

# Entwicklung und Perspektiven der indischen Außenhandelsstruktur

Michael von Hauff und Nina Veronique Michaelis

## 1 Einleitung

Ein wesentliches Ziel der indischen Wirtschafts- und Außenhandelspolitik ist der Ausbau internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Am 1. April 2000 hat der indische Handels- und Industrieminister Murasolin Maran die Aus- und Einfuhrpolitik (EXIM Policy) für die kommenden fünf Jahre weiter liberalisiert. Für 714 Konsumgüter wurden die Lizenzbestimmungen und das Importkontingent aufgehoben. Gleichzeitig soll durch verschiedene Maßnahmen die Wachstumsrate des Exportwertes (in US\$) um 20% gesteigert werden (Singh, I.N. 2001, S.105). Damit will Indien seinen Außenhandel stärken und so die wirtschaftliche Entwicklung des Landes forcieren. Weiterhin soll der Weltmarktanteil bis 2007 von gegenwärtig 0,67% auf 1% erhöht werden (Bierbrauer 2002, S.259). Während der indische Außenhandel vor Beginn der Liberalisierungspolitik eher eine untergeordnete Bedeutung hatte, erhielt er seit Beginn der 90er-Jahre eine deutlich stärkere Beachtung. Die Stärkung des Außenhandels ist somit zu einem wichtigen Bereich der allgemeinen Wirtschaftspolitik geworden.

Das Paradigma, wonach ein Land durch Außenhandel – in der Terminologie von Adam Smith – mehr Reichtum erwirtschaften kann, gilt in der Volkswirtschaftslehre bis heute als weitgehend unumstritten. Adam Smith hat aus einzelwirtschaftlicher Sicht die Vorteilhaftigkeit von Arbeitsteilung auf die internationale Ebene übertragen: „Bei einem klugen Hausvater ist es eine Regel, niemals etwas im Hause machen zu lassen, was ihn weniger kosten würde, wenn er es kaufte. [...] Was aber in der Handlungsweise einer Familie Klugheit ist, das kann in der eines großen Reiches wohl schwerlich Torheit sein. Wenn uns ein fremdes Land mit einer Ware wohlfeiler versehen kann, als wir sie selbst zu machen imstande sind, so ist es besser, dass wir sie ihm mit einem Teile vom Erzeugnis unseres eigenen Gewerbefleißes, in welchem wir vor dem Auslande etwas voraushaben, abkaufen“ (Smith 1776, zit. nach Baßler/Heinrich/Koch 1999, S.491). Obwohl diese Sichtweise intuitiv plausibel

erscheint, ist dennoch kritisch zu hinterfragen, ob dieses außenwirtschaftliche Paradigma für die Vielfalt aller Länder in gleichem Maße Gültigkeit hat.

Die Binnen- und Außenwirtschaft Indiens weist sehr unterschiedliche Strukturmerkmale auf, die im Kontext der Entwicklung der Außenhandelsstruktur von großer Bedeutung sind. Diese Strukturmerkmale können im Folgenden nur exemplarisch aufgezeigt werden. Generell gilt, dass Indien zu der Ländergruppe mit einer extrem heterogenen bzw. dualistischen Wirtschaftsstruktur gehört. Daraus ergeben sich auch Rückwirkungen auf die Außenwirtschaftsentwicklung und -struktur. Die Wirtschaftsstruktur weist entsprechend der Drei-Sektoren-Hypothese eine relative Konstanz auf. Ein erheblicher Teil der Bevölkerung (mehr als 60%) lebt in ländlichen Regionen und ist in der Landwirtschaft tätig. In diesem Sektor ist die Produktivität nur gering. Der Anteil des sekundären Sektors blieb grundsätzlich hinter den in den Fünfjahresplänen vorgegebenen Zielwerten zurück und weist neben modernen Branchen mit hoher Produktivität auch völlig veraltete Branchen mit geringer Produktivität auf. Aber auch innerhalb der Branchen gibt es große technologische Differenzen. Ein weiteres Merkmal der Wirtschaftsstruktur Indiens ist der extrem hohe Anteil des informellen Sektors von über 90% (vgl. hierzu u.a. Kruse 1997, S.131ff., Kurz 1999, S.41ff.).

Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen Indiens waren lange durch die Dominanz der Importsubstitutionsstrategie, die sich in einer Vielzahl von Importrestriktionen manifestierte, eingeschränkt. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass es zeitliche Phasen mit unterschiedlichen Orientierungen gab. Die Phase der ersten beiden Fünfjahrespläne waren durch die Maxime „Export Permission“ geprägt. Anschließend folgte die Phase von 1961 bis 1991, in der die Importsubstitutionsstrategie dominierte: „Export Promotion and Import Restrictions“. Seit 1991 gilt im Rahmen der Liberalisierungspolitik die Maxime „Towards Open System“ (Singh, I.N. 2001, S.106ff.). Die zu Beginn der 1990er-Jahre eingeleitete Liberalisierungspolitik führte somit erstmals zu einer Öffnung der Grenzen für Ex- und Importe. Dadurch wurde die Außenwirtschaft belebt. Es kann festgehalten werden, dass sich durch die neue Wirtschaftspolitik sowohl die binnen- als auch die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Indien eklatant verändert haben.

In den folgenden Ausführungen geht es zunächst um die Analyse der Stellung Indiens im Welthandel. Anschließend wird aus außenhandelstheoretischer Perspektive der Begründungszusammenhang des Außenhandels für die wirtschaftliche Entwicklung bzw. des Wohlfahrtsgewinns Indiens diskutiert. Schließlich wird die Struktur des Außenhandels Indiens näher betrachtet, um die theoretische Analyse durch die empirischen Erkenntnisse zu prüfen. Abschließend werden dann die wichtigsten Erkenntnisse zusammengeführt.

## **2 Die Stellung Indiens im Welthandel**

Gegenwärtig befindet sich der externe Sektor Indiens, d.h. der Außenhandel und die Kapitaltransaktionen, im Vergleich zu vielen anderen asiatischen Ländern auf einem

relativ geringen Niveau. Der Beitrag des externen Sektors zum Volkseinkommen des Landes ist somit bislang unbedeutend. Die indische Regierung ist jedoch im Rahmen der Handelsliberalisierung und einer exportorientierten Wachstumspolitik darum bemüht, den externen Sektor zu stärken und seine Bedeutung zu erhöhen (Singh, P.N. 2001, S.4). Langfristig soll ihm im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung eine strategische Rolle zukommen. Auffällig ist, dass Indiens Anteil am Welthandel von 1,78% im Jahre 1950 auf 0,53% (bisheriger Tiefstand) im Jahre 1991 sank und in den 90er-Jahren, d.h. dem Jahrzehnt der Liberalisierung, nur geringfügig anstieg. Gleichzeitig ist jedoch festzustellen, dass Indiens Export mit einem Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 6,3% im Jahr 1950 auf 4,2% im Jahr 1970 sank und dann auf 9,9% im Jahr 1995/96 stieg.

**Tabelle 1: Indiens Anteil am Welthandel von 1950 bis 1998 (in %)**

Jahr	Export	Import	Handel
1950	1,85	1,71	1,78
1960	1,03	0,69	1,36
1970	0,64	0,65	0,65
1980	0,42	0,72	0,57
1990	0,52	0,66	0,59
1991	0,50	0,56	0,53
1992	0,53	0,61	0,57
1993	0,58	0,60	0,59
1994	0,60	0,63	0,61
1995	0,60	0,63	0,60
1996	0,64	-	0,62
1997	0,65	-	0,62
1998	0,62	-	0,62

Quelle: Government of India, *Economic Survey*, verschiedene Jahrgänge.

Verglichen mit südost- und ostasiatischen Ländern sowie den USA ist der Anteil Indiens am Welthandel in den 90er-Jahren sehr gering. Weiterhin ist festzustellen, dass Indien in Bezug auf den Welthandelsanteil ebenso wie Indonesien und Thailand eher zu den Stagnationsländern zu zählen ist. Schließlich ist noch zu berücksichtigen, dass Indien 1950 weltweit den 13. Rang unter den Exportnationen einnahm und heute auf Platz 30 zurückgefallen ist.

**Tabelle 2: Indiens Anteil am Welthandel im Vergleich zu ausgewählten süd-ost- und ostasiatischen Ländern und den USA (in %)**

Länder	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Indien	0,57	0,59	0,6	0,62	0,61	0,62
Volksrepublik China (ohne Hongkong)	2,43	2,85	2,93	2,86	3,35	k.A.
Volksrepublik China (mit Hongkong)	3,63	3,57	3,41	3,42	3,45	k.A.
Malaysia	1,26	1,38	1,46	1,48	k.A.	k.A.
Indonesien	0,98	0,94	0,9	0,94	k.A.	k.A.
Singapur	1,98	2,28	2,32	2,37	2,29	k.A.
Thailand	0,98	1,06	1,11	1,05	k.A.	k.A.
USA	12,46	12,08	11,5	11,84	12,63	k.A.
Industrieländer	69,25	68,51	68,08	67,31	66,54	k.A.
Entwicklungsländer	30,73	31,48	31,91	32,68	33,45	k.A.

Quelle: International Financial Statistics, May 1998, S.60.

Die Stellung Indiens im Rahmen des Welthandels lässt sich durch weitere Merkmale verdeutlichen. Hervorzuheben ist beispielsweise die starke Diversifizierung des Exportes. So exportiert Indien über 7.500 unterschiedliche Waren in etwa 109 Länder und importiert von 140 Ländern 6.000 verschiedene Waren. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die indische Handelsbilanz seit der Unabhängigkeit mit Ausnahme der beiden Finanzjahre 1972/73 (Überschuss von 134 Millionen US\$) und 1976/77 (Überschuss von 77 Millionen US\$) immer defizitär war. Seit Mitte der 90er-Jahre ist das Handelsbilanzdefizit überdurchschnittlich von 2.028 Millionen US\$ im Jahr 1994/95, auf 5.663 im Jahr 1996/97 und schließlich auf 7.296 Millionen US\$ im Jahr 1998/99 angestiegen. Weiterhin sind in diesem Zeitraum große Schwankungen der Wachstumsraten sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen festzustellen. In den letzten beiden Jahren wurde auch der indische Außenhandel durch die weltwirtschaftliche Schwäche beeinträchtigt. Das ist ein weiterer Grund dafür, dass die Erwartungen der indischen Regierung nicht eingetreten sind. Dennoch sank im Jahr 2002 das Handelsbilanzdefizit. Weiterhin kann für 2002 festgestellt werden, dass wegen der relativ geringen Importe und der hohen Transfers der im Ausland lebenden Inder in ihr Land von einem positiven Leistungsbilanzsaldo auszugehen ist.

**Tabelle 3: Der Außenhandel Indiens von 1993/94 bis 2003/04 (in Mio. US\$)**

Jahr	Export	Import	Differenz
1993/94	22.238	23.306	-1.068
1994/95	26.223	28.251	-2.028
1995/96	31.831	36.370	-4.539
1996/97	33.470	39.133	-5.663
1997/98	33.980	40.779	-6.799
1998/99	33.437	42.980	-8.543
1999/2000	35.677	46.979	-11.302
2000/01	42.379	51.294	-8.915
2001/02 g	43.611	49.618	-6.007
2002/03 p	46.751	51.107	-4.356
2003/04 p	50.725	56.864	-6.139

Anm.: g = geschätzt; p = Prognose.

Quelle: Government of India, *Economic Survey 2001/02* und *Economic Survey 2002/03*.

Die Entwicklung des indischen Außenhandels hat sich auch regional hinsichtlich der relativen Bedeutung der Handelspartner in den letzten vier Dekaden teilweise erhebliche verlagert. Das gilt sowohl für die Importe als auch für die Exporte. Die wichtigsten Handelspartner lassen sich in fünf Gruppen unterscheiden: OECD, OPEC, Osteuropa, Entwicklungsländer und andere Länder. Auffällig hierbei ist, dass die OECD-Länder für Indien als Handelspartner zwar tendenziell an Bedeutung verloren haben, aber immer noch die wichtigsten Handelspartner darstellen. Auf der Import-Seite hatte der Anteil im Jahr 1980/81 mit 45,7% seinen Tiefpunkt erreicht und stieg danach bis zum Jahre 1997/98 wieder auf 49,9%. Bei den Exporten lässt sich ein ähnliches Phänomen feststellen, indem ebenfalls bis zum Jahre 1980/81 der Anteil auf 46,6% sank und danach bis zum Jahre 1997/98 wieder auf 55,7% anstieg. Auffällig ist weiterhin der relative Anteilsverlust der EU-Länder, wobei auch hier in den 90er-Jahren wieder ein leichter Anstieg des Anteils sowohl für Importe als auch für Exporte zu beobachten ist. Dabei ist Indien durchaus interessiert, insbesondere den Handel mit den EU-Mitgliedsländern auszubauen.

Während Deutschland bei den Importen ein relativ konstantes Niveau aufweist und hier sogar vor Großbritannien liegt, lässt sich bei den Exporten ebenfalls eine stagnierende Entwicklung beobachten. Der Anteil Großbritanniens ist hier höher als der Deutschlands. Vergleicht man schließlich die USA mit Osteuropa, so lassen sich gegenläufige Entwicklungstendenzen erkennen. Während die USA zumindest bei den Exporten einen Anteilsgewinn verzeichnen kann, ist der Anteil Osteuropas sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten deutlich gesunken. So war bis Ende der 80er-Jahre die ehemalige UdSSR ein wichtiger Handelspartner Indiens, der

jedoch seit Beginn der 90er-Jahre stark an Bedeutung verloren hat. Positiv hervorzuheben ist auch der deutliche Anteilsgewinn im Handel mit anderen asiatischen Entwicklungsländern (Kiran 2001, S.98).

**Tabelle 4: Die regionale Veränderung der indischen Handelspartner von 1960/61 bis 1997/98 (Anteil in %)**

	Importe					Exporte				
	1960/61	1970/71	1980/81	1996/97	1997/98	1960/61	1970/71	1980/81	1996/97	1997/98
<b>1. OECD</b>	<b>78,0</b>	<b>63,8</b>	<b>45,7</b>	<b>49,7</b>	<b>49,9</b>	<b>66,1</b>	<b>50,1</b>	<b>46,6</b>	<b>55,6</b>	<b>55,7</b>
(a) EU	37,1	19,6	21,0	25,3	23,0	36,2	18,4	21,6	25,0	25,2
(i) Belgien	1,4	0,7	2,4	5,8	6,0	0,8	1,3	2,2	3,3	3,5
(ii) Frankreich	1,9	1,3	2,2	2,0	1,0	1,4	1,2	2,2	2,2	2,2
(iii) Deutschland	10,9	6,6	5,5	7,2	6,1	3,1	2,1	5,7	5,7	5,5
(iv) Großbritannien	19,4	7,8	5,8	5,5	5,7	26,9	11,1	5,9	6,1	6,0
(b) USA	29,2	27,7	12,9	9,4	8,9	16,0	13,5	11,1	19,6	19,5
(c) Japan	5,4	5,1	6,0	5,6	5,2	5,5	13,3	8,9	6,0	5,5
<b>2. OPEC</b>	<b>4,6</b>	<b>7,7</b>	<b>27,8</b>	<b>26,0</b>	<b>23,1</b>	<b>4,1</b>	<b>6,4</b>	<b>11,1</b>	<b>9,7</b>	<b>10,0</b>
(i) Iran	2,6	5,6	10,7	2,2	1,6	0,8	1,7	1,8	0,6	0,5
(ii) Irak	0,2	0,2	6,0	0,1	0,5	0,5	0,6	1,8	0,0	0,0
(iii) Kuwait	0,0	0,3	2,7	6,1	5,7	0,5	1,0	1,4	0,5	0,5
(iv) Saudi-Arabien	1,3	1,5	4,3	7,1	6,2	0,5	0,9	2,5	1,7	2,0
<b>3. Osteuropa</b>	<b>3,4</b>	<b>13,5</b>	<b>10,3</b>	<b>4,8</b>	<b>2,1</b>	<b>21,0</b>	<b>22,1</b>	<b>3,6</b>	<b>2,9</b>	<b>3,1</b>
(i) Russland	1,4	6,5	8,1	1,6	1,7	4,5	13,7	18,3	2,4	2,6
<b>4. Entwicklungsländer</b>	<b>11,8</b>	<b>14,6</b>	<b>15,7</b>	<b>16,7</b>	<b>21,8</b>	<b>14,8</b>	<b>19,8</b>	<b>19,2</b>	<b>27,1</b>	<b>28,2</b>
(i) Afrika	5,6	10,4	1,6	2,4	3,0	6,3	8,4	5,2	2,9	3,2
(ii) Asien	5,7	3,3	11,4	13,0	13,4	6,9	10,8	13,4	22,9	21,3
(iii) Lateinamerika/Karibik	0,4	1,0	2,5	1,3	5,4	1,6	0,7	0,5	1,3	3,8
<b>5. Andere</b>	<b>2,2</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>2,7</b>	<b>0,7</b>	<b>8,0</b>	<b>2,6</b>	<b>1,0</b>	<b>4,7</b>	<b>3,0</b>
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Government of India, *Economic Survey 2001/02*.

### 3 Theoretische Ansatzpunkte für die Auswirkungen des Außenhandels auf die Wirtschaft Indiens

Wie in den vorangegangenen Abschnitten aufgezeigt, weist Indien eine sehr heterogene bzw. dualistische Wirtschaftsstruktur auf. Auf der einen Seite gibt es einen großen modernen Sektor mit einem hohen Anteil an Dienstleistungen der Informations- und Kommunikationstechnologie. In diesem liegen steigende Skalenerträge vor, und er trägt stark zum relativen Wohlstand bei. Auf der anderen Seite gibt es einen ausgeprägten traditionellen, landwirtschaftlichen Sektor. Auch dieser hat einen hohen Anteil am Bruttoinlandsprodukt. Gleichzeitig ist die Armutsquote in Indien hoch.

Aufbauend auf der Analyse der Wirtschaftsstruktur soll im vorliegenden Abschnitt der Frage nachgegangen werden, ob Indiens Entwicklung durch eine fortschreitende Liberalisierung positiv beeinflusst wird. Dazu werden zunächst die

Wohlfahrtswirkungen der klassischen und der neoklassischen Außenhandelstheorie näher betrachtet. Zusätzlich wird überprüft, ob diese theoretischen Ansätze auf der Grundlage der Wirtschaftsstruktur Indiens geeignet sind, bevor auf neuere Ansätze der endogenen Wachstumstheorie in Verbindung mit der neuen Außenhandelstheorie eingegangen wird.

Die klassische und die neoklassische Außenhandelstheorie kommen zu dem Ergebnis, dass Außenhandel grundsätzlich mit positiven Wohlfahrtseffekten für alle beteiligten Länder verbunden ist. Dieses Ergebnis ist unabhängig davon, ob es sich um entwickelte oder weniger entwickelte Volkswirtschaften handelt. Die klassische Außenhandelstheorie, die auf David Ricardo zurückzuführen ist, und die neoklassische Außenhandelstheorie begründen diese Vorteilhaftigkeit mit komparativen Kostenvorteilen. Komparative Kostenvorteile entstehen bei Ricardo durch unterschiedliche Arbeitsproduktivitäten in verschiedenen Ländern bei der Produktion unterschiedlicher Güter. In der neoklassischen Außenhandelstheorie, die im Wesentlichen auf dem Heckscher-Ohlin-Modell und seinen Erweiterungen aufbaut, kommen diese Kostenvorteile durch die relative Faktorausstattung zustande. Es folgt aus dem Grundmodell, dass Länder, die relativ reichlich mit dem Faktor Arbeit ausgestattet sind, arbeitsintensive Güter exportieren und Länder, die relativ reichlich mit dem Faktor Kapital ausgestattet sind, kapitalintensive Güter exportieren.

Diese Sichtweise greift jedoch in der heutigen Zeit, in der die Bedeutung des Produktionsfaktors Humankapital sowohl in den theoretischen Ansätzen als auch in der praktischen Politikgestaltung zunehmend steigt, zu kurz. Bereits Leontief (1957) erkannte, dass bei der Betrachtung komparativer Vorteile in gelernte und in ungelernete Arbeit unterschieden werden muss. Nach einem in diesem Sinne erweiterten Heckscher-Ohlin-Modell müsste ein Land, das hauptsächlich über hoch qualifizierte Arbeitskräfte verfügt, Produkte ausführen, die von diesen Arbeitskräften hergestellt werden. Ein Land, das hauptsächlich auf unqualifizierte Arbeit zurückgreifen kann, müsste Produkte exportieren, für deren Herstellung hauptsächlich ungelernete Arbeit eingesetzt wird (vgl. z.B. Findlay 1995).

Wie in den vorangegangenen Abschnitten gezeigt, ist die Wirtschafts- und Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte in Indien sehr heterogen. Auf der einen Seite verfügt Indien über einen hohen Anteil an ungelerten Arbeitskräften, die zumeist in der Landwirtschaft tätig sind. Das würde bedeuten, dass Indien durch den Export landwirtschaftlicher Erzeugnisse statische Außenhandelsgewinne erzielen könnte, wenn es sich auf deren Produktion spezialisierte. Dazu wäre es jedoch unabdingbar, dass sowohl die USA als auch die EU ihre Märkte für landwirtschaftliche Erzeugnisse der weniger entwickelten Länder öffnen. Darüber konnte bisher in internationalen Verhandlungen, beispielsweise im Rahmen der WTO, keine Einigung erzielt werden. Auf der anderen Seite ist ein großer Anteil an hoch qualifizierten Arbeitskräften vor allem im Dienstleistungssektor tätig. Auch in diesem Bereich wäre – folgt man dem Heckscher-Ohlin-Modell – Außenhandel nur sinnvoll, wenn im Vergleich mit den Industrienationen ein komparativer Vorteil bestünde. Besteht dieser

nicht, müsste sich Indien auf die Produktion landwirtschaftlicher Güter spezialisieren.

Da der Anteil Indiens am Welthandel in den 1990er-Jahren bei durchschnittlich 0,58% lag (Verma 2001, S.27), obwohl der Anteil an der Weltbevölkerung 16% beträgt (Singh, P.N. 2001, S.3), kann Indien als kleines Land angesehen werden, dessen Einfluss auf die Weltmarktpreise vernachlässigbar ist. Die Veränderung der Terms of Trade bei der Aufnahme von Außenhandelsbeziehungen muss somit nicht in die Betrachtung integriert werden. Trotzdem lässt sich festhalten, dass auf dieser Grundlage keine eindeutigen Aussagen über die Spezialisierung und die entstehenden Wohlfahrtseffekte getroffen werden können. Weiterhin wird vernachlässigt, dass ein Unterschied zwischen statischen und dynamischen Handelsgewinnen existiert. Indien hat durchaus das Potenzial, die Wettbewerbsfähigkeit seines Industrie- und Dienstleistungssektors in den nächsten Jahren zu erhöhen, so dass es hier langfristig zu komparativen Kostenvorteilen kommen könnte.

Durch Ricardos Theorie der komparativen Kosten und das Heckscher-Ohlin-Modell lassen sich Außenhandelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern abbilden, wenn es sich um Länder sehr unterschiedlicher Entwicklungsstufen handelt, die entweder eine unterschiedliche relative Arbeitsproduktivität bei der Produktion zweier Güter aufweisen oder deren Faktorausstattung sich komplementär verhält. Indien kann man aufgrund der im vorangegangenen Abschnitt aufgezeigten heterogenen Wirtschaftsstruktur und der sehr breiten Export- und Importdiversifizierung nicht als ein typisches Entwicklungsland bezeichnen, deshalb erscheinen die Ansätze der klassischen und der neoklassischen Außenhandelstheorie für die Betrachtung der Außenhandelsstruktur dieses Landes ungeeignet.

Des Weiteren zeigen neuere Erkenntnisse der endogenen Wachstumstheorie in Verbindung mit der neuen Außenhandelstheorie nicht nur die Bedeutung von Humankapital, sondern auch von steigenden Skalenerträgen und dynamischen Handelsgewinnen für langfristiges wirtschaftliches Wachstum in weniger entwickelten Volkswirtschaften. Durch die Liberalisierung der Volkswirtschaften kommt es nach diesen Modellen zur Diffusion der fortschrittlicheren Technologie der Industrieländer in Entwicklungsländer, wodurch dynamische Wohlfahrtsgewinne entstehen können. Dabei sind für Entwicklungsländer besonders die Übertragungsmechanismen der Imitation, des Learning by Doing und der ausländischen Direktinvestitionen relevant. Diese Mechanismen wurden bisher vernachlässigt.

Im Folgenden sollen exemplarisch drei Modelle vorgestellt werden, aus denen Aussagen über die Wohlfahrtseffekte des Außenhandels sowie außenwirtschaftspolitische Empfehlungen für Indien abgeleitet werden können. Dabei handelt es sich um das Imitationsmodell von Currie et al. (1999), das Modell von Walz (1997), das die Bedeutung von Direktinvestitionen für langfristiges Wachstum einer weniger entwickelten Volkswirtschaft hervorhebt, und um einen Learning-by-Doing-Ansatz von Xie (1996), der steigende Skalenerträge bei der Produktion von Hochtechnologiegütern unterstellt.



Wie fast alle Imitationsmodelle ist auch das Modell von Currie et al. (1999) auf die Theorie des Produktlebenszyklus von Vernon (1966) zurückzuführen, nach der die Erfindung und anfängliche Produktion neuer Produkte zunächst in Industrieländern stattfindet und dann in Länder mit niedrigeren Löhnen verlagert wird (Long, Wong 1997: 53). Eine weitere Grundlage bilden die endogenen Wachstumsmodelle von Grossman und Helpman (1991a), Segerstrom (1991) sowie Barro und Sala-i-Martin (1995). Currie et al. gehen davon aus, dass es nach einer Phase der Imitation in einem Entwicklungsland zu selbstständiger Innovation kommen kann. Im Gegensatz zu anderen Modellen, die sich ebenfalls mit Technologiediffusion durch Imitation beschäftigen, werden in diesem Zwei-Länder-Modell erstmalig drei Phasen einer möglichen Entwicklung in einem Entwicklungsland untersucht. Während das Entwicklungsland zunächst Produkte aus dem Industrieland imitiert, kommt es im Folgenden zu einer Phase, in der das Entwicklungsland sowohl imitiert als auch in der Lage ist, Innovationen zu generieren. In der dritten und letzten Phase wird nicht mehr imitiert, sondern es finden nur noch Innovationen statt.

Gleichgewichte sind in allen drei Phasen möglich. Sie hängen von dem gegebenen Wissensbestand, den Kosten der Imitation im Vergleich zu denen von Innovationen und dem relativen Bestand an Wissen je Arbeiter ab. Da Indien aufgrund der aufgezeigten Wirtschaftsstruktur in die zweite Entwicklungsphase eingeordnet werden kann, lässt sich aus dem Modell die Vorteilhaftigkeit von F&E-Subventionen ableiten. Des Weiteren sind Investitionen in Humankapital sinnvoll, um den Erfolg von Forschungsanstrengungen zu unterstützen. Diese Maßnahmen würden in beiden betrachteten Ländern zu positiven Wachstums- und Wohlfahrtseffekten führen (Currie et al. 1999, S.66ff.).

Ausländische Direktinvestitionen (FDI) multinationaler Unternehmen (MNU) wurden in der klassischen und der neoklassischen Außenhandelstheorie nicht berücksichtigt. Dies lässt sich zum großen Teil darauf zurückführen, dass die grenzüberschreitenden Investitionstätigkeiten erst in den vergangenen 15 Jahren – im Rahmen des Globalisierungsprozesses – zunehmend an Bedeutung gewonnen haben. Auch in den Modellen der endogenen Wachstumstheorie wurden FDI als Mechanismus der Technologiediffusion von Industrie- in Entwicklungsländer bislang nur in Ansätzen berücksichtigt. Einer der wenigen Ansätze stammt von Walz (1997).

Walz baut seine Überlegungen wiederum auf einem Imitationsmodell von Grossman und Helpman (1991b) auf. Es werden ein entwickeltes und ein weniger entwickeltes Land betrachtet. F&E findet dabei in der entwickelten und die Produktion in der weniger entwickelten Volkswirtschaft statt, da dort die Faktorkosten geringer sind. Damit lohnt es sich für innovierende Unternehmen in Industrieländern, in Entwicklungsländern eine Produktionsstätte zu errichten, da angenommen wird, dass die Faktorpreisunterschiede groß genug sind. Die FDI gehen mit Wissens-Spillovers vom entwickelten zum weniger entwickelten Land einher, wodurch die Effizienz der dortigen Forschungseinrichtungen erhöht wird. Dadurch werden auch eigene Innovationen in dem Land attraktiver. Im Gleichgewicht sind beide Länder aktiv sowohl in der Forschung als auch in der Produktion von Hochtechnologiegütern tätig. Walz kommt zu dem Ergebnis, dass politische Maßnahmen, die den Zufluss

kommt zu dem Ergebnis, dass politische Maßnahmen, die den Zufluss von FDI fördern, den Wachstumsprozess beschleunigen (Walz 1997, S.63ff.).

Somit können aus der Verbindung von endogener Wachstumstheorie mit der Außenhandelstheorie generell positive Wohlfahrtseffekte für Indien durch die Liberalisierung für Kapital- und Handelsflüsse abgeleitet werden. Dabei führen zunächst die Importe von Hochtechnologiegütern und Kapital in dem jeweils betrachteten Entwicklungsland zu technologischen Spillovers. Im Zuge der weiteren Entwicklung wird durch neu entstehende dynamische Kostenvorteile bei der Produktion von Hochtechnologiegütern in dem weniger entwickelten Land auch der Export zum Wachstumsmotor. Wie die Ausfuhrstatistiken Indien belegen, exportiert Indien ein breites Spektrum an Gütern. Dazu zählen nicht nur landwirtschaftliche Produkte, sondern auch Industriegüter. Auch haben die Exporte elektronischer Hard- und Software in den letzten Jahren zugenommen. Insgesamt hat sich die Exportquote nicht signifikant erhöht. Das liegt auch daran, dass die Terms of Trade für Indien beim Handel mit weiter entwickelten Nationen sehr unvorteilhaft sind. Deshalb kann es für Indien sinnvoll sein, den Handel – dabei besonders die Exporte – mit anderen Entwicklungsländern zu fördern (Singh, P.N. 2001, S.14f.)

Dies kann auch theoretisch begründet werden. So kann Xie (1996) in einem Learning-by-Doing-Modell zeigen, dass bei Nichtbestehen internationaler Wissens-Spillovers<sup>1</sup> wirtschaftliche Entwicklung durch zwei Tatsachen positiv beeinflusst werden kann. Zum einen trägt die technologische Lücke zwischen entwickelten und weniger entwickelten Volkswirtschaften dazu bei, zum anderen die Annahme, dass bei der Produktion von Hochtechnologiegütern steigende Skalenerträge auftreten. Diese Annahme ist durchaus realitätsnah, da Forschung und Entwicklung sehr kostenintensiv sind und diese Kosten pro produzierter Einheit bei steigender Produktion sinken. Die für Indien ungünstigen Terms of Trade beim Handel mit Industrienationen führen in diesem Modellrahmen zu negativen Einkommenseffekten. Das hat wiederum zur Folge, dass eine handelsorientierte Entwicklungsstrategie auf diesem Wege nicht zu den gewünschten Ergebnissen führt. Bei Vorliegen steigender Skalenerträge im Hochtechnologiesektor kann somit Handel zwischen Entwicklungsländern sinnvoll sein, um eine Spezialisierung auf Niedrigtechnologiegüter zu verhindern und dynamische Handelsgewinne zu generieren (Xie 1996, S.81ff.).

Zu den vorgestellten Modellen lässt sich zusammenfassend festhalten, dass Indien zur Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt durch Handel die Investitionen in Humankapital, eigene F&E-Aktivitäten und ausländische Direktinvestitionen fördern sollte. Außerdem sollten entgegen der bisherigen Ausrichtung die Handelsbeziehungen zu anderen Entwicklungsländern vertieft werden, um selber dynamische Handelsgewinne im Hochtechnologiesektor ausbauen zu können.

Diesen Abschnitt abschließend müssen zwei Anmerkungen gemacht werden. Zum einen wurde auf eine Modellierung der Finanzmärkte verzichtet, da die hohe

---

<sup>1</sup> Diese Annahme kann als durchaus realistisch erachtet werden, da technologisches Wissen zumeist nicht kostenlos und ohne time lags von einem Land in ein anderes diffundiert.

Volatilität der Geldflüsse eine Gefahr für die Stabilität einer Volkswirtschaft darstellt. Hier ist eine uneingeschränkte Liberalisierung nicht sinnvoll. Zum anderen kann keine Aussage über die Verteilung der durch Liberalisierung entstehenden Wohlfahrtsgewinne gemacht werden. Wie schon bei der klassischen und der neoklassischen Außenhandelstheorie ist es eine politische Frage, wie die Gewinne innerhalb des Landes verteilt werden. Die Liberalisierung des Handels und der Kapitalströme kann durchaus dazu beitragen, dass die in Indien bereits existierende große Einkommenskluft noch verstärkt wird, wenn nicht entsprechende Umverteilungsmaßnahmen ergriffen werden. Dadurch kann die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt negativ beeinflusst werden.

Wie eingangs erwähnt, befindet sich Indien seit 1991 in einem Liberalisierungsprozess, in dem die Grenzen nicht nur für den Handel, sondern auch für ausländische Direktinvestitionen geöffnet werden. Im folgenden Abschnitt soll aufgezeigt werden, wie sich die Struktur des Außenhandels entwickelt hat und welche Rückschlüsse sich – basierend auf den vorgestellten theoretischen Ansätzen – auf zukünftige Entwicklungen und mögliche politische Maßnahmen ziehen lassen.

## **4 Die Struktur des indischen Außenhandels**

Die Struktur des indischen Außenhandels hat sich in den vergangenen vier Dekaden deutlich verändert. Bei den Exporten fällt besonders auf, dass die relative Bedeutung der primären Güter, d.h. der landwirtschaftlichen Produkte, signifikant abgenommen hat. Während 1960/61 der Anteil noch bei 44,2% lag, ist er bis zum Jahre 1997/98 kontinuierlich auf 18,8% gesunken. Dagegen lässt sich in absoluten Zahlen (in US\$) eine deutliche Wertsteigerung feststellen. Während 1960/61 Produkte des primären Sektors im Werte von 596 Mio. US\$ exportiert wurden, hatte der Wertzuwachs 1996/97 mit 6.828 Mio. US\$ seinen Höchststand und sank dann im folgenden Jahr 1997/98 auf 6.375 Mio. US\$. Während nach der Unabhängigkeit Indiens Jute, Tee und Baumwolle die drei wichtigsten Exportgüter waren, die noch mehr als 50% der gesamten Exporteinnahmen betrugten, haben diese Güter heute eher eine untergeordnete Bedeutung.

Besonders auffällig ist der Bedeutungszuwachs von Fertigprodukten. Der Anteil stieg im gleichen Zeitraum von 45,3 auf 76,6%. Dies spiegelt auch den Strukturwandel der indischen Wirtschaft wider. Während der gesamtwirtschaftliche Anteil des sekundären Sektors, d.h. hauptsächlich des Industriesektors, in Indien nicht wesentlich gestiegen ist, hat seine Bedeutung für den Export jedoch stark zugenommen. Dabei gilt jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Bedeutung der einzelnen Produktgruppen sehr unterschiedlich entwickelt hat. Hervorzuheben ist, dass insbesondere die industriellen Produkte stark an Bedeutung zugenommen haben, während beispielsweise der Anteil der Lederprodukte stagniert. Den auffälligsten Bedeutungszuwachs hat jedoch zweifellos der Bereich Kunsthandwerk auszuweisen. Während die Einnahmen aus diesem Sektor 1960/61 noch 23 Mio. US\$ (1,7%) betrugten,

weisen sie 1997/98 ein Volumen von 6.040 Mio. US\$ (17,8%) aus (Singh, I.N. 2001, S.91).

**Tabelle 5: Die Zusammensetzung der Exporte Indiens**

Waren	1960/61		1970/71		1980/81		1996/97		1997/98	
	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %
Landwirtschaftl. und verw. Produkte	596	44,2	644	31,7	2.601	30,6	6.828	20,4	6.375	18,8
(a) Tee	260	19,3	196	9,6	538	6,3	402	1,2	436	1,3
(b) Cashewkerne	40	3,0	76	3,7	177	2,1	363	1,1	372	1,1
(c) Baumwolle	25	1,9	19	0,9	209	2,5	444	1,3	226	0,7
(d) Fisch	10	0,8	40	2,0	274	3,2	1.129	3,4	1.160	3,4
Mineralien	109	8,1	217	10,7	523	6,2	397	2,7	812	2,4
Eisenerz	36	2,6	165	7,6	384	4,5	481	1,4	474	1,4
Hergestellte Waren	610	45,3	1.021	50,3	4.738	55,8	24.938	74,5	26.045	76,6
(a) Gefertigte Kleidungsstücke	2	0,1	39	1,9	696	8,2	3753	11,2	3.776	11,1
(b) Juteprodukte	283	21,0	252	12,4	417	4,9	155	0,5	98	0,3
(c) Lederprodukte	59	4,4	106	5,2	493	5,8	1.580	4,7	1.469	4,3
(d) Handarbeit	23	1,7	90	4,7	1.204	14,2	5.665	16,9	6.040	17,8
(e) Juwelierarbeit	2	0,1	59	2,9	782	9,2	4.753	14,2	5.116	15,1
(f) Chemikalien und verw. Produkte	15	1,1	39	1,9	284	3,3	3.229	9,6	3.632	10,7
(g) Techn. Waren	46	3,4	261	12,9	1.045	12,3	4.910	14,7	4.987	14,8
Andere	31	2,0	149	7,3	624	7,4	807	2,4	748	2,2
Insgesamt	1.346	100,0	2.031	100,0	8.486	100,0	33.470	100,0	33.980	100,0

Quelle: Government of India, *Economic Survey 1998/99, 2001/02*.

Nach der Unabhängigkeit im Jahre 1947 waren die wichtigsten Importgüter Indiens Maschinen aller Art, Öl, Hülsenfrüchte und Mehl, Baumwolle, Autos, chemische Produkte, Medizin, Papier und Stahl. Diese Importprodukte hatten etwa einen Anteil von 70% am gesamten indischen Import. Die ersten beiden Fünfjahrespläne in den 50er-Jahren führten jedoch schon zu einer Veränderung der Zusammensetzung der Importe (Singh, I.N. 2001, S.85). Hierzu trugen die intensiven Bemühungen um einen Ausbau des Industriesektors wesentlich bei. Der Auf- bzw. Ausbau des Industriesektors erforderte zunächst einen verstärkten Import von Maschinenanlagen.

Heute sind dagegen Öl bzw. Ölprodukte die relativ wichtigsten Importgüter. Hier wird die Entwicklung der Handelsbilanz auch ganz wesentlich durch die Entwicklung der Ölpreise determiniert. An zweiter Stelle des Importes befanden sich 1997/98 die nichtelektronischen Maschinen und Apparate. Auch hier ist ein starker absoluter und relativer Bedeutungszuwachs festzustellen. Auf dem dritten Platz der Rangskala befinden sich chemische Produkte. Danach folgt jedoch schon der Import von Perlen und Edelsteinen, die in Indien verarbeitet werden. Daraus wird deutlich, dass dieser Sektor für Indiens Binnenwirtschaft eine relativ große Bedeutung hat und ebenfalls für den Exportsektor wichtig ist.

**Tabelle 6: Die Zusammensetzung der Importe Indiens**

Waren	1960/61		1970/71		1980/81		1996/97		1997/98	
	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %	Mio. US\$	Gesamtanteile in %
Nahrung und Viehzucht zur Herstellung von Nahrungsmitteln	449	19,1	321	14,8	481	3,0	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Getreide	380	16,1	282	13,0	127	0,8	137	0,4	286	0,7
Rohstoffe und Halbfertigprodukte	1.105	47,0	1.176	54,4	12.341	77,8	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
(a) Speiseöle	8	0,4	31	1,4	857	5,4	825	2,1	735	1,8
(b) Petroleumöl und Schmierstoffe	145	6,1	180	8,3	6.656	41,9	10.036	25,6	8.217	20,2
(c) Düngemittel	27	1,1	113	5,3	1.034	6,5	911	2,3	1.010	2,5
(d) Eisen und Stahl	258	11,0	194	9,0	1.078	6,8	1.934	4,9	1.506	3,7
(e) Chemische Produkte und Präparate	82	3,5	90	4,2	453	2,8	2.925	7,5	3.263	8,0
(f) Perlen und Edelsteine	2	0,1	33	1,5	527	3,3	2.925	7,5	3.143	7,7
Anlagegüter	747	31,7	534	24,7	2.416	15,2	8.414	21,5	7.139	17,5
(a) Nicht-elektronische Produkte	426	18,1	341	15,8	1.377	8,7	4.169	10,7	3.960	9,7
(b) Elektronische Produkte	120	5,1	93	4,3	328	2,1	328	0,8	366	0,9
(c) Transport	151	2,2	88	4,1	577	3,8	1.484	3,8	906	2,2
Andere (unklassifiziert)	52	2,2	131	6,1	631	4,0	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
<b>Insgesamt</b>	<b>2.353</b>	<b>100,0</b>	<b>2.162</b>	<b>100,0</b>	<b>15.869</b>	<b>100,0</b>	<b>39.133</b>	<b>100,0</b>	<b>40.779</b>	<b>100,0</b>

Quelle: Government of India, *Economic Survey 1998/99* und *Economic Survey 2001/02*.

Die Entwicklung der Struktur des Export- und Importsektors verdeutlicht, dass es in Indien zu einer starken Strukturveränderung sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen gekommen ist. Besonders auffällig ist die Verlagerung von Gütern des primären Sektors zu den Gütern des sekundären Sektors. Hervorzuheben beim Export ist der relative Bedeutungszuwachs und eine wachsende Diversifizierung industrieller Fertigprodukte einerseits und der relative Bedeutungsverlust landwirtschaftlicher Produkte andererseits. Auf der Importseite ist ein Anstieg von Kapitalgütern und Rohstoffen und ein Rückgang bei Lebensmitteln und Konsumgütern zu verzeichnen (Singh, P.N. 2001, S.8ff.). Insofern ist die Entwicklung der Handelsstruktur Indiens zweifellos positiv zu bewerten.

Die Handelspolitik Indiens, insbesondere die neue Export-Import-Politik (New EXIM Policy 1997-2002) wird diesen Strukturwandel weiterhin fördern und be-

schleunigen. Im Mittelpunkt dieser Politik steht die Fortführung des außenwirtschaftlichen Liberalisierungsprozesses. Ein wichtiger Aspekt dieser Politik ist die Exportförderung besonders von Fertigprodukten bei gleichzeitiger Erleichterung des Importes von Kapitalgütern.

## **5 Fazit**

Die relative Bedeutung des Außenhandels für die wirtschaftliche Entwicklung wurde in Indien lange Zeit vernachlässigt. Ein wesentlicher Grund hierfür war die Dominanz der Importsubstitutionsstrategie, die bis Mitte der 80er-Jahre dominierte. Durch die Verfolgung dieser Strategie erklärt sich auch der relativ geringe Welthandelsanteil Indiens seit Beginn der 60er-Jahre, der bis heute auch nicht wesentlich erhöht werden konnte. In diesem Punkt unterscheidet sich Indien ganz wesentlich von der Volksrepublik China und einigen anderen südost- und ostasiatischen Ländern, die ihren Welthandelsanteil in den vergangenen Jahrzehnten ausbauen konnten.

Ein wesentliches Strukturmerkmal des indischen Außenhandels ist, dass die Handelsbilanz in den letzten vier Dekaden mit Ausnahme von zwei Jahren grundsätzlich defizitär war. Auffällig ist hierbei, dass seit Beginn der Liberalisierung der Außenhandelspolitik Anfang der 90er-Jahre das Außenhandelsdefizit sogar noch zugenommen hat. Weiterhin ist hervorzuheben, dass der Handel Indiens auch regional deutliche Verschiebungen erfahren hat. Dabei hat vor allem die relative Bedeutung Osteuropas unter besonderer Berücksichtigung der ehemaligen UdSSR stark abgenommen hat, während die relative Bedeutung der asiatischen Entwicklungsländer hervorzuheben ist. Den größten absoluten Anteil hat jedoch nach wie vor der Handel mit den OECD-Ländern.

Schließlich ist noch die Struktur bzw. Veränderung der Struktur des Handels, d.h. sowohl der Exporte als auch der Importe, klar erkennbar. Hier gab es eine eindeutige Strukturverlagerung von Gütern des primären Sektors zu den Gütern des sekundären Sektors. Aber auch innerhalb der beiden Sektoren gab es eindeutige intrasektorale Verlagerungen sowohl beim Export als auch beim Import. Es ist zu erwarten, dass in den nächsten Jahren die Bedeutung der Produkte des sekundären Sektors weiter zunehmen und auch der Anteil der Dienstleistungen an den Exporten steigen wird.

Die Liberalisierungsstrategie Indiens sollte fortgeführt werden. Allerdings müssen aus der theoretischen Perspektive einige Aspekte berücksichtigt werden. Aus den in diesem Beitrag vorgestellten endogenen Wachstumsmodellen kann abgeleitet werden, dass sowohl die Öffnung für Ex- als auch für Importe sinnvoll zur Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt sein kann. Die Stärkung von Importen und Direktinvestitionen aus Industrieländern kann durch die Mechanismen der Imitation und des Learning by Doing dazu beitragen, die Technologiediffusion zu unterstützen und Wachstum zu generieren. Dadurch können langfristige komparative Kostenvorteile ausgebaut werden. Dazu ist es notwendig, die Liberalisierungspolitik

durch die Förderung von Humankapitalbildung und von Forschung und Entwicklung zu unterstützen.

Wie aufgezeigt, sind die OECD-Länder nach wie vor die wichtigsten Handelspartner Indiens. Im Hochtechnologiesektor können Importe aus dieser Ländergruppe dazu beitragen, die technologischen Spillovers zu verstärken. Allerdings kann es sinnvoll sein, in Bereichen, in denen steigende Skalenerträge auftreten, die Exporte in Entwicklungsländer gezielt zu fördern. Diese können – auch wenn die relative Bedeutung der asiatischen Entwicklungsländer zugenommen hat – weiter ausgebaut werden. Durch diese Ausweitung könnten nicht nur steigende Skalenerträge in Hochtechnologiesektoren realisiert, sondern auch das chronische Handelsbilanzdefizit Indiens reduziert werden.

Allerdings muss auch berücksichtigt werden, dass die durch Liberalisierung erzielbaren Wohlfahrtserhöhungen nicht automatisch zu einer Reduzierung der Armut führen. Eine ganzheitliche Struktur- oder Entwicklungspolitik Indiens sollte deshalb entstehende Wohlfahrtsgewinne – zumindest teilweise – umverteilen. Eine große Einkommenskluft kann die Stabilität einer Volkswirtschaft gefährden und wirkt deshalb langfristig wohlfahrtsmindernd.

## Literaturverzeichnis:

- Barro, R.J.; Sala-i-Martin, X. (1995), *Economic Growth*, New York u.a.
- Baßler, U.; Heinrich, J.; Koch, W.A.S. (1999), *Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaftslehre*, 15. Auflage, Köln
- Bierbrauer, E. (2002), „Binnen- und außenwirtschaftliche Entwicklung Indiens“, in: Draguhn, W. (Hrsg.), *Indien 2002*, Hamburg 2002, S.247-263
- Currie, D. et al. (1999), „Phases of Imitation and Innovation in a North-South Endogenous Growth Model“, in: *Oxford Economic Papers*, 51, S.60-88
- Findlay, R. (1995), *Factor Proportions, Trade, and Growth*, Cambridge (Mass.)/London
- Government of India, *Economic Survey*, verschiedene Jahrgänge
- Grossman, G.M.; Helpman, E. (1991a), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge (Mass.)/London
- Grossman, G.M.; Helpman, E. (1991b), „Quality Ladders and Product Cycles“, in: *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), S.557-586
- Kiran, U. (2001), „An Analysis of the Direction of India's International Trade: Some Emerging Issues“, in: Singh, J.K. (Hrsg.), *International Trade and Business*, New Delhi, S.96-104
- Kruse, B. (1997), *Beschäftigungsprogramme als Instrument der städtischen Armutsbekämpfung in Indien*, Regensburg
- Kurz, S. (1999), *Soziale Sicherung in Entwicklungsländern*, Regensburg
- Long, N.V.; Wong, K.-y. (1997), „Endogenous Growth and International Trade – A Survey“, in: Jensen, B.S.; Wong, K.-y. (Hrsg.), *Dynamics, Economic Growth, and International Trade*, S.11-74

- Segerstrom, P.S. (1991), „Innovation, Imitation, and Economic Growth“, in: *Journal of Political Economy*, 99 (4), S.807-827
- Singh, P.N. (2001), „India’s International Trade in the Third Millenium“, in: Singh, J.K. (ed.), *International Trade and Business – Emerging Issues and Challenges in the 21<sup>st</sup> Century*, S.3-18
- Singh, I.N. (2001), „India’s International Trade: Growth and Perspective“, in: Singh, J.K. (Hrsg.), *International Trade and Business – Emerging Issues and Challenges in the 21<sup>st</sup> Century*, S.105-111
- Verma, B. (2001), „Problems and Challenges of India’s International Trade During the Post-Reform Period“, in: Singh, J.K. (Hrsg.), *International Trade and Business – Emerging Issues and Challenges in the 21<sup>st</sup> Century*, S.19-130
- Vernon, R. (1996), „International Investment and International Trade in the Product Cycle“, in: *Quarterly Journal of Economics*, 80, S.190-207
- Walz, U. (1997), „Innovation, Foreign Direct Investment and Growth“, in: *Economica*, 64, S.63-79
- Xie, X. (1996), „Tradeable as Engine of Growth“, in: *International Economic Journal*, 10 (3), S.81-103



Manuskriptbearbeitung: Vera Rathje  
Satz und Textgestaltung: Christine Berg

Gesamtherstellung: einfach-digital print edp GmbH, Hamburg

ISSN 1436-1841  
ISBN 3-88910-295-6  
Copyright Institut für Asienkunde  
Hamburg 2003

CIP-Titelaufnahme:

<p><b>Indien 2003. Politik, Wirtschaft, Gesellschaft /</b> hrsg. von Werner Draguhn. – Hamburg : IFA, 2003. – 482 S. ISSN 1436-1841 ISBN 3-88910-295-6</p>
--



VERBUND STIFTUNG  
DEUTSCHES ÜBERSEE-INSTITUT  
Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Das Institut für Asienkunde bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Afrika-Kunde, dem Institut für Iberoamerika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut in Hamburg.

Aufgabe des Instituts für Asienkunde ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Asien. Das Institut für Asienkunde ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des jeweiligen Autors und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Nähere Informationen zu den Publikationen sowie eine Online-Bestellmöglichkeit bietet die Homepage: [www.duei.de/ifa](http://www.duei.de/ifa).

Alle Publikationen des Instituts für Asienkunde werden mit Schlagwörtern und Abstracts versehen und in die kostenfrei recherchierbare Literaturdatenbank des Fachinformationsverbundes Internationale Beziehungen und Länderkunde ([www.duei.de/dok](http://www.duei.de/dok)) eingegeben.

Anfragen zur Asienliteratur richten Sie bitte an die Übersee-Dokumentation (Tel.: 040/42825-598 – Fax: 040/42825-512 – E-Mail: [dok@duei.de](mailto:dok@duei.de)).