materials, and bank credit in Pakistan's manufacturing. In: Pakistan Development Review 32/4 part II, S. 1259-1266.

KHAN, D.A., HIRASHIMA, S. & J. TAKEUCHI 1980: Small and medium scale industries and their linkages with rural areas in Pakistan. Tokyo.

KHAN, M.A. (Hrsg.) 1985: The Pakistan experience. State and religion. Lahore.

KHAN, O.A. 1981: Inter-industry wage differentials in the manufacturing sector of the Punjab (1970-71 - 1975-75). In: Pakistan Economic and Social Review. 19/2, S. 131-147.

KHAN, O.A. 1985: Political and economic aspects of islamisation. In: KHAN, M.A. (Hrsg.) 1985, S. 127-163.

KHAN, SH. 1981: An assessment of changes in the informal sector of Pakistan. Lahore (= PERI-Publication No. 194).

KHAN, SH. 1982: Labour force participation of children: A case study. In: Pakistan Economic and Social Review. 20/1, S. 52-70.

KHAN, SH. 1984: A comparative econometric analysis of informal and formal sectors of employment in Lahore. (= PERI-Publication No. 211)

KHATTAK, G.M. & M. AMJAD 1981: A survey of socio-economic conditions of manpower engaged in forestry and wood-based industries in Pakistan. Peshawar (Pakistan Forest Institute Peshawar)

KLENNERT, K. 1984: Beschäftigung und rurale Entwicklung: Pakistan. Göttingen.

KOCHANEK, ST. 1987: Interest groups and development. Business and politics in Pakistan. Karachi.

KOCHENDÖRFER-LUCIUS, G. 1990: Der "Informelle Sektor": Schattenwirtschaft oder Wirtschaft der Zukunft? In: Deutsches Übersee-Institut (Hrsg.) 1990: Jahrbuch Dritte Welt 1991. München, S. 61-78.

KÖRNER, H. 1994: The "Third World" in the 1990s. Problems and Challenges. In: Intereconomics 29/2, S. 92-97.

KORSON, J.H. (Hrsg.) 1994: Contemporary Problems of Pakistan. Boulder.

KÖSSLER, R. 1993a: Um Vergangenheit und Zukunft von Entwicklungstheorie. In: Peripherie Nr.50, S. 80-88.

KÖSSLER, R. 1993b: Ulrich Menzels anachronistischer Fortschrittsglaube. Eine Replik. In: Peripherie Nr.51/2, S. 195-196.

KREBS, G., v. OPPEN, H.-J. & TH. RAUCH 1981: Erscheinungsformen und Ursachen räumlicher Disparitäten. In: Geographie und Schule. 3/9, S. 3-13.

KREUTZMANN, H. 1989: Hunza: Ländliche Entwicklung im Karakorum. Berlin. (= Abhandlungen - Anthropogeographie Institut für Geographische Wissenschaften, Band 44)

KREUTZMANN, H. 1992: Anspruch und Realität einer geplanten Hauptstadt: Islamabad in Pakistan. In Erdkunde: 46/1, S.26-39.

KRISHNAMURTY, J. 1983: Regional Economy (1757-157). The occupational structure. In: KUMAR (Hrsg.) 1983, S. 533-550.

KUHNEN, F. 1968: Agriculture and beginning industrialization: West Pakistan. Opladen.

KULKE, E. 1986: Regionale wirtschaftliche Entwicklung durch industrielle Kleinbetriebe in der Dritten Welt. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 30/2, S. 23-44.

KULKE, E. 1988: Nationale und regionale Bedeutung industrieller Kleinbetriebe in West-Malaysia. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 32/2, S. 131-139.

KULKE, E. 1990: Entwicklungsprobleme industrieller Kleinbetriebe in West-Malaysia. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 34/1, S. 57-65.

KUMAR, D. (Hrsg.) 1983: The Cambridge economic history of India. Vol 2: 1750-1970. Cambridge.

KUREISHI, B.A. 1952: The development of small scale and cottage industries in the Punjab (since partition). Lahore.

KURESHY, K.U. 1986: Geography of Pakistan. Lahore.

LATIFI, A. 1911: The industrial Punjab. Bombay, Calcutta, London.

LENG, G. & W. TAUBMANN (Hrsg.) 1988: Geographische Entwicklungsforschung im interdisziplinären Dialog. 10 Jahre 'Geographischer Arbeitskreis Entwicklungstheorien'. Bremen (= Bremer Beiträge zur Geographie und Raumplanung, Heft 14).

LIEVEN, M. 1981: Pakistans Wirtschaft - Probleme und Chancen. In: Außenpolitik Nr. 2, S. 145-162.

LEWIS, ST.R. 1969: Economic policy and industrial growth in Pakistan. London.

LUCAS, E.D. & F.T. DAS 1938: The rural church in the Punjab. Lahore. In: IOR V 1143.

MAAß, C. 1989: Pakistan zwischen Militärherrschaft und Zivilregierung. In: Deutsches Übersee-Institut Hamburg (Hrsg.): Jahrbuch Dritte Welt 1990. München, S. 169-187.

MAHMUD S.F. 1988: A concise history of Indo-Pakistan. Karachi.

MALIK, I.H. 1961: The development of cottage industries on co-operative lines. Lahore (= Board of Economic Inquiry, Punjab. Publication No. 125).

MALIK, J.S. 1989: Islamisierung in Pakistan 1977-1984. Stuttgart.

MALIK, M.B.K. 1962: Hundret years of Pakistan Railways. Karachi.

MALIK, M.H. & A.A. CHEEMA 1986: The role of small scale industry in Pakistan's economy and government incentives. In: Pakistan Development Review 25/4, S. 789-804.

MAHMOOD, M.A. 1991: Comments on 'Industrial Development and Efficiency in Pakistan: A revisionist overview.' In: Pakistan Development Review 30/4 part II, S. 859-861.

MAHMOOD, M.A. & SH.A. SAHIBZADA 1988: The economic rate of return in small and household manufacturing industries. In: Pakistan Development Review 28/4 part II, S. 875-883.

Mansoor Book House (Hrsg.) 1990: The Important Labour Laws. Lahore.

MARMORA, L. & D. MESSNER 1989a: Alte Entwicklungstheorien - neue Internationalismusbegriffe am Vergleich Argentinien - Süd-korea. Wuppertal. (= Arbeitspapier des Instituts für inter-nationale Politik Nr. 9)

MARMORA, L. & D. MESSNER 1989b: Theorieruinen der Entwicklungsforschung. Überlegungen am Vergleich Argentinien - Südkorea. In: Blätter für deutsche und internationale Politik 34/10, S. 1206-1219.

MARMORA, L. & D. MESSNER 1990: Drei, zwei, eine Welt ... Plädoyer für einen neuen Internationalismus. In: Blätter für deutsche und internationale Politik 35/1, S. 88-100.

MARTINELLI, A. 1972: Dualismus und Abhängigkeit. Zur Kritik herrschender Theorien. In: SENGHAAS (Hrsg.) 1972, S. 356-378.

MEED Middle East Economic Digest, 7.1.1994.

MENZEL, U. 1992: Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie. Frankfurt/M.

MENZEL, U. 1993: Despotie in der Moderne? In: Peripherie Nr. 51/52, S. 190-194.

MENZEL, U. & D. SENGHAAS 1986: Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Frankfurt.

MESSERSCHMIDT, E.A. 1952: Pakistan. Wirtschaftsgrundlagen und Aussenhandelsmöglichkeiten. Köln.

MEYER, G. 1985: Sozioökonomische Handlungsstrategien und sozialgruppenspezifische Kooperationsformen im informellen Sektor von Sanaa/Nordjemen. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 29/2, S. 107-116.

MIAN, N.-I. 1985: Nationalisation and de-netationalisation: Their impact on the econmic development of Pakistan. In: Zingel, W.P. & St. Zingel-Ave-Lallemant (Hrsg.): Pakistan in the 80s. Lahore. S. 375-418.

MIDDLETON A. 1989: The Changing Structure of Petty Production in Ecuador. In: World Development 17/1, S. 139-155.
Monthly Economic Review (Karachi) Nr. 12/1978.
MOSER, C.O.N. 1978: Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? In: World Development 6/9-10, S. 1041-1064.
NABI, I. 1986: The quality of life in Pakistan. Lahore.
Nachrichten für Außenhandel 6.9.1995
NADVI, K. & N. MAJID 1989: Employment creation in urban informal microenterprises in the manufacturing sector in Pakistan. Karachi (Mimeograph).
NAQVI, H.K. 1974: Mughal Hindustan: Cities and Industries 1556-1803. Karachi.
NARR, W.-D. & A. SCHUBERT 1994: Weltökonomie. Die Misere der Politik. Frankfurt.
NASEEM, S.M. 1973: Mass poverty in Pakistan: Some preliminary findings. In: Pakistan Development Review. Vol. 12 Nr.4
NAYAK, P. 1988: Pakistan: Political economy of a developing state. New Delhi.
NEUHOFF, H.-P. 1982 Der arbeitsorientierte Entwicklungsweg - Grundlagen einer alternativen Entwicklungspolitik. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1982, S. 211-230.
NOHLEN, D. & F. NUSCHELER (Hrsg.) 1982: Handbuch der Dritten Welt. Band 1 Unterentwicklung und Entwicklung: Theorien - Strategien - Indikatoren. Hamburg.
NOHLEN D. & F. NUSCHELER 1993a: "Ende der Dritten Welt?" In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.), S. 14-30.
NOHLEN D. & F. NUSCHELER 1993b: Was heißt Unterentwicklung? In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.), S. 31-54.
NOHLEN D. & F. NUSCHELER 1993c: Was heißt Entwicklung? In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.), S. 55-75.
NOHLEN, D. & F. NUSCHELER (Hrsg.) 1993: Handbuch der Dritten Welt. Band 1: Grundprobleme - Theorien - Strategien. Bonn.
NOHLEN, D. & F. NUSCHELER (Hrsg.) 1994: Handbuch der Dritten Welt. Band 7: Südasien und Südostasien. Bonn.
NOHLEN, D. & R. STURM 1982: Über das Konzept der strukturellen Heterogenität. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1982, S. 92-116.
NOMAN, A. 1991: Industrial Development and Efficiency in Pakistan: A revisionist overview. In: Pakistan Development Review 30/4 part II, S. 849-858.
NOMAN, O. 1988: The Political Economy of Pakistan 1947-85. London.
NOMAN, O. 1991: The Impact of Migration on Pakistan's Economy and Society. In: DONNAN & WERBNER (Hrsg.) 1991, S. 77-96.
NUSCHELER, F. 1993: Entwicklungspolitische Bilanz der 80er Jahre - Perspektiven für die 90er Jahre. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1993, S. 156-178.
NUSCHELER, F. 1995: Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik. Bonn.
OMVEDT, G. 1989: Class, Caste and Land in India. In: ALAVI & HARRISS (Hrsg.) 1989, S. 134-148.
OSMAN, Z. 1959: Cottage and small-scale industries of West-Pakistan. In: Pakistan Geographical Review, 14/1, S. 26-31.
OSTERHAMMEL, J. 1995: Kolonialismus. München.
Pakistan Exports (Karachi), März 1986.
Pakistan-Netherlands Project of Employment, Income and Basic Needs 1984a: Profiles of informal employment in urban areas. Islamabad.
Pakistan-Netherlands Project of Employment, Income and Basic Needs 1984b: Non-farm employment in rural Pakistan. Islamabad.
Pakistan Times (Lahore) 3.10.1985
PAPANEK, G.F. 1970: Pakistan's development. Social goals and private incentives. Karachi.
PAPANEK, G.F. 1971: Pakistan's industrial entrepreneurs - education, occupational background, and finance. In: Falcon, W.P. & G.P. Papanek (Hrsg.) Development Policy II - The Pakistan Experience. Cambridge. S. 237-261.

PAPANEK, H. 1972: Pakistan's big businessmen: Muslim seperatism, entreprneurship and partial modernization. In: Economic Development and Cultural Change, Vol. 21, Nr.1, S. 1-32.

PASHA, H.A. & K. BENGALI 1985: Impact of fiscal incentives on industrialisation in backwards areas: A case study of Hub Chowki in Baluchistan. In: Pakistan Journal of Applied Economics 4/1, S.1-16.

PASHA, H.A. & T. HASAN 1986: Development ranking of districs of Pakistan. In: NABI, I. (Hrsg.): The quality of life in Pakistan. Lahore. S. 47-92.

PASHA, H., MALIK, S. & H. JAMAL 1990: The changing profile of regional development in Pakistan. In: Pakistan Journal of Applied Economics 9/1, S. 1-26.

PEATTIE, L. 1987: An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector. In: World Development 15/7, S. 851-860.

PFEFFER, K.H. 1967: Pakistan - Modell eines Entwicklungslandes. Opladen.

PINTZ, P. 1988: Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftspolitik in Pakistan am Ende des sechsten Fünf-Jahres-Plans. In: Internationales Asienforum. 19/3-4. S. 265-293.

POLLMANN, U. 1991: Zum Beispiel Kinderarbeit. Göttingen.

PORTES, A., CASTELLS, M. & L. BENTON (Hrsg.) 1989: The informal economy. Studies in advanced and less developed countries. Baltimore.

PRINSEP, E.A. 1865: Report on the revised settlement of Sealkote District, in the Amritsur Division. Lahore.

Professional Group on Small Export Oriented Industries 1982: Development of export oriented small scale industries for the sixth five-year plan (1983-88). Islamabad.

Punjab Administration Report. Annual 1921/22-1935. Lahore. In: IOR V/10/329-364.

Punjab Government 1882: Report on the internal trade and manufactures of the Punjab. For the year 1880-81. Lahore. In: IOR V/24/4171.

Punjab Government o.J. (1884): Gazetteer of the Sialkot District. 1883-4. Lahore.

Punjab Government o.J. (1889): Gazetteer of the Punjab. Provincial Volume. 1888-9. Lahore.

Punjab Government 1895: Gazetteer of the Sialkot District. 1894-95. Lahore.

Punjab Government 1908: Punjab District Gazetteers. Sialkot District. Statistical Tables. 1904. Lahore.

Punjab Government 1913: Punjab District Gazetteers. Sialkot District. Statistical Tables. 1912. Lahore.

Punjab Government 1921: Punjab District Gazetteers. Sialkot District. 1920. Lahore.

Punjab Government 1936: Punjab District Gazetteers. Sialkot District. Statistical Tables. 1936. Lahore.

Punjab Small Industries Corporation 1976: Basic statistics on small and household manufacturing industries. Census report 1975-76. Vol. I-V. Lahore.

Punjab Small Industries Corporation 1980: Sports goods industry in (Sialkot) Punjab. Survey Report 1979-80. Lahore.

QURESHI, A.I. 1965: The Role of Economists in Development Economies. In: QURESHI, A.I. (Hsrg.) 1965, S. 1-14.

QURESHI, A.I. (Hsrg.) 1965: The Third Five Year Plan and other Papers. Lahore.

QURESHI, A.I. 1978: Economic history of Pakistan. Lahore.

QURESHI, S.K. & E. GHANI 1989: Employment generation in rural Pakistan with special focus on rural industrialization: A preliminary analysis. In: Pakistan Development Review 28/4 part II, S. 587-599.

RAHMAN, H. 1985: Slow colonization of small industrial estates in Punjab. Lahore (Punjab Economic Research Institute).

RAKOWSKI, C.A. 1994: Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate: A Focus on Latin America, 1984-92. In: World Development 22/4, S. 501-516.

RASHID, J. 1983a: Pakistan in the Debt Trap. In: GARDEZI & RASHID 1983, S. 119-137.

RASHID, J. 1983b: The political economy of manpower export. In: GARDEZI & RASHID 1983, S. 159-173.

RAUCH, TH. 1981: Das nigerianische Industrialisierungsmuster und seine Implikationen für die Entwicklung peripherer Räume. Hamburg (= Hamburger Beiträge zur Afrika-Kunde, Band 24).

RAUCH, TH. 1985: Peripher-kapitalistisches Wachstumsmuster und regionale Entwicklung. In: SCHOLZ (Hrsg.) 1985, S. 163-191.

RAUCH, TH. 1986: Dezentralisierung, Bauern und Staat in Sambia. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 30/3-4, S. 52-71.

RAUCH, TH. 1988: Die Relevanz der entwicklungstheoretischen Diskussion für die entwicklungspolitische Praxis. In: LENG & TAUBMANN (Hrsg.) 1988, S. 87-108.

RAUCH, TH. 1996: Ländliche Regionalentwicklung im Spannungsfeld zwischen Weltmarkt, Staatsmacht und kleinbäuerlichen Strategien. Saarbrücken. (= Sozialwissenschaftliche Studien Bd. 202).

RAYCHAUDHURI, T. 1983: The mid-eighteenth-century background. In: KUMAR (Hrsg.) 1983:3-35.

RAYCHAUDHURI, T. & I. HABIB (Hrsg.) 1982: The Cambridge economic history of India. Vol. I: 1200-1750. Cambridge.

Report on the administration of the Punjab and its dependencies. Annual 1871-1920/21. Lahore: In: IOR V/10/329-364.

Report on the Punjab Exhibition 1881-82. Lahore, 1883. In: Selections from the Records of the Government of the Punjab and its dependencies. In: IOR V/23/344.

ROGERSON, C.M. & M. DA SILVA 1986: From Backyard Manufacture to Factory Flat: The Industrialization of South Africa's Black Townships. Paper presented to the International Geographical Union, Commission on Industrial Change Conference, Madrid (Mimeograph).

ROHWER, G., SCHMIDT, R., TSCHÖPE, S. & J. ZIMMERMANN 1983: Die Industrialisierung als Entwicklungsproblem in Pakistan - Eine Fallstudie über die Kleinindustrie in Lahore/Punjab. In: SCHOLZ & KREBS (Hrsg.), S. 156-213.

RÖPKE, J. 1984: Von den Schwellenländern Ostasiens lernen! In: Leviathan 12/2, S. 284-293.

ROTHERMUND, D. 1985: Indiens wirtschaftliche Entwicklung. Paderborn.

ROTHERMUND, D. 1986: Indische Geschichte in Grundzügen. Darmstadt.

SAQIB, M. 1979: Credit and related facilities for Punjab's small scale industrial sector. Lahore (= Punjab Economic Research Institute Publication No. 171).

SAINI, B.S. 1975: The social & economic history of the Punjab. 1901-1939. Delhi.

SARKAR, K.M. o.J.: The grand trunk road in the Punjab. Lahore.

SARMAND, K. & F. HUSAIN 1989: Labour force matrix of Pakistan 1987-88. In: Pakistan Development Review 28/4 part II, S. 565-585.

SAYEED, KH.B. 1980: Politics in Pakistan. New York.

SAYEED, KH.B. 1987: The political system of Pakistan. Karachi.

SCHÄTZL, L. 1994: Wirtschaftsgeographie 2. Empirie. Paderborn.

SCHAMP, E. (Hrsg.) 1989: Der informelle Sektor - Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen.

SCHAMP, E. 1989: Was ist informell? Eine Einführung aus Sicht der Geographen. In: SCHAMP, E. (Hrsg.) 1989, S. 7-31.

SCHIEL, T. & G. STAUTH (1981): Unterentwicklung und Subsistenz. In: Peripherie Nr. 5/6, S. 122-143.

SCHERRER, B. 1996: Kinderarbeit - ein handelspolitisches Problem? In: Mayer, J. & M. Hartmann: Umwelt- und Sozialstandards auf intermationalen Märlten. Loccum (= Loccumer Protokolle 72/95), S. 155-164.

SCHMITZ, H. 1982: Growth Constraints on Small-scale Manufacturing in Developing Countries: A Critical Review. In: World Development 10/6, S. 429-450.

SCHMITZ, H. 1984: Industrialisation Strategies in Less Developed Countries: Some Lessons of Historical Experience. In: The Journal of Development Studies. 21/1, S. 1-21.

SCHOLZ, F. 1972: Karachi - Beispiel für die Bewältigung des Flüchtlingsproblems in Pakistan. In: Geographische Rundschau 24/8, S. 309-320.

SCHOLZ, F. 1979: Verstädterung in der Dritten Welt. Der Fall Pakistan. In: Kreisel, W., Sick, W.D. & J. Stadelbauer (Hrsg.): Siedlungsgeographische Studien. Berlin, S. 341-385.

SCHOLZ, F. 1980: Teppichwirtschaft in Pakistan. Über die internen Probleme eines weltmarktabhängigen Produktionszweiges in einem Entwicklungsland. In: Die Erde 111/4, S. 301-327.

SCHOLZ, F. 1981: Pakistan Modell eines Entwicklungslandes? In: Geoökodynamik 2/1, S. 37-78.

SCHOLZ, F. (Hrsg.) 1985: Entwicklungsländer. Beiträge der Geographie zur Entwicklungs-Forschung. Darmstadt (= Wege der Forschung, Band 553)

SCHOLZ, F. 1986: Informelle Institutionen versus Entwicklung. In: Die Erde 117/3-4, S. 285-297.

SCHOLZ 1988: Positionen und Perspektiven geographischer Entwicklungsforschung. Zehn Jahre 'Geographischer Arbeitskreis Entwicklungstheorien'. In: LENG & TAUBMANN (Hrsg.) 1988, S. 9-35.

SCHOLZ, F. 1993: Hilfe zur Selbsthilfe. Wirkungsvolle Ansätze zur Armutsbekämpfung. In: Geographische Rundschau 45/5, S. 284-289.

SCHOLZ, F. & G. KREBS (Hrsg.) 1983: Pakistan. Bericht über eine Exkursion in ein islamisches Entwicklungsland. Berlin.

SEN, A. 1982: The state, industrialization and class formations in India. London.

SENGHAAS, D. (Hrsg.) 1972: Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion. Frankfurt.

SENGHAAS, D. (Hrsg.) 1974: Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung. Frankfurt.

SENGHAAS, D. 1977: Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik. Plädoyer für Dissoziation. Frankfurt.

SENGHAAS, D. 1979: Dissoziation und autozentrierte Entwicklung. Eine entwicklungspolitische Alternative für die Dritte Welt. In: SENGHAAS (Hrsg.) 1979, S. 376-412.

SENGHAAS, D. (Hrsg.) 1979: Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik. Frankfurt.

SENGHAAS, D. 1982: Von Europa lernen. Frankfurt.

SENGHAAS, D. 1994: Wohin driftet die Welt? Frankfurt.

SHABBIR, G.A. 1986: Sialkot Hockey Sticks. In: Pakistan Leather Trade Journal 13/3, S. 17-18.

SHAH, F.A. 1934: Economics of gut making in the Punjab. Lahore.

SHAH, H.N. 1981: Skill formation in the informal sector: A case study of selected skills in Lahore. Lahore (PERI-Publication No. 183).

SHAH, H.N. 1981: Skill formation in the informal sector: A case study of selected skills in Lahore. Lahore (= PERI-Publication No. 183).

SHAH, K. 1981: Labour market information in Pakistan, requirements, actual situation and remedies. In: Pakistan Manpower Review Vol. 7, S. 15-29.

SHEIKH, K.H. & Z. IQBAL 1992: Short-term employment functions in manufacturing industries: An empirical analysis for Pakistan. In: Pakistan Development Review 31/4, S. 1267-1274.

SIDDIQI, A.H. 1981: Regional inequality in the devlopment of Pakistan. In: Geo Journal 5/1, S. 17-32.

SKROBANEK, W. 1987: Von der Entrüstung zur Analyse. Kinderarbeit in der Dritten Welt. Zit. nach B. SOMMER: Die Ausbeutung verschärft sich. In: BRUNING & SOMMER (Hrsg.) 1993, S. 8-19.

STAVENHAGEN, R. 1969: Sieben falsche Thesen über Lateinamerika. In: A.G. Frank u.a. (Hrsg.): Kritik des bürgerlichen Anti-Imperialismus. Berlin. S. 15-29.

State Bank of Pakistan 1984: State Bank of Pakistan Bulletin 7/84.
STEINHAUF, A. 1992: Interaktionsnetze als Entwicklungsstrategie. Zur Dynamik sozialer Netzwerke im informellen Sektor Perus. Münster (= Kontroversen. Studien zu Herrschaft, Ausbeutung und Widerstand in Lateinamerika, Band 4).
STEPHENS, I. 1964: Pakistan. Old country - new nation. Harmondsworth.
STERN, J. & W. Falcon 1970: Growth and development in Pakistan. Cambridge/Massachusetts.
SURI, K.B. (Hrsg.) 1988: Small scale enterprises in industrial development: The Indian eperience. New Delhi.
Swiss Development Corporation, Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.) 1992: Small and micro enterprises promotion in Pakistan. Islamabad.
SYED, A.A. 1985: Analysis of inter-industry relations in Pakistan for 1975-76. In: Pakistan Development Review 24/3-4, S. 513-527.
SYED, H.A. 1970: Exports of manufactured goods: costs and policies. Lahore. (= Board of Economic Inquiry, Lahore Publication No. 144).
SYED, R. 1987: Small scale industry - the big challange. In: Pakistan & Gulf Economist, 8.-14. August 1987, S. 9-14.
TAMBUNAN, T. 1994: Long-term Development of Small-scale Industries in Relation to Economic Development: Looking for General Propositions. In: Pakistan Development Review 33/2, S. 165-190.
TAYLOR, D. 1990: Pakistan. Oxford. (= World Bibliograpical Series Vol. 10).
THOMAS, J. 1989: Synthesis of comments and discussion: Regional perspectives. In: TURNHAM, SALOMÉ & SCHWARZ (Hrsg.) 1989, S. 150-153.
THOMI, W. 1988a: Thesen zum Reproduktionszusammenhang des produzierenden Kleingewerbes im kleinstädtischen Milieu Afrikas. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 32/2, S. 113-119.
THOMI, W. 1988b: Produktionsweisendebatte, Verflechtung und gesellschaftliche Reproduktion. In: LENG & TAUBMANN (Hrsg.) 1988, S. 145-152.
TOKMAN, V.E. 1978: An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships. In: World Development 6/9-10, S. 1065-1975.
TREVASKIS, H.K. 1928: The land of the five rivers. Oxford.
TURNHAM, D., SALOMÉ, B. & A. SCHWARZ (Hrsg.) 1989: The informal sector revisited. Paris.
United Nations Development Programme 1991: Human Development Report 1991. New York.
United Nations Development Programme 1993: Human Development Report 1993. New York.
United Nations Development Programme 1994: Human Development Report 1994. New York.
VAHIDY, H.A. 1983: Survey on participation by small industry in export-oriented growth. Country report on Pakistan. Karachi (Sind Small Industries Corporation).
Vereinte Nationen, Vollversammlung 1989: Konvention über die Rechte des Kindes. In: Vereinte Nationen (Bonn). Nr. 3/1990, S. 112-118.
VORLAUFER; K. 1988: Produzierendes Kleingewerbe, Entwicklung und Raumorganisation in der Dritten Welt. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 32/2, S. 75-82.
WAHNSCHAFFT, R. 1984: Zum Entwicklungspotential des Klein(st)gewerbes: Der "informelle" Sektor in thailändischen Fremdenverkehrsorten. Saarbrücken (= Sozialwissenschaftliche Studien zu internationalen Problemen, Band 98).
WASEEM, M. 1989: Politics and the state in Pakistan. Lahore.
WATANABE, S. 1971: Subcontracting, Industrialisation and Employment Creation. In: International Labour Review Vol. 104, S. 51-76.
WATKINS, M. 1963: A Staple Theory of Growth. Reprint in: W.L. Johnson & D.R. Kamerschen (Hrsg.) 1972: Readings in Economic Development. Cincinetti, S. 458-476.
WEINER, M. & O. NOMAN 1995: The Child and the State in India and Pakistan. Karachi.

WEISS, A. M. 1991: Culture, Class and Development in Pakistan. Lahore.
WELLER, J. 1992: Neue Forschungen zum informellen Sektor. In: Peripherie Nr. 46, S. 94-96.
Weltbank 1990: Weltentwicklungsbericht 1990: Die Armut. Washington.
Weltbank 1991: Weltentwicklungsbericht 1991 Washington.
West Pakistan Small Industries Corporation 1967: Directory of small and household manufacturing establishments. 1967. Vol. I and Vol. II. Lahore.
WHITE, L.J. 1974: Pakistan's industrial families: The extent, causes, and effects of their economic power. In: The Journal of Development Studies. 10/3-4, S. 273-304.
WIELENGA, B. 1994: Reorientierungsversuch in der Modernisierungskrise. In: Das Argument Nr. 204, S. 233-245.
WÖHLKE, M., v. WOGAU, P. & W. MARTENS 1977: Die neuere entwicklungstheoretische Diskussion. Einführende Darstellung und ausgewählte Bibliographie. Frankfurt.
World Bank 1991: World Tables. 1991 Update. Washington.
World Bank 1993: World Tables. 1993. Washington.
World Bank 1993a: World Debt Tables 1993-94. Vol. 2, Washington.
World Bank 1994: World Debt Tables 1994-95. Vol. 2, Washington.
World Bank 1995: World Tables. 1995. Baltimore.
YASIN, M. 1965: Employment and the Third Five-Year Plan. In: QURESHI (Hrsg.) 1965, S. 180-192.
ZAHID, S.N., AKBAR, M. & S.A. JAFFRY 1992: Technical change, efficiency, and capital-labour substitution in Pakistan's large-scale manufacturing sector. In: Pakistan Development Review 31/2, S. 165-188.
ZAFAR, F. 1985: The changing pattern of indebtness and land transfers in the Punjab colonies during British rule. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 29/2, S. 127-136.
ZIMMERMANN, J. 1989: Ist der Punjab die Herrschaftsprovinz? In: Südasienbüro (Hrsg.): Pakistan - Destabilisierung durch Kontinuität? Wuppertal. S. 21-25.
ZIMMERMANN, J. 1991: Das Indus-Wasser soll neu verteilt werden. In: Südasien 11/6-7, S. 60-64.
ZIMMERMANN, J. 1992: Gewalt gegen Frauen in Pakistan. In: Südasien 12/6, S.59-67.
ZIMMERMANN, J. 1993: Sportartikelindustrie in Pakistan. In: Geographische Rundschau 45/11, S. 658-664.
ZIMMERMANN, J. 1997: Der "Chromsee" von Kasur: Die ökologischen Kosten der exportorientierten Lederindustrie in Pakistan. In: Th. Hoffmann (Hrsg.): Wasser in Asien. Osnabrück, S. 303-311.
ZINGEL, W.-P. 1979: Die Problematik regionaler Entwicklungsunterschiede in Entwicklungsländern: Eine theoretische und empirische Analyse, dargestellt am Beispiel Pakistans unter Verwendung der Hauptkomponentenmethode. Wiesbaden. (= Beiträge zur Südasienforschung, Band 51)
ZINGEL, W.-P. 1982: Urbanisierung und regionale Wirtschaftsentwicklung in Pakistan. In: KULKE, H., RIEGER, H.CH. & L. LUTZE (Hrsg.): Städte in Südasien: Geschichte, Gesellschaft, Gestalt. Wiesbaden, S. 233-269.
ZINGEL, W.-P. 1984: Self-reliance and regional development in Pakistan. In: Changing South Asia: Development and Welfare. Vol. 5. London, S. 67-88.
ZINGEL, W.-P. 1985: Some economic and social problems of Pakistan in the 80s. In: Zingel, W.P. & St. Zingel-Ave-Lallemant (Hrsg.): Pakistan in the 80s. Lahore, S. 473-515.
ZINGEL, W.-P. 1992: Pakistans Wirtschaft zu Beginn der 90er Jahre. In: CONRAD & ZINGEL 1992, S. 87-96.
ZINGEL, W.-P. 1994a: Struktur- und Entwicklungsprobleme Südasiens. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1994, S. 14-53.
ZINGEL, W.-P. 1994b: Pakistan. In: NOHLEN & NUSCHELER (Hrsg.) 1994, S. 302-335.

ZINGEL, W.-P. 1994c: Pakistan (Islamische Republik Pakistan). In: STEINBACH, U., HOFMEIER, R. & M. SCHÖNBORN (Hrsg.) 1994: Politisches Lexikon Nahost, Nordafrika. München, S. 207-224.

ZINGEL, W.-P. 1994d: Verhaltene Reformpolitik in Pakistan. In: BETZ, J. & ST. BRÜNE (Hrsg.): Jahrbuch Dritte Welt 1995. München, S. 172-189.

7. FOTOANHANG

(alle Fotos vom Verfasser 1985-1993)

Foto 1 Kutchery Road, Sialkot

Foto 2 Blick auf Sialkot

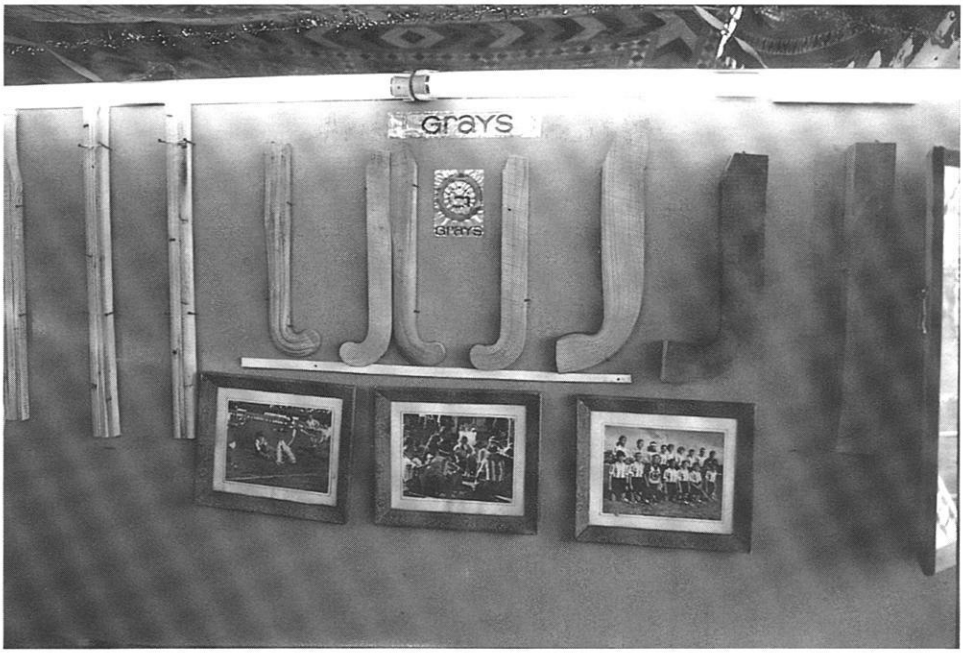


Foto 3 Hockeyschlägerkopf in unterschiedlichen Produktionsstadien

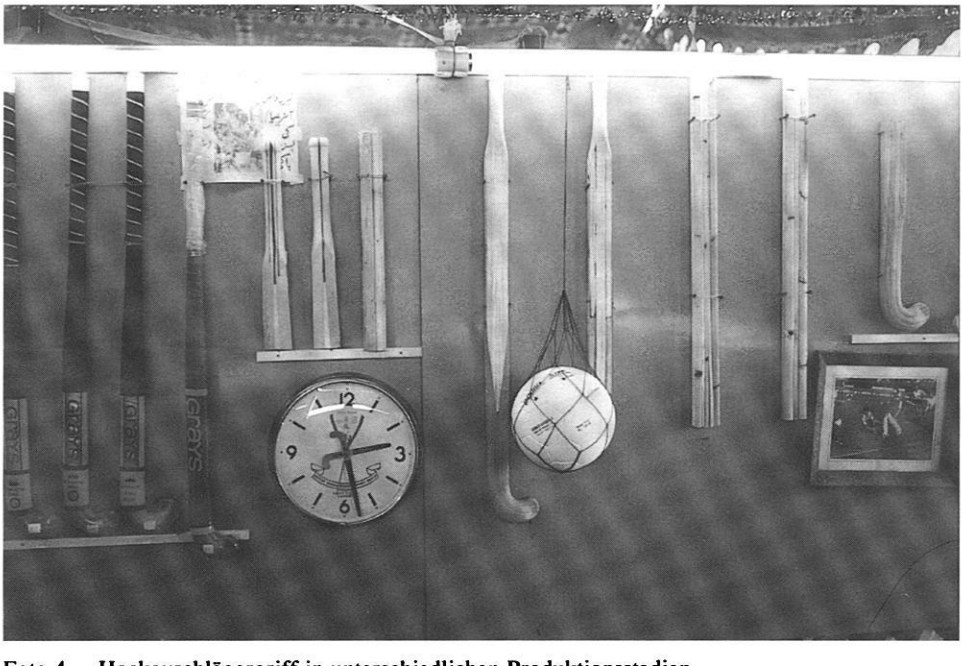


Foto 4 Hockeyschlägergriff in unterschiedlichen Produktionsstadien

Foto 5 Hockeyschläger-Biegepresse

Foto 6 Gebogene Maulbeerholzrohlinge für Hockeyschläger

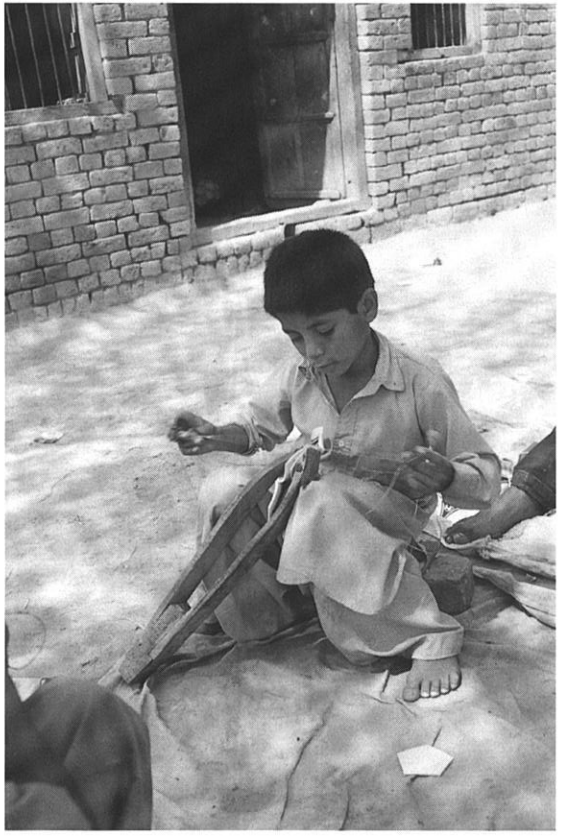


Foto 7 Technik des Fußballnähens der ersten ...

Foto 8 ... und der letzten Teile

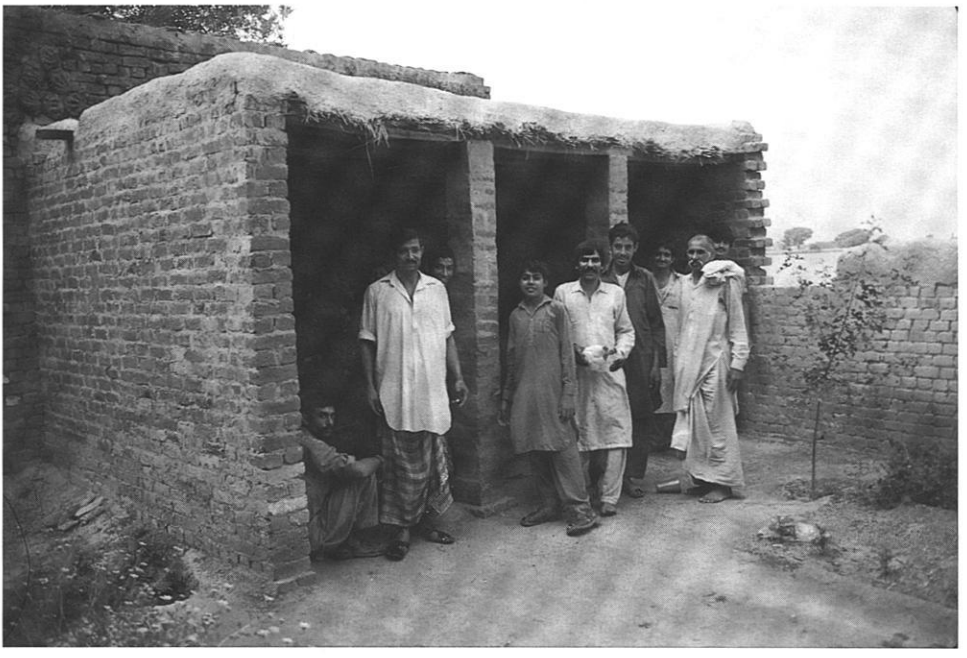


Foto 9 Fußballnäher-Werkstatt im *pacca* Haus

Foto 10 Fußballnäher-Werkstatt am Dorfrand unter Bäumen

Foto 11 Fußballnäher-Werkstatt am Straßenrand neben Gemüsehändler

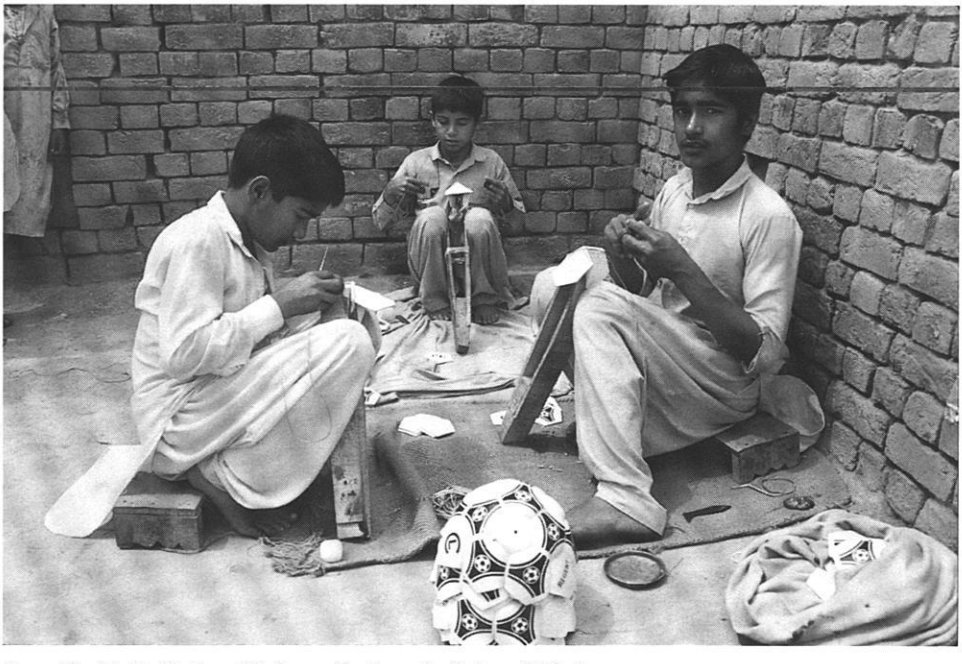


Foto 12 Fußballnäher-Werkstatt im Innenhof eines Wohnhauses

Foto 13 Transport fertiger Fußbälle zum Exportunternehmen mit Pferde-Tonga

Foto 14 Transport von Tennisschlägern zum Exportunternehmen im Small Industries Estate Sialkot

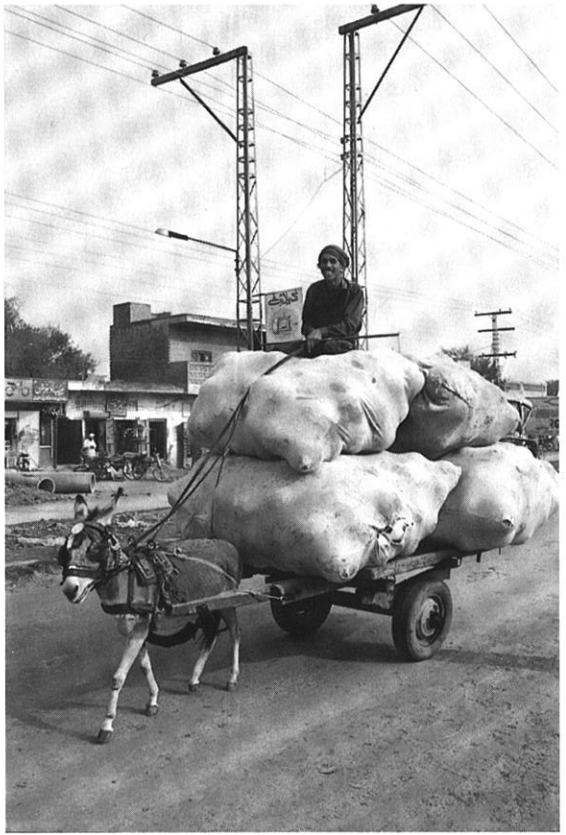


Foto 15 Transport fertiger Fußbälle mit Eselkarren

Foto 16 Für den Export nach Europa verpackte Fußbälle

ABHANDLUNGEN DES GEOGRAPHISCHEN INSTITUTS
DER FREIEN UNIVERSITÄT BERLIN

Band 1: Schröder, K. 1953: Die Stauanlagen der mittleren Vereinigten Staaten. Ein Beitrag zur Wirtschafts- und Kulturgeographie der USA, 96 S. mit 4 Karten, broschiert, DM 12,-.

Band 2: Quelle, O. 1953: Portugiesische Manuskriptatlanten. 12 S. mit 25 Tafeln und 1 Kartenskizze (vergriffen).

Band 3: Jensch, G. 1957: Das Ländliche Jahr in deutschen Agrarlandschaften, 115 S. mit 13 Figuren und Diagrammen, broschiert, DM 19,50.

Band 4: Jensch, O. 1957: Glazialmorphologische Untersuchungen in Ostengland. Ein Beitrag zum Problem der letzten Vereisung im Nordseeraum. 86 S., mit Bildern und Karten, broschiert, DM 20,-.

Band 5: Geomorphologische Abhandlungen. Otto Maull zum 70. Geburtstag gewidmet. Besorgt von E. Fels, H. Overbeck und J.H. Schultze 1957. 72 S. mit Abbildungen und Karten, broschiert, DM 16,-.

Band 6: Boesler, K.-A. 1960: Die städtischen Funktionen. Ein Beitrag zur allgemeinen Stadtgeographie aufgrund empirischer Untersuchungen in Thüringen. 80 S. mit Tabellen und Karten (vergriffen).

Seit 1963 wird die Reihe fortgesetzt unter dem Titel

ABHANDLUNGEN DES 1. GEOGRAPHISCHEN INSTITUTS
DER FREIEN UNIVERSITÄT BERLIN

Band 7: Schultze, J.H. 1963: Der Ost-Sudan. Entwicklungsland zwischen Wüste und Regenwald. 173 S. mit Figuren, Karten und Abbildungen (vergriffen).

Band 8: Hecklau, H. 1964: Die Gliederung der Kulturlandschaft im Gebiet von Schriesheim/Bergstraße. Ein Beitrag zur Methodik der Kulturlandschaftsordnung. 151 S. mit 16 Abbildungen und 3 Karten, broschiert, DM 30,-.

Band 9: Müller, E. 1965: Berlin-Zehlendorf. Versuch einer Kulturlandschaftsgliederung. 144 S. mit 8 Abbildungen und 3 Karten, broschiert, DM 30,-.

Band 10: Werner 1966: Zur Geometrie von Verkehrsnetzen. Die Beziehung zwischen räumlicher Netzgestaltung und Wirtschaftlichkeit. 136 S. mit 44 Figuren (vergriffen).

Band 11: Wiek, K.D. 1967: Kurfürstendamm und Champs-Elysées. Geographischer Vergleich zweier Weltstraßen-Gebiete. 134 S. mit 9 Fotos, 8 Kartenbeilagen, broschiert, DM 30,-.

Band 12: Boesler, K.-A. 1969: Kulturlandschaftswandel durch raumwirksame Staatstätigkeit. 245 S. mit 10 Fotos, zahlreichen Darstellungen und Beilagen, broschiert, DM 60,-.

Band 13: Boesler, K.A. u. A. Kühn (Hrsg.) 1970: Aktuelle Probleme geographischer Forschung. Festschrift anläßlich des 65. Geburtstages von Joachim Heinrich Schultze. 549 S. mit 43 Fotos und 66 Figuren, davon 4 auf 2 Beilagen, broschiert, DM 60,-.

Band 14: Richter, D. 1969: Geographische Strukturwandlungen in der Weltstadt Berlin. Untersucht am Profilband Potsdamer Platz-Innsbrucker Platz. 229 S. mit 26 Bildern und 4 Karten, broschiert, DM 19,-.

Band 15: Vetter, F. 1970: Netztheoretische Studien zum niedersächsischen Eisenbahnnetz. Ein Beitrag zur angewandten Verkehrsgeographie. 50 S. mit 14 Tabellen und 40 Figuren (vergriffen).

Band 16: Aust, B. 1970: Stadtgeographie ausgewählter Sekundärzentren in Berlin (West). IX und 151 S. mit 32 Bildern, 13 Figuren, 20 Tabellen und 7 Karten (vergriffen).

Band 17: Hasselmann, K.-H. 1976: Untersuchungen zur Struktur der Kulturlandschaft von Busoga (Uganda). IX und 294 S. mit 32 Bildern, 83 Figuren und 76 Tabellen, broschiert, DM 39,50.

Band 18: Mielke, J. H. 1971: Die kulturlandschaftliche Entwicklung des Grunewaldgebietes. 348 S. mit 32 Bildern, 18 Abbildungen und 9 Tabellen, broschiert, DM 30,-.

Band 19: Herold, D. 1972: Die weltweite Vergroßstädterung. Ihre Ursachen und Folgen aus der Sicht der Politischen Geographie. IV und 368 S. mit 14 Tabellen und 5 Abbildungen, broschiert, DM 19,-.

Band 20: Festschrift für Georg Jensch aus Anlaß seines 65. Geburtstages, 1974: XXVII und 437 S. mit Abbildungen und Karten, broschiert, DM 32,-.

Band 21: Fichtner, V, 1977: Die anthropogen bedingte Umwandlung des Reliefs durch Trümmeraufschüttungen in Berlin (West) seit 1945. VII und 169 S., broschiert, DM 22,-.

Band 22: Zach, W.-D. 1975: Zum Problem synthetischer und komplexer Karten. Ein Beitrag zur Methodik der thematischen Kartographie. VI und 121 S., broschiert, DM 19,-.

Die Reihe wird fortgesetzt unter dem Titel:

ABHANDLUNGEN DES GEOGRAPHISCHEN INSTITUTS - ANTHROPOGEOGRAPHIE

Band 23: Becker, CH. 1976: Die strukturelle Eignung des Landes Hessen für den Erholungsverkehr. Ein Modell zur Bewertung von Räumen für die Erholung. 153 S., broschiert, DM 29,50.

Band 24: Arbeiten zur Angewandten Geographie und Raumplanung. Arthur Kühn gewidmet. 1976: 167 S., broschiert, DM 22,-.

Band 25: Vollmar, R. 1976: Regionalplanung in den USA. Das Appalachian Regional Development Program am Beispiel von Ost-Kentucky. X und 196 S., broschiert, DM 18,-.

Band 26: Jenz, H. 1977: Der Friedhof als stadtgeographisches Problem der Millionenstadt Berlin - dargestellt unter Berücksichtigung der Friedhofsgründungen seit dem 2. Weltkrieg. VII und 182 S., broschiert, DM 18,-.

Band 27: Tank, H. 1979: Entwicklung der Wirtschaftsstruktur einer traditionellen Sozialgruppe. Das Beispiel der Old Order Amish in Ohio, Indiana und Pennsylvania, USA. 170 S., broschiert, DM 20,-.

Band 28: Wapler, G. 1979: Die zentralörtliche Funktion der Stadt Perugia. 132 S., broschiert, DM 20,-.

Band 29: Schultz, H.-D. 1980: Die deutschsprachige Geographie von 1800 bis 1970. Ein Beitrag zur Geschichte ihrer Methodologie. 488 S., broschiert, DM 32,-.

Band 30: Grupp, M. 1981: Entwicklung und sozio-ökonomische Bedeutung der holzverarbeitenden Industrie im Südosten der Vereinigten Staaten von Amerika. XII und 188 S. mit Anhang, broschiert, DM 28,-.

Band 31: Ramakers, G. 1981: Géographie physique des plantes, géographie physique des animaux und géographie physique de l'homme et de la femme bei Jean-Louis Soulavie. Ein Beitrag zur Problem- und Ideengeschichte der Geographie im achtzehnten Jahrhundert. II und 205 S. mit 8 Abbildungen, broschiert, DM 28,-.

Band 32: Asche, H. 1981: Mobile Lebensformgruppen Südost-Arabiens im Wandel. Die Küstenprovinz Al Bâtinah im erdölfördernden Sultanat Oman. XII und 344 S. mit 20 Tabellen, 36 Karten und 20 Fotos, broschiert, DM 36,- (zur Zeit vergriffen).

Band 33: Scholz, F. u. J. Janzen (Hrsg.) 1982: Nomadismus - ein Entwicklungsproblem? Beiträge zu einem Nomadismus-Symposium, veranstaltet in der Gesellschaft für Erdkunde zu Berlin. VIII und 250 S. mit 6 Fotos und 25 Karten und Diagrammen (zur Zeit vergriffen).

Band 34: Voll, D. 1983: Von der Wohnlaube zum Hochhaus. Eine geographische Untersuchung über die Entstehung und die Struktur des Märkischen Viertels in Ber lin (West) bis 1976. VII und 237 S. mit 76 Abbildungen, broschiert, DM 32,-.

Band 35: El Mangouri, H.A. 1983: The mechanization of Agriculture as a Factor Influencing Population Mobility in the Developing Countries: Experiences in the Democratic Republic of the Sudan (Auswirkungen der Mechanisierung der Landwirtschaft auf die Bevölkerungsmobilität in Entwicklungsländern: Fallbeispiel - Die Republik Sudan). VI und 288 S. mit 8 Abbildungen, 2 Karten und 49 Tabellen, broschiert, DM 34,-.

Band 36: Kluczka, G. (Hrsg.): Aktuelle Probleme der räumlichen Planung. Beiträge der Geographie zu ihrer Lösung. Ca. 150 S. (entfällt).

Band 37: Kühn, G. 1984: Instrumentelle Möglichkeiten des Staates zur Steuerung der Raumentwicklung - dargestellt am Beispiel des Bundeslandes Hessen. XIV und 250 Seiten mit zahlreichen Abbildungen, Karten und Tabellen, broschiert, DM 36,-.

Band 38: Hinz, H.-M. 1985: Sozio-ökonomische Bedingungen und Auswirkungen sowie Raumprobleme des amerikanischen Tourismus unter besonderer Berücksichtigung Floridas. XII und 344 S., broschiert, DM 48,-.

Band 39: Schwedler, H.-U. 1985: Arbeitsmigration und urbaner Wandel. Eine Studie über Arbeitskräftewanderung und räumliche Segregation in orientalischen Städten am Beispiel Kuwaits. VIII und 234 S. mit 54 Abbildungen, broschiert, DM 38,-.

Band 40: Stagl, R. 1986: Auswirkungen der Offenlegungspflicht der plutoniumverarbeitenden Anlage Rocky Flats auf Wahrnehmung und Bodenmarkt im Raum Denver/Boulder (Colorado, USA). XVI und 259 S., broschiert, DM 45,-.

Band 41: Röhl, D. 1987: Die Relevanz und Bewertung von Geofaktoren in der räumlichen Planung mit Beispielen von den Entwicklungsmaßnahmen im Unterelberaum. XIII und 376 S. mit 33 Abbildungen, 2 Karten und 2 Tabellen, broschiert, DM 58,-.

Band 42: Betz, R. 1988: Wanderungen in peripheren ländlichen Räumen Voraussetzungen, Abläufe und Motive. Dargestellt am Beispiel dreier niedersächsischer Nahbereiche. IX und 137 S. mit 19 Abbildungen, 2 Karten, 5 Übersichten und46 Tabellen, broschiert, DM 38,-.

Band 43: Koutcharian, G. 1989: Der Siedlungsraum der Armenier unter dem Einfluß der historisch-politischen Ereignisse seit dem Berliner Kongreß 1878: Eine politisch-geographische Analyse und Dokumentation. 336 S. mit 9 Karten, broschiert, DM 58,-.

Seit April 1989 wird die Reihe fortgesetzt unter dem Titel:

ABHANDLUNGEN - ANTHROPOGEOGRAPHIE

INSTITUT FÜR GEOGRAPHISCHE WISSENSCHAFTEN, FREIE UNIVERSITÄT BERLIN

Band 44: Kreutzmann, H. 1989: Hunza. Ländliche Entwicklung im Karakorum. XIV und 276 S. mit 44 Abbildungen (5 Beilagen), 24 Tabellen und 16 Fotos, broschiert, DM 58,-.

Band 45: Hartleb, P. 1989: Die Messenische Mani. Eine Studie zum Wandel in der Peripherie Griechenlands. XII und 242 S. mit 52 Abbildungen, 14 Tabellen und 24 Fotos, broschiert, DM 54,-.

Band 46: Müller-Mahn, H.-D. 1989: Die Aulad 'Ali zwischen Stamm und Staat. Entwicklung und sozialer Wandel bei den Beduinen im nordwestlichen Ägypten. XII und 270 S. mit 32 Abbildungen, 7 Tabellen und 16 Fotos, broschiert, DM 56,-.

Band 47: Höppl, G. 1990: Standortmerkmale US-amerikanischer High-Technology-Industrien. Eine intraregionale Untersuchung am Fallbeispiel des Colorado Front Range Corridors. X und 234 S. mit 15 Abbildungen und 39 Tabellen, broschiert, DM 52,-

Band 48: Mortuza, S.A. 1992: Rural-urban migration in Bangladesh - causes and effects. XII und 160 S. mit 41 Abbildungen, 20 Tabellen und 10 Fotos, broschiert, DM 39,-.

Band 49: Walz, G. 1992: Nomaden im Nationalstaat. Zur Integration der Nomaden in Kenia. XV und 230 S. mit 10 Abbildungen, 21 Tabellen und 12 Fotos, broschiert, DM 58,-.

Band 50: Scott, J.W. 1992: The Challenge of the Regional City. Political traditions, the planning process and their roles in metropolitan growth management. XVIII und 250 S. mit 19 Abbildungen und 32 Tabellen und 8 Fotos, broschiert, DM 55,-.

Band 51: Baas. S., 1993: Weidepotential und Tragfähigkeit in Zentralsomalia. Ein integriertes Evaluierungskonzept zur Bestimmung des Nutzungspotentials für Weidegebiete mit mobiler Tierhaltung. XXII und 316 S. mit 35 Abb., 11 Karten, 34 Tab., 16 Fotos und 7 Anlagen, broschiert, DM 68,-.

Band 52: Braun, G.O. (ed.), 1994: Managing and Marketing of Urban Development and Urban life. Proceedings of the IGU-Commission on "Urban Development and Urban life" Berlin, August 15th to 20th, 1994. XII und 687 S. mit 140 Figures and 90 Tables, broschiert, DM 129,-.

Band 53: Holl, F.R., 1994: Der Langkawi-Archipel/Nordwest-Malaysia. Regionalentwicklung eines Peripherraumes unter dem Einfluß des Tourismus. XXI und 200 S. mit 14 Abb., 7 Karten, 14 Tab. und 8 Fotos, broschiert, DM 49,-.

Band 54: Lübben, Ch., 1995: Internationaler Tourismus als Faktor der Regionalentwicklung in Indonesien. Untersucht am Beispiel der Insel Lombok. XIV und 186 S. mit 15 Abb., 11 Karten, 15 Tab. und 7 Fotos, broschiert, DM 49,-.

Band 55: Wu Ning, 1997: Ecological Situation of High-Frigid Rangeland and its Sustainability. A Case Study on the Constraints and Approaches in Pastoral Western Sichuan/China. XXIV u. 297 S., 47 Fig. 32 Tab. und 24 Fotos, broschiert, DM 45,-.

Band 56: Alff, Ch., 1997: Lebens- und Arbeitsbedingungen von Frauen im ländlichen Punjab/ Pakistan. Empirische Fallstudien aus der Division Bahawalpur. 239 S. mit 19 Abb., 15 Karten, 4 Kartenbeilagen, 18 Tab., 10 Übersichten und 8 Fotos, broschiert, DM 50,-.

Band 57: Zimmermann, J., 1997: Kleinproduktion in Pakistan. Die exportorientierte Sportartikel industrie in Sialkot/Pakistan. XIII u. 325 S., 12 Karten, 123 Tab. u. 16 Fotos, broschiert, DM 62,-.

SONDERHEFTE

1. Brosche, K.-U. 1978: Beiträge zum rezenten und vorzeitlichen periglazialen Formenschatz auf der Iberischen Halbinsel. V und 287 S., 19 Tabellen und 13 Abbildungen, broschiert, DM 32,-.

2. Vollmar, R. 1986: Regionalpolitik in den USA. Theoretische Grundlagen und politisch-administrative Praxis. XX und 309 S. mit 68 Abbildungen und 37 Tabellen, broschiert, DM 54,-.

3. Krings, Th. 1991: Agrarwissen bäuerlicher Gruppen in Mali/Westafrika. Standortgerechte Elemente in den Landnutzungssystemen der Senoufo, Bwa, Dogon und Somono. XXVI und 308 S. mit 65 Abbildungen, 27 Tabellen und 28 Fotos, broschiert, DM 78,-.

Schriftleitung: Dr. Jörg Janzen, Institut für Geographische Wissenschaften, Freie Universität Berlin, Grunewaldstr. 35, 12165 Berlin
Tel.: 030 / 838 48 23

Vertrieb durch: Dietrich Reimer Verlag, Unter den Eichen 57, 12203 Berlin
Tel.: 030 / 831 40 81/82