



**DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**BEITRÄGE ZUR STRUKTURFORSCHUNG**

**HEFT 180 · 1999**

**Siegfried Schultz und Christian Weise  
unter Mitarbeit von Dieter Schumacher**

**Der deutsche Dienstleistungshandel  
im internationalen Vergleich**

**DUNCKER & HUMBLOT · BERLIN**

Generated for rwecon (Universität Regensburg) at 18.198.140.128 on 2020-02-20 18:45:25

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

# **DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

gegründet 1925 als INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG von Prof. Dr. Ernst Wagemann

Königin-Luise-Straße 5 · D-14195 Berlin (Dahlem)

## **VORSTAND**

Präsident Prof. Dr. Lutz Hoffmann

## **Kollegium der Abteilungsleiter**

Dr. Kurt Hornschild · Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep · Wolfram Schrettl, Ph. D.

Dr. Bernhard Seidel · Dr. Hans-Joachim Ziesing

**Siegfried Schultz und Christian Weise  
unter Mitarbeit von Dieter Schumacher**

**Der deutsche Dienstleistungshandel  
im internationalen Vergleich**



**DUNCKER & HUMBLOT · BERLIN**

Die Deutsche Bibliothek — CIP-Einführungsaufnahme

**Der deutsche Dienstleistungshandel im internationalen Vergleich /**  
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. — Berlin :  
Duncker und Humblot, 1999  
(Beiträge zur Strukturforschung ; H. 180)  
ISBN 3-428-09845-5

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin  
Telefon (0 30) 8 97 89-0 — Telefax (0 30) 8 97 89 200

Schriftleitung: Dr. Hans-Joachim Ziesing

Alle Rechte vorbehalten

© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, D-12165 Berlin

Druck: Druckerei Conrad GmbH, Wachsmuthstr. 12, D-13467 Berlin

Printed in Germany

ISSN 0171-1407

ISBN 3-428-09845-5

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier  
entsprechend ISO 9706 ☺

# Inhaltsverzeichnis

<b>Executive Summary .....</b>	<b>7</b>
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>9</b>
1.1 Begriffsbestimmung und Datenquellen .....	9
1.2 Problemstellung und Untersuchungsgang .....	12
<b>2 Konzepte zur Positionsbestimmung .....</b>	<b>16</b>
<b>3 Deutschlands Position Mitte der neunziger Jahre: Direkter Handel mit Dienstleistungen .....</b>	<b>20</b>
3.1 Exporte .....	22
3.1.1 Alle Bereiche .....	22
3.1.2 Transportleistungen .....	23
3.1.3 Reiseverkehr .....	23
3.1.4 Übrige Dienstleistungen .....	25
3.1.5 Fazit.....	27
3.2 Importe.....	27
3.2.1 Alle Bereiche .....	27
3.2.2 Transportleistungen .....	30
3.2.3 Reiseverkehr .....	30
3.2.4 Übrige Dienstleistungen .....	30
3.2.5 Fazit.....	32
3.3 Saldo.....	32
3.4 Bewertung.....	35
<b>4 Indirekte internationale Verflechtung des deutschen Dienstleistungssektors .....</b>	<b>39</b>
4.1 Analyse der deutschen Dienstleistungsausfuhr mit Hilfe von Input-Output-Tabellen .....	39
4.1.1 Ziel, Untersuchungsansatz und Datenbasis .....	39
4.1.2 Ergebnisse für 1993 .....	40
4.1.2.1 Von der Ausfuhr abhängige Bruttoproduktion .....	40
4.1.2.2 Von der Ausfuhr abhängige Wertschöpfung.....	42
4.1.2.3 Von der Ausfuhr abhängige Beschäftigung .....	42
4.1.2.4 Ergebnisse für einzelne Gütergruppen.....	42
4.1.3 Fazit und Vergleich mit früheren Ergebnissen .....	44
4.1.4 Zur Methodik der Input-Output-Analyse .....	46
4.2 Dienstleistungen und Direktinvestitionen .....	47
4.3 Tertiarisierung des sekundären Sektors vs. Ausweitung des tertiären Sektors.....	56

<b>5 Wandel der Rahmenbedingungen .....</b>	<b>62</b>
5.1 Dienstleistungshandel im WTO-System.....	62
5.1.1 Einführung .....	62
5.1.2 Seeverkehrs-Dienstleistungen .....	64
5.1.3 Basis-Telekom-Dienstleistungen .....	64
5.1.4 Finanz-Dienstleistungen.....	65
5.1.5 Weitere Verhandlungsgegenstände.....	66
5.1.6 Mutmaßliche Implikationen der Liberalisierung des Dienstleistungshandels .....	67
5.1.7 Zusammenfassung und Ausblick .....	70
5.2 Dienstleistungen im Europäischen Binnenmarkt.....	72
<b>6 Bedingungen zum Erhalt systemischer Wettbewerbsfähigkeit.....</b>	<b>79</b>
6.1 Grundelemente des Konzeptes der systemischen Wettbewerbsfähigkeit.....	79
6.2 Systemische Wettbewerbsfähigkeit und der deutsche Dienstleistungssektor.....	81
6.3 Fazit .....	86
<b>7 Schlußfolgerungen .....</b>	<b>89</b>
<b>Literatur .....</b>	<b>93</b>
<b>Anhang 1: Tabellen zum direkten Dienstleistungshandel fünf wichtiger OECD-Länder .....</b>	<b>97</b>
<b>Anhang 2: Tabellen zur Input-Output-Verflechtung in Deutschland.....</b>	<b>139</b>

## Verzeichnis der Abbildungen, Tabellen und Übersichten

Abbildung 1.1:	Klassifizierungsmatrix internationaler Dienstleistungsbeziehungen .....	10
Abbildung 3.1:	Internationaler Waren- und Dienstleistungshandel ausgewählter Industrieländer (G-5), 1990 und 1996, in Mrd. USD .....	21
Abbildung 3.2:	Veränderung der Dienstleistungsexporte der G-5-Länder, 1993-1995, nominal, in % .....	24
Abbildung 3.3:	Dienstleistungsexporte (credit) ausgewählter Industrieländer (G-5), 1996, in Mrd. USD.....	28
Abbildung 3.4:	Veränderung der Dienstleistungsimporte der G-5-Länder, 1993-1995, nominal, in %.....	29
Abbildung 3.5:	Dienstleistungsimporte (debit) ausgewählter Industrieländer (G-5), 1996, in Mrd. USD.....	34
Abbildung 4.1:	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland nach Herkunfts- und Zielbranchen 1995, in Milliarden DM .....	52
Abbildung 6.1:	Determinanten systemischer Wettbewerbsfähigkeit.....	80
Abbildung 6.2:	Selektive Politiken und Sonderfaktoren.....	84
Abbildung 6.3:	Elemente einer systemischen Wettbewerbsfähigkeit zur Förderung des deutschen Dienstleistungsexports .....	87
Abbildung 6.4:	Stufen der Formulierung einer Sektorpolitik zum Aufbau des deutschen Dienstleistungsexports .....	88
Tabelle 3.1:	Anteil der Dienstleistungen am Gesamtexport, in % .....	22
Tabelle 4.1:	Von der Ausfuhr abhängige Produktion und Beschäftigung nach Produktionsbereichen in Deutschland 1993 .....	41
Tabelle 4.2:	Von der Ausfuhr abhängige Beschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland 1980 bis 1993, in Tsd. Erwerbstätigen .....	45
Tabelle 4.3:	Struktur deutscher Direktinvestitionen nach Branchen des deutschen Investors, 1989-1995, in % .....	49
Tabelle 4.4:	Struktur deutscher Direktinvestitionen nach Branchen des Investitionsobjekts im Ausland, 1989-1995, in % .....	50
Tabelle 4.5:	Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor, Branchenstruktur anhand der Bestandswerte 1995 .....	51
Tabelle 4.6:	Mit Dienstleistungen befaßte Erwerbstätige im internationalen Vergleich, in %.....	58

Tabelle 5.1:	Marktbestimmte Dienstleistungen in Europa, Zahl der Unternehmen, 1995.....	74
Tabelle 5.2:	Marktbestimmte Dienstleistungen in Europa, Umsatz, 1995.....	74
Übersicht 1.1:	Beispiele für Hemmnisse im Dienstleistungshandel.....	14
Übersicht 3.1:	Salden der Dienstleistungsexporte und -importe, 1986-1996 .....	35
Übersicht 4.1:	Beispiele für handelspolitische Hemmnisse bei Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich .....	54
Übersicht 6.1:	Schematische Analyse der Ausgangsbedingungen und Charakteristika des deutschen Dienstleistungsexports .....	82
Übersicht 6.2:	Ursachen unzureichender Wettbewerbsfähigkeit im Dienstleistungshandel .....	83

### ***Tabellen in Anhang 1: Direkter Dienstleistungshandel von fünf OECD-Ländern***

Tabelle A.1.1:	Dienstleistungsexporte nach Branchen: Ströme .....	98
Tabelle A.1.2:	Dienstleistungsexporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung .....	103
Tabelle A.1.3:	Dienstleistungsimporte nach Branchen: Ströme .....	108
Tabelle A.1.4:	Dienstleistungsimporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung .....	113
Tabelle A.1.5:	Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo/Export.....	118
Tabelle A.1.6:	Zahl der Länder pro Jahr und Branche, für die die Quelle Daten liefert .....	138

### ***Tabellen in Anhang 2: Input-Output-Verflechtung***

Tabelle A.2.1:	Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Bruttoproduktion nach Produktionsbereichen 1993 .....	140
Tabelle A.2.2:	Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Wertschöpfung nach Produktionsbereichen 1993.....	144
Tabelle A.2.3:	Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Beschäftigung nach Produktionsbereichen 1993 .....	148

## Executive Summary

Zur Beurteilung der deutschen Position im Dienstleistungssektor reicht der Blick auf aggregierte Handelskennziffern nicht aus: Der relativ geringe Anteil der Dienstleistungen in der deutschen Ausfuhr ist lediglich das Spiegelbild eines hohen Anteils von Produkten des verarbeitenden Gewerbes; das steigende Defizit im Dienstleistungshandel Deutschlands wird vom Negativsaldo des Reiseverkehrs bestimmt. Die negative Bilanz bei den Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich schließlich folgt v.a. daraus, daß für den Export oft die Präsenz vor Ort notwendig ist.

Für Stärke und Schwäche Deutschlands als Dienstleistungs-Headquarter hat die Leistungsfähigkeit wichtiger Dienstleistungssparten größere Bedeutung. Nimmt man den Anteil Deutschlands an den Dienstleistungsexporten der hier untersuchten fünf OECD-Länder zum Maßstab (er fiel von 1986 bis 1996 von 17 % auf gut 15 %), sind die deutschen Exporte beim *Reiseverkehr*, bei den *Finanzdienstleistungen* und vor allem bei der Vergabe von *Patenten* und *Lizenzen* sowie bei den *persönlichen und kulturellen Dienstleistungen* gering. Bei den beiden zuletzt genannten Kategorien ist auch der Saldo sehr deutlich defizitär. Bei den Finanzdienstleistungen stehen den geringen Exporten noch geringere Importe gegenüber, so daß sich ein positiver Saldo ergibt. Auf Grundlage der IWF-Handelsdaten sind es vor allem diese drei Kategorien, die Schwächen in der deutschen Einbindung in die internationale Arbeitsteilung zeigen. Die schwankende Performance der *Kommunikationsdienstleistungen* und des *Versicherungsgewerbes* sowie die nur durchschnittlichen Exportmarktanteile der *sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen* sind ebenfalls problematisch.

Die Rolle von Dienstleistungen für die deutsche Ausfuhr wird aber bei Beschränkung auf die unmittelbare Ausfuhr von Dienstleistungen erheblich unterschätzt; weit größer sind jene Dienste, die als Vorleistung in der Warenausfuhr enthalten sind. Insgesamt haben Dienstleistungen nach den hier ausgewerteten Input-Output-Rechnungen an der von der deutschen Ausfuhr erzeugten Wertschöpfung einen Anteil von etwa 40 %; bei der Beschäftigung sind es gut 35 % und bei der Bruttoproduktion gut 30 %. Die Zahl der für die Ausfuhr beschäftigten Dienstleistungserwerbstätigen lag 1993 mit 2,2 Millionen um 650.000 über der Zahl von 1980. 1993 waren dies gut 36 % aller von der Ausfuhr abhängigen Erwerbstätigen. Der größte Anstieg findet sich bei den indirekt für die Warenausfuhr tätigen Dienstleistern. Tatsächlich ist die Bedeutung von Dienstleistungen für die Ausfuhr sogar noch größer, da ein großer und zunehmender Teil der unmittelbar in der Warenproduktion Beschäftigten Dienstleistungsfunktionen hat. Die deutschen Wettbewerbsvorteile im verarbeitenden Gewerbe

liegen bei den technologisch eher anspruchsvollen, humankapitalintensiven Waren, zu deren Produktion und Vermarktung es gerade auch hochentwickelter Dienstleistungen bedarf.

Diese günstige Ausgangslage darf jedoch nicht den Blick auf künftige Probleme verdecken. Die Möglichkeit zum direkten Handel mit Dienstleistungen und zu Investitionen im Ausland hat sich in den letzten Jahren deutlich erhöht. Daraus folgt, daß die Dienstleistungen, die in den deutschen Exportgütern enthalten sind, künftig nicht im gleichen Ausmaß wie heute aus Deutschland kommen müssen und daß sich für den Dienstleistungssektor ein eigenständiges Handlungsfeld eröffnet. Hier zeigen vergleichbare Volkswirtschaften eine bessere Performance, wenn auch eine differenzierte Untersuchung der einschlägigen Dienstleistungskategorien aufgrund der Datenlage derzeit schnell auf Grenzen stößt.

Die politischen Unterstützungsmöglichkeiten bei der Entwicklung eines wettbewerbsfähigen Dienstleistungsexports liegen zum Teil im handelspolitischen Bereich; hier muß die Liberalisierung im Rahmen der WTO und des europäischen Binnenmarktes vorangetrieben werden. Die noch relativ geringe Aufmerksamkeit, die der Dienstleistungssektor in Deutschland in Politik und Gesellschaft findet, äußert sich z.B. in der relativ schlechten statistischen Erfassung des Dienstleistungssektors; sie ist ihrerseits wiederum Ursache mangelnden Bewußtseins von der Bedeutung des tertiären Sektors. Subventionspolitik stützt im Abstieg befindliche Branchen, Regulierungen behindern die Entwicklung international nachgefragter Dienstleistungen, während die jungen Dienstleistungsunternehmen kaum eine schlagkräftige Lobbyarbeit entwickeln können. Gleichzeitig stehen die Ausgaben für die Entwicklung des Humankapitals unter starkem Druck, und die Effizienzsteigerung im öffentlichen Bildungs- und Ausbildungswesen geht nur schleppend voran. Hier böten sich für die Politik eine Vielzahl von Ansatzpunkten zur Unterstützung aufstrebender Dienstleistungsbranchen. Von öffentlichen Stellen (kostendeckend) erbrachte Informationen über Auslandsmärkte und Bürgschaften zur Überwindung der Kapitalschwäche vieler Jungunternehmen wären weitere Schritte.

Die in den Warenexporten inkorporierten Dienstleistungen belegen, daß Deutschland in bezug auf Dienstleistungen kein Entwicklungsland ist. Die deutsche Volkswirtschaft ist aber gezwungen, im ständigen Strukturwandel gerade in den besonders wertschöpfungsintensiven Bereichen zu reüssieren, um die hohen Produktionskosten - notwendige Folge des hohen Produktivitätsniveaus - dauerhaft finanzieren zu können. Deshalb sind Konsolidierung und weiterer Ausbau der deutschen Position bei den modernen Dienstleistungen eine wichtige wirtschaftspolitische Aufgabe.

# 1 Einleitung

## 1.1 Begriffsbestimmung und Datenquellen

In der ökonomischen Literatur als "tertiärer Bereich" insgesamt nur residual bestimmt und unklar definiert, ist der Dienstleistungssektor auch nicht randscharf unterteilt. Dies gilt um so mehr für international gehandelte Dienste. Hier wird als zentrales Kriterium zur Klassifizierung von Dienstleistungen der für die jeweilige Transaktion charakteristische räumliche Abstand des Dienstleistungsproduzenten zu anderen Wirtschaftseinheiten zugrunde gelegt, die die betreffende Leistung weiterverwenden oder verbrauchen (Abbildung 1.1).<sup>1</sup> In der Vergangenheit fanden bei Dienstleistungen typischerweise Erzeugung und Inanspruchnahme der Leistung *uno actu* statt (mangelnde oder zumindest eingeschränkte Lagerfähigkeit) und erforderten insofern Kundennähe; damit setzte der Handel mit ihnen im allgemeinen den direkten Kontakt von Anbieter und Verbraucher voraus.

Im klassischen Fall internationaler Dienstleistungstransaktionen kommt der Verbraucher an den Ort der Erzeugung (Beispiel: Tourismus) oder die notwendigen Produktionsfaktoren bewegen sich zum Ort des Verbrauchs (Beispiel: Bankdienst). In der Praxis ist die Kombination "Kunde immobil, Faktoren mobil" die typische Konstellation, bei der die Produktionsfaktoren grenzüberschreitend wandern, um räumliche Nähe zum Abnehmer herzustellen (Fall B). So wären ohne (temporäre) Arbeitsmigration einige Dienstleistungsformen überhaupt nicht zu erbringen bzw. Auslandsfilialen, die für einige grenzüberschreitend erbrachte Dienstleistungen in den letzten 10 bis 15 Jahren die treibende Kraft zur Internationalisierung von Dienstleistungen waren, ohne diese Bewegung gar nicht erst arbeitsfähig geworden. Denn Waren und Dienste unterscheiden sich in ihrem Verhältnis von Direktinvestitionen zu internationalem Handel. Während für Waren im Regelfall eine Substitutionsbeziehung gilt, überwiegt für verschiedene Angebotsformen bei Dienstleistungen Komplementarität, d.h. in vielen Fällen können sich Dienstleister im Wettbewerb auf einem Auslandsmarkt nur behaupten, wenn sie es schaffen, einen Strom grenzüberschreitender Informationen mit dem Einsatz von Experten und Kapital im Rahmen einer kommerziellen Präsenz zu kombinieren - also Direktinvestitionen im Ausland bzw. ausländische Direktinvestitionen.

---

<sup>1</sup> Das Office of Technology Assessment (US-Congress) bevorzugt eine Trennung nach dem technologischen Gehalt: Neben "tertiären Diensten" (z.B. Schiffahrt, Reisen, Leasing, Franchising, persönlichen Dienstleistungen) gilt das Hauptinteresse dort den wissensbasierten Dienstleistungen (z.B. Versicherung, freie Berufe, bestimmte Bankfunktionen, Informationstechnologie-intensive Dienstleistungen, Werbung, Gesundheitsdienste).- Zu weiteren konzeptionellen Ansätzen vgl. Schultz 1988.

Abbildung 1.1

### Klassifizierungsmatrix internationaler Dienstleistungsbeziehungen

		Intermediäre Nachfrage, Endverbrauch	
		mobil	ortsfest
Produktionsfaktoren	mobil	A Geschäftsreiseverkehr; private internationale Ferngespräche; ungebundene Dienste ("footloose services" <sup>1)</sup> )	B Arbeitsmigration (temporär); Radio- u. Fernsehberichterstattung vor Ort; Gebäudeunterhaltung; Direktinvestitionen (zur Erbringung von Service-Leistungen)
	ortsfest	 Gesundheits-Dienstleistungen; Unterhaltung (Theater, Oper, Film); Tourismus; Reparaturleistungen	Beratung; Architekten- und ingenieurtechnische Leistungen; Software-Anwendung; in Gütern inkorporierte Dienstleistungen
Produktionsfaktoren	ortsfest	 C	Radio und Fernsehen (stationär); Telefon, Telefax, e-mail; grenzüberschreitender Datentransfer

Anmerkung: Nicht alle Dienstleistungstransaktionen lassen sich eindeutig zuordnen. So paßt z.B. Luftverkehr zu verschiedenen Matrixzellen, je nachdem welche Verkehrsrechte der Transporteur hat: Ein Auslandstourist macht einen Inlandsflug mit einer Gesellschaft des Gastlandes (Fall C), ein Gebietsansässiger fliegt im Inland mit einer ausländischen Gesellschaft (Fall B) oder ein Ausländer ebenso im Inland, aber mit einer ausländischen Gesellschaft, die nicht in seinem Heimatland domiziliert (leistungsbilanzirrelevante Durchfahrt).

1) z.B. Benutzung eines Hotels im Ausland, das einem Eigentümer in einem Drittland gehört.

Quellen: Modifiziert und erweitert auf der Grundlage von Sampson/ Snape (1985), Stern/ Hoekman (1987), Lanvin (1987), UNCTAD/ World Bank (1994).

DIW 98

Bei örtlich mobiler Nachfrage ist zu differenzieren, ob die für die zur Erbringung der Leistung notwendigen Produktionsfaktoren ebenfalls ortsungebunden (Fall A) oder ortsfest (Fall C) sind. Die eigentliche Dynamik des Dienstleistungssektors entfaltet sich bei jenen Transaktionen, die zwar ursprünglich sowohl auf der Angebots- wie der Nachfrageseite ortsfest waren (Feld D), aber im Zuge wirtschaftlicher Entwicklung, technischen Fortschritts und Aufteilung der Gesamtleistung in Komponenten zunehmend die räumliche Fixierung überwunden haben

(im Bild: Vorstoß in die hellgrau unterlegte Zone). Sie zeichnen sich durch einen relativ hohen Informationsgehalt aus (z.B. Beratung, Entwürfe, medizinische Diagnose).

Wenngleich sich die datenmäßige Abdeckung und Vergleichbarkeit von Handelsdaten im Bereich Dienstleistungen in den letzten Jahren deutlich verbessert hat, gibt es in einigen Bereichen noch kräftige Verzerrungen. Dies kann die folgenden Ursachen haben: (1) Noch nicht alle Länder berichten in allen Kategorien. (2) Einige Transaktionen werden noch nicht vollständig registriert (z.B. unzureichende Erfassung von Handelshäusern; Probleme bei elektronisch übermittelten Dienstleistungen, insbesondere zwischen der Mutter- und der Tochtergesellschaft). (3) Der statistische Ausweis findet manchmal auf Brutto- statt auf Nettobasis statt (zum Teil Folge von Kompensationsabkommen wie etwa beim Schienenverkehr oder bei Kommunikations-Dienstleistungen oder auch bei Versicherungsleistungen, bei denen Prämien mit Ansprüchen verrechnet werden). Darüber hinaus gibt es Unschärfen z.B. bei der Anpassung der Angaben von Nicht-Mitgliedern des Internationalen Währungsfonds (IWF) und durch die unsaubere Behandlung von Faktoreinkommen. Abgesehen von Verzerrungen aufgrund - definitionsgemäß eigentlich unzulässiger - Verbuchung von Faktoreinkommen als Dienstleistungserlöse, laufen die anderen genannten Störfaktoren auf eine *Unterschätzung* der international gehandelten Dienstleistungen hinaus.

Die Basisquelle für empirisch ausgerichtete Untersuchungen des Dienstleistungshandels ist die Zahlungsbilanzstatistik. Mit der jüngsten Ausgabe des Handbuchs des IWF zur Zahlungsbilanz (IMF 1993) liegt erstmals ein einheitlicher Referenzrahmen zur Berichterstattung vor. Die wichtigste Vereinheitlichung bezieht sich darauf, bei den Posten der laufenden Rechnung die zuvor mit "Nicht-Waren" bzw. als "unsichtbar" umschriebenen internationalen Dienstleistungstransaktionen durch eine präzisere Abgrenzung und detailliertere Zahlenangaben aus ihrer Behandlung als Residuum zu lösen. Dieses Berichtsschema wird von den Mitgliedsländer des IWF verabredungsgemäß seit 1994 schrittweise eingeführt, ist aber noch nicht konsequent verwirklicht.

Sowohl die Ursprungsdaten der Berichtsländer, als auch die Zahlentableaus der handelspolitisch wichtigen internationalen Organisationen sind nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar. So stellt die OECD in ihrer Berichterstattung die öffentlichen Leistungen stark heraus, während im GATT/WTO-System dieser Kategorie durch die Konzentration auf "kommerzielle Dienstleistungen" geringer Stellenwert gegeben wird. Zudem sind die Untergruppen der "privaten Dienstleistungen" bei der OECD bislang je nach Land individuell unterteilt - ein Stolperstein für jeden internationalen Vergleich. Aber die WTO - hier sind im übrigen die Da-

ten aktueller - dokumentiert die (einheitlich abgegrenzten) Angaben zu den meisten Dienstleistungssparten nur aggregiert. Mit Blick auf die dort angebotene Detaillierung wurde in der vorliegenden Untersuchung auf die Branchendetails der IWF-Magnetbänder zurückgegriffen. Allerdings erwies sich dabei die Berichterstattung nicht durchweg als vollständig (monatliche Ergänzung und Revision), so daß für einige Länder bzw. Branchen am aktuellen Rand noch keine voll tragfähigen Aussagen für 1995 und 1996 getroffen werden können.

## 1.2 Problemstellung und Untersuchungsgang

Am Anfang einer Positionsbestimmung des deutschen Dienstleistungssektors im internationalen Vergleich muß eine theoretische Auseinandersetzung damit stehen, wie die Leistungsfähigkeit verschiedener Volkswirtschaften zu vergleichen ist und in eine Rangfolge gebracht werden kann (Kapitel 2). Das schnelle Urteil relativer Schwäche des deutschen Dienstleistungssektors dominiert die wirtschaftspolitische Diskussion und scheint auch durch viele einfache Indikatoren leicht belegbar zu sein. Eine genauere Analyse zeigt aber oft ein differenzierteres Bild bzw. macht Ambivalenzen in der Interpretation bestimmter Indikatoren deutlich.

Ausgangspunkt der empirischen Analyse ist sodann der direkte Handel mit Dienstleistungen (Kapitel 3). Wichtigster Motor zur Ausweitung des Handels in den zukunftsträchtigen Sparten ist technischer Fortschritt im Bereich Wissen und Information, wie er sich etwa in leistungsfähigerer Computer-Software niederschlägt; zusätzliche Motivation für mehr Zugriff auf international gehandelte Dienste entsteht, wenn sich Unternehmen und Verbraucher hinderlichen nationalen Regulierungen gegenübersehen, denen sie, flexibel auf technische Alternativen reagierend, durch Inanspruchnahme von Dienstleistungen im Ausland ausweichen. Der zunehmende Einsatz von Computertechnologie in der Telekommunikation hat die Kostenstrukturen in diesem Bereich dramatisch verändert. Auf den Dienstleistungshandel hat sich dieser rasche technologische Wandel - wie auch auf andere Wirtschaftssektoren - nicht nur durch schnellere Abwicklung der Transaktionen, sondern auch durch verstärkte Handelbarkeit insofern ausgewirkt, als Erzeugung und Verbrauch informationsintensiver Teile des Dienstleistungsgeschäfts (Forschung und Entwicklung, Software-Entwicklung, Dateneingabe, Lagerhaltungsmanagement, Qualitätskontrolle, Buchführung, Personalwesen, Marketing, Werbung, Vertrieb und juristische Dienste) in steigendem Maße getrennt werden können.

Die Wirkung technischen Fortschritts via Informationstechnologie auf erhöhte Handelbarkeit erstreckt sich sowohl auf die Einführung neuer Produkte (z.B. Luftfahrt-Reservierungssysteme, Finanzderivate, Medizin-Telediagnose) als auch auf qualitative Verbesserungen existierender Angebote (Primo Braga 1996). Darüber hinaus bieten verstärkte technische Möglichkeiten neue Anreize für Spezialisierung und Auslagerung von Dienstleistungsaktivitäten. Dazu zählen beispielsweise Leistungen, die den Prozeß der Globalisierung durch Bereitstellung von Verbindungen (z.B. physischer Transport oder Kommunikation) sowie durch Hilfe bei der Koordinierung von Produktionsprozessen unterstützen (z.B. "just in time"-Aufstockung von Lagern). Bei günstigem Preis-Leistungs-Verhältnis für Dienste, die als Input für die Erzeugung neuer Güter und Dienste dienen, nährt dies die Nachfrage nach weiteren Dienstleistungen. Unter Nutzung von komparativem Vorteil können sich Unternehmen - produktivitätssteigernd - auf Kerntätigkeiten konzentrieren und die ergänzende Beschaffung erforderlicher Inputs (Güter und Dienste) per "outsourcing" erledigen.

Solche ausgelagerten Bereiche sind für die direkt erfaßten Außenhandelsströme dann irrelevant, wenn das neu entstandene Unternehmen nur an inländische Produzenten liefert und das auslagernde entsprechend den Anteil importierter Inputs nicht ändert. In jedem Fall verweist dies auf die Bedeutung der Vorleistungsverflechtung bei der Bestimmung der internationalen Leistungsfähigkeit des deutschen Dienstleistungssektors. Internationale Verflechtung geschieht im tertiären Sektor aber auch in besonderem Maße über Direktinvestitionen im Ausland. Mit solchen Formen internationaler Arbeitsteilung, die nicht von der Außenhandelsstatistik abgebildet werden, befaßt sich das vierte Kapitel.

Je mehr das ökonomische Potential von direktem und indirektem Dienstleistungshandel ausgeschöpft wird, desto stärker machen sich politische und institutionelle Setzungen, etwa in Form von Marktzugangsbeschränkungen wachstumshemmend bemerkbar. Dies ist der Auslöser für Anstrengungen im außenwirtschaftspolitischen Bereich, derartige Handelsbarrieren in gemeinsamer Aktion zu senken (Kapitel 5). Im Prinzip treffen international gehandelte Dienstleistungen auf die gleichen Hemmnisse wie beim Warenverkehr, nämlich Abgaben, mengenmäßige Beschränkungen und produktsspezifische Standards. Die meisten handelspolitischen Instrumente, die internationalen Dienstleistungshandel beeinträchtigen, ähneln nicht-tarifären Hemmnissen, wie sie im Bereich des Warenhandels Verwendung finden. Unterschiede zeigen sich vor allem bei der Anwendung von Zöllen beim Grenzübergang, die an Wertgrößen anknüpfen: Erstens überqueren Dienstleistungen nationale Grenzen, ohne

von Zollbehörden wahrgenommen zu werden;<sup>2</sup> zweitens ergibt sich der Preis des Produkts - Anknüpfungspunkt für die erhobene Abgabe - bei seiner Erzeugung bzw. bei seinem Verbrauch, d.h. zum Teil erst im Bestimmungsland. Des weiteren greifen Hindernisse bereits bei der Bereitstellung von Diensten, etwa wenn ohne Prüfung im Einzelfall davon ausgegangen wird, daß gebietsfremde Anbieter berufliche Zusatzqualifikationen (vgl. Knapp 1996, S. 58) nachweisen müssen, ehe sie auf dem heimischen Markt zugelassen werden (zu den Formen der Handelshemmisse s. Übersicht 1.1). Handelshemmisen dieser Art wurde im Rahmen der Uruguay-Runde der Kampf angesagt mit der Vorstellung, sie durch gemeinsame Aktion auf multilateraler Ebene wirksam reduzieren zu können.

## Übersicht 1.1

### Beispiele für Hemmisse im Dienstleistungshandel

Beschränkung bei	Marktzutrittsbeschränkungen	Beschränkungen der Inländerbehandlung
- grenzüberschreitender Erbringung	Nutzung ausländischer Dienstleistungsanbieter genehmigungspflichtig oder verboten; Ausschluß von öffentlichen Ausschreibungen	Zulassung bei einem inländischen Berufsverband erforderlich; Ausländer müssen inländische Honorarordnungen anwenden
- Nutzung im Ausland	Verbot der Werbung für Anbieter aus dem Ausland	Steuerliche Diskriminierung von Käufen im Ausland
- kommerzieller Präsenz	Beschränkung des Zugangs auf natürliche Personen oder bestimmte Rechtsformen	Beteiligung von Ausländern an inländischen Firmen zustimmungsbedürftig; steuerliche Diskriminierung; Hinterlegung besonderer Sicherheiten bei Ausländern
- Präsenz natürlicher Personen	Beschränkung der Berufsausübung auf bestimmte Ausbildungsgänge; Staatsangehörigkeitserfordernis	Wohnsitzerfordernis; keine Subventionen an Ausländer

Quelle: RWI 1995, S. 76.

Liberalisierung, die handelspolitische Aktion zur Beseitigung oder zumindest Eindämmung der Wirkung von Handelshemmisen, hat mehrere Ansatzflächen. Es geht nicht nur um die politische Durchsetzbarkeit, sondern auch um die Identifizierung von Ursache-Wirkungs-Ketten. Greift man die oben dargestellte Klassifizierung von internationalen Dienstleistungsbeziehungen auf, lassen sich drei Ebenen unterscheiden, die die wirtschaftspolitische Linie vorgeben, mit der die Reduzierung der Hemmisse verfolgt werden kann: (a) freie Bewegung von Konsumenten, also persönliche Freizügigkeit (Abbildung 1.1, Fall A und C), (b) Zulassung oder Erleichterung von Faktorwanderung (Fall A und B) sowie (c) Unterstützung von Dienstleistungsgeschäften durch Abbau von (Über-)Regulierung (Fall D). Alle diese Ebenen

<sup>2</sup> Die jüngste WTO-Ministerrunde im Mai 1998 brachte noch keine Klarheit darüber, inwieweit Leistungsaustausch über das Internet (z.B. Electronic Commerce) künftig zollfrei bleiben wird.

betreffen nicht nur die multilaterale Liberalisierung im Rahmen der WTO, sie waren und sind vielmehr auch zentrale Aspekte bei der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes.

Die empirischen Analysen des dritten und vierten Kapitels dienen dazu, die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Dienstleistungssektors Mitte der neunziger Jahre differenziert beurteilen zu können. Technischer Fortschritt und handelspolitische Liberalisierung bewirken aber einen ständigen Strukturwandel. Kapitel 6 soll deshalb thematisieren, welche Bedingungen in Deutschland erfüllt sein müssen, um langfristig die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft zu sichern.

Der vorliegende Bericht ist Teil eines Verbundprojekts zur Analyse des "Dienstleistungs-Headquarters Deutschland". Dieses Vorhaben wurde finanziell gefördert innerhalb der Initiative Dienstleistungen für das 21. Jahrhundert des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie. Die umfangreichen statistischen Arbeiten leisteten Gerlinde Höpp-Hoffmann, Christel Kumitz und Hans Joachim Vollrath. Ihnen sei ebenso gedankt wie Heidrun Becker für die Textverarbeitung sowie Sandra Eickmeier und David Rusnok für wertvolle Unterstützungsarbeiten. Das Manuskript wurde im August 1998 abgeschlossen.

## 2 Konzepte zur Positionsbestimmung

Die Position des deutschen Dienstleistungssektors im Wettbewerb mit den wichtigsten OECD-Ländern - und damit auch seine internationale Wettbewerbsfähigkeit - zu bestimmen, ist schon aus datentechnischen Gründen schwierig (vgl. Haid/Preißl 1997). So wird die Dynamik des Dienstleistungssektors von der amtlichen Statistik z.B. deswegen vermutlich weit unterzeichnet, weil nur Betriebe mit mindestens 20 Beschäftigten erfaßt werden. Im Dienstleistungssektor gibt es jedoch in weit stärkerem Maße als im verarbeitenden Gewerbe kleine und kleinste Unternehmen, was sich schon mit dem geringeren Investitionsbedarf erklären läßt. Auch wird der internationale Vergleich nationaler Wirtschaftsstrukturdaten durch stark voneinander abweichende Erfassungs- und Klassifizierungsmethoden erschwert.

Eine weitere Schwierigkeit bei der Beurteilung nationaler Charakteristika ist der Anteil ausländischer Firmen, die im Inlandsmarkt tätig sind und dadurch "nationale" makroökonomische Daten beeinflussen. Eine Eurostat-Studie hat diesen Aspekt für einige EU-Länder untersucht (vgl. Eurostat 1997, Eurostat 1998). Ausländische Unternehmen machten demnach zwar in der Regel weniger als 1 % aller Unternehmen bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen aus. Sie beschäftigten aber bis zu 13 % der Beschäftigten dieses Sektors. In der Regel verursachten die Beschäftigten in ausländischen Unternehmen merklich höhere Personalkosten als die in inländischen Firmen. Dies deutet darauf hin, daß die Unternehmen in ausländischem Besitz sich überproportional in denjenigen Bereichen engagierten, die besonders hohes Humankapital erforderten.

Es ist jedoch nicht nur zu fragen, inwiefern die Datenlage tatsächlich einen Vergleich nationaler Größen zuläßt. Keineswegs selbstverständlich ist es darüber hinaus, welche Sachverhalte bei der Positionsbestimmung überhaupt zu untersuchen sind und welche Interpretationen die ermittelten Ergebnisse erlauben. Diese Probleme sollen hier zunächst abstrakt behandelt werden, um die empirische Analyse der folgenden Kapitel besser einordnen zu können.

Unter "Positionsbestimmung" kann einerseits eine detaillierte Analyse der internationalen Verflechtung des deutschen Dienstleistungssektors verstanden werden. Andererseits kann auch eine Einordnung nach wertenden Kriterien gemeint sein ("besser/schlechter", "leistungsfähig/veraltet" etc.). Eine Positionsbestimmung im zweiten hier angesprochenen Sinne kann nur relativ zu den anderen Volkswirtschaften erfolgen. Es fehlen jedoch klare Maßstäbe dafür, wie unterschiedliche Positionen zu beurteilen sind bzw. wie Wettbewerbsfähigkeit zu messen ist. Internationale Arbeitsteilung ist kein Nullsummenspiel, in dem die Vorteile des

einen zu Lasten des anderen gehen. Anders als Unternehmen konkurrieren Volkswirtschaften nicht miteinander (vgl. z.B. Krugman 1994). Vielmehr führt eine Ausrichtung der wirtschaftlichen Strukturen an den jeweiligen komparativen Vorteilen, also eine Konzentration auf die jeweils relativ starken Produktionsfelder, dazu, daß alle Handelspartner eine Wohlfahrtssteigerung erfahren.

Diese Aussage gilt zumindest für die Volkswirtschaft insgesamt; radikal weitergedacht führt sie zu der Behauptung, daß die Erstellung von - international direkt oder indirekt handelbaren - Dienstleistungen von einer Volkswirtschaft völlig vernachlässigt werden kann (oder sogar: werden sollte), wenn ihre Vorteile in der Produktion von z.B. Agrargütern oder im verarbeitenden Gewerbe liegen und sie die benötigten Dienstleistungen importieren kann. In diesem Extremfall fiele die Positionsbestimmung für den inländischen Dienstleistungssektor zwar leicht. Schwieriger wird sie aber, wenn die Aussagen der Theorie der komparativen Vorteile in der Tendenz auf den Dienstleistungssektor übertragen werden. Eine Rangfolge unterschiedlicher nationaler Dienstleistungsbereiche je nachdem, in welcher einzelnen Sparte Überschüsse oder Defizite erzielt werden, läßt sich nicht ohne weiteres ableiten. Wenn die besonderen Stärken einer Volkswirtschaft z.B. im Versicherungs- oder Transportgewerbe liegen, ist ihr Dienstleistungssektor nicht "besser" oder "schlechter" einzustufen als der eines Landes mit besonderen Vorteilen etwa bei unternehmensbezogenen Beratungsdienstleistungen.

Auch wenn sich also die internationale Stellung z.B. des deutschen Dienstleistungssektors einer eindeutigen Einordnung entzieht, sind dennoch detaillierte Analysen und wertende Aussagen nötig und möglich. Hierzu reicht es jedoch nicht aus, sich lediglich auf einen Indikator zu konzentrieren. In Anlehnung an ein von Trabold (1995) entwickeltes Konzept zur Klassifizierung von Erklärungsansätzen für internationale Wettbewerbsfähigkeit läßt sich die Position des Dienstleistungssektors einer Volkswirtschaft im internationalen Vergleich anhand von drei Fähigkeiten diskutieren:

- die "ability to sell" zeigt den Erfolg heimischer Anbieter auf dem Weltmarkt;
- bei der "ability to attract" wird nach der Attraktivität des heimischen Standortes für auswärtige Investoren gefragt;

- mit der "ability to adjust" wird die Anpassungsgeschwindigkeit an veränderte Marktbedingungen berücksichtigt.<sup>3</sup>

Alle diese Punkte können Hinweise zur Positionsbestimmung geben; Schwächen in der Aussagekraft und Besonderheiten des Dienstleistungssektors sind allerdings zu berücksichtigen. Wie die nähere Auseinandersetzung mit den verschiedenen Ansätzen zeigt, sind sie in deutlich unterschiedlicher Weise zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Dienstleistungssektors geeignet. Sie dienen hier vor allem als Ausgangspunkt zur Strukturierung der Analyse.

Bei der "ability to sell" können vor allem der Saldo der Exporte zu den Importen und der Weltmarktanteil betrachtet werden. Generell ist dabei jedoch u.a. kritisch zu beachten, daß es ein merkantilistischer Fehler wäre, durchweg positive Salden anzustreben; die Leistungsbilanz sollte auf längere Sicht ausgeglichen sein. Hierfür sorgt einerseits ohnehin der Wechselkurs (Aufwertungsdruck bei permanenten Leistungsbilanzüberschüssen wirkt tendenziell bilanzausgleichend). Andererseits dient die Aufstockung der Forderungen an das Ausland - nichts anderes folgt aus permanenten Leistungsbilanzüberschüssen - nicht direkt der Bedürfnisbefriedigung der inländischen Konsumenten. Hinzu kommt, daß Handelsbilanz und Weltmarktanteil stark vom Konjunkturverlauf im In- und Ausland abhängen, also nicht unmittelbare Rückschlüsse auf die Leistungsfähigkeit der einzelnen Branchen zulassen. Beide Größen sollten also über einen längeren Zeitraum hinweg und im Vergleich zu den wichtigsten Handelspartnern analysiert werden, um ein detailliertes Bild relativer Stärken und Schwächen einzelner Sektoren zu erhalten. Dies geschieht in Kapitel 3.

Gerade im Dienstleistungssektor zeigen die Außenhandelsstatistiken aber kein komplettes Bild des Handels. Viele Dienstleistungen sind nach wie vor schlecht über nationale Grenzen hinweg handelbar, oder technischer Wandel und handelspolitische Liberalisierung haben erst vor relativ kurzer Zeit hier den eigenständigen Handel ermöglicht. Zudem sind Dienstleistungen in stärkerem Maße an der Produktion von Waren beteiligt als umgekehrt Waren zur Produktion von Dienstleistungen benötigt werden. Aus beidem folgt, daß für die Dienstleistungen der indirekte Handel, also der Input von Dienstleistungen in exportierte Güter des verarbeitenden Gewerbes, besonders wichtig ist. Diesem Aspekt wird in Kapitel 4 nachgegangen, um

---

<sup>3</sup> Die vierte im Beitrag von Trabold (1995) behandelte Fähigkeit, die "ability to earn", ist bei der Prüfung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft von zentraler Bedeutung, da die Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens ("to earn") als Ziel des Wettbewerbs angesehen wird. In den Kontext einer Positionsbestimmung für den Dienstleistungssektor einer Volkswirtschaft übertragen, lautet dann die Frage, ob dieser Sektor entweder selbst direkt dauerhaft zur Wohlstandsmehrung beiträgt oder ob er zumindest indirekt einen Beitrag leistet. Der Beitrag des Dienstleistungssektors zur "ability to earn" wird deshalb bereits im Rahmen der anderen drei Punkte verschiedentlich angesprochen und hier nicht mehr gesondert behandelt.

ein vollständigeres Bild über den Einfluß des Dienstleistungssektors auf den deutschen Außenhandel zu erhalten. Dies erlaubt eine fundiertere Beurteilung seiner Leistungsfähigkeit.

Die "ability to attract" wird im engeren Sinne zumeist daran gemessen, ob die zufließenden die abfließenden Direktinvestitionen dauerhaft übersteigen; im weiteren Sinne richtet sich der Blick auf die Kapitalbilanz insgesamt. Dann steht dieser Ansatz im Gegensatz zum zuvor behandelten. Es ist saldenmechanisch nicht möglich, gleichzeitig Überschüsse in der Leistungsbilanz und einen Nettokapitalzustrom aufzuweisen. Angesichts des traditionellen Überschusses Deutschlands im gesamten Handel wirkt die deutsche Leistungsfähigkeit gemessen an der "ability to attract" im weiteren Sinne also zwangsläufig schwach. Für den Dienstleistungssektor kommt wegen der bereits erwähnten relativ schlechten Handelbarkeit ein Argument gegen die Verwendung der "ability to attract" im engeren Sinne hinzu. Der Absatz von Dienstleistungen im Ausland erfordert in stärkerem Maße als der Export von Waren die Präsenz vor Ort. Zudem ist auch der Export von Waren oft mit Dienstleistungsinvestitionen im Ausland verbunden (Vertrieb, Reparatur etc.). Das Thema Direktinvestitionen und Dienstleistungen erfordert also vor allem auch eine Untersuchung der Zielbranchen von deutschen Investitionen im Ausland (Abschnitt 4.2). Der Saldo der Direktinvestitionen ist in diesem Bereich genau entgegengesetzt zur traditionellen Standortdebatte zu interpretieren. Relativ geringe Investitionen zur Erbringung von Dienstleistungen im Ausland wären ein Alarmsignal für die Einbindung der deutschen Volkswirtschaft in die internationale Arbeitsteilung.

Für die "ability to adjust" gibt es keine naheliegende Maßgröße. Die Grundfrage ist hier, ob bzw. wie schnell ein Unternehmen, eine Branche oder eine gesamte Volkswirtschaft in der Lage ist, sich auf neue Rahmenbedingungen einzustellen. Diese Änderung des Rahmens kann dabei politisch, ökonomisch oder technologisch bestimmt sein. Weil der Begriff nicht klar definiert ist, kann es hier keine empirische Datenauswertung geben. Bei der Analyse des Dienstleistungssektors bietet die Frage nach der Anpassungsfähigkeit aber verschiedene Anknüpfungspunkte. Zum einen hat sich wie erwähnt die Möglichkeit zu eigenständigem Handel von Dienstleistungen erhöht; zu fragen ist, ob die neuen Möglichkeiten im deutschen Export genutzt werden (vgl. Kapitel 3). Zum anderen stellt sich die Frage nach absehbaren oder bereits erfolgten Änderungen der internationalen Rahmenbedingungen (Kapitel 5). So dann stellt der Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft neue Anforderungen an die deutsche Volkswirtschaft (Kapitel 6).

### **3 Deutschlands Position Mitte der neunziger Jahre: Direkter Handel mit Dienstleistungen**

Der grenzüberschreitende Verkehr mit Dienstleistungen wird im Rahmen der vorliegenden Untersuchung anhand der Daten für die wirtschaftlich wichtigsten Industrieländer dargestellt. Die hier untersuchten fünf umsatzstärksten Export- und Importländer sind die USA, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Japan. Als Datenquelle wird die Zahlungsbilanzstatistik des IWF benutzt; die Einteilung der verschiedenen Dienstleistungsbranchen folgt den vom Fonds benutzten Kategorien (zur Situation der Komponenten der Leistungsbilanz in den fünf Ländern s. Abbildung 3.1).

Der Anteil der Dienstleistungen am deutschen Gesamtexport liegt deutlich unter dem EU-Durchschnitt (vgl. Tabelle 3.1). Er bewegte sich von 1986 bis 1996 zwischen 13 und 15 %, während er z.B. in Frankreich und im Vereinigten Königreich 25 bis 30 % erreichte. Frankreich liegt damit etwa gleichauf mit den USA. Diese Zahl allein scheint ein alarmierendes Bild von der Wettbewerbsschwäche des deutschen Dienstleistungssektors zu zeichnen. Der Anteil der Dienstleistungen am deutschen Export lässt sich jedoch ohne weiteres auf ein beliebig hohes Niveau heben, wenn der Export von Gütern des verarbeitenden Gewerbes zurückgefahren würde. Noch unter dem deutschen Niveau liegt der Anteil der Dienstleistungen am Gesamtexport im Falle Japans. Die vermeintliche Schwäche des jeweiligen Dienstleistungssektors kann durchaus statistischer Ausdruck der besonderen Stärke im verarbeitenden Gewerbe sein. Zumindest erfordert die Beurteilung der deutschen Position im internationalen Dienstleistungshandel eine detailliertere Analyse.

Abbildung 3.1

**Internationaler Waren- und Dienstleistungshandel ausgewählter Industrieländer (G-5), 1990 und 1996**  
- in Mrd. USD -

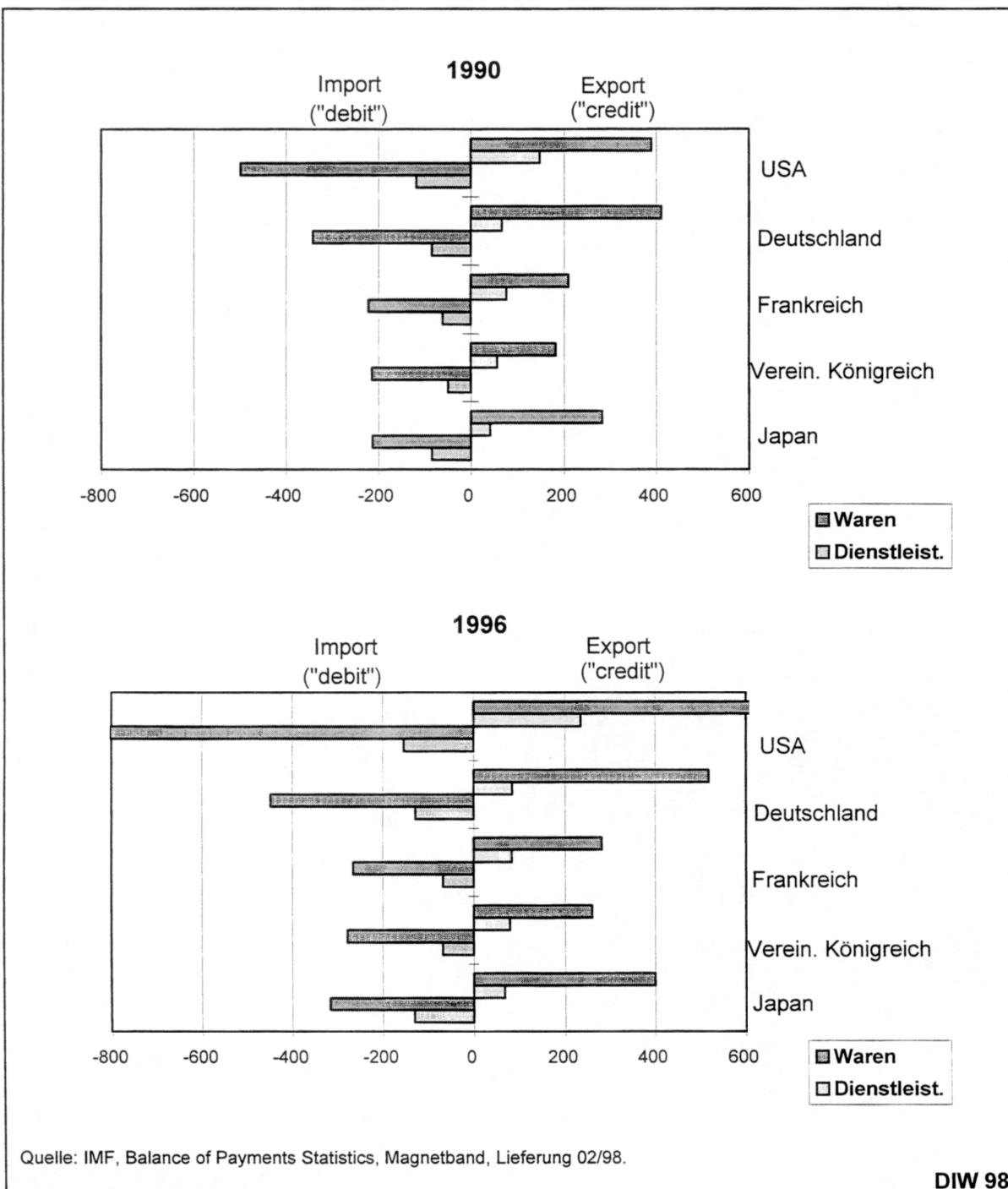


Tabelle 3.1

## Anteil der Dienstleistungen am Gesamtexport, in %

Land / Region	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EU12	21,9	21,9	21,3	21,2	21,9	22,4	22,6	23,4	22,1		
GERMANY	14,0	13,6	13,2	13,2	13,9	14,5	14,6	15,2	14,1	14,3	14,6
FRANCE	26,3	26,1	25,2	25,8	26,8	27,7	28,7	30,3	28,7	26,6	24,5
UNITED KINGDOM	25,8	25,6	25,0	24,1	23,6	22,9	24,6	24,1	23,5	23,1	22,8
JAPAN	10,1	11,4	11,9	12,9	12,8	12,7	12,9	13,1	13,1	13,2	14,5
USA	28,1	28,3	25,8	26,1	27,5	28,2	28,7	28,6	27,7	26,5	26,6
Güter (Mio USD bzw. ECU)											
EU12 (ITIS, 96Ed., MioECU)	773.948	796.221	869.748	992.211	1.038.658	1.062.074	1.115.706	1.125.978	1.249.582		
GERMANY	241.520	291.490	321.990	340.010	410.920	403.370	430.230	382.490	430.270	523.310	520.240
FRANCE	120.533	143.004	161.586	172.186	208.932	209.172	227.442	199.044	224.726	270.400	274.062
UNITED KINGDOM	106.430	129.850	143.080	150.700	181.730	182.580	188.450	182.060	206.460	241.530	259.530
JAPAN	206.420	225.510	260.880	270.990	282.310	308.170	332.560	352.660	385.700	428.720	400.280
USA	223.360	250.210	320.230	362.160	389.310	416.910	440.350	458.730	504.550	577.820	613.580
Dienste (Mio USD bzw. ECU)											
EU12 (ITIS, 96Ed., MioECU)	216.920	223.842	234.900	267.337	290.882	306.772	325.727	343.887	353.629		
GERMANY	39.330	45.830	49.000	51.830	66.570	68.560	73.550	68.430	70.800	87.100	88.810
FRANCE	43.078	50.492	54.523	59.940	76.457	80.100	91.765	86.377	90.390	97.770	88.891
UNITED KINGDOM	37.070	44.600	47.820	47.930	56.230	54.320	61.500	57.910	63.470	72.680	76.710
JAPAN	23.250	28.940	35.370	40.260	41.380	44.840	49.070	53.220	58.300	65.270	67.720
USA	87.110	98.670	111.160	127.720	147.350	163.670	177.140	184.080	193.620	208.550	221.830

Quellen: IMF, BoP, Band 8/97 (Mio US-\$) und European Commission, Eurostat, International Trade in Services EU, 1985-94, 1996 Edition (Mio ECU).

## 3.1 Exporte

### 3.1.1 Alle Bereiche

Die Weltexporte von Dienstleistungen sind im Zeitraum von 1986 bis 1996, in laufenden USD ausgedrückt, auf das Zweieinhalbache angestiegen.<sup>4</sup> Die im einzelnen untersuchten Länder wickelten davon zusammen pro Jahr knapp die Hälfte der Transaktionen ab. Durchweg am umsatzstärksten waren amerikanische Anbieter; im allgemeinen exportierten sie rund doppelt so viel wie - nächstplaziert - französische Firmen. Die weitere, stabile Reihenfolge ist: Deutschland vor Großbritannien und Japan. Über den Gesamten Zeitraum am stärksten zugelegt hat Japan - bei freilich vergleichsweise geringem Ausgangsniveau.<sup>5</sup> Bei hohem Sockel entwickelte sich auch die Dienstleistungsausfuhr der USA überdurchschnittlich; bei den Eu-

<sup>4</sup> Unter "Welt" wird hier die Summe der berichtenden Länder verstanden (vgl. Anhangtabelle A.1.6). Die Gesamtwerte für 1995 und 1996 sind noch nicht vollständig erfaßt. Der Abdeckungsgrad beträgt 89 % (1995) bzw. 68 % (1996), d.h. den vom IWF veröffentlichten Zahlen (Stand: Magnetband vom Februar 1998) liegen die Meldungen von zunächst 134 bzw. 103 Ländern zugrunde (die maximale Zahl der Berichtsländer in einem Jahr der untersuchten Zehnjahresspanne beträgt 151). Die Werte der untersuchten Länder sind am aktuellen Rand unterschiedlich stabil; insbesondere jene für Frankreich verändern sich bei späteren Revisionen zum Teil deutlich. Aufgrund erheblicher Revisionen - vor allem bei "sonstigen Dienstleistungen" - verzichtet die WTO in ihrem Jahresbericht neuerdings darauf, mittelfristige Wachstumsraten auszuweisen.

<sup>5</sup> Die japanischen Angaben werden erst seit 1991 disaggregiert.

ropäern - sie mußten 1993 alle einen Rückschlag hinnehmen - verlief die Entwicklung dem gegenüber schwächer (zur nominalen Export-Entwicklung der G-5-Länder s. Abbildung 3.2).

### **3.1.2 Transportleistungen**

Auf Weltebene vollzog sich die Zunahme an grenzüberschreitenden Transportleistungen ähnlich stürmisch; innerhalb von zehn Jahren hat sich ihr Umfang auf etwa das Zweieinhalbache entwickelt. Die Unternehmen aus den hier untersuchten Ländern ("G-5") hatten daran einen hohen Anteil. Das Gewicht der USA als internationaler Transporteur entsprach hier dem bei den Dienstleistungen insgesamt. In den neunziger Jahren war Japan Nummer zwei bei dem Verkauf international angebotener Transportkapazität; für den Zeitraum davor gibt es keine vergleichbaren Daten. Bei den Europäern lag Frankreich knapp vor Deutschland,<sup>6</sup> Großbritannien am Schluß der Skala.

### **3.1.3 Reiseverkehr**

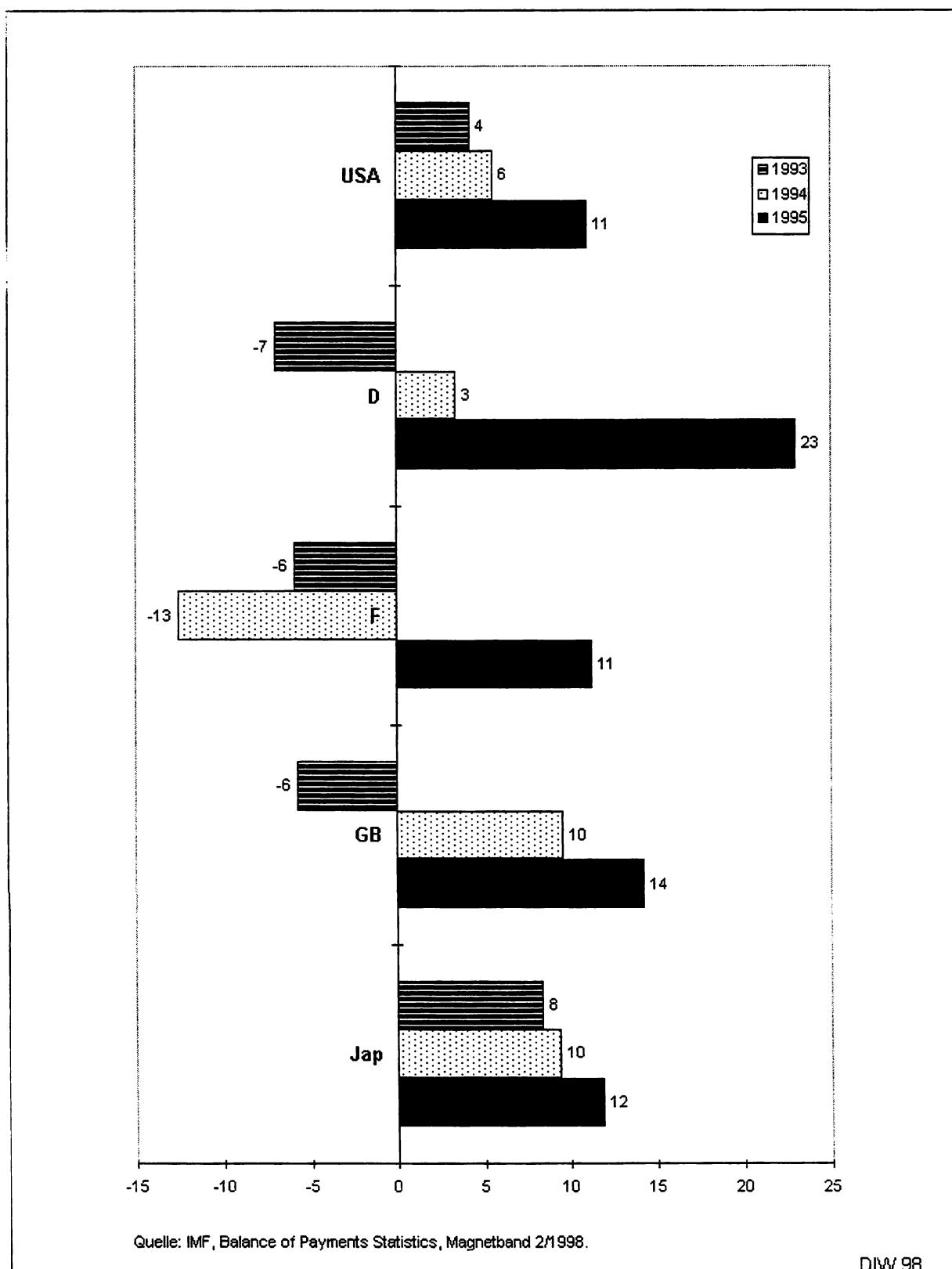
Die Einnahmen aus dem Angebot touristischer Leistungen entwickelten sich in den betrachteten zehn Jahren schwungvoller als die Dienstleistungseinnahmen insgesamt. Die Gruppe der fünf wichtigsten Industrieländer partizipierte daran mit einem Anteil von ca. 40 %; Klima und Exotik lenkten die Masse des Touristenstroms in andere Länder. Unter den hier näher untersuchten Ländern entfiel auf die USA mit mehr als der Hälfte der Löwenanteil der Deviseeinnahmen. An zweiter Stelle folgte Frankreich, mit deutlichem Abstand wechselten sich Großbritannien und Deutschland auf Platz drei und vier ab. Mit nur rund 3 % der Tourismeinnahmen der G-5-Länder ist Japan (während der neunziger Jahre) hier klar das Schlußlicht.

---

<sup>6</sup> Nach Angaben der Bundesbank (Zahlungsbilanzstatistik, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht, Reihe 3) ist die Transportbranche über Jahre hinweg durch starke Exporte gekennzeichnet, die zu steten Überschüssen führten, während nach IWF-Lesart ständig Defizite auftraten. Die Erklärung dürfte in der Bundesbank-Praxis begründet liegen, bei einigen Warenimporten die Lieferleistung deutscher Spediteure im Inland (anders als der IWF) als Export-Dienstleistung zu buchen (vgl. dazu JETRO 1997, S. 11 u. 13).

Abbildung 3.2

Veränderung der Dienstleistungsexporte der G-5 - Länder, 1993-1995  
- nominal, in % -



### 3.1.4 Übrige Dienstleistungen

Die Erlöse in der großen und heterogenen Residualgruppe der "übrigen Dienstleistungen" - es handelt sich dabei um gut 40 % aller Dienstleistungen - nahmen weltweit etwa im Tempo aller international gehandelten Dienste zu. Der Anteil der untersuchten Industrieländer lag bei gut der Hälfte. Die USA halten auch auf diesem Feld Rang eins, anfänglich mit Frankreich und Deutschland auf Platz zwei. Nach den Werten für 1995 und 1996 hätte Deutschland hier zugelegt. Läßt man die öffentlichen Dienstleistungen unberücksichtigt,<sup>7</sup> zeigt sich bei den "übrigen Dienstleistungen" eine stärkere Dynamik.

Die einzelnen Bestandteile der Sammelkategorie "übrige Dienstleistungen" haben sich im Verlauf der letzten zehn Jahre sehr unterschiedlich entwickelt. Erwartungsgemäß am stärksten zugelegt hat der grenzüberschreitende Absatz von Computerdaten, hardware-Beratung, software-Implementation und die Nachrichtenübermittlung. In der genannten Zeitspanne ist der Umsatz bei *computerbezogenen und Informations-Dienstleistungen* förmlich explodiert. Da aber die USA im Detail noch gar nicht berichten und Japan gerade erst mit der Meldung seiner Zahlen begonnen hat, verbietet sich hier eine tiefergehende Analyse. Allein auf die Rangfolge abgestellt, lag der Absatz des britischen Angebots deutlich vor dem deutschen und japanischen; der französische blieb demgegenüber deutlich zurück.

Stürmisch verlief die Entwicklung auch im Bereich sogenannter *persönlicher und kultureller Dienstleistungen* einschließlich *Unterhaltung*. Hier schlagen Honorare, Gagen und sonstige Abgaben für in Zusammenhang mit Fernsehaufzeichnungen, Videobändern und Filmen in Anspruch genommene Dienste zu Buch.<sup>8</sup> Großbritannien zog ab 1993 - vorher gibt es keine vergleichbaren Daten - in dieser Sparte den Löwenanteil der Erlöse unter den G-5 auf sich, gefolgt von den USA und (mit steigender Tendenz) Frankreich. Deutschlands und Japans Erlöse sind in dieser Leistungsgruppe absolut minimal.

Mittleres Wachstum weisen die Branchen *Patent- und Lizenzgebühren* sowie *Finanz-Dienstleistungen* auf. Bei den *Bauleistungen* schränken Lücken im Datenbereich eindeutige Aussagen ein.<sup>9</sup> Im Kreis der berichtenden Länder liegt Deutschland seit 1992 im oberen Be-

---

<sup>7</sup> Soweit sie in einer Gruppe zusammengefaßt und nicht anderen Dienstleistungssparten zugeschrieben wurden.

<sup>8</sup> Auch Positionen wie Eintrittsgelder für Museen und Sportveranstaltungen gehören dazu.

<sup>9</sup> In der Zahlungsbilanzstatistik des IWF finden sich Angaben für Japan seit 1991, für die USA seit 1993; für Großbritannien fehlen die Angaben gänzlich.

Güter, die bei der Durchführung von Bauvorhaben grenzüberschreitend tätiger Unternehmen importiert werden, zählen nach IWF-Regeln zu den erbrachten Dienstleistungen. Im Umfang dieser "inkorporierten Warenlieferungen" ist der Wert des Dienstleistungshandels überhöht.

reich, knapp hinter Japan. Das französische und amerikanische Auslandsgeschäft ist demgegenüber schwächer. Beim Verkauf von *Patenten und Lizenzen* - einer Domäne der Industrieländer - dominieren die USA die Szene, mit zwei Dritteln des Absatzes der G-5. Die Position Deutschlands ist hier eher schwach (ca. 7 % des Absatzes von G-5);<sup>10</sup> nur Frankreich liegt noch darunter. Bei den *Finanz-Dienstleistungen* dominieren seit 1994 die USA mit rund 40 %, gefolgt von Großbritannien.<sup>11</sup> Den dritten Rang besetzte im Durchschnitt der drei letzten Jahre Deutschland (Tendenz: steigend)<sup>12</sup> gemeinsam mit Frankreich (Tendenz: fallend), Japan dümpelte bei etwa 1 %.

Der Bereich international gehandelter *Kommunikations-Dienstleistungen* (Telefon, Telefax, Telex, e-mail, Post- und Kurierdienste) wird zu knapp der Hälfte des Weltabsatzes von den Ländern der G-5 bestritten. Darunter ziehen die USA den größten Erlösanteil auf sich - mit Abstand von Großbritannien und Deutschland gefolgt. Im Weltmarkt für *Versicherungsleistungen* - ebenso zu knapp der Hälfte in den Händen der G-5 - führen britische Unternehmen (zuletzt mit gut einem Drittel der G-5-Umsätze), knapp gefolgt von deutschen Firmen, deren Exporterlöse (nach einem Einbruch 1992) kräftig zugelegt haben. *Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen* - zu gut 40 % von Firmen aus der Gruppe der G-5 erbracht - stammten in den neunziger Jahren überwiegend aus den USA und, mit fallender Tendenz, aus Frankreich. Zunehmend sind hier deutsche Firmen vertreten, die 1996 mit 19 % den zweiten Rang eroberten.

Der Vollständigkeit halber seien auch *öffentliche Dienstleistungen* erwähnt, die - soweit im Einzelfall nicht anderen Dienstleistungssparten zugerechnet - als selbständige Kategorie in der Zahlungsbilanzstatistik geführt werden. Darunter werden die Ausgaben von internationalen Organisationen, diplomatischen Vertretungen und militärischen Einrichtungen im Ausland wie auch Friedenssicherungsmissionen im Rahmen der Vereinten Nationen verstanden.<sup>13</sup> Sie gehören inhaltlich nicht zum Kernbereich des hier zur Diskussion stehenden privaten Dienstleistungshandels; in der Systematik der Zahlungsbilanzpositionen sind sie aber Teil der Dienstleistungen.

---

<sup>10</sup> Die IWF-Methodologie konsequent angewendet, müßte der Kauf von der Nutzung von Patenten getrennt (und dem Kapitalkonto zugeschrieben) werden. Dies geschieht in Deutschland nicht. Vgl. dazu IMF (1997), S. 190. Eine entsprechende Verbuchung würde freilich die Position nicht verbessern.

<sup>11</sup> Großbritannien weist nur Nettoexporte aus.

<sup>12</sup> Die Angaben für Deutschland sind (in unbekanntem Umfang) *unterzeichnet*, weil gezahlte und empfangene Gebühren nur für Banken eindeutig erfaßt sind; die Lage ist unübersichtlich, soweit Unternehmen Transaktionen direkt mit dem Ausland abwickeln.

<sup>13</sup> Bei derartigen Transaktionen werden auch *Güter* (z.B. Büroausstattung, Möbel, Fahrzeuge) einbezogen.

Insgesamt haben sich die Erlöse aus dieser Dienstleistungssparte weltweit über die Jahre nicht nennenswert erhöht. Sie flossen im wesentlichen den Staaten der G-5 zu. Davon kam, mit steigender Tendenz, der überwiegende Teil den USA zugute (1996: zwei Drittel).<sup>14</sup> Der Anteil Deutschlands verringerte sich seit Ende des Besetzungsstatus deutlich und lag zuletzt bei 20 %.

### 3.1.5 Fazit

Deutsche Anbieter sind in fast allen angesprochenen Branchen des Dienstleistungssektors auf dem Weltmarkt präsent. Wenn man die relative Position im Spektrum der anderen wichtigen Industrieländer als Referenzgröße zugrunde legt, ist das Angebot aus Deutschland vergleichsweise schwach im Bereich *persönliche und kulturelle Dienste* sowie *Unterhaltung*, beim Verkauf neuer Ideen im Bereich Technik in Form von *Patenten und Lizenzen* sowie auch bei den *Finanz-Dienstleistungen*. Die meisten deutschen Beiträge in den anderen Leistungssparten (Transport, Reiseverkehr) bewegen sich im Mittelfeld der fünf wirtschaftlich führenden Länder. Relativ stark sind deutsche Unternehmen bei *Bauleistungen* und *Versicherungen* im Ausland positioniert (Abbildung 3.3). Zukunftsträchtige Leistungsfelder sind vor allem *Kommunikation* und einige *unternehmensbezogene Dienstleistungen*.<sup>15</sup> Auf diesen Feldern müssen deutsche Unternehmen ihre Position am internationalen Markt noch festigen.

## 3.2 Importe

### 3.2.1 Alle Bereiche

Seit Mitte der achtziger Jahre hat die Dienstleistungseinfuhr auf rund das Zweieinhalbfache zugenommen. Knapp die Hälfte der weltweit getätigten Dienstleistungseinfuhren entfiel auf die Gruppe der G-5. Vom Gesamtimport dieser Länder entfiel in den neunziger Jahren gut ein Viertel auf die USA, die Bezüge deutscher und japanischer Firmen bzw. Verbraucher lagen knapp darunter (je bei 23 %). Deren Gewicht wird sich weiter erhöhen, sollte sich die bisher kräftige Zunahme fortsetzen. Die Dienstleistungseinfuhr Großbritanniens, Frankreichs und erst recht der USA verlief demgegenüber deutlich moderater (zur nominalen Import-Entwicklung der G-5-Länder s. Abbildung 3.4).

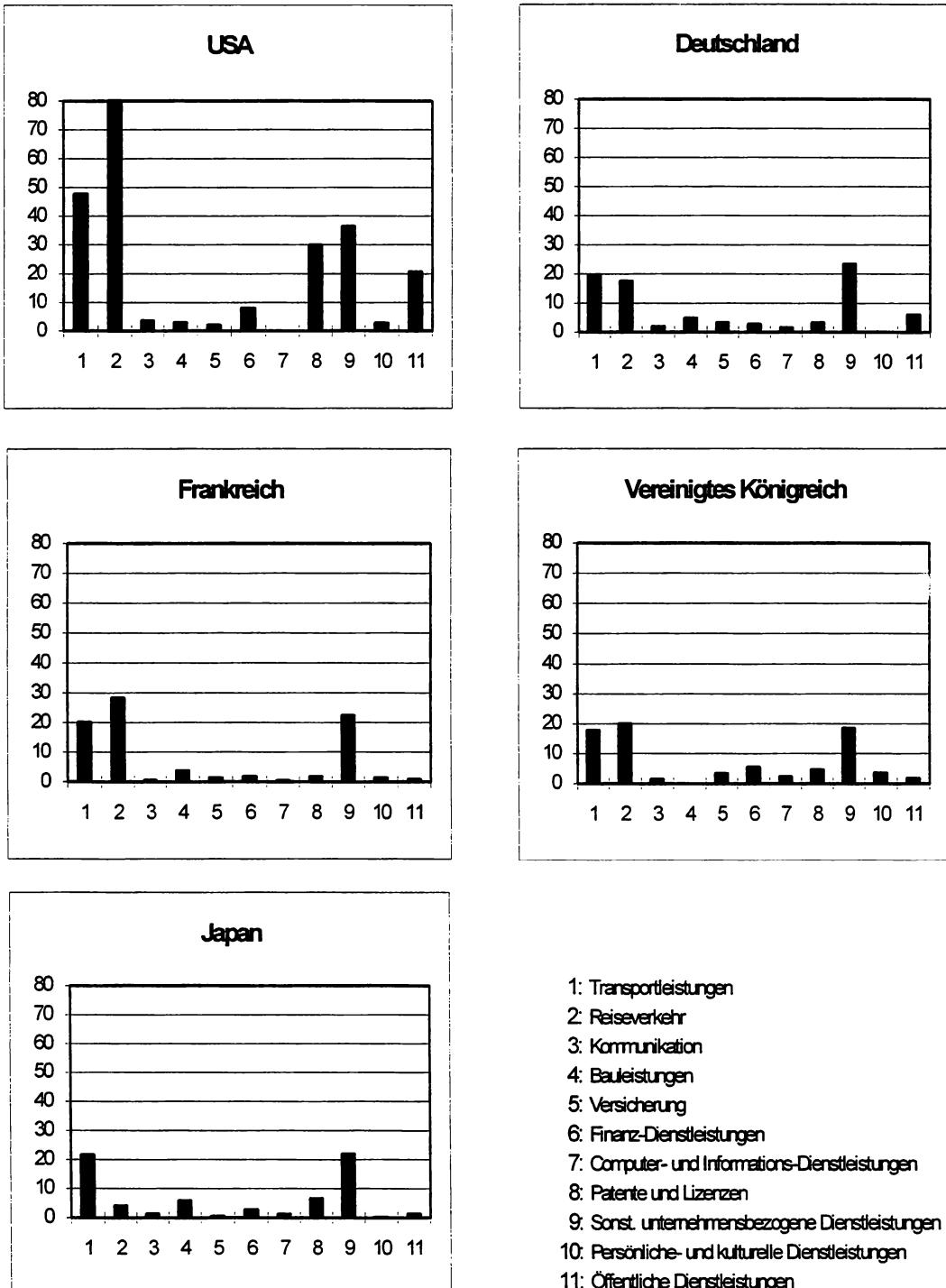
---

<sup>14</sup> Die Differenz in den Zahlenangaben von IWF und OECD einerseits sowie WTO andererseits erklärt sich im wesentlichen daraus, daß Regierungsleistungen von der WTO nicht in die internationalen Dienstleistungstransaktionen einbezogen werden.

<sup>15</sup> Auf die relative Position Deutschlands im Kreis der G-5 bei *Computer- und Informations-Dienstleistungen* in den neunziger Jahren wird hier nicht eingegangen, weil wichtige Vergleichsdaten - die der USA - nicht vorliegen.

Abbildung 3.3

**Dienstleistungsexporte (credit) ausgewählter Industrieländer (G-5), 1996**  
 - in Mrd. USD -

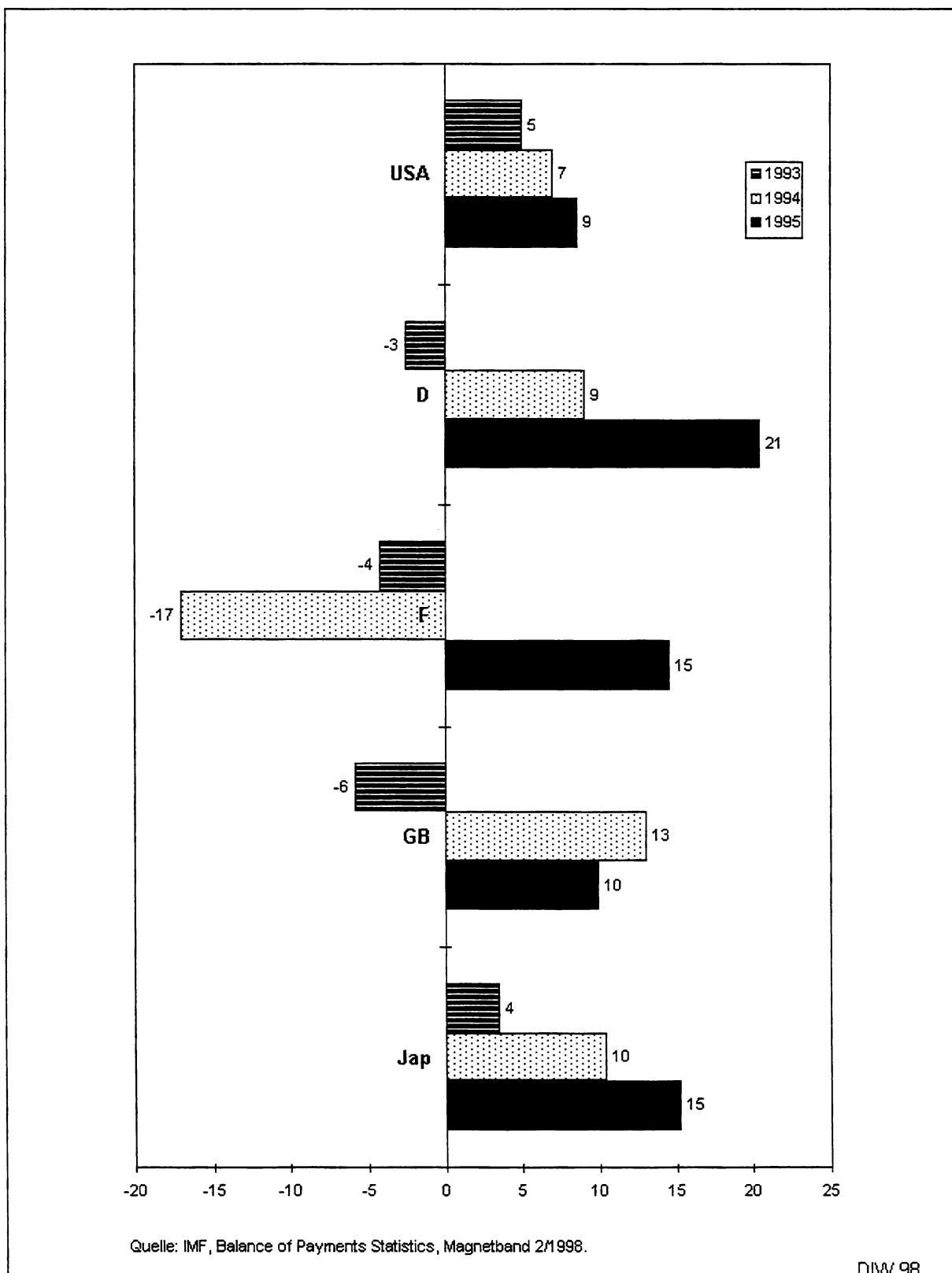


DIW98

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Magnetband, Lieferung 02/98.

Abbildung 3.4

**Veränderung der Dienstleistungsimporte der G-5 - Länder, 1993-1995**  
- nominal, in % -



### **3.2.2 Transportleistungen**

Die weltweit nachgefragte Transportkapazität nahm während der Zehnjahresspanne in etwa dem gleichen Umfang zu wie die nach Dienstleistungen insgesamt, die Zunahme der G-5<sup>16</sup> lag etwas darüber. Auf diese Gruppe entfielen ca. zwei Fünftel der gesamten Transportnachfrage. Davon bezogen die USA ein knappes Drittel, Japan ein Viertel. Deutschland liegt hier (mit etwa 17 %) im Mittelfeld. Die deutsche Importnachfrage wurde in den neunziger Jahren am deutlichsten ausgeweitet.

### **3.2.3 Reiseverkehr**

Die Ausgaben im Rahmen des internationalen Reiseverkehrs<sup>17</sup> expandierten bei den G-5-Staaten besonders kräftig (Steigerung auf das Dreifache); Touristen, Geschäftsreisende und Arbeitspendler aus diesen Ländern bestritten zu gut der Hälfte die weltweit getätigten Ausgaben für Reiseverkehr. Bezogen auf diese Summe, hielten sich die Ausgaben amerikanischer und deutscher Reisender (mit je etwa 28 %) in den neunziger Jahren die Waage. Auf Auslandsbesucher aus Japan entfiel ca. ein Fünftel dieses Betrages. 'Sparsamer' verhielten sich im Ausland reisende Engländer; Franzosen hielten sich bei Auslandsreisen am stärksten zurück.

### **3.2.4 Übrige Dienstleistungen**

Die Ausgaben in der bunt gemischten Sammelgruppe "übrige Dienstleistungen" entwickelten sich auf weltweiter Ebene schwächer als in der Gruppe der G-5 (Vervierfachung in zehn Jahren). Derartige Dienstleistungen wurden zu knapp der Hälfte von den genannten fünf Industrieländern nachgefragt. Davon entfielen auf die USA und Japan je etwa ein Viertel, dicht gefolgt von Deutschland und - mit Abstand - Frankreich und Großbritannien. Beim Kauf dieser Service-Leistungen (deren Bestandteile werden im folgenden aufgeschlüsselt) kann die britische Nachfrage offenbar auf ein gut ausgebautes nationales Angebot zurückgreifen, denn bei Auslandskäufen hielt sie sich besonders zurück.

Ähnlich wie bei den Exporten hat sich die Nachfrage nach den einzelnen Komponenten der grenzüberschreitend angebotenen "übrigen Dienstleistungen" sehr unterschiedlich entwickelt.

---

<sup>16</sup> Der Hinweis auf im Falle Japans erst seit 1991 aufgeschlüsselte Werte gilt hier analog wie bei den Exporten.

<sup>17</sup> Dies sind vor allem Güter und Dienste, die von Gebietsfremden im Inland erworben bzw. beansprucht werden. Die grenzüberschreitende Beförderung ausländischer Reisender durch inländische Unternehmen und von einheimischen Reisenden durch gebietsfremde Unternehmen wird bei den Transportleistungen berücksichtigt; dasselbe gilt für Inlandsdienste von fremden Gesellschaften. Der Inlandstransport von Ausländern durch heimische Gesellschaften zählt hingegen zum Reiseverkehr.

kelt. Am kräftigsten haben sich die international getätigten Käufe bei *computerbezogenen und Informations-Dienstleistungen* sowie in der Kategorie *Persönliche und kulturelle Dienstleistungen* (einschließlich Unterhaltung) ausgeweitet. Bei beiden ist Deutschland unter den Berichtsländern vergleichsweise stark beim Zugriff auf das Auslandsangebot beteiligt.<sup>18</sup> Bei letzteren handelt es sich vor allem um Honorare und Gagen, die in Zusammenhang mit Diensten stehen, die bei Herstellung von Spielfilmen und Videoproduktionen sowie übernommenen Radio- und Fernseh-Programmteilen oder Musikaufnahmen geleistet wurden. Den deutschen Bezügen - sie sind zu gut einem Drittel an den Käufen der G-5 beteiligt - folgen die französischen und britischen erst mit Abstand (neun bzw. zwölf Prozentpunkte). Japans Importe sind hier eher bescheiden; zu vernachlässigen sind derartige Einfuhren für die USA (3 %). Unter den weiteren Dienstleistungssparten haben auch die Importe von *Finanz-Dienstleistungen* rascher als im Durchschnitt expandiert. In diesem Subsektor dominierten in den letzten Jahren (mit steigender Tendenz) die USA und Frankreich (Tendenz: fallend). Die deutschen Importe in diesem Bereich sind minimal.<sup>19</sup>

In der Gruppe der wichtigsten Industrieländer wird der internationale Markt für *Bauleistungen* mehr oder minder von Deutschland und Japan dominiert.<sup>20</sup> *Patente und Lizenzen*<sup>21</sup> aus dem Ausland wurden in den neunziger Jahren - zuvor fehlen dessen Angaben - relativ am stärksten von Japan erworben. Aber auch amerikanische Firmen treten deutlich als Käufer in Erscheinung (rund ein Viertel der G-5-Einkäufe). Deutschland belegt hier seit 1992 Platz drei (Anteil: gut ein Fünftel). International gehandelte Dienstleistungen im Bereich *Kommunikation* werden zu etwa zwei Dritteln von den hier behandelten fünf Industrieländern nachgefragt. Die höchste Quote haben darunter die USA (ca. 60 %, Tendenz: fallend). Deutschland liegt mit etwa 20 % im Mittelfeld; extrem niedrig sind die Bezüge Frankreichs (3 %). Offenbar bedienen sich die Unternehmen und die privaten Haushalte dort stark der Dienste heimischer Gesellschaften, so daß für Kommunikation nur wenige Zahlungen in fremder Währung entstehen. Angebote ausländischer *Versicherungs*-Unternehmen werden in relativ starkem Maße von Amerikanern in Anspruch genommen (zuletzt 40 % der Nachfrage der G-5). Unter den

---

<sup>18</sup> Hier gelten freilich für den Grad der Abdeckung mit Daten die gleichen Kautelen wie bei der Ausfuhr, weil selbst einige wichtige Industrieländer nur unvollständig bzw. erst in jüngster Zeit im Detail berichtet.

<sup>19</sup> Gewisse Verzerrungen sind dadurch bedingt, daß britische Angaben zu Finanz-Dienstleistungen sich nur auf die Netto-Exporte beziehen.

<sup>20</sup> Für Großbritannien gibt es im Berichtssystem des IWF hier keine Daten.

<sup>21</sup> Statistisch abgegrenzt als aus dem Ausland eingehende und in das Ausland geleistete Zahlungen für die berechtigte Nutzung nicht-greifbarer, nicht-materieller, nicht-finanzialer Vermögenswerte und Eigentumsrechte (Patente, Urheberrechte, Handelsmarken, Herstellungsverfahren, Konzessionen etc.).

Europäern erwerben Deutsche relativ viele Polices im Ausland (1996 ca. 20 %), gefolgt von Franzosen und - mit größtem Abstand - Briten.<sup>22</sup>

*Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen* in Form von Zwischenhandel, Vermietung, Beratung, Werbung, FuE sowie Ingenieur- und Architektenleistungen werden in der G-5-Gruppe eher zurückhaltend aus dem Ausland bezogen (kaum 40 % der weltweiten Einkäufe). An erster Stelle steht dabei Japan, gefolgt von Deutschland, den USA und Frankreich. Mit nur etwa 8 % der Auslandsnachfrage der G-5 kommen britische Unternehmen aus.

Bei den *öffentlichen Dienstleistungen* schließlich (soweit nicht anderweitig schon enthalten) beziehen die USA vergleichsweise viel Dienste aus dem Ausland (ca. 60 % der G-5), für Großbritannien sind es knapp 20 %. Dabei handelt es sich materiell nicht nur um die Unterhaltung diplomatischer Vertretungen, sondern auch militärischer Einrichtungen im Ausland. Demgegenüber waren die betreffenden Anteile der anderen untersuchten Länder gering.

### 3.2.5 Fazit

Auf der Einfuhrseite des grenzüberschreitenden Dienstleistungsgeschäfts bedienen sich deutsche Unternehmen - gemessen am Verhalten ihrer Hauptkonkurrenten - bei *Finanz-Dienstleistungen* relativ zurückhaltend des ausländischen Angebots. Offenbar deckt das Angebot des heimischen Bankensektors den Bedarf überwiegend ab. Bei *Patenten und Lizenzen* ist die Inanspruchnahme von Leistungen des Auslands in absoluten Größen zwar intensiv; beim hohen Negativsaldo schlägt aber auch die Schwäche auf der Angebotsseite massiv durch. Bei *Transportdiensten* und *Kommunikation* bewegen sich die Auslandskäufe deutscher Firmen im Mittelfeld. Stark ist hingegen der Zugriff auf das Auslandsangebot bei *Reiseverkehr, Bauleistungen, persönlichen und kulturellen Dienstleistungen* sowie bei den *sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen*.<sup>23</sup> In diesen Bereichen nimmt die deutsche Wirtschaft die Vorteile internationaler Arbeitsteilung in Form von "outsourcing" wahr (Abbildung 3.5).

## 3.3 Saldo

Hinter dem für Deutschland seit Jahren negativen und im Beobachtungszeitraum weiter ansteigenden Gesamtsaldo der Dienstleistungsbilanz verbergen sich in den Teilbilanzen der

---

<sup>22</sup> Ob hier das britische Inlandsangebot die Auslandsnachfrage klein hält oder der geringe Nettowert (7 %-Anteil an G-5) auf die Buchungspraxis zurückzuführen ist (Verrechnung der gezahlten Prämien mit Entschädigungsleistungen), ließ sich nicht einwandfrei klären.

<sup>23</sup> Die Entwicklung bei *Computer- und Informations-Dienstleistungen* wird hier, wie bei den Exporten, nicht weiter verfolgt (fehlende US-Zahlen).

einzelnen Branchen charakteristische Unterschiede. Zieht man die Gesamtsituation in der Gruppe der G-5 als Meßlatte heran, so lassen sich - vereinfacht - die folgenden Fälle unterscheiden (Übersicht 3.1): Die Entwicklung verlief *gleichartig* in den Bereichen *Finanzdienstleistungen* (Überschüsse in Deutschland und in der Referenzgruppe), *Versicherungswesen* (in beiden Fällen Wechsel von Überschüssen zu Defiziten)<sup>24</sup> sowie *Transportleistungen, Reiseverkehr und Kommunikation* (generell Defizite). *Unterschiedlich* hingegen der Verlauf bei *Bauleistungen*: Sieht man von den für Großbritannien fehlenden Angaben ab, importierte allein Deutschland ab 1993 mehr derartige Leistungen als von deutschen Firmen im Ausland bzw. für im Ausland residierende Auftraggeber erbracht wurden.

Besonders deutlich die Situation bei *Patenten und Lizenzen, unternehmensbezogenen Dienstleistungen* sowie *persönlichen und kulturellen Leistungen*.<sup>25</sup> Hier mußten, im Gegensatz zur Gruppe der G-5, für empfangene Dienste stets mehr Devisen aufgewendet werden als durch Lieferungen deutscher Firmen erlöst wurden.

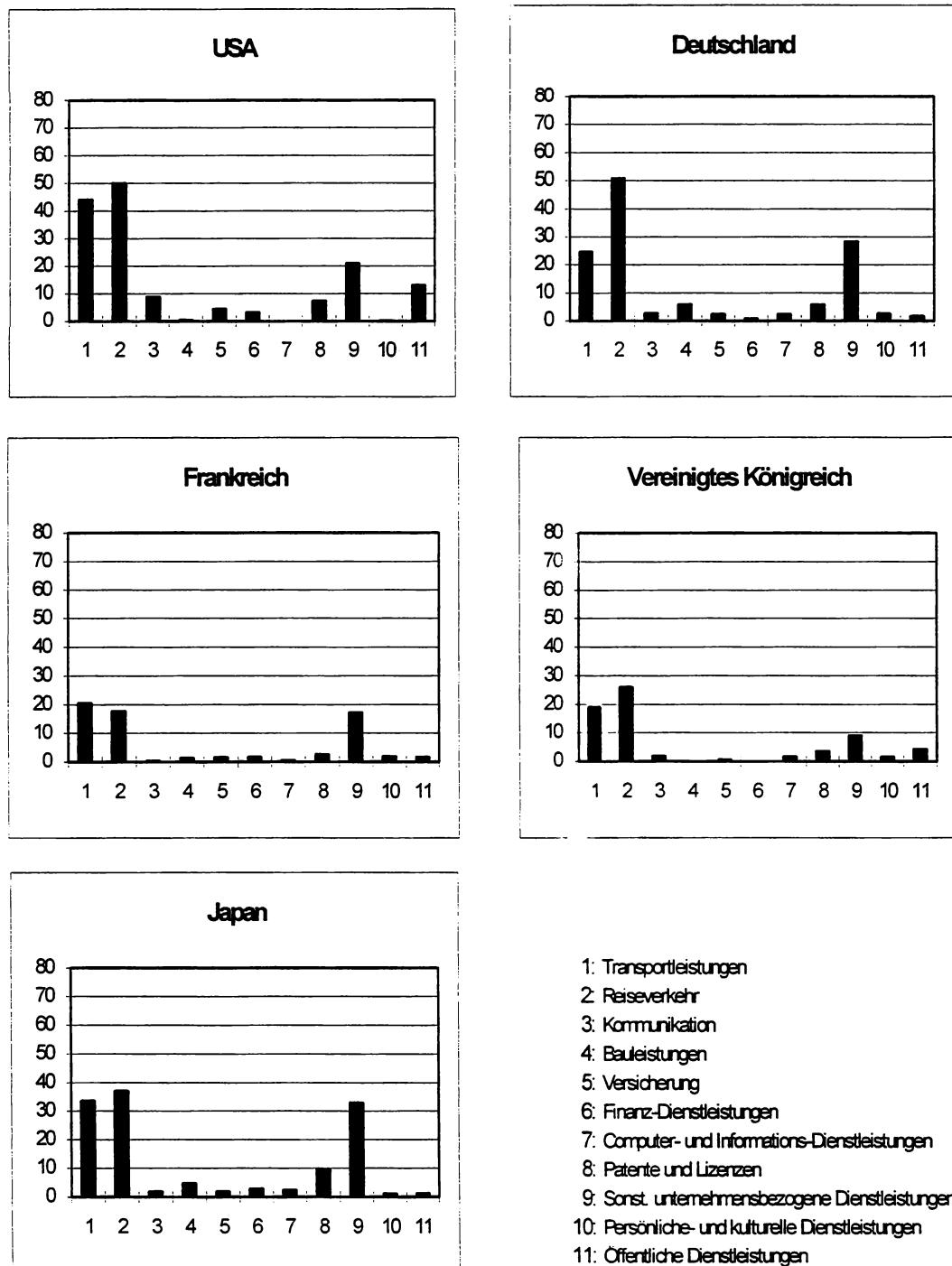
---

<sup>24</sup> Bei dem 1996 positiven Saldo Deutschland ist noch nicht erkennbar, ob diese Entwicklung nachhaltig ist.

<sup>25</sup> Die Situation bei *Computer- und Informationsdienstleistungen* konnte wegen schwacher Datenlage (s.o.) nicht ausgewertet werden, die im *öffentlichen* Bereich sollte wegen nicht-ökonomischer Bestimmungsgründe nicht in den Vergleich einbezogen werden.

Abbildung 3.5

**Dienstleistungsimporte (debit) ausgewählter Industrieländer (G-5), 1996**  
 - in Mrd. USD -



DIW98

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Magnetband, Lieferung 02/98.

## Übersicht 3.1

### Salden der Dienstleistungsexporte und -importe, 1986 - 1996

Dienstleistungsbranchen im einzelnen	G-5	Deutschland
1	-	-
2	-	-
3	(-)	-
4	(+)	+/-
5	+/-	+/-
6	(+)	+
7	(-)	-
8	+	-
9	+	-
10	(+)	-
11	+/-/+	+
Dienstleistungssektor insgesamt	+/-/+/-/+	-

#### Legende:

- |                            |  |
|----------------------------|--|
| 1: Transportleistungen     | 7: Computerbezogene und Informations-Dienstleistungen  |
| 2: Reiseverkehr            | 8: Patente und Lizenzen                                |
| 3: Kommunikation           | 9: Sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen      |
| 4: Bauleistungen           | 10: Persönliche und kulturelle Dienstleistungen        |
| 5: Versicherung            | 11: Öffentliche Dienstleistungen                       |
| 6: Finanz-Dienstleistungen | ( ): Wegen fehlender Daten nur beschränkt aussagefähig |

## 3.4 Bewertung

Abgesehen von der Möglichkeit, dauerhafte Defizite durch ebensolche Überschüsse in anderen Teilen der Leistungsbilanz zu kompensieren, ist eine negative Entwicklung eines Branchensaldos dann nicht als gravierend einzustufen, wenn einem netto negativen Branchenergebnis deutliche Exporte gegenüberstehen. Im Sinne des Aufbaus und der Sicherung eines leistungsfähigen eigenen Dienstleistungssektors sind auch jene Fälle kein Anlaß zur Besorgnis, in denen die Relation zwischen Nettodefizit und Höhe der Ausfuhr vergleichsweise ge-

ring ist. Konzentriert man unter diesem Aspekt die Analyse der Leistungsströme auf die Entwicklung in den neunziger Jahren, ist die Lage des deutschen Dienstleistungshandels in den Bereichen *Kommunikation* und *Versicherungswesen*<sup>26</sup> relativ 'komfortabel' (günstigere Werte als im Durchschnitt der G-5). Bei *Finanz-Dienstleistungen* ist die Relation zwar schlechter als für die Referenzgruppe, aber der Saldo bewegt sich durchweg im positiven Bereich. Bei *Bauleistungen* hat sich - wie schon angesprochen - das Bild verschlechtert (hier weist selbst Japan Überschüsse aus). Die eigentliche Dienstleistungseinfuhr dürfte nach oben verzerrt dargestellt sein, weil bei Erbringung der Bauleistungen importierte Güter buchungstechnisch den Diensten zugeschlagen werden (zu den Details s. oben). Bei *Transportleistungen* liegt der stete deutsche Importüberschuß zwar im Trend des G-5-Durchschnitts, fällt aber im Verhältnis zur eigenen Ausführleistung größer aus. Die Situation beim *Reiseverkehr* und den *persönlichen Dienstleistungen* ist zwar objektiv belastend für die Leistungsbilanz; sie ist aber Ausdruck von Verbraucherpräferenzen und bietet daher keinen Anlaß zu wirtschaftspolitischem Handeln. Um so mehr auffällig ist die Lage bei *Patenten und Lizenzen* sowie den *sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen*. Stellt man branchenspezifisch auf Deviseverlös - und darüber hinaus auf direkte Beschäftigungswirkung - für die heimische Wirtschaft ab (merkantilistische Sicht), liegt es hier am ehesten nahe, durch gezielte Maßnahmen dem bisherigen Trend eine neue Richtung zu geben. Denn in beiden Branchen ist die durch amerikanische und britische (bei den *unternehmensbezogenen Diensten* auch durch französische) Unternehmen getragene Gesamtentwicklung der G-5-Gruppe - absolut und relativ - durch eine Situation permanenter Überschüsse gekennzeichnet. Demgegenüber sind Deutschland und Japan als die beiden Weltmeister im Netto-Warenexport in diesen Dienstleistungsbranchen durch stete Einfuhrüberschüsse charakterisiert, Exportanstrengungen haben sich also noch nicht in deutliche Umsatzsteigerungen übersetzt.

Die naheliegende Frage, welche Teilbereiche des modernen Dienstleistungssegments, insbesondere welche Komponenten der *sonstigen unternehmensbezogenen Dienste* bei den Vorreiterländern die Entwicklung getragen haben und wie sich hierzu im Vergleich die Entwicklung in Deutschland im Detail ausnahm, kann anhand der Zahlungsbilanzdaten gegenwärtig noch nicht befriedigend beantwortet werden. Mit dem Zahlenspiegel des IWF können derzeit die Angaben für nur wenige der untersuchten Länder weiter aufgegliedert werden. Zwar lassen sich die Trends für einzelne Komponenten nachweisen, aber der internationale Vergleich stößt an Grenzen, wenn Konkurrenten wie die USA und Japan noch nicht hinrei-

---

<sup>26</sup> Von 1992 abgesehen, als die deutschen Exporte durch Umbuchungen einen Wert von < 0 erhielten.

chend detailliert über den Handel ihrer Unternehmen in wichtigen Sparten wie Computer- und Informations-Dienstleistungen sowie Leasing, Rechtsberatung, Werbung und FuE berichten.

Auf Basis der Auswertung weiterer Details für Deutschland im Berichtsschema des IWF ergibt sich, daß *Ingenieur- und Architekturleistungen* bis einschließlich 1991 netto exportiert wurden; seither überwiegen die Importe. Ohne eindeutigen Trend verlief die Entwicklung bei *FuE*: Nach anfänglichen Überschüssen überstiegen 1992 und 1993 die Devisenzahlungen die in dieser Sparte erzielten Erlöse. Danach erholt sich die Ausfuhr kräftig, wurde freilich 1996 wieder von den Einfuhren überholt. Beim *Transithandel* sowie bei im Detail dokumentierten unternehmensbezogenen Branchen wie *Rechtsberatung, Buchführung etc.* sowie *Werbung und Marktforschung* nahmen deutsche Unternehmen insgesamt mehr derartige Dienste von ausländischen Anbietern in Anspruch als sie an Gebietsfremde absetzen konnten.

In einem nur begrenzt möglichen Ländervergleich wird deutlich, daß französische Firmen zwar beim *Transithandel* in den neunziger Jahren die vorherigen steten Defizite in Überschüsse verwandeln konnten, aber die Erlöse der französischen Firmen lagen regelmäßig unter denen der deutschen; 1996 war der Wert der Durchfuhr<sup>27</sup> im Falle Deutschlands (8 Mrd. USD) rund doppelt so hoch wie der der französischen. Allerdings ist das deutsche Gesamtergebnis in dieser Sparte in den Jahren zuvor durch einen manifesten Negativsaldo in der Größenordnung von 3 Mrd. USD gekennzeichnet. Umgekehrt der Fall im *Leasinggeschäft* im Vergleich zu britischen Firmen: Zwar erwirtschafteten deutsche Unternehmen in der Spanne von 1993 bis 1996 hier leichte Überschüsse, während bei den (defizitären) britischen Nettoleistungen die dortigen Exporte aber höher lagen. Im Falle von *Werbung und Marktforschung* sind für Deutschland und Frankreich die Salden negativ; deutsche Firmen vermarkten aber wertmäßig das Doppelte der französischen Leistungen im Ausland. Bei *FuE* war die Ausfuhrleistung französischer Firmen, bei positivem Saldo, etwa zweimal so hoch wie die Deutschlands (bei negativen Salden 1992/93 und erneut 1996).

In der Auswertung des Zahlenspiegels für den Dienstleistungshandel wurden bisher die Ausfuhr- und Einfuhrwerte unabhängig von der Größe bzw. der Wirtschaftskraft der beteiligten Länder berücksichtigt. Die Einstufung kann bei dieser Gewichtung deutlich anders ausfallen. Zieht man dafür das jeweilige Sozialprodukt<sup>28</sup> heran, ergeben sich einige nennens-

---

<sup>27</sup> Wertdifferenz der Transitwaren bei Erwerb und Verkauf (ohne daß diese das Wirtschaftsgebiet des berichtenden Landes berühren).

<sup>28</sup> BSP lt. IBRD (1995).

werte Positionsveränderungen.<sup>29</sup> So büßen die USA dabei auf der *Exportseite* der Dienstleistungen insgesamt ihre Rolle als wichtigster Lieferant ein. Statt dessen rückt Großbritannien auf. Diese Veränderung wird getragen von der Situation in den Sparten *Transportleistungen* (hier fällt auch Japan deutlich zurück) sowie den *sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen*. Auf der *Importseite* fallen die USA bei den Gesamtwerten ähnlich dramatisch zurück (vom ersten auf den letzten Platz innerhalb der G-5), während Großbritannien bei Gewichtung vom fünften auf den ersten Rang wechselt. Diese Veränderung auf der Ebene der Gesamtleistungen wird im wesentlichen von den jeweiligen Positionen bei *Transportleistungen, Reiseverkehr sowie Patente und Lizenzen* verursacht.

Deutschland bewegt sich in aller Regel bei beiden Darstellungsarten im Mittelfeld. Davon setzt sich bei der *Ausfuhr* Rang eins bei den *Bauleistungen*<sup>30</sup> ab (hier bringt der Bezug auf das Sozialprodukt eine Verbesserung mit sich). Unverändert (schwach) ist die Performance deutscher Unternehmen beim internationalen Angebot von *Finanz-Dienstleistungen* und beim *Patent- und Lizenzverkauf*. Darüber hinaus stößt das deutsche Angebot im *Reiseverkehr* sowie bei *persönlichen und kulturellen Dienstleistungen* auf vergleichsweise schwache Resonanz. Auf der *Einfuhrseite* ragt die führende Position bei den *Reise-Ausgaben* und den empfangenen *Bauleistungen* unverändert deutlich heraus. Durch die Gewichtung<sup>31</sup> relativiert wird der intensive deutsche Zugriff auf das international verfügbare Leistungsangebot bei *Finanz-Dienstleistungen* sowie den *persönlichen und kulturellen Dienstleistungen*, dagegen noch akzentuiert bei der Nutzung fremder *Patente und Lizenzen* sowie bei der Inanspruchnahme von *Versicherungsangeboten* aus dem Ausland.

---

<sup>29</sup> Diese Rechnung wurde exemplarisch für das Jahr 1994 durchgeführt. Im Hinblick auf die revisionsempfindliche Datenbasis wurden dabei geringfügige Veränderungen in der Rangfolge der Länder als Lieferant oder Bezugsquelle nicht berücksichtigt. Erst bei Veränderung der Reihenfolge um mindestens drei Positionen wird die Entwicklung hier kommentiert.

<sup>30</sup> Vgl. dazu die Anmerkungen zur statistischen Erfassung.

<sup>31</sup> Korrelationsrechnungen unter Einbeziehung des Pro-Kopf-Einkommens - sei es nominal, sei es unter Berücksichtigung von Kaufkraftparitäten - deuten nicht darauf hin, daß seine Verwendung zu nennenswert anderen Ergebnissen führt.

## 4 Indirekte internationale Verflechtung des deutschen Dienstleistungssektors

### 4.1 Analyse der deutschen Dienstleistungsausfuhr mit Hilfe von Input-Output-Tabellen

#### 4.1.1 Ziel, Untersuchungsansatz und Datenbasis

Für eine Quantifizierung des Ausmaßes von Dienstleistungen in der deutschen Ausfuhr sind nicht nur die unmittelbar als Dienstleistungen ausgewiesenen Ausfuhrwerte (Kapitel 3), sondern auch die als Vorleistungen in der Warenausfuhr enthaltenen Dienstleistungen zu berücksichtigen. Eine solche erweiterte Untersuchung unter Einschluß der Vorleistungsverflechtung erfordert die Anwendung des Input-Output-Instrumentariums.

Auf diese Weise können in der Berechnung von Produktion und Beschäftigung, die von der deutschen Ausfuhr abhängen, nicht nur die unmittelbar in dem exportierenden Produktionsbereich auftretenden (direkten) Effekte, sondern auch die über den Bedarf an Vorleistungen induzierten (indirekten) Effekte einbezogen werden. Diese Rechnungen sind für andere wichtige OECD-Länder nicht in vergleichbarer Weise möglich. Datengrundlage ist in diesem Abschnitt die derzeit aktuellste Input-Output-Tabelle des Statistischen Bundesamtes, die sich auf 1993 bezieht<sup>32</sup> und erstmals Angaben über Gesamtdeutschland macht. Sie ist nach 58 Produktionsbereichen bzw. Gütergruppen, d.h. funktional, gegliedert und gibt Informationen über die Zwischen- und Endnachfrage, den Bruttoproduktionswert, die Wertschöpfung und die Zahl der Erwerbstätigen. Mit Hilfe der Input-Output-Analyse ist es möglich, das Niveau und die sektorale Aufteilung der Ausfuhnachfrage in das Niveau und die sektorale Aufteilung der Wirtschaftstätigkeit auf der Entstehungsseite zu „übersetzen“. Die Formeln, nach denen die für die Exporte der verschiedenen Gütergruppen direkt und indirekt erforderliche Bruttoproduktion, Wertschöpfung und Beschäftigung ermittelt werden, und die zugrundeliegenden Annahmen sind in Abschnitt 4.1.4 ausführlich beschrieben.

---

<sup>32</sup> 1993 war zwar ein Rezessionsjahr in Deutschland, so daß in vielen Produktionsbereichen ein Verlust ausgewiesen wird. In den ermittelten Größenordnungen und Relationen sind die Ergebnisse aber dennoch repräsentativ.

## 4.1.2 Ergebnisse für 1993

### 4.1.2.1 Von der Ausfuhr abhängige Bruttoproduktion

Die direkte deutsche Ausfuhr von Dienstleistungen in der Abgrenzung der Input-Output-Tabelle belief sich 1993 auf 88,6 Mrd. DM (vgl. Tabelle 4.1).<sup>33</sup> Die dafür benötigten Vorleistungen haben nach den Ergebnissen der Input-Output-Analyse einen Wert von 55,7 Mrd. DM, so daß sich für die Dienstleistungsausfuhr direkt und indirekt eine Bruttoproduktion von insgesamt 144,3 Mrd. DM ergibt. Der Löwenanteil davon entfiel mit fast 88 % auf den Dienstleistungsbereich selbst. Die größte Rolle spielen der „sonstige“ Verkehr (Straßenverkehr, Luftfahrt), „sonstige“ marktbestimmte Dienstleistungen (hierunter verbergen sich u.a. die wissensintensiven Leistungen der Beratungsdienste und Werbung) und der Großhandel, gefolgt von der Schiffahrt sowie Wissenschaft/Kultur/Verlage. Waren sind als Vorleistungsgüter mit gut 12 % beteiligt, im wesentlichen Güter des verarbeitenden Gewerbes.

Die direkte deutsche Ausfuhr von Waren besteht fast vollständig aus Gütern des verarbeitenden Gewerbes und erreichte 1993 einen Wert von fast 515 Mrd. DM. Die dafür insgesamt erforderliche Produktion war infolge der hohen Vorleistungsintensität der Warenproduktion mit gut 1 Bill. DM fast doppelt so hoch. Daran waren Dienstleistungen mit fast 225 Mrd. DM oder gut 22 % beteiligt, die Hälfte davon in Form von „sonstigen“ marktbestimmten Dienstleistungen.

Faßt man die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen zusammen, dann wurde 1993 für die gesamte Ausfuhr in der Abgrenzung der Input-Output-Tabelle in Höhe von 603 Mrd. DM<sup>34</sup> direkt und indirekt eine Produktion von 1.160 Mrd. DM benötigt. Davon entfielen 351 Mrd. DM oder gut 30 % auf Dienstleistungen. Dagegen machte die unmittelbar ausgewiesene Ausfuhr von Dienstleistungen mit 88,6 Mrd. DM nur 15 % des gesamten Ausfuhrwertes aus. In Deutschland spielen die Dienstleistungen also eine erheblich größere Rolle in den Vorleistungen für die Warenausfuhr als unmittelbar in der Ausfuhr: Deutsche Dienstleistungen werden weniger direkt exportiert als vielmehr versteckt in den Warenlieferungen.

---

<sup>33</sup> Darin sind 1,5 Mrd. DM für die direkte Ausfuhr von Bauleistungen enthalten, die nach den Definitionen der Zahlungsbilanz ebenfalls zu den Dienstleistungen gezählt werden. Die Ausgaben von ausländischen Touristen in Deutschland, die ebenfalls Dienstleistungsausfuhr im Sinne der Zahlungsbilanz darstellen, werden in der Input-Output-Tabelle als privater Verbrauch verbucht und können daher in diese Analyse nicht einbezogen werden.

<sup>34</sup> Nach dem Konzept der Sozialproduktberechnung belief sich die deutsche Ausfuhr 1993 auf insgesamt 825 Mrd. DM. Der Unterschied ergibt sich durch die Einbeziehung der Erwerbs- und Vermögenseinkommen aus dem Ausland (127 Mrd. DM), der Re-Exporte (54 Mrd. DM) und des privaten Verbrauchs von Gebietsfremden im Inland (32 Mrd. DM) sowie die Umstellung auf den Generalhandel (9 Mrd. DM).

Tabelle 4.1

## Von der Ausfuhr abhängige Produktion und Beschäftigung nach Produktionsbereichen in Deutschland 1993

Produktionsbereiche	Bruttoproduktionswert				Wertschöpfung				Beschäftigung		
	Dienstleistungs- ausfuhr	Waren- ausfuhr	Ausfuhr insgesamt	Dienstleistungs- ausfuhr	Waren- ausfuhr	Ausfuhr insgesamt	Dienstleistungs- ausfuhr	Waren- ausfuhr	Ausfuhr insgesamt		
in Mrd. DM bzw. Tsd. Erwerbstätigen											
Direkt	88,6	514,8	603,4	50,2	188,8	239,1	605	2506	3111		
Indirekt	55,7	500,7	556,4	28,8	235,0	263,7	290	2668	2958		
Insgesamt	144,3	1015,5	1159,9	79,0	423,8	502,8	894	5174	6069		
1-40 Waren	17,6	790,9	808,5	7,5	289,3	296,8	78	3781	3860		
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	126,7	224,7	351,4	71,5	134,5	206,0	816	1393	2209		
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
1-40 Waren	12,2	77,9	69,7	9,4	68,3	59,0	8,8	73,1	63,6		
1-8 Güter der Landwirtschaft und des Bergbaus	1,7	4,6	4,3	1,5	4,9	4,4	1,5	6,0	5,4		
9-40 Güter des verarbeitenden Gewerbes	10,5	73,2	65,4	7,9	63,4	54,7	7,3	67,1	58,2		
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	87,8	22,1	30,3	90,6	31,7	41,0	91,2	26,9	36,4		
41-42 Bauleistungen	2,2	0,9	1,0	1,9	1,0	1,0	1,1	2,4	1,1	1,3	
43 Dienstl. des Großhandels u.ä., Rückgew.	16,6	3,3	5,0	21,5	5,6	8,1	22,0	5,3	7,8		
44 Dienstl. des Einzelhandels	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6	
45 Dienstl. der Eisenbahnen	2,1	0,2	0,5	1,8	0,2	0,5	6,6	0,8	1,7		
46 Dienstl. der Schiff-, Wasserstr., Häfen	6,9	0,1	1,0	5,5	0,1	1,0	3,8	0,1	0,6		
47 Dienstl. des Postdienstes u. Fernmeldew.	1,9	0,6	0,8	2,6	1,2	1,4	2,0	0,8	1,0		
48 Dienstl. des sonstigen Verkehrs	20,5	1,6	4,0	18,5	1,9	4,5	21,7	2,1	5,0		
49 Dienstl. der Kreditinstitute	1,9	0,8	0,9	-0,2	-0,1	-0,1	1,3	0,7	0,8		
50 Dienstl. der Versicherungen (ohne SV)	1,1	0,4	0,5	1,0	0,5	0,6	0,6	0,3	0,3		
51 Dienstl. der Gebäude- u. Wohnungsvermiet.	4,4	1,3	1,7	6,2	2,4	3,0	0,0	0,0	0,0		
52 Marktbest.DL des Gastgewerbes u.d.Heime	3,2	0,8	1,1	2,5	0,8	1,1	6,0	1,8	2,4		
53 Dienstl. der Wiss. u.Kultur u.d.Verlage	6,0	0,7	1,3	4,8	0,7	1,3	4,9	0,7	1,3		
54 Marktbest.DL des Gesundh.-u.Vet.-Wesens	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1		
55 Sonstige marktbest.Dienstleistungen	19,4	10,5	11,6	22,4	15,9	16,9	16,9	11,1	11,9		
56 Dienstl. der Gebietskörperschaften	1,4	0,7	0,8	1,6	1,1	1,2	2,2	1,3	1,5		
57 Dienstl. der Sozialversicherung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
58 DL der priv.Org.o.Erw., häusi.Dienste	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2		

<sup>1)</sup> Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

#### *4.1.2.2 Von der Ausfuhr abhängige Wertschöpfung*

Multipliziert man die von der Ausfuhr induzierte Bruttoproduktion in den einzelnen Produktionsbereichen mit dem jeweiligen Anteil der Bruttowertschöpfung am Bruttoproduktionswert, erhält man den Betrag der von der Ausfuhr induzierten Wertschöpfung in Deutschland. Insgesamt ist sie gleich dem Wert der direkten Ausfuhr abzüglich der direkt und indirekt benötigten Einfuhren.

Nach dieser Berechnung führte die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen 1993 in Deutschland zu einer Wertschöpfung von gut 500 Mrd. DM (vgl. Tabelle 4.1). Das waren fast 16 % des gesamten deutschen Bruttoinlandsprodukts. 100 Mrd. DM, d.h. rund ein Sechstel des direkten Ausfuhrwertes von 603 Mrd. DM, gingen als Bezahlung für eingeführte Vorleistungen in das Ausland. Von der inländischen Wertschöpfung der Ausfuhr entfielen insgesamt 41 % auf Dienstleistungen; bei der Dienstleistungsausfuhr waren es fast 91 % und bei der Warenausfuhr fast 32 %. Dies ist - vor allem bei der Warenausfuhr - ein erheblich größerer Anteil als an der Bruttoproduktion, weil die Quote der inländischen und importierten Vorleistungen in den Dienstleistungsbereichen im Durchschnitt geringer ist als in den warenproduzierenden Bereichen.

#### *4.1.2.3 Von der Ausfuhr abhängige Beschäftigung*

Multipliziert man die für die Ausfuhr erforderliche Bruttoproduktion in den einzelnen Produktionsbereichen mit dem jeweiligen Arbeitskoeffizienten, d.h. den je Einheit Bruttoproduktionswert eingesetzten Erwerbstägigen, dann erhält man eine Schätzung für die Zahl der von der Ausfuhr direkt und indirekt abhängigen Arbeitskräfte. Die aggregierten Ergebnisse sind ebenfalls in Tabelle 4.1 zusammengestellt.

Danach waren in Deutschland 1993 mit gut 6 Millionen Personen rund ein Sechstel aller Erwerbstägigen für die Ausfuhr beschäftigt. Auf Dienstleistungen entfielen davon gut 36 % oder 2,2 Mill. Personen. Für die Dienstleistungsausfuhr selbst waren nur 895.000 Arbeitskräfte tätig; weit mehr wurden dagegen mit fast 1,4 Millionen Personen in der Vorleistungsproduktion von Dienstleistungen für die Warenausfuhr benötigt. Wegen der in einigen Dienstleistungsbereichen besonders hohen Arbeitsintensität ist der Dienstleistungsanteil an der von der Ausfuhr abhängigen Beschäftigung größer als an der Bruttoproduktion.

#### *4.1.2.4 Ergebnisse für einzelne Gütergruppen*

Die von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Produktion und Beschäftigung ist in den Tabellen A 2.1 bis A 2.3 im Anhang 2 zusammengestellt. Danach sind die Brutto-

produktion, die Wertschöpfung ebenso wie die Beschäftigung, die für die Ausfuhr der vier wichtigsten deutschen Exportprodukte - Straßenfahrzeuge, Maschinenbauerzeugnisse, chemische Erzeugnisse und elektrotechnische Erzeugnisse - erforderlich sind, naturgemäß am größten. So wurden für die Ausfuhr der Maschinenbauprodukte 1993 direkt und indirekt 977.000 Erwerbstätige benötigt, für die Ausfuhr von Straßenfahrzeugen waren es 899.000, für die Ausfuhr elektrotechnischer Güter 668.000 und für die Ausfuhr chemischer Produkte 594.000. Dementsprechend groß sind hier auch die indirekt in der Ausfuhr enthaltenen Dienstleistungen (mit 261.000 Erwerbstätigen für Straßenfahrzeuge, 223.000 für Maschinenbauerzeugnisse, 213.000 für chemische und 169.000 für elektrotechnische Erzeugnisse). Allein von der Ausfuhr dieser vier größten Gütergruppen hängen über den Vorleistungsbedarf fast so viele Dienstleistungsarbeitsplätze in Deutschland ab, wie die deutsche Dienstleistungsausfuhr insgesamt an Arbeitskräften beschäftigt.

Wenn man nicht das Niveau, sondern den Anteil von Dienstleistungen an der insgesamt benötigten Bruttoproduktion, Wertschöpfung oder Beschäftigung zugrunde legt, dann erweisen sich die Dienstleistungen selbst als am dienstleistungsintensivsten. Für die einzelnen Gütergruppen des verarbeitenden Gewerbes zeigt sich je nach Indikator ein differenziertes Bild. Nach allen drei Indikatoren

- erfordert die Produktion von NE-Metallen, Zellstoff, Büromaschinen/ADV und Straßenfahrzeugen Großhandelsleistungen, die über dem Durchschnitt aller Güter des verarbeitenden Gewerbes liegen;
- ist der Bedarf an Transportleistungen für Eisen und Stahl, Zellstoff, Holzwaren, NE-Metalle, chemische Erzeugnisse, Getränke, Papierwaren und Nahrungsmittel besonders groß;
- wird ein überdurchschnittlich hoher Input von „sonstigen“ Dienstleistungen in der Produktion von Büromaschinen/ADV, Getränken, chemischen Erzeugnissen, Steinen/Erden sowie Papierwaren benötigt.

Am dienstleistungsintensivsten ist die Produktion von Büromaschinen/ADV. Fast ein Drittel der mit ihr verbundenen Bruttoproduktion entfällt auf den Dienstleistungsbereich, bei der Wertschöpfung sind es gut 43 % und bei der Beschäftigung fast 42 %. Darunter sind „sonstige“ Dienstleistungen mit einem Anteil von fast 20, gut 27 bzw. fast 23 Prozentpunkten vertreten.

#### 4.1.3 Fazit und Vergleich mit früheren Ergebnissen

Die Rolle von Dienstleistungen für die deutsche Ausfuhr wird bei Beschränkung auf die unmittelbare Ausfuhr von Dienstleistungen erheblich unterschätzt. Weit größer sind die Dienstleistungen, die als Vorleistungsbezüge in der Warenausfuhr enthalten sind. Daher kann Deutschland bei einem ausreichend hohen Überschuß im Warenhandel mit dem Ausland auch dann ein Nettoexporteur von Dienstleistungen sein, wenn in der Dienstleistungsbilanz selbst ein Defizit ausgewiesen wird. Insgesamt haben Dienstleistungen nach den hier ausgewerteten Input-Output-Rechnungen an der von der deutschen Ausfuhr erzeugten Wertschöpfung einen Anteil von 41 %; bei der damit verbundenen Beschäftigung sind es gut 36 % und bei der Bruttoproduktion gut 30 %.

Diese Ergebnisse für 1993 sind noch ausgeprägter als für frühere Jahre in Westdeutschland. So haben Untersuchungen des DIW (Petersen et al. 1984, S. 111 ff., und Petersen et al. 1993, S. 74 ff.) ergeben, daß auch in den achtziger Jahren die indirekte Ausfuhr von Dienstleistungen im Rahmen der Warenausfuhr schon wichtiger war als die unmittelbare Dienstleistungsausfuhr (vgl. Tabelle 4.2 für die direkt und indirekt von der Ausfuhr abhängige Beschäftigung). Gegenüber den achtziger Jahren hat die Bedeutung der Dienstleistungen in der deutschen Ausfuhr noch zugenommen. Während die Zahl der von der gesamten Ausfuhr abhängigen Erwerbstätigen in der Warenproduktion mit 3,7 bis 4 Millionen in den ausgewiesenen Jahren relativ stabil blieb, hat die Zahl der für die Ausfuhr beschäftigten Dienstleistungserwerbstätigen beständig zugenommen. Sie lag 1993 mit 2,2 Millionen um fast 400.000 über dem Niveau von 1986 und um 650.000 über der Zahl von 1980. 1993 waren dies gut 36 % aller von der Ausfuhr abhängigen Erwerbstätigen in Deutschland gegenüber erst knapp 30 % im Jahre 1980 in Westdeutschland. Die deutsche Ausfuhr ist also erheblich dienstleistungsintensiver geworden. In diesem Trend spiegelt sich vor allem die steigende Bedeutung von Dienstleistungen als Vorleistungen in der Warenproduktion wider.<sup>35</sup> Dementsprechend findet sich der größte Anstieg bei den indirekt für die Warenausfuhr tätigen Dienstleistern. Ihr Anteil an den insgesamt für die Warenausfuhr arbeitenden Erwerbstätigen nahm von 20 % im Jahr 1980 auf fast 27 % im Jahr 1993 zu. Gleichzeitig vergrößerte sich die Relation der für die Warenausfuhr benötigten Dienstleistungserwerbstätigen zu den von der Dienstleistungsausfuhr abhängigen Erwerbstätigen von 1,23 auf 1,56.

---

<sup>35</sup> Kratena (1998) kommt in einer Input-Output-Analyse für Österreich zu ganz ähnlichen Ergebnissen.

Tabelle 4.2

**Von der Ausfuhr abhängige Beschäftigung  
in der Bundesrepublik Deutschland 1980 bis 1993<sup>1)</sup>**

- in Tsd. Erwerbstätigen -

Produktionsbereiche	Dienstleistungsausfuhr	Warenausfuhr	Ausfuhr insgesamt
1980			
Waren	89	3635	3724
Dienstleistungen	649	909	1558
Insgesamt	738	4544	5282
1986			
Waren	78	3975	4052
Dienstleistungen	734	1096	1830
Insgesamt	812	5071	5882
1988			
Waren	69	3884	3953
Dienstleistungen	699	1190	1888
Insgesamt	768	5074	5841
1993			
Waren	78	3781	3860
Dienstleistungen	816	1393	2209
Insgesamt	894	5174	6069
<p><sup>1)</sup> Für 1986, 1988 und 1993 berechnet nach dem funktionalen Konzept der Input-Output-Tabellen des Statistischen Bundesamtes, für 1980 geschätzt durch Übertragung der Ergebnisse nach dem institutionellen Konzept der Input-Output-Tabellen des DIW auf das Konzept des Statistischen Bundesamtes entsprechend den Relationen der Ergebnisse im Jahr 1986. 1980, 1986 und 1988 nur Westdeutschland, 1993 Gesamtdeutschland.</p> <p>Quellen: Input-Output-Rechnungen des DIW und des Statistischen Bundesamtes.</p>			

#### 4.1.4 Zur Methodik der Input-Output-Analyse

Die Input-Output-Analyse geht davon aus, daß die Struktur einer Volkswirtschaft durch ein System von linearen Gleichungen beschrieben werden kann. Das hier verwendete offene statische Leontief-Modell läßt sich in Matrixschreibweise durch

$$Ax + y = x$$

darstellen. Dabei sind  $x$  der Spaltenvektor der sektoralen Bruttoproduktionswerte,  $y$  der Spaltenvektor der Endnachfragelieferungen für die einzelnen Gütergruppen und  $A$  die Matrix der - als konstant angenommenen - intermediären Inputkoeffizienten  $a_{ij}$ . Durch entsprechende Auflösung des Gleichungssystems läßt sich die gesamte „technologisch“ abhängige Bruttoproduktion für eine exogen vorgegebene Endnachfrage errechnen als

$$x = (I - A)^{-1} y$$

$$= C y.$$

Hierbei bedeuten  $I$  die Einheitsmatrix von der Ordnung  $n$  und  $C$  die Inverse der Leontief-Matrix  $(I - A)$ .

Die Koeffizienten  $c_{ij}$  der invertierten Leontief-Matrix geben an, wieviel der Sektor  $i$  produzieren muß, damit eine Einheit Endnachfrage nach Gütern des Sektors  $j$  befriedigt werden kann. Durch sie lassen sich somit die gesamten, d.h. direkt und indirekt benötigten Outputs aller Sektoren ermitteln, die zur Befriedigung der autonomen Nachfrage nach Gütern eines bestimmten Sektors notwendig sind. Wenn z.B. die Ausfuhr von Maschinen steigt, wirkt sich das nicht nur auf die Produktion des unmittelbar angesprochenen Maschinenbaus aus (direkte Effekte). Auch seine Zulieferersektoren wie die elektrotechnische Industrie und die Chemie, in der nächsten Runde wiederum deren Zulieferanten usw., sie alle müssen mehr Vorleistungsproduktion bereitstellen (indirekte Effekte), damit die gestiegene Auslandsnachfrage nach Maschinen letztlich befriedigt werden kann.

So wie die durch eine gestiegene Endnachfrage hervorgerufenen direkten und indirekten Produktionswirkungen berechnet werden können, ist es auch möglich, die im Zusammenhang mit dieser Produktion erforderlichen primären Inputs zu ermitteln. Geht man wiederum von konstanten Inputkoeffizienten aus und bezeichnet den Einsatz von Arbeitskräften je Einheit erzeugter Bruttoproduktion in den einzelnen Produktionsbereichen mit  $l_j$  (Arbeitskoeffizienten), dann ergibt sich für vorgegebene sektorale Bruttoproduktionswerte die Zahl der benötigten Arbeitskräfte in den einzelnen Produktionsbereichen als

$$L_j = l_j x_j \quad (j = 1, \dots, n)$$

und in allen Sektoren zusammen als

$$L = \sum_{j=1}^n L_j = \sum_{j=1}^n l_j x_j.$$

In der Bewertung der Ergebnisse sind die einschränkenden Annahmen zu berücksichtigen, die der Formel zugrunde liegen. So werden durch angenommene Konstanz der Inputkoeffizienten Economies of Scale, Preiseffekte sowie Veränderungen im Auslastungsgrad ignoriert. Verzerrungen ergeben sich daraus, daß für die Koeffizienten die sektoralen Durchschnittswerte unterstellt werden. Zudem wird davon ausgegangen, daß die Ausfuhren im gesamten Umfang zu Produktion führen und nicht in Vermögensübertragungen bestehen (wie etwa Verkauf alter Flugzeuge oder Schiffe). Angesichts der Verzerrungen durch die einschränkenden Annahmen des theoretischen Ansatzes dürfen die Ergebnisse der Modellrechnungen nicht mit einem zu hohen Genauigkeitsanspruch interpretiert werden. Die Ungenauigkeiten sind um so größer, je stärker in den einzelnen Gütergruppen die Güterstruktur der Exporte von derjenigen der Gesamtproduktion abweicht und je weiter die Beschäftigungswirkungen disaggregiert werden. In ihrer Größenordnung dürften die rechnerischen Ergebnisse allerdings ein zutreffendes Bild von Niveau und sektoraler Struktur der insgesamt für die deutschen Exporte 1993 arbeitenden Erwerbstätigen zeichnen.

## 4.2 Dienstleistungen und Direktinvestitionen

Internationale Verflechtung ergibt sich nicht nur aus dem Handel, sondern gerade im Dienstleistungssektor auch über grenzüberschreitende Investitionen. Für viele Dienstleistungsbranchen ist eine Niederlassung im Ausland unabdingbare und erste Voraussetzung für die Markterschließung (Schultz 1995, Barth 1998). Banken, Versicherungen oder Anbieter unternehmensbezogener Dienstleistungen sind auf den unmittelbaren Kontakt zu ihren Kunden angewiesen. Für sie ist die Dienstleistungserbringung durch "kommerzielle Präsenz" im Ausland oft die einzige praktikable Form des Dienstleistungsexports.

Die Auslandsniederlassungen der Dienstleistungsunternehmen stehen wegen des essentiell notwendigen engen Kontaktes zum Kunden meist nicht in einer Konkurrenzbeziehung zur Muttergesellschaft. Deshalb hat die Errichtung von Auslandsniederlassungen der Dienstleistungswirtschaft in der Regel nur geringe Auswirkungen auf den direkten Export und die Beschäftigung der Muttergesellschaft.

Weltweit hat sich ein starker Anstieg der internationalen Kapitalverflechtung vollzogen, Direktinvestitionen wurden zur Triebfeder der Globalisierung. Mitte der achtziger Jahre fand eine markante sektorale Umschichtung der ausländischen Direktinvestitionen statt. Sie ging mit der Globalisierung auch des Dienstleistungsbereichs einher. Seit Ende der achtziger Jahre erhöhten sich die Kapitalanlagen der international tätigen Unternehmen im Ausland jahresdurchschnittlich um etwa ein Drittel. Der von deutschen Unternehmen im Ausland gehaltene Bestand an unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen hat sich von 1989 bis 1995 um gut 80 % vergrößert. Ende 1995 betrug das in dieser Form im Ausland angelegte deutsche Unternehmensvermögen 375 Milliarden DM.

Dieser sprunghafte Anstieg der Direktinvestitionen geht nicht zuletzt auf die Dienstleistungen zurück (Krämer 1997, Barth 1998). Binnen zehn Jahren haben sich die Gewichte deutlich zugunsten des Dienstleistungssektors verschoben. Lag dessen Anteil Ende der achtziger Jahre bei 38 %, befindet sich inzwischen gut die Hälfte des deutschen Direktinvestitionsbestands im Besitz von Dienstleistungsunternehmen. Als korrespondierende Größe ging - bei einem völlig unbedeutenden Primärsektor - der Anteil des verarbeitenden Gewerbes in diesem Zeitraum sukzessiv von 56 % auf 44 % zurück (Tabelle 4.3).

Für den nachhaltigen Anstieg bei den Dienstleistungen lassen sich zwei wesentliche Triebkräfte ausmachen (Krämer 1997, S. 204). Im Vordergrund steht die wachsende Bedeutung von Beteiligungsgesellschaften; sie zählen im Spiegel der Statistik zum Dienstleistungssektor. Die Beteiligungsgesellschaften steigerten ihr Gewicht innerhalb der dienstleistungsbezogenen Direktinvestitionen von 40 % auf 58 %. Darüber hinaus wird der Investitionsschub ins Ausland von den zunehmenden Aktivitäten in den Sparten Finanz-Dienstleistungen und Versicherungen mitgetragen. Die übrigen Branchen des Dienstleistungssektors spielen - vom Handel abgesehen - als Herkunftsbereiche von investivem Engagement im Ausland bisher quantitativ keine nennenswerte Rolle.

Die kräftige Zunahme des Auslandsengagements der Beteiligungsgesellschaften lässt die Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes und auch anderer Dienstleistungssparten als Investor verblassen. Dies wird verursacht durch finanzielle Anreize in Form steuerlicher Vorteile der Holding-Konstruktion. So geben sich mehr und mehr Unternehmen das Dach einer Holding-Gesellschaft, die im Bild der Statistik als Direktinvestition im Dienstleistungssektor geführt wird - unabhängig davon, ob die wirtschaftliche Aktivität des Unternehmens ihren Akzent im tertiären Bereich oder im verarbeitenden Gewerbe hat. Dieser Trend- er gilt nicht nur

für Inlands-, sondern auch für Auslandstöchter - macht Deutschland derzeit bevorzugt zum Holding-Standort.

Tabelle 4.3

Struktur deutscher Direktinvestitionen <sup>1</sup> nach Branchen des deutschen Investors, 1989 - 1995  
- in % -

	1989 <sup>2</sup>	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>3</sup>
<b>Primärer Sektor <sup>4</sup></b>	2,9	2,5	2,0	2,0	2,0	1,7	1,7
Fischerei, Land- und Forstwirtschaft	2,3	2,4	2,6	2,7	2,6	2,4	2,5
Elektrizität, Gas, Wärme, Wasser	33,0	35,4	28,8	29,9	41,8	51,3	52,9
Bergbau	64,7	62,1	68,5	67,4	55,6	46,3	44,6
<b>Verarbeitendes Gewerbe</b>	55,5	53,8	52,6	50,5	48,3	47,0	44,1
davon:							
Chemische Industrie	35,2	34,9	31,1	31,9	32,9	32,9	34,7
Straßenfahrzeugbau	14,7	15,4	16,6	17,6	17,2	19,1	18,1
Elektrotechnik	17,6	17,4	17,5	16,5	17,1	15,8	15,8
Maschinenbau	12,0	12,2	12,5	12,2	12,3	11,5	11,5
Übrige Industrie	20,5	20,1	22,3	21,8	20,5	20,7	19,9
<b>Dienstleistungen <sup>5</sup></b>	38,1	40,5	42,6	44,7	47,1	49,0	52,2
davon:							
Verkehr- und Nachrichtenüberm.	2,5	2,6	2,4	1,8	2,4	2,3	1,9
Handel	9,9	9,1	10,4	9,5	8,4	6,6	6,3
Bankleistungen	19,5	20,4	20,2	19,5	21,1	22,2	22,2
Versicherungen	21,1	22,9	20,9	20,0	18,6	9,0	7,5
Bauleistungen	1,5	1,3	1,3	1,1	1,1	1,2	1,0
Beteiligungsges. (Holdings etc.)	39,7	37,5	39,3	42,2	42,6	53,3	57,7
Vermögensverwaltung etc.	2,4	2,4	1,8	1,6	1,8	1,6	.
Beratung, Planung, Werbung	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9	1,2	.
Immobilien	0,9	0,7	0,6	1,0	0,9	1,0	.
Sonstige Dienstleistungen	1,7	2,2	2,1	2,5	2,2	1,5	.
Insgesamt, in Millionen DM	205,6	226,5	262,7	287,9	321,4	349,6	375,8
(davon private Haushalte	3,5	3,2	2,8	2,7	2,6	2,3	2,1)

1) Unmittelbare *und* mittelbare Direktinvestitionen. - 2) Bis 1989 andere Systematik, die keinen unmittelbaren Vergleich erlaubt. - 3) Die Angaben für 1995 folgen der neuen Systematik der Wirtschaftszweige (Anpassung an NACE, Rev. 1). -

4) Einschließlich Bergbau und Energie. - 5) Einschließlich Bankleistungen (Kreditinstitute, Kapitalanlagegesellschaften und Finanzierungsinstitutionen).

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung, Reihe 10, verschiedene Ausgaben.

Nimmt man die Beteiligungsgesellschaften aus der Rechnung heraus, tritt die Entwicklung der anderen Dienstleistungs-Komponenten deutlicher hervor. Dabei wird sichtbar, daß aus dem tertiären Sektor dann knapp unter einem Drittel aller investiven Auslandsanlagen stammen. Auf Banken entfiel in 'bereinigter Rechnung' 1995 gut die Hälfte von im Ausland gehaltenem Eigenkapitalbestand. Die übrigen Dienstleistungen sind deutlich schwächer vertreten.

Sie haben noch nicht nachhaltig auf Investitionsstandorten des Weltmarkts Fuß gefaßt. Es ist nicht auszuschließen, daß dies auf unzureichende Infrastrukturangebote des Auslands zurückzuführen ist.

Deren Ausbau scheinen sich zunehmend die Auslandsengagements deutscher Unternehmen zu widmen. Dieser Schluß liegt nahe, analysiert man anhand der detaillierten Bundesbankdaten auch die 'Verwendungsseite' der deutschen Direktinvestitionen. So läßt die Darstellung nach Zielbranchen im Anlageland erkennen, daß die Dienstleistungslastigkeit auf diese Weise noch stärker zum Ausdruck kommt (Tabelle 4.4).

Tabelle 4.4

**Struktur deutscher Direktinvestitionen<sup>1</sup> nach Branchen des Investitionsobjekts im Ausland, 1989 - 1995**  
- in % -

	1989 <sup>2</sup>	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>3</sup>
<b>Primärer Sektor<sup>4</sup></b>	2,8	2,3	2,1	1,9	1,8	1,2	1,3
Fischerei, Land- und Forstwirtschaft	16,8	16,9	17,2	18,1	17,3	19,9	16,0
Elektrizität, Gas, Wärme, Wasser	1,9	2,2	2,3	2,4	2,2	2,8	7,8
Bergbau	81,3	80,9	80,5	79,5	80,5	77,3	76,2
<b>Verarbeitendes Gewerbe</b>	43,7	41,8	41,3	39,1	38,7	39,9	38,6
davon:							
Chemische Industrie	36,9	37,9	37,5	36,9	36,3	33,5	34,4
Straßenfahrzeugbau	14,1	13,3	14,1	14,9	14,8	18,1	16,4
Elektrotechnik	16,9	16,9	17,1	16,4	16,2	15,2	10,7
Maschinenbau	9,4	9,2	9,4	9,5	10,1	9,6	9,9
Übrige Industrie	22,8	22,6	21,9	22,3	22,7	23,5	28,5
<b>Dienstleistungen<sup>5</sup></b>	53,5	55,8	56,6	59,0	59,5	58,9	60,1
davon:							
Verkehr- und Nachrichtenüberm.	1,7	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3
Handel	40,5	37,7	33,9	31,7	28,4	27,3	26,7
Bankleistungen	27,3	35,2	38,1	41,5	43,9	44,5	41,3
Versicherungen	7,1	6,7	8,9	9,0	9,3	9,4	9,5
Bauleistungen	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
Beteiligungsges. (Holdings etc.)	12,0	9,0	7,6	7,8	8,8	8,6	9,5
Vermögensverwaltung etc.	2,1	1,3	2,1	1,6	1,7	1,7	.
Beratung, Planung, Werbung	0,7	1,1	1,1	0,8	0,8	1,3	.
Immobilien	4,8	4,2	3,1	3,0	2,6	2,7	.
Sonstige Dienstleistungen	2,9	2,5	2,8	2,3	2,3	2,1	.
<b>Insgesamt<sup>6</sup>, in Millionen DM</b>	205,6	226,5	262,7	287,9	321,4	349,6	375,8

1) Unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen.- 2) Bis 1989 andere Systematik, die keinen unmittelbaren Vergleich erlaubt.- 3) Die Angaben für 1995 folgen der neuen Systematik der Wirtschaftszweige (Anpassung an NACE, Rev. 1).- 4) Einschließlich Bergbau und Energie.- 5) Einschließlich Bankleistungen (Kreditinstitute, Kapitalanlagegesellschaften und Finanzierungsinstitutionen).- 6) Anlagen privater Haushalte sind nicht nach ausländischen Investitionsobjekten aufgeschlüsselt.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung, Reihe 10, verschiedene Ausgaben.

1995 bezogen sich demnach 60 % des Direktinvestitionsbestandes auf Objekte des Dienstleistungssektors, darunter vor allem Banken (und sonstige Kapitalanlage- bzw. Finanzierungsinstitutionen) sowie den Handel und - gleichauf mit je knapp 10 % - das Versicherungswesen und Beteiligungsgesellschaften. Die Frage, in welcher Branche sich diese in Deutschland domizilierenden Beteiligungsgesellschaften im Ausland engagierten, lässt sich allein aus den Makrodaten ohne Verflechtungsmatrix nicht eindeutig beantworten. Der Großteil des von Holdings eingesetzten Kapitals dürfte, zusammen mit Beträgen aus dem verarbeitenden Gewerbe, den Finanz-Dienstleistungen und dem Handel zugute kommen. Diese Sparten sind Nettoempfänger von Direktinvestitionen, die aus in Deutschland residierenden Unternehmen stammen, die - von den Holdings abgesehen - "branchenfremd" im Ausland investieren (Tabelle 4.5 bzw. Abbildung 4.1). "Mit Investitionen in diese Branchen versuchen Industrieunternehmen offensichtlich, die Absatzbedingungen auf ihren Auslandsmärkten zu verbessern" (Krämer 1997, S. 211).

Tabelle 4.5

**Unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor**  
Branchenstruktur anhand der Bestandswerte 1995

	Herkunftsbranche Anteile (%)	Zielbranche
Beteiligungsgesellschaften	58,4	9,6
Kredit- und Finanzinstitute	22,4	41,8
Versicherungsunternehmen	7,6	9,6
Handel und Reparatur	6,4	27,1
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	2,0	1,3
Dienstleistungen für Unternehmen	1,7	2,1
Sonstige Dienstleistungen	1,5	8,6
Insgesamt <sup>1)</sup>	100,0	100,0

<sup>1)</sup> Einschließlich privater Haushalte.

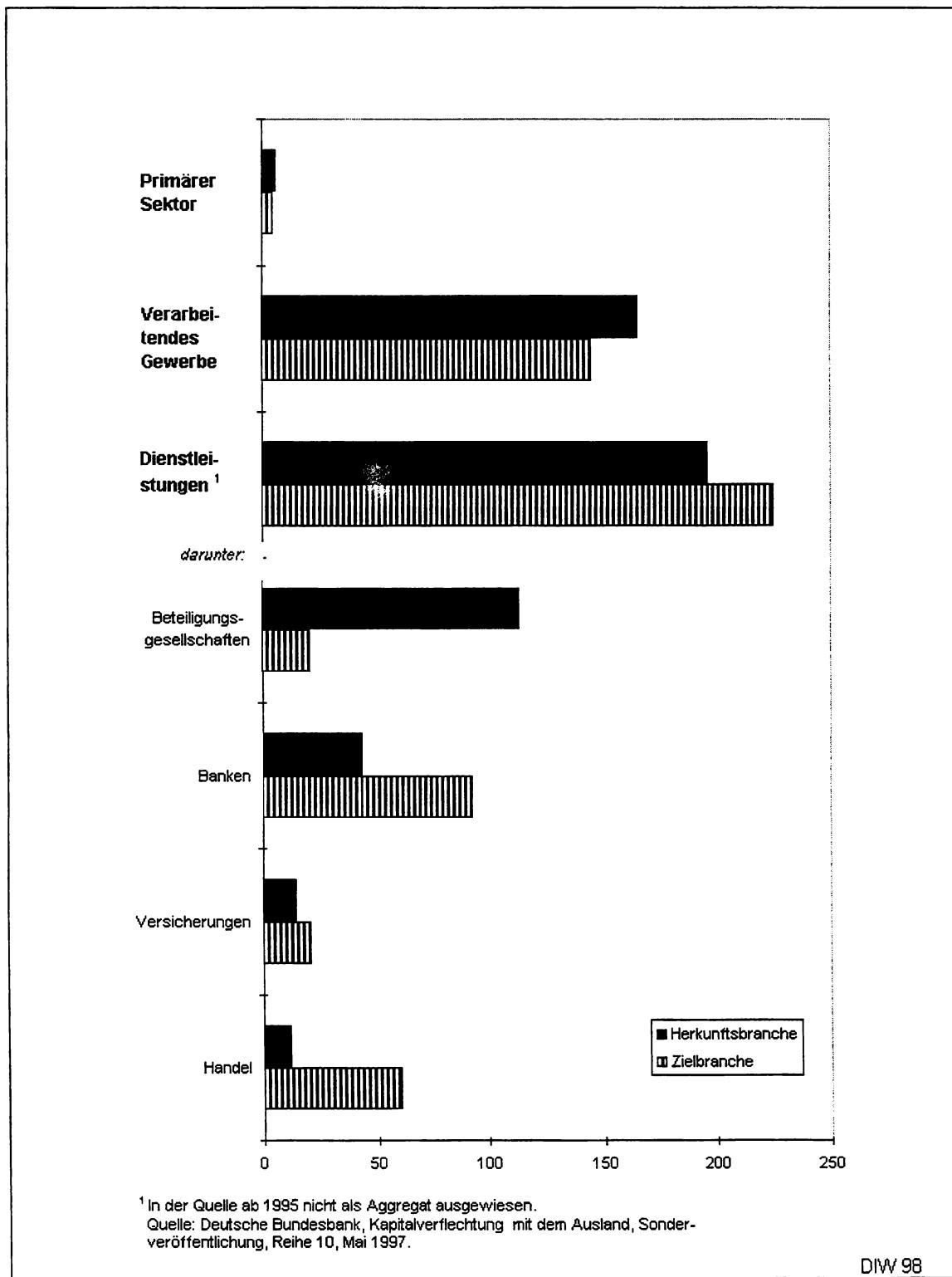
Quelle: Barth (1998) auf der Basis von Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung, Reihe 10., Mai 1997, Tab. I 2b.

Daneben werden für entwickelte Märkte von Firmenseite Fühlungsvorteile in Kundennähe sowie die Konversion von reinem Produktabsatz zur Rundum-Betreuung bis zum Angebot komplexer Problemlösungen genannt. Außerdem kann es darum gehen, ausländische Märkte durch Kooperationen oder strategische Allianzen mit anderen Unternehmen im Wege von Beteiligungsgesellschaften zu erschließen. Bislang von untergeordneter Bedeutung ist der Direktinvestitionsbestand deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern und in Mittel- und Osteuropa wie auch in China im Dienstleistungssektor. Hier sind die Engagements eher noch schwerpunktmäßig kostenorientiert im Sinne der Nutzung von Vorteilen des "out-

sourcing" bei einigen Vorleistungen. Der Nachholbedarf im Dienstleistungssektor dürfte erst in längerer Perspektive gestillt werden.

Abbildung 4.1

**Deutsche Direktinvestitionen im Ausland nach Herkunfts- und Zielbranchen 1995**  
- in Milliarden DM -



Die Liberalisierung der Finanz- und Kapitalmärkte hat die Investitionsströme bereits seit den achtziger Jahren nachhaltig angeregt. Dies zeigt insbesondere die Entwicklung im Bereich Banken und Versicherungen. Deutsche Unternehmen stockten ihre Direktinvestitionen im Ausland in diesen Sparten kräftig auf. Gut die Hälfte der gesamten Investitionsobjekte deutscher Unternehmen befanden sich 1995 im Bereich Banken bzw. Versicherungen. Darüber hinaus nutzten Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes die EU-weit entfallenen Beschränkungen und die multilateral geregelte Harmonisierung verstärkt zur Gründung von Auslandsgesellschaften (zu den Formen der Hemmnisse bei Direktinvestitionen vgl. Doos-selaere et al. 1997, S. 41 ff., sowie Übersicht 4.1). Hierfür war in erster Linie die Freiheit des Kapitalverkehrs verantwortlich, die im Rahmen des europäischen Binnenmarktes hergestellt wurde. Die Verwirklichung des Binnenmarktprogramms hat die Möglichkeit eröffnet, grenzüberschreitend Dienste anzubieten, ohne eine Niederlassung in jedem einzelnen (nationalen) Zielmarkt zu unterhalten. Dies gilt für Unternehmen aus anderen EU-Ländern wie für solche aus Drittländern gleichermaßen und vergrößert so das Marktpotential für international gehandelte Dienstleistungen. Da der Wachstumsschub aus zunehmender internationaler Arbeitsteilung vor allem aus EU-internen Integrationsimpulsen stammt, fällt die Internationalisierung des Dienstleistungsangebots kräftig aus.

In weltweiter Perspektive, unter dem Dach der WTO, hat dafür das Abkommen über "Trade-related Investment Measures" (TRIMs)<sup>36</sup> als Frucht der Uruguay-Runde den Boden bereitet (UNCTAD/UNCTC 1991, Wong 1994). Einer ähnlichen Zielsetzung (Liberalisierung, Gleichstellung ausländischer Investoren) soll die OECD-Initiative des "Multilateral Agreement on Investment" (MAI) durch Schaffung eines Rahmens zum Abbau von Investitionshindernissen sowohl beim Marktzugang (Niederlassungsrecht) als auch bei der laufenden Geschäftstätigkeit dienen. Die andere Zielrichtung ist ein einheitlich geregelter Investitionsschutz. Käme das Abkommen zustande - es würde auch den Dienstleistungssektor umfassen -, wäre ein Netz von derzeit etwa 1630 bilateralen Absprachen überflüssig. Die Verhandlungen unter den 29 Mitgliedsländern der OECD (85 % der weltweiten Direktinvestitionen stammen von dort, 60 % gehen dorthin) stagnieren derzeit, weil es an der Bereitschaft mangelt, nationale Souveränität aufzugeben (Abbau amerikanischer Sanktionsdrohungen, französischer Schutzbegehren für die eigene Filmindustrie etc.). Darüber hinaus fordern Nicht-Regierungsorganisa-

---

<sup>36</sup> Derartige Maßnahmen sind nicht überall identisch definiert. Als Beispiele für handelsrelevante Investitionsmaßnahmen seien die am intensivsten empirischer Analyse unterworfenen Formen genannt: Verwendung heimischer Inputs ("domestic content"), Exportlauflagen und zunehmende Substitution von Importen.

tionen als Korrelat zur Beseitigung von Hindernissen für (Groß-)Unternehmen die Realisierung von Ur- und Sozialstandards (vgl. Kulessa/Schwaab 1998).

## Übersicht 4.1

### Beispiele für handelspolitische Hemmnisse bei Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich

#### 1. Marktzutrittsbeschränkungen

- Verbot ausländischer Direktinvestitionen
- Teilweises Verbot oder Begrenzung auf bestimmte Typen von Direktinvestitionen
- Geographische Einschränkungen bei Errichtung von örtlichen Niederlassungen ausländischer Dienstleistungsanbieter
- Beschränkung der Zahl ausländischer Unternehmen im Markt

#### 2. Verwehrung/Beschränkung der Inländerbehandlung

- Einschränkungen für die Geschäftstätigkeit bzw. beim Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten
- Mindestanforderungen an Art und Umfang der Geschäftstätigkeit; Qualitätsstandards
- Verweigerung von Investitionsanreizen
- Einschränkende Regelung für Finanztransfers
- Steuerliche Diskriminierung

#### 3. Sonstige Maßnahmen

- Auflagen zum Inlandsanteil der Produktion ("local content")
- Selektiver Schutz von Direktinvestitionen
- Gesetzliche Rahmenbedingungen für Dienstleistungsgeschäfte (z.B. Einlagensicherung, Wettbewerbspolitik, Verbraucherschutz)
- Ungleicher Schutz geistigen Eigentums
- Technologietransferauflagen
- Auflagen zur Beschäftigtenstruktur
- Repatriierungsbeschränkungen

Quelle: Modifizierte Darstellung nach UNCTAD/Weltbank 1994, S. 65; Funke 1994.

Durch die bisher verwirklichten Schritte zur Aufhebung von Zugangsbeschränkungen zu den Finanz- und Kapitalmärkten hat sich das grenzüberschreitende Engagement deutscher Unternehmen erheblich verstärkt. Auch wenn die Investitionen in Banken und Versicherungsfirmen im Ausland überwiegend von deutschen Unternehmen stammen, die jeweils in der gleichen Branche tätig sind, so sind auch deutsche Industrieunternehmen als Investoren in die-

sen Branchen aktiv - wie dies sinnfällig illustriert wird durch die Schlüsselfunktion der Leasing- und Finanzierungs-Gesellschaften bei der Absatzförderung im Automobilbereich.

Auch künftig ist zu erwarten, daß der Stellenwert des ausländischen Dienstleistungssektors als Empfänger von Direktinvestitionen deutscher Unternehmen sowohl aus dem Industrie- wie auch dem Dienstleistungssektor größer wird. "Zum einen steigt die Notwendigkeit, vor- und nachgelagerte Dienstleistungen für die Pflege industrieller Exportmärkte vorzuhalten" (Krämer 1997, S. 212). Zum anderen werden Direktinvestitionen mit dem Ziel der Markterschließung in den Bereichen Finanz-Dienstleistungen und Distribution in dem Maße weitergehen, wie die Reformländer Mittel- und Osteuropas, China sowie weitere Schwellen- und Entwicklungsländer als Absatzmärkte an Bedeutung gewinnen.

**Fazit:** Die Analyse des Dienstleistungssektors zeigt, daß innerhalb dieses Wirtschaftsbereichs deutliche Unterschiede existieren. Neben traditionelle Branchen wie Transportleistungen, Reiseverkehr und Handel - von ihnen sind keine nachhaltigen neuen Impulse zu erwarten - sind moderne getreten, die zunehmend die künftige Expansion des Dienstleistungssektor tragen werden.

Deutsche Dienstleister haben sich erst vergleichsweise spät in den Prozeß internationaler Arbeitsteilung im Servicebereich eingeschaltet. Bis auf wenige Ausnahmen, bei denen die Internationalisierung des Absatzes bereits in den siebziger Jahren einsetzte, ist die Exportorientierung hierzulande ein Phänomen der laufenden Dekade. Dieses "infant industry"-Image haftet einigen Branchen noch heute an.

Die Annahme, die Ausbreitung des Dienstleistungssektors gehe notwendigerweise zu Lasten der Industrie, ist unzutreffend. Tatsächlich ist nicht eine Substitutionsbeziehung, sondern Komplementarität heute das charakterisierende Element der Beziehung von Industrie und unternehmensbezogenen Dienstleistungen.<sup>37</sup> Dieses zeigt die weitreichende Interaktion von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

---

<sup>37</sup> Wichtige Kategorien der unternehmensbezogenen Dienste (etwa FuE) können in ihrem Niederschlag in Direktinvestitionen noch nicht über die Zeitachse verfolgt werden, weil die Umstellung der Bundesbank-Systematik der Wirtschaftszweige erst per 1995 gilt.

Künftig dürfte die Erhöhung der Dienstleistungsintensität der Inputs von Industrieunternehmen noch zunehmen. Denn es verstärkt sich der Trend zu einer Ergänzung industrieller Produkte mit vorgelagerten, begleitenden und nachgeordneten Dienstleistungen. Service, Finanzierung, Betreuung sowie auf den Kundenwunsch zugeschnittene Systemlösungen entwickeln sich zu einem wesentlichen Wettbewerbsfaktor. Die Verknüpfung eines industriellen Produkts mit dazugehörigen, verstärkt über Direktinvestitionen vor Ort erbrachten Dienstleistungen ist zentraler Bestandteil eines modernen Produktionsprofils. Kürzere Produktlebenszyklen, Differenzierung des Angebotssortiments sowie steigende Nachfrage nach "Problem-lösungspaketen" verlangen nach einer flexiblen und kundennahen Spezialisierung der Hersteller. Der Einsatz von "intelligenten und interaktiven" Dienstleistungen (Krämer 1997) wird somit zur notwendigen Voraussetzung für dynamische Bewährung im Markt. Darüber hinaus können moderne Dienstleistungen eigenständig zum Exporterfolg führen. In diesem Bereich liegt bei deutschen Anbietern noch Potential brach.

Das weitere Sinken des Beschäftigungsanteils im verarbeitenden Gewerbe ("De-Industrialisierung") hat wichtige Folgen für die langfristigen Wachstumsaussichten in wirtschaftlich fortgeschrittenen Ländern. Wenn immer mehr Beschäftigte im Dienstleistungssektor tätig werden, hängt die Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität zunehmend von der Entwicklung in diesem Sektor ab. Wichtigste Bestimmungsgröße dafür wird der weitere Verlauf im Bereich Informationstechnologie sein.

Von der außenwirtschaftlichen Flanke können wichtige Beiträge zur weiteren Entfaltung des Dienstleistungssektors kommen, wenn die in der Uruguay-Runde diskutierte und in Kernbereichen unter den wichtigsten Interessenten nachverhandelte gegenseitige Markttöffnung dauerhaft gelänge und sukzessiv erweitert wird. Das Liberalisierungspotential (Abbau von Hemmnissen, Senkung von Kosten) bei grenzüberschreitend gehandelten Diensten wie auch bei den unterstützenden Investitionen im Absatzland ist beträchtlich.

#### **4.3 Tertiarisierung des sekundären Sektors vs. Ausweitung des tertiären Sektors**

Bei der Untersuchung der Input-Output-Verflechtung werden alle Beschäftigten je nach der überwiegenden Aktivität ihres Unternehmens dem Dienstleistungssektor oder dem verarbeitenden Gewerbe zugeordnet. Im Ergebnis zeigen diese Rechnungen, daß die Unternehmen des Dienstleistungssektors weit stärker am deutschen Export beteiligt sind, als dies der direkte Handel mit Dienstleistungen vermuten lassen würde. Dies berührt aber noch nicht die oft vertretene Diagnose, daß der deutsche Dienstleistungssektor insgesamt unterentwickelt

sei. So verweist beispielsweise das Institut der deutschen Wirtschaft auf einen wesentlich deutlicheren Anstieg der Beschäftigung im Dienstleistungssektor in den USA.<sup>38</sup> Während sich dort die Beschäftigung im tertiären Sektor seit 1970 verdoppelt habe, sei sie in Deutschland nur um die Hälfte gestiegen; hieraus ergebe sich eine "Dienstleistungslücke" in Deutschland von bis zu 3,6 Millionen Stellen. Die Frage, ob hier tatsächlich eine Schwäche des deutschen Dienstleistungssektors vorliegt oder ob sich die Unterschiede über strukturelle Unterschiede erklären lassen, verlangt ebenso eine nähere Untersuchung wie die Frage nach der Bewertung eventueller Strukturunterschiede.

Ein großer und zunehmender Teil der unmittelbar im verarbeitenden Gewerbe beschäftigten Arbeitskräfte führt keine Produktionstätigkeiten aus, sondern hat Dienstleistungsfunktionen. Demgegenüber fallen die Erwerbstätigen im Dienstleistungsbereich, die Produktionstätigkeiten ausführen, weit weniger ins Gewicht. Eine Untergliederung der Erwerbstätigen und ihrer Einkommen nach den tatsächlichen Tätigkeiten führt zu einem erheblich höheren Dienstleistungsanteil an der von der Ausfuhr abhängigen Beschäftigung und Wertschöpfung. Eine Auswertung des ILO-Yearbook bestätigt zunächst für Anfang wie Ende der achtziger Jahre mit etwa 60 % einen im internationalen Vergleich auffallend geringen Anteil der Erwerbstätigen im deutschen Dienstleistungssektor (Tabelle 4.6; vgl. auch Petersen et al. 1984 und 1993). Die USA lagen jeweils an der Spitze der Statistik mit zuletzt fast 80 %. Wenn man statt dessen den Anteil der Erwerbstätigen mit Dienstleistungsberufen betrachtet, ändern sich die Relationen z.T. beträchtlich. Deutschlands Wert liegt dann z.B. über dem von Japan, der Abstand zu den USA verringert sich deutlich. Geht man einen Schritt weiter und vergleicht den Anteil der Beschäftigten mit Dienstleistungsberufen, die im verarbeitenden Gewerbe tätig sind, erreicht Deutschland einen hohen Wert, der nur von den Niederlanden und den USA übertroffen wird. Wegen statistischer Brüche und aufgrund von Lücken in der Berichterstattung ist ein Vergleich mit Angaben für die Mitte der neunziger Jahre nicht möglich. Die Tabelle zeigt außerdem, daß in der Regel in den weiter entwickelten OECD-Ländern der Anteil von Erwerbstätigen mit Dienstleistungsberufen im verarbeitenden Gewerbe Ende der achtziger Jahre über dem Anteil der Erwerbstätigen mit anderen Berufen im Dienstleistungssektor lag.

---

<sup>38</sup> "Ohne Industrie geht es nicht", Handelsblatt vom 29.05.1998.

Tabelle 4.6

**Mit Dienstleistungen befaßte Erwerbstätige  
im internationalen Vergleich, in %**

Land	Jahr	Anteil der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor <sup>1</sup>	Anteil der Erwerbstätigen mit Dienstleistungsberufen <sup>2</sup>		
			Insgesamt	Im verarbeitenden Gewerbe	Im Dienstleistungssektor <sup>1</sup>
USA	1981	72,5	65,6	36,2	
	1990	77,2	70,3	40,6	80,2
	1995	79,0	71,8	38,2 <sup>3</sup>	76,2 <sup>3</sup>
Kanada	1982	74,0	65,6	36,5	
	1989	77,2 <sup>4</sup>	68,5	33,1	80,3 <sup>4</sup>
	1995	78,3	71,1	:	:
Norwegen	1981	69,5	57,9	28,5 <sup>6</sup>	
	1990	75,7	64,5	34,2	78,7
	1995	77,7	66,2	33,3 <sup>3</sup>	77,0 <sup>3</sup>
Großbritannien	1980	66,5			
	1990	75,7	:	:	:
	1993 <sup>5</sup>	70,8 <sup>5</sup>	67,9	:	:
Niederlande	1979	71,6	62,2	33,1	
	1990	75,4	70,2	41,9	81,2
	1995	76,3 <sup>8</sup>	67,7 <sup>8</sup>	41,5 <sup>3</sup>	77,3 <sup>3</sup>
Belgien	1981	71,4			
	1989	75,2	63,4	:	:
	1992	72,3	65,0		
Schweden	1981	69,9	63,2	34,5 <sup>6</sup>	
	1990	74,5	67,5	36,9 <sup>6</sup>	79,1
	1995	75,7 <sup>8</sup>	71,0	39,9 <sup>3,6</sup>	81,8 <sup>3</sup>
Dänemark	1981	69,9			
	1990	73,3	65,7	35,0	79,3
	1995	74,6 <sup>8</sup>	63,6 <sup>8</sup>	24,5 <sup>7</sup>	73,2 <sup>7</sup>
Frankreich	1981	65,3			
	1990	71,7	:	:	:
	1994	75,2	:	:	:
Japan	1980	64,5	54,3	27,4	
	1990	68,0	57,2	27,8	73,5
	1995	70,6	59,4	:	:
Italien	1980	58,7			
	1990	67,9	:	:	:
	1994	68,0	52,7	:	:
Österreich	1981	58,4	50,5		
	1989	64,8	58,3	27,0	76,9
	1994	69,8	60,1	35,4 <sup>7</sup>	77,1 <sup>7</sup>
Spanien	1990	64,3	50,0	21,4	69,3
	1995	70,2 <sup>8</sup>	49,9 <sup>8</sup>	:	:
Irland	1979	57,8	45,4	25,9 <sup>6</sup>	
	1988	63,5	54,3	31,3	80,6
	1995	67,3 <sup>8</sup>	60,6 <sup>8</sup>	:	:
BR Deutschland	1980	58,4	57,2	35,4	
	1989	62,7	62,4	37,6	79,1
	1995	70,1 <sup>8</sup>	59,2 <sup>8,7</sup>	:	:
Portugal	1981	48,4	36,9	11,5	
	1990	55,2	45,4	20,5	75,1
	1993	63,9	58,4 <sup>8</sup>	:	:
Griechenland	1988	52,2	44,4	18,4	76,8
	1995	62,9 <sup>8</sup>	48,9 <sup>8</sup>	:	:

1) Bauwirtschaft, Handel, Verkehr, Dienstleistungsunternehmen und Staat: ISIC-2, Nr. 5 bis 9, bzw. ISIC-3, F bis P (a).- 2) Wissenschaftler, technische und verwandte Berufe, leitende Tätigkeiten, Bürokräfte und verwandte Berufe, Handelsberufe sowie Dienstleistungsberufe: ISCO-68, Nr. 0/1 bis 5, bzw. ISCO-88, Nr. 1 bis 5 (b).- 3) 1994.- 4) Einschließlich Energie.- 5) ISIC Nr. 5 ist teilweise in Nr. 3 enthalten.- 6) Einschließlich Bergbau und Energie.- 7) 1993.- 8) 1992.- : = Keine Angaben verfügbar.

Quelle: ILO, Yearbook of Labour Statistics, 1982, 1991, 1995 und 1996, Genf.

Anhand von Mikrodatenbasen hat das DIW für das Frühjahr 1996 einen detaillierten Vergleich der Situation des Dienstleistungssektors in den USA und in Deutschland vorgenommen (Haisken-DeNew et al. 1997). Auch dieser Vergleich zielte darauf ab, die Beschäftigten nach ihrer Tätigkeit und nicht nach ihrem Produktionsbereich zu gruppieren. Insgesamt übten danach in den USA 76 % und in Westdeutschland 74 % der Beschäftigten Dienstleistungstätigkeiten aus. Während in den USA die Organisationsdienste ein relativ hohes Gewicht hatten, lag in Westdeutschland ein etwas stärkerer Akzent auf den sozialen und Verwaltungsdiensten und vor allem auf den Distributionsdiensten. Die bei dieser Untersuchung ebenfalls festgestellten deutlichen Schwächen der ostdeutschen Dienstleistungswirtschaft sind wohl eher ein Problem der ostdeutschen wirtschaftlichen Entwicklung als ein Indiz für Schwierigkeiten des gesamten deutschen Dienstleistungssektors.

Wenn also der Dienstleistungssektor einen geringeren Anteil am Produkt der deutschen Volkswirtschaft hat, als dies für andere entwickelte Volkswirtschaften - vor allem die USA - gilt, der Anteil der Erwerbstägigen mit Dienstleistungsberufen in Deutschland aber nicht auffallend niedrig ist, deutet dies auf eine ausgeprägte Tertiarisierung des sekundären Sektors hin. Dies ist auch zu vereinbaren mit Ergebnissen von Untersuchungen der technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands (vgl. Schumacher et al. 1995). Hiernach hat die deutsche Volkswirtschaft ihre Stärken vor allem bei den humankapitalintensiven Produkten. Charakteristisch sind weniger eigene Beiträge zur Entwicklung neuer Spitzentechnologien, sondern es ist vielmehr der durchgängige produktive Einsatz neuer Methoden und Erzeugnisse. Hierfür sind in besonderem Maße hochentwickelte Dienstleistungen notwendig (FuE, Design, Ablaufplanung, Marketing etc.).

Insgesamt scheint also zwischen Industrie- und Dienstleistungssektor kein konkurrierendes, substitutives Verhältnis zu bestehen, wie dies der Blick auf den jeweiligen Anteil an der Wertschöpfung oder der Beschäftigung - angesichts eines praktisch irrelevanten primären Sektors - nahelegt. Wichtig sind die Wachstumsaussichten beider Sektoren; diese hängen zunehmend vom Einsatz moderner Dienstleistungen ab. Dies führt zum einen zu einer Tertiarisierung des sekundären Sektors, wo es immer mehr auf das Angebot eines Produktbündels ankommt.<sup>39</sup> Zum anderen gewinnt der Dienstleistungssektor - gerade als Lieferant von Vor-

---

<sup>39</sup> Für Siemens gibt der Vorstandsvorsitzende Pierer bereits einen Dienstleistungsanteil an der Wertschöpfung von 50 % an (vgl. "Die Bundesregierung will die Dienstleistungen stärker fördern", Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 07.05.1997); vgl. auch Klodt et al. (1996).

leistungen für das verarbeitende Gewerbe<sup>40</sup> - auch in Deutschland immer mehr an Bedeutung.

Es bleibt die Frage nach der Bewertung deutscher Besonderheiten in der Wirtschaftsstruktur. Einerseits haben sich die Erzeugnisse des verarbeitenden Gewerbes und damit die dort inkorporierten Dienstleistungen in der Vergangenheit als sehr wettbewerbsfähig erwiesen (vgl. Schumacher et al. 1995). Ein Grund dafür liegt sicherlich darin, daß es immer da, wo hochentwickelte, auf individuelle Kundenbedürfnisse angepaßte Produkte erstellt werden, auf unmittelbaren Kontakt von Entwicklung, Fertigung und Marketing ankommt. Zudem ist gerade bei ausdifferenzierten heterogenen Produkten der Schutz geistigen Eigentums für das kreative Unternehmen essentiell; dieser ist bei tiefgegliederter In-house-Fertigung eher gewährleistet.

Andererseits ist eine ausgeprägte vertikale Konzentration aber - zumindest aus theoretischer Sicht - auch mit Effizienzverlusten verbunden. Eine spezialisierte Dienstleistungsfirma, die sich am Markt gegenüber unterschiedlichen Kunden und in Konkurrenz zu anderen Anbietern stets neu bewähren muß, dürfte effizienter als eine unternehmensinterne Abteilung agieren (vgl. z.B. Strambach 1997). Außerdem schaffen nur sichtbare eigenständige Erfolge auf dem heimischen Markt die Voraussetzungen für erfolgreiche Exportbemühungen. Viele erfolgreiche Dienstleistungsfirmen sind denn auch Ausgründungen aus größeren Unternehmen. Dies schafft Spezialisierungsgewinne und trägt zur Profilbildung für eine eventuell später geplante stärkere Ablösung vom Mutterunternehmen bei. Gleichzeitig entschärft sich für diese Unternehmen das Hauptproblem "echter" Neugründungen: Schwierigkeiten bei der Kapitalversorgung.

Der Befund bereits durchaus bestehender Stärken im Dienstleistungsbereich kann jedoch Schwächen und die Notwendigkeit zur Weiterentwicklung des Dienstleistungssektors nicht verdecken. Der deutsche Entwicklungspfad beruht darauf, mit hochproduktivem Arbeitseinsatz besonders hochwertige Produkte zu erstellen, deren relativ hohe Preise den Einsatz gut bezahlter Arbeitskräfte rentabel machen. Der hohe Humankapitalbestand ermöglicht dies. Technischer Wandel und Entwicklungsfortschritte in anderen Ländern führen unvermeidlich

---

<sup>40</sup> Vgl. "Industrie und Dienstleistung - Zusammen in einem Boot", Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft vom 28.05.1998.

dazu, daß Deutschland komparative Vorteile in weniger komplexen Fertigungen verliert. Diese Verluste müssen durch Zugewinne am oberen Ende der Wertschöpfungsskala kompensiert werden. Der Blick auf Erfolge der Vergangenheit darf also nicht vom Zwang zu fortlaufender Modernisierung ablenken. Dazu gehört die Nutzung und eigenständige Weiterentwicklung der Chancen, die sich bei hochentwickelten Dienstleistungen bieten. Zur Kompensation der notwendigen Beschäftigungsverluste im Strukturwandel muß aber auch der traditionelle, weniger produktive Dienstleistungsbereich Beschäftigungschancen bieten. Dies geschieht in Deutschland weniger als in anderen OECD-Ländern (vgl. Klodt et al. 1997, S. 210 f.). Die Schwierigkeiten, die sich der Entwicklung einer "Dienstleistungskultur" z.B. bei den haushaltsnahen Dienstleistungen entgegenstellen, erschweren jedoch nicht nur den Abbau von Arbeitslosigkeit - soweit diese nicht konjunkturell bedingt ist -, sondern auch die effiziente Ressourcenallokation, wenn z.B. für gut ausgebildete Arbeitskräfte die Vereinbarkeit von Familie, Haushalt und Beruf behindert wird (vgl. z.B. Rüttgers 1998).

## 5 Wandel der Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für den internationalen Handel mit Dienstleistungen haben sich in den letzten Jahren in vielfacher Weise geändert. Eine wichtige Rolle spielt sicher der technologische Wandel - insbesondere in der Informations- und Kommunikationstechnologie -, der es ermöglicht, früher notwendigerweise an einem Ort durchgeführte komplexe Produktionsvorgänge in kleinteilige Wertschöpfungsketten zu zerlegen. Die einzelnen Schritte können dann von z.T. hochspezialisierten Unternehmen auch über nationale Grenzen hinweg erbracht werden. Diese technologisch bedingten Änderungen der Rahmenbedingungen stehen in diesem Kapitel aber nicht im Zentrum der Aufmerksamkeit, da sie genauso nationale Wirtschaftsstrukturen verändern wie auch die mögliche Ausgestaltung der internationalen Arbeitsteilung. Thema ist hier vielmehr die supranationale Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte. Diese findet im wesentlichen auf zwei Ebenen statt: im Rahmen der WTO und durch die Vollendung des europäischen Binnenmarktes.

### 5.1 Dienstleistungshandel im WTO-System

#### 5.1.1 Einführung

Nach rund sieben Jahren zäher Verhandlungen im Rahmen der Uruguay-Runde konnten in der Schlußsitzung in Marrakesch erstmals auch Dienstleistungen in eine multilaterale Absprache einbezogen werden. Für den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen besteht weltweit ein großes Wachstumspotential. Dies läßt sich nur dann ausschöpfen, wenn die vielfältigen Handelsbarrieren fallen oder zumindest niedriger werden. Wie für den Warenhandel im alten GATT soll unter dem Dach der neu geschaffenen "World Trade Organisation" (WTO)<sup>41</sup> auch im "General Agreement on Trade in Services" (GATS) die Befreiung von Handelshemmissen progressiv stattfinden - freilich ohne Angaben zu Umfang und zeitlichem Ablauf der Liberalisierung. Das Abkommen enthält eine Reihe allgemeiner Verpflichtungen für alle Mitglieder; diese Pflichten gelten im Prinzip für sämtliche kommerziell, über Landesgrenzen hinweg gehandelten Dienstleistungen. Darüber hinaus erstreckt sich das Abkommen auch auf die für die Erbringung im jeweiligen Gastland notwendigen Investitionen in Gestalt von Niederlassungen ausländischer Unternehmen. Dieses Niederlassungsrecht ist für einige, auf Kundennähe angewiesene Dienstleistungssparten (wie Banken und Versicherungen) essentiell, um Leistungen auf dem örtlichen Markt erbringen zu können.

---

<sup>41</sup> Ihre Mitglieder sind die Vertragsparteien des früheren GATT ("originäre" Mitglieder) sowie nach neuem Recht beigetretene Länder. Grundvoraussetzung dafür ist die Ratifizierung des Abkommenstextes im nationalen Gesetzgebungsverfahren sowie die Vorlage von Zollzugeständnissen für den Warenbereich und von Liberalisierungsverpflichtungen im Dienstleistungshandel.

Die Struktur des GATS erschließt sich nicht unmittelbar; der Aufbau ist mehrstufig. Das Abkommen besteht aus (I) allgemeinen - "horizontal" geltenden - Regelungen, die sich auf alle Dienstleistungssparten erstrecken (z.B. Bewegungsfreiheit für natürliche Personen). Darüber hinaus gibt es (II) sektorspezifische Anhänge, die die Regeln und Verabredungen für einzelne Sparten enthalten (z.B. Luftverkehr, Finanzdienstleistungen). Schließlich existieren (III) spezifische Verpflichtungen, wie sie sich aus dem Verhandlungsablauf ergeben haben; sie betreffen in der Regel Inländerbehandlung und Marktzugang und gelten für einzelne Dienstleistungsbranchen (z.B. Seeverkehr, Telekom-Grunddienste, freie Berufe).<sup>42</sup>

Kern der Mitgliedschaft ist - so der Grundsatz - die Verpflichtung, untereinander die Meistbegünstigung einzuräumen. Dies gewährleistet die Verbreitung der einem Land gewährten Handelsvorteile auf alle anderen Mitgliedstaaten.<sup>43</sup> Das Komplement zur Meistbegünstigung besteht darin, ausländische Anbieter nicht schlechter zu stellen als heimische (Inländerbehandlung) und die national existierenden Regulierungen durch die Nennung im Bindungsangebot transparent zu machen (Martin/Winters 1995). Da die Bereitschaft zur Meistbegünstigung jedoch explizit erklärt werden muß, die GATS-Mitglieder aber Gestaltungsfreiheit in bezug auf ihre Angebote haben, können sie die Meistbegünstigung punktuell auch ausschließen.

Das ökonomisch wichtigste Ziel der WTO im Dienstleistungsbereich ist der gegenseitig verbesserte Marktzugang, den es im Wege sukzessiver Liberalisierung zu verwirklichen gilt. Die Verpflichtung leitet sich nicht allein aus der Mitgliedschaft beim Dienstleistungsabkommen ab, sondern wird darüber hinaus durch Vorlage einer Liste spezifiziert, die all jene handelspolitischen Erleichterungen enthält, zu denen sich jeder Mitgliedstaat bereitfand ("schedule"). Selektive Liberalisierung erlaubt, in ausgewählten Subsektoren ausländische Anbieter schlechter zu stellen, den Marktzugang nicht für alle Konkurrenten einheitlich zu regeln sowie Importe zum vermeintlichen oder echten Nutzen der Binnenwirtschaft zeitweilig zu beschränken. Spätestens alle fünf Jahre sind derartige Regelungen jedoch zu überprüfen. Dieses 'à la carte'-Verfahren steht einer transparenten Systematik der im Rahmen des GATS eingegangenen Verpflichtungen im Wege. Es ist Ausdruck des delikaten politischen Prozesses, eine Vielzahl von Staaten mit unterschiedlichen Interessen in das Gesamtsystem einzubinden;

---

<sup>42</sup> Dabei können sich Überschneidungen zu (II) ergeben. So sind beispielsweise Finanzdienstleistungen in beiden Kategorien vertreten.

<sup>43</sup> Für Freihandelszonen und Zollunionen, wie die EU, gelten Ausnahmen. Dasselbe gilt für länderspezifische Ausnahmen, wenn differenzierende Maßnahmen (z.B. bilaterale Präferenzabkommen) aufrechterhalten werden sollen.

ohne diese Flexibilität hätte es indes keine Einigung über die für den Dienstleistungssektor insgesamt gültigen Konzepte, Prinzipien und Regeln gegeben.

Verabredungsgemäß wurden die wichtigsten bei Abschluß der offiziellen Uruguay-Runde 'offenen Posten' seither - mit unterschiedlichem Erfolg - weiterverhandelt. Im wesentlichen geht es dabei um den Seeverkehr, Basis-Telekom-Dienstleistungen und Finanzdienstleistungen.

### **5.1.2 Seeverkehrs-Dienstleistungen**

Die Seeverkehrsverhandlungen wurden Mitte 1996 wegen (bezogen auf den Umfang des Welthandels) unzureichender Liberalisierungsangebote - so die Einschätzung der USA - unterbrochen; sie sollen parallel zur nächsten umfassenden WTO-Liberalisierungsrunde per Anfang 2000 auf der Grundlage des bisher Erreichten wieder aufgenommen werden. Die Verlautbarungen des Ministertreffens in Singapur Ende 1996 haben zwar die alte Zielsetzung bekräftigt;<sup>44</sup> materiell ist die Diskussion jedoch nicht vorangekommen.

### **5.1.3 Basis-Telekom-Dienstleistungen**

Zur Regelung der Basis-Telekommunikationsdienste (Telefon, Telefax, Telex, Bereitstellung von Übermittlungskapazität, Datenübertragung, Satellitensysteme etc.) hatten sowohl die USA als auch die EU im Herbst 1996 verbesserte Angebote vorgelegt - nicht zuletzt in der Erwartung, damit auch andere WTO-Partner zur Erweiterung ihrer Verpflichtungsangebote zu veranlassen. Vor allem die USA machten die nachhaltige Unterstützung des Liberalisierungsplans von einer 'flächendeckenden' Lösung abhängig. Diese gelang tendenziell, als - voran die Hauptbeteiligten USA, EU, Kanada und Japan - Mitte Februar 1997 eine Gruppe von 69 Ländern (EU-Mitglieder einzeln gezählt) sich bereitfand, ihre Märkte für Grunddienste zu öffnen (Arkell 1997). Seither haben sich drei weitere Länder bereiterklärt, in dieser Sparte auf ihrem Inlandsmarkt Konkurrenz zuzulassen. Da inzwischen auch im nationalen Gesetzgebungsverfahren ratifiziert, konnte das Abkommen Anfang Februar 1998 in Kraft treten. Damit sind etwa 93 % der weltweit erzielten Einnahmen abgedeckt, die im Telekommunikationsgeschäft erwirtschaftet werden.<sup>45</sup> Allerdings hatte dabei jedes Land individuell Gestaltungsfreiheit, wann seine Verpflichtungen zur Liberalisierung wirksam werden ("phase-in").

---

<sup>44</sup> WTO-Ministertreffen (09.-13.12.96, Singapur), Ergebnisbericht, in: "Nord-Süd aktuell", 4.Qu.1996, Konferenzberichte, S.829.

<sup>45</sup> WTO Focus Nr. 27, Februar 1998.

Verhandlungstaktisch standen sich bis zuletzt zwei Grundpositionen diametral gegenüber: Die eingereichten Liberalisierungsangebote seien zu gering, die "kritische Masse" werde nicht erreicht (US-Position); und: irgendwann müsse einmal mit der Liberalisierung begonnen werden, die bei späterer Vertiefung 'ausgewogen' gestaltet werden könne (EU et al.). Wenn-gleich dieser Konflikt nunmehr durch den Abschluß des Branchenabkommens beigelegt ist und der Marktzugang für ausländische Wettbewerber gewährleistet erscheint, wird der amerikanische Markt auch in Zukunft nicht völlig frei sein. Denn die Vereinigten Staaten behalten sich - im Gegensatz zu anderen Ländern - weiterhin das Recht vor, Lizenzanträge zu verweigern, sofern "hohe Risiken" für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs bestehen.<sup>46</sup> Mit der Bindung an das "öffentliche Interesse" hat sich die US-Aufsichtsbehörde, entgegen den Intentionen des WTO-Abkommens, ein hohes Maß an nationalem Ermessensspielraum bewahrt.

Zu den Erfolgen des Jahres 1997 zählt auch das Abkommen über Informationstechnologie, dessen Verhandlungsgegenstand zwar dem Güterbereich zuzurechnen ist,<sup>47</sup> aber durch die inhaltliche Klammer zur Telekommunikation starke Implikationen für die weltweite Bereitstellung moderner Dienstleistungsangebote hat.

#### 5.1.4 Finanz-Dienstleistungen

Die Beratungen über eine Liberalisierung auch der Finanz-Dienstleistungen (Banken, Wertpapierhandel, Versicherungen) hatten 1986 begonnen. Weil sich die Partner trotz der Öffnungsangebote aus 76 Ländern nicht einigten, konnte dieser Bereich 1993 in der Uruguay-Runde nicht Teil der vereinbarten neuen Ordnung des Welthandels werden. Ein zweiter Anlauf 1995 führte wegen des Widerstands der US-Unterhändler (ihnen gingen die Liberalisierungsofferten aus potentiellen Absatzmärkten nicht weit genug) nur zu einer Übergangsvereinbarung. Die Interimslösung - sie wäre Ende 1997 ausgelaufen - konnte Mitte Dezember 1997 in eine dauerhafte Lösung überführt werden, nachdem die USA aufgrund einer neuen Einschätzung des weltweit erreichten Liberalisierungsniveaus<sup>48</sup> auf ihren Vorbehalt zur Gewährung der Meistbegünstigung verzichtet haben.

---

<sup>46</sup> Neue Zürcher Zeitung v. 27.11.97.

<sup>47</sup> Mit dem Abkommen sollen - soweit es sich um Produktionsgüter handelt - bis zum Jahr 2000, auf Meistbegünstigungsbasis, sechs Produktgruppen von Zöllen sowie allen weiteren Abgaben befreit werden. Dazu zählen: Computer, Telekom-Artikel, Halbleiter, entsprechende Ausrüstungsgüter, Software und einschlägige Instrumente (WTO Focus Nr. 16 und 17, Februar und März 1997).

<sup>48</sup> Die US-Forderungen konzentrierten sich zuletzt auf weitere Öffnung des indischen und malaysischen (Versicherungs-)Marktes. - Vgl. *The Economist* v. 06.12.97.

Mit dem Beschuß von 102 GATS-Mitgliedern (EU-Staaten einzeln gezählt) ist gewährleistet, daß die Öffnung der Finanzmärkte in den meisten <sup>51</sup> Bereichen für alle Mitglieder, also auch für 21 weitere, nicht-unterzeichnende, Staaten gilt. Dieses Abkommen deckt ca. 95 % des Welthandels in dieser Branche ab<sup>49</sup> und soll spätestens im März 1999 in Kraft treten. In der Sache wird sich die Lage erst dann verbessern, wenn von der bis dahin jederzeit möglichen Nachbesserung von Angeboten auch Gebrauch gemacht wird, denn die zur multilateral vereinbarten Festschreibung eingebrachten Marktöffnungsofferten liegen bis auf wenige Ausnahmen unterhalb dessen, was heute bereits praktiziert wird.

Für die jetzigen Kernländer im Bereich Finanz-Dienstleistungen wird sich überdies auf kurze Sicht nur wenig ändern, weil die neu vereinbarte Marktöffnung für sie untereinander bereits gang und gäbe ist. So entsteht um die EU herum, in absteigender Ordnung, ein dritter Liberalisierungskreis:<sup>50</sup> Unterhalb der Ebene des Binnenmarktes folgt die OECD-Vereinbarung für derzeit 29 Länder und nunmehr eine weltweite Regelung durch GATS-Konsens. Diese Lösung ist zur Zeit nur schwabend wirksam, weil im Falle der Nicht-Ratifizierung durch einzelne Unterzeichnerstaaten die abschlußwilligen Mitglieder unter sich über die Verwirklichung des Abkommens entscheiden können. Binnen zwei Monaten stünde dann jedem GATS-Mitglied frei, sein ganzes Angebot oder Teile davon zurückzunehmen. Auf lange Sicht würde sich der Markt wirklich erweitern, wenn sich die Schwellenländer und eine Reihe weiterer wichtiger Partner aus der Gruppe der Entwicklungsländer substantiell beteiligten. Freilich wäre das Ziel damit noch nicht erreicht. Denn auch Abkommen unter dem GATS-Dach werden hinsichtlich der Nivellierung nationaler Spezifika und Harmonisierung des Liberalisierungsgrades über Jahre hinweg vielen sukzessiven Schritten zwischenstaatlicher Anpassung unterliegen, wie dies auf den Gütermärkten mit Erfolg stattgefunden hat.

### 5.1.5 Weitere Verhandlungsgegenstände

Weiterverhandelt werden müssen die Komplexe nationale Schutzmaßnahmen, Subventionen und öffentliches Beschaffungswesen. Noch nicht von multilateralen Regeln abgedeckt, aber als diskussionsbedürftig eingestuft (sogenannte "neue Themen") ist die Wechselbeziehung von Handel und Wettbewerb. Weil erst relativ spät in die vorbereitende Debatte vor der Ministerrunde in Singapur eingeführt, sind darüber hinaus die Themenbereiche Handel und Umwelt sowie Handel und Sozialstandards dort zwar angesprochen, aber nicht intensiv diskutiert worden. Die Umweltproblematik steht für die Zukunft mit Sicherheit auf der Agenda, in bezug

---

<sup>49</sup> WTO Focus Nr. 25, Dezember 1997.

<sup>50</sup> Vgl. Handelsblatt und Neue Zürcher Zeitung v. 15.12.97.

auf die Sozialstandards wird mehrheitlich auf die Kompetenz der Internationalen Arbeitsorganisation verwiesen.

Auf der Ebene einer Arbeitsgruppe laufen seit 1995 vorbereitende multilaterale Gespräche über die Einbindung freiberuflich erbrachter Dienstleistungen (juristische Dienste, Rechnungs- und Prüfungswesen sowie Buchführung, Leistungen von Architekten und Ärzten, etc.). Immerhin hatten bei Ende der Uruguay-Runde 65 Länder auch diese Leistungsbereiche in ihre Offerten einbezogen. In der Pilotphase konzentriert sich derzeit die Diskussion auf Buchführung sowie Rechnungs- und Prüfungswesen. Dabei geht es weniger um unmittelbare Liberalisierung als um gemeinsam erarbeitete Richtlinien für die gegenseitige Anerkennung von Qualifikationen, also die Schaffung vergleichbarer Standards (Trolliet 1997). Das Ziel bleibt die progressive Befreiung von Handelsschranken, ohne dabei die Zugangsregeln und die Zulassungsverfahren innerhalb der freien Berufe abzuschaffen (Kakabadse 1995).

Verhandlungstechnisch 'tot' ist derzeit der audio-visuelle Bereich. Hier stoßen die Interessen einerseits der USA und Japans sowie andererseits der EU besonders hart aufeinander. Die EU drängte bereits während der gesamten Verhandlungen in der Uruguay-Runde auf substantielle Ausnahmen vom Liberalisierungsgebot, fand damit aber kein Gehör bei den großen Partnern. Der Forderung nach Öffnung tritt die EU, vor allem gestützt auf die Position Frankreichs, mit der Auffassung entgegen, bei audio-visuellen Diensten handele es sich nicht um voll kommerziell handelbare Produkte. Vielmehr sei es eine sensible Dienstleistungssparte, weil kulturpolitische Belange eng damit verbunden seien. Auf deutscher Seite treten Verfassungsbedenken hinzu, denn die Bundesregierung habe - bei der Kulturhoheit deutscher Länder - auch auf dem Feld der Außenwirtschaftspolitik keine Kompetenz, bindende Verpflichtungen im Bereich Rundfunk und Fernsehen einzugehen. Mit Vorschlägen wie einer weiteren Öffnung im privat organisierten Radio- und Fernsehbereich sowie bei Film- und Videoproduktionen und ihrem Vertrieb, aber Aufrechterhaltung der Kompetenz des Staates, für bestimmte Programmsegmente weiterhin Regeln zu formulieren, sind zwar Kompromißlösungen angedacht, werden aber zur Zeit nicht ernsthaft diskutiert.

### **5.1.6 Mutmaßliche Implikationen der Liberalisierung des Dienstleistungshandels**

Der theoretischen Literatur und den empirischen Untersuchungen zur Analyse des Zusammenhangs von Öffnung der Warenmärkte und künftigen Wachstumsaussichten stehen bislang kaum Beiträge zur Klärung der Auswirkungen auf den Dienstleistungsbereich gegen-

über. Die analoge Übernahme von Schlußfolgerungen erscheint angesichts der Spezifika im Dienstleistungsbereich nicht unmittelbar gerechtfertigt.

Die Diskussion um die Effekte der Dienstleistungsliberalisierung greift die Grundidee der neuen Wachstumstheorie auf, technischen Fortschritts als endogenen Vorgang zu interpretieren, der als Reaktion von Marktteilnehmern auf neue Marktkonstellationen abläuft (UNCTAD/The World Bank 1994). Weil Liberalisierung die Marktbedingungen verändert, unter denen Unternehmen planen (etwa Motivation zu mehr Ausbildung und Forschung), kann sie ihrerseits zu nachhaltigen Veränderungen der Innovationsrate sowie technologischen Neuerungen und Produktivitätsschüben führen.

Die Anstöße der neuen Wachstumstheorie beziehen sich im wesentlichen auf vier Quellen endogenen produktivitätssteigernden technischen Fortschritts. Dies ist der Nutzen aus verstärkter Spezialisierung, mehr Wissen aus vergrößertem Bestand von Humankapital, mehr Erfahrung bzw. Lerneffekten ("learning by doing") sowie Erträgen aus mehr FuE. Auf jedem dieser Felder haben externe Effekte oder "spill-overs" positive Implikationen für das Produktivitätswachstum. Das geschieht etwa, wenn die Vorteile aus vermehrter Spezialisierung, ursprünglich für ein bestimmtes Produkt erkannt und genutzt, anschließend auch anderswo eingesetzt werden. Ähnlich kann der produktive Nutzen aus der Akkumulation von Humankapital in Form von Expertise zur Problemlösung in andere Bereiche übertragbar und dort möglicherweise auch zur Bewältigung anders gelagerter Probleme tauglich sein. Mit anderen Worten, die Existenz positiver "spill-overs" kann unvorhergesehene Vorteile für Bereiche außerhalb des Aktionsradius der ursprünglichen Akteure haben.

Handelsliberalisierung ist mehrfach modellhaft mit endogenem produktivitätssteigerndem technischen Fortschritt verknüpft worden, der auf Lerneffekten fußt. Dabei wird von einem sich selbst verstärkenden Vorgang ausgegangen, bei dem Produktinnovationen den Lernprozeß beschleunigen. In dem Maße, wie diese "spill-overs" nicht auf die heimische Wirtschaft beschränkt bleiben, lässt Handelsliberalisierung auch Unternehmen jenseits nationaler Grenzen etwa durch Verkleinerung der technologischen Lücke zwischen "Nord und Süd" partizipieren. Als Vehikel dieser grenzübergreifend wirksamen Effekte sind nicht zuletzt handelsbezogene Direktinvestitionen geeignet, die internationalen Handel dort fördern, wo er ohne sie nicht zustande käme oder geringer wäre.

Ein anderer Ast der modellhaften Durchdringung der Folgen von Liberalisierung bezieht sich auf die Auswirkungen von Wissensakkumulation durch FuE auf Einkommen und Wachstum. Demnach kann internationale Integration auf folgenden Wegen zu mehr Produktivität führen

(UNCTAD/The World Bank, op. cit.): 1) Vergrößerung des Wissensbasis und damit auch mehr FuE-Verbreitung, die über verstärkten Handel in andere Länder 'transportiert' wird; 2) die Offenheit internationalen Handels kann zur Überwindung aufwendiger Produktdesigns und damit zu Kostenvorteilen aus Standardisierung führen; 3) Liberalisierung kann die Marktgröße auf ein Maß erweitern, daß mehr Unternehmen in kostengünstige Losgrößen hineinwachsen und, soweit nicht monopolistisch handelnd, über realisierte Skalenerträge Preisvorteile weitergeben sowie 4) ist nicht auszuschließen, daß Integration zur Veränderung der Faktorpreisrelationen führt, die nach Re-Allokation von Ressourcen in größere Effizienz mündet.

Empirische Tests dieses theoretischen Ansatzes sind noch nicht sehr weit gediehen, und die bisherigen Ergebnisse fügen sich selbst für den Bereich des verarbeitenden Gewerbes nicht zu einem überzeugenden Gesamtbild. Dennoch weisen die meisten Teilergebnisse in die Richtung einer (positiven) Verknüpfung von handelspolitischer Offenheit eines Landes mit Zunahme der (gesamten) Faktorproduktivität. Die Relevanz dieser Überlegungen für den Bereich des internationalen Dienstleistungshandels ist noch nicht getestet, die umfassende Analyse der Liberalisierungseffekte im Service-Sektor steht also aus. Als Arbeitshypothese kann freilich von einem analogen Zusammenhang wie im Güterbereich ausgegangen werden im Sinne einer gestärkten Leistungsfähigkeit des Dienstleistungssektors durch erhöhte allokativen Effizienz und Mobilisierung von Produktivitätsreserven. Dies dürfte sich über die Ausweitung bestimmter Service-Inputs wie Telekommunikation, Datenübermittlung etc. vollziehen, die die Absorption und Schaffung neuer technischer Möglichkeiten beschleunigen. Darüber hinaus unterscheiden sich die Konsequenzen der Öffnung bei Dienstleistungen von denen bei Gütern in dem Maße, wie ihre Erbringung auch die Mobilität von Produktionsfaktoren erfordert, die die Art von grenzüberschreitenden "spill-overs" inkorporieren, die das Produktivitätswachstum anschieben. Dies gilt vor allem für qualifizierte Arbeit und ausländische Direktinvestitionen. Insofern kann bei der Liberalisierung von Transaktionen des Dienstleistungshandels von einer kräftigeren Verbreitung produktivitätssteigernden technischen Wandels als bei den direkten, ohne Faktorbewegung ablaufenden Wirkungen der Handelsliberalisierung im Warenbereich ausgegangen werden.

Zunehmende Tertiarisierung der nationalen Wirtschaft und des internationalen Handels ist nicht unmittelbar verknüpft mit dem nahezu kontinuierlichen Rückgang des Anteils der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe seit den siebziger Jahren und seiner Zunahme im Dienstleistungssektor. Auch die Interpretation als Konsequenz der schnellen Zunahme arbeitsintensiv hergestellter Industrieerzeugnisse aus Entwicklungsländern mit erhöhtem An-

gebotsdruck und entsprechend negativen Beschäftigungswirkungen in Industrieländern greift nicht. Vielmehr ist dieser als "De-Industrialisierung" bekannte Vorgang Folge der vergleichsweise stärkeren Zunahme der Produktivität im arbeitenden Gewerbe als bei den Diensten (Ramaswamy/Rowthorn 1997, IMF 1997). Dieses Ergebnis aus sektoralen Produktivitätsdifferenzen ist kein negativ zu bewertendes Phänomen im Sinne einer 'falschen' Entwicklung, die der Gegensteuerung bedarf, weil es ein natürliches Ergebnis wirtschaftlicher Entwicklung in bereits hoch entwickelten Volkswirtschaften ist. Die Gesamtrate des Wachstums der makroökonomischen Produktivität hängt somit in zunehmendem Maße von der Steigerung im Dienstleistungsbereich ab.

### 5.1.7 Zusammenfassung und Ausblick

Mit Sicherheit hat die Schaffung des GATS Vorteile für den länderübergreifenden Handel mit Dienstleistungen gebracht. Mit den auch für den Dienstleistungshandel multilateral vereinbarten Regeln sind die Chancen verbessert, die in diesem Sektor vorhandenen Wachstumspotentiale besser zu nutzen. Dies gilt insbesondere für den stark expandierenden Markt für Informationstechnologie. Darüber hinaus ist durch die Übernahme der im Warenbereich erprobten Prozeduren gewährleistet, daß der eingeleitete Liberalisierungsprozeß nicht nur isoliert in einer kleinen Runde gleichgesinnter und handlungsbereiter Partner, sondern weltweit und in seiner Wirkungsweise progressiv ausgestaltet abläuft.

Dennoch ist nicht zu übersehen, daß das GATS in seiner heutigen Ausgestaltung eine Reihe von Schwächen hat. Dazu gehört in erster Linie das Prinzip, die Befreiung des Handels in bestimmten Subsektoren explizit zu benennen (Positivliste), wobei im Dunkeln bleibt, in welchen - meist sensiblen - Bereichen Zugeständnisse gänzlich fehlen und wo sich Zugangsbeschränkungen wie auch diskriminierende Behandlung einzelner Handelspartner häufen. Das bedeutet einen Mangel an Transparenz. Zudem ist die Anzahl von generell, für alle Teilbereiche gültigen Regeln recht beschränkt. Grobe Schätzungen laufen darauf hinaus, daß die Verhandlungsangebote der Industrieländer sich auf etwa die Hälfte ihres Dienstleistungshandels beziehen (Hoekman 1995) bzw. gar schon rund zwei Drittel ihrer kommerziell gehandelten Dienste gebunden seien (Sauvé 1995), während die Entwicklungsländer (einschließlich der Transformationsländer) bei etwa 10 bzw. 20 % lägen. Läßt man die Verletzung des Prinzips der Inländerbehandlung bzw. die Einschränkung des Rechts auf Marktzutritt außer Betracht, ist beim Angebot der Industrieländer etwa ein Drittel der handelbaren Dienstleistungen abgedeckt, beim Rest der Länder dürfte dieser Anteil bei etwa 7 % liegen.

Insgesamt leidet der Verhandlungserfolg unter den gegenwärtigen Umständen darunter, daß die gegenseitigen Offerten buchhalterisch in jedem einzelnen Subsektor in einer Art "sektoraler Reziprozität" gegenübergestellt und somit Angebote zur Öffnung an einer Stelle nicht mit Liberalisierungsfortschritten in anderen Teilbereichen 'verrechnet' werden. Es mangelt an einer Gesamtschau. Wie die Erfahrung aus den Sektoren Landwirtschaft und Textilien lehrt, werden Aufbau und Durchsetzung der Regelungen sehr kompliziert, wenn bei handelspolitischen Gesprächen die Betonung auf Branchen und einzelnen Produkten liegt. Bei dem im GATS angewandten Verhandlungsprocedere wurden zudem zwischenzeitliche Erfolge nicht konserviert, sondern bereits gemachte Liberalisierungsangebote konnten im Zuge mehrjähriger Verhandlungen, wie in einem Spiel mit 'Verhandlungs-Chips', wieder vom Tisch genommen werden. Im Laufe der Verhandlungsmarathons haben sich offenbar auch Spezialbegriffe entwickelt, die sich ohne Insiderwissen nicht unmittelbar erschließen (Hoekman 1995): Wenn vermeintlich für den gesamten Dienstleistungssektor gültige Regeln nur greifen können sollen, soweit spezifische Verpflichtungen in bestimmten Teilbereichen eingegangen wurden, sollten sie nicht als "allgemein" bezeichnet werden.

Mit der Schaffung des GATS wurden auf multilateraler Ebene Rechte und Pflichten für den Dienstleistungshandel geschaffen. Damit sind beträchtliche, zudem kräftig wachsende Teile des Welthandels nunmehr weltweit gültigen Regeln unterworfen: Handelspolitische Maßnahmen, die Dienstleistungsbereiche tangieren, müssen der WTO "notifiziert" werden, Streitfälle sind leichter zu schlichten, und es ist ein Fundament für künftige Verhandlungen über die Verbesserung des Marktzugangs gelegt. Allerdings enthält das Abkommen auch nur minimale Anforderungen: Zum Grundsatz der Meistbegünstigung kann sich jedes Land 'zeitweilige' Ausnahmen definieren; Inländerbehandlung wird nur gewährt, wenn das Land sich in seinem nationalen Verpflichtungskatalog dazu bereitfindet. Der Marktzugang in einzelnen Dienstleistungsbereichen ist höchst unterschiedlich geregelt. Er reicht von relativ weiter Öffnung (z.B. bei freien Berufe) bis zu nahezu unveränderter Abschottung (z.B. audiovisuelle Dienste, Seeschiffahrt). Branchenspezifische Rechte und Pflichten im Bereich Telekommunikation sind besonders wichtig, weil der Zugang zu Telekom-Netzen für die Bereitstellung und Nutzung von Information für eine Reihe anderer Dienstleistungs-Branchen sowie für die Warenproduktion von zentraler Bedeutung ist. Schmerzlich ist in diesem Zusammenhang der nur mäßige Fortschritt bei Finanz-Dienstleistungen. Hier stehen vor allem bindende Zusagen von Seiten der Schwellenländer aus. Im Rahmen des Streitschlichtungsverfahrens gibt es keinen Unterschied zwischen Waren- und Dienstleistungsbereich - einerseits Ausdruck eines einheitlichen und transparenten Verfahrens, andererseits eine implizite Einladung zu kreuzweiser handelspolitischer Vergeltung zwischen Waren- und Dienstleistungssparten.

Insgesamt betrachtet haben die Verhandlungsparteien bei Hinterlegung ihrer Angebote praktisch durchweg den Status quo "gebunden", statt existierende Barrieren zu senken. Erst die Zukunft kann zeigen, ob und wie effektiv das GATS ist, auch den Welthandel mit Dienstleistungen zu liberalisieren. Die in der Architektur des Abkommens sichtbar gewordene Abneigung, Märkte durchgreifend zu öffnen (Hoekman 1994, Kap. 20), kann überwunden werden, wenn sich in den Regierungen der wichtigsten Verhandlungsparteien der politische Wille durchsetzt, die getroffenen Vereinbarungen als Plattform für weitere Schritte zu substantieller Öffnung zu interpretieren. Immerhin hat es im GATT - bei acht umfangreichen Verhandlungsrunden - fünf Jahrzehnte gedauert, um ihm weltweit Geltung zu verschaffen und die Zölle auf das heutige Niveau zu drücken. Es gilt unter international ausgewiesenen Branchenkennern (Hoekman 1995, Hoekman/Primo Braga 1997, Sauvé 1995) als wahrscheinlich, daß die Liberalisierung des Dienstleistungshandels ähnlich große Wachstums- und Beschäftigungswirkungen wie die erfolgreiche Befreiung des Warenhandels von Barrieren verschiedenster Art auslösen wird - eine Einschätzung, die die Unterschiede im Waren- und Dienstleistungshandel voll berücksichtigt.

In Zukunft werden von der weiteren Entwicklung der Informationstechnologie entscheidende Impulse ausgehen. Dazu zählt zum einen die "Kodifizierung von Wissen" durch intelligente Informationssysteme (z.B. Luftfahrtreservierungssysteme, juristische Information in standardisierter Form, Medizin-Telediagnose), die zunehmend mehr Dienstleistungs-Produkte lagerfähig und abrufbar macht. Damit wird eine zuvor wirksame produktspezifische Barriere für die Handelbarkeit überwunden. Zum anderen wird die weitere Entwicklung und Verbreitung von Informations- und Kommunikationstechnologie das Finden und Zusammengehen von Unternehmen aus dem Bereich der Warenproduktion und dem Dienstleistungssektor durch Etablierung neuer Wertschöpfungsketten erleichtern. Verknüpft mit der auch im Bereich international gehandelter Dienste eingeleiteten Liberalisierung eröffnet sich die Möglichkeit, Produktivitätsreserven zu erschließen und die Dynamik der Entwicklung des Dienstleistungssektors fortzusetzen.

## 5.2 Dienstleistungen im Europäischen Binnenmarkt

Die marktbestimmten Dienstleistungen haben ganz erhebliche Bedeutung für die Volkswirtschaften der EU. Nach einer Übersicht von Eurostat (1997a) stellten die Dienstleistungen insgesamt Mitte der neunziger Jahre etwa zwei Drittel der Wertschöpfung und der Beschäftigung, auf den Bereich der marktbestimmten Dienstleistungen allein entfielen über 60 Millionen Beschäftigte, was etwa 45 % der Gesamtbeschäftigung entspricht. Gemessen an der Zahl der Unternehmen ist der Handel die wichtigste Dienstleistungsbranche, auf Platz 2 folgt

gen in der Regel die unternehmensbezogenen Dienstleistungen wie z.B. Computerdienste, Rechtsberatung oder Marketing. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Beschäftigtenzahlen, während beim Umsatz die Kredit- und Versicherungsunternehmen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf den dritten Platz verdrängten. Insgesamt ist in Deutschland der Anteil des Handels an der Zahl der Dienstleistungsunternehmen und an deren Umsatz niedriger als bei den meisten EU-Ländern, der Anteil der unternehmensbezogenen Dienste dagegen etwas höher. Detaillierte Beschäftigungszahlen aus Deutschland standen Eurostat nicht zur Verfügung.

Tabelle 5.1 zeigt die Zahl der Unternehmen in einigen besonders wichtigen Dienstleistungssparten für die EU insgesamt und für ihre größten Mitgliedstaaten Deutschland, Frankreich und das Vereinigte Königreich. Wenn man als groben Vergleichsindikator berücksichtigt, daß auf Deutschland knapp 30 % des EU-BIP entfallen, zeigt sich fast durchweg ein relativ geringer deutscher Anteil an der Zahl der Dienstleistungsunternehmen. Ins Auge springt der hohe Wert bei den Kreditinstituten. Dies dürfte auf die Besonderheiten u.a. des deutschen Sparkassensystems zurückzuführen sein. Ansonsten entspricht nur der Anteil an den Architektur- und Ingenieurbüros sowie an den Werbeagenturen Deutschlands Anteil am gemeinschaftlichen Bruttoinlandsprodukt. Dagegen liegt der französische und britische Anteil an den unternehmensbezogenen Dienstleistern nur wenig unter ihrem jeweiligen BIP-Anteil (18 bzw. 14 %). Eine entsprechende Analyse der Umsatzzahlen zeigt, daß die deutschen Unternehmen relativ umsatzstark sind (Tabelle 5.2). In fast allen hier betrachteten Sparten ist ihr Anteil am Umsatz in der EU (15) höher als der an der Unternehmensanzahl. Herausragendes Einzelergebnis ist hier der extrem hohe Anteil des Vereinigten Königreichs am Umsatz der Marktforscher und Unternehmensberatungen.

Die Entwicklungspotentiale dieses Sektors zu nutzen, war ein wichtiges Ziel des Europäischen Binnenmarktprogramms (vgl. Cecchini 1988, S. 61 ff.). Dabei wurde insbesondere die Liberalisierung der Finanzdienstleistungen in den Mittelpunkt gestellt, da Effizienzsteigerungen in diesem Bereich auf alle anderen Branchen Auswirkungen haben. Zudem waren hier die staatlichen Regulierungen sehr weitreichend und die Preisunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten ausgeprägt. Für den deutschen Markt wurden - in absoluten Zahlen - die zweitgrößten Preissenkungen vorausgeschätzt (insgesamt 4,6 Mrd. ECU), auch wenn sie mit 5 bis 15 % eher im Mittelfeld erwartet wurden.

**Tabelle 5.1**

**Marktbestimmte Dienstleistungen in Europa, Zahl der Unternehmen, 1995**

	EU (15)	D	F	UK	D	F	UK
in vH EU (15)							
Großhandel	1168549	214991	112316	120184	18,4	9,6	10,3
Einzelhandel	3236364	464177	343854	227365	14,3	10,6	7,0
Gastgewerbe	1336927	274172	209553	110302	20,5	15,7	8,3
Kreditinstitute	8543	3651	594	561	42,7	7,0	6,6
Versicherungsgewerbe	4349	498	503	794	11,5	11,6	18,3
Mit dem Kredit. & Versich. gewerbe verb. Tätigkeiten	96028	13696	35925	8057	14,3	37,4	8,4
Datenverarb. & Datenbanken	197876	29271	24583	57702	14,8	12,4	29,2
Forschung & Entwicklung	21285	4748	2728	2555	22,3	12,8	12,0
Dienstl. überwiegend für Unternehmen	1812796	370511	284603	232338	20,4	15,7	12,8
Beratung	571039	115769	116748	83637	20,3	20,4	14,6
Rechtsberatung	571039	39109	33785	21638	-	-	-
Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung	1)	38784	18229	21307	-	-	-
Marktforschung & Unternehmensberatung	1)	37876	64734	40692	-	-	-
Architektur- & Ingenieurbüros	380096	113596	61534	52047	29,9	16,2	13,7
Werbung	118855	34782	20518	11367	29,3	17,3	9,6
Sonstige Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	438805	106361	85803	85287	24,2	19,6	19,4

1) Daten in der Vorzeile enthalten.

Quelle: Eurostat (1997a).

**Tabelle 5.2**

**Marktbestimmte Dienstleistungen in Europa, Umsatz, 1995**

	EU (15)	D	F	UK	D	F	UK
in Mrd. ECU							
Großhandel	2362	648	359	365	27,4	15,2	15,4
Einzelhandel	1400	350	223	208	25,0	15,9	14,8
Gastgewerbe	242	52	35	47	21,5	14,5	19,5
Kreditinstitute	1162	284	330	171	24,4	28,5	14,8
Versicherungsgewerbe	501	152	106	105	30,3	21,2	20,9
Mit dem Kredit. & Versich. gewerbe verb. Tätigkeiten	4	4	k.A.	k.A.	87,2		
Datenverarb. & Datenbanken	86	17	19	18	19,7	22,1	20,9
Forschung & Entwicklung	11	2	k.A.	7	20,0	-	63,6
Dienstl. überwiegend für Unternehmen	802	203	108	340	25,3	13,5	42,4
Beratung	408	74	36	237	18,1	8,8	58,1
Rechtsberatung	408	10	9	11	-	-	-
Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung	1)	15	7	8	-	-	-
Marktforschung & Unternehmensberatung	1)	49	20	218	-	-	-
Architektur- & Ingenieurbüros	120	40	22	24	33,3	18,3	20,0
Werbung	65	20	15	13	30,8	23,1	20,0
Sonstige Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	199	68	34	66	34,2	17,1	33,2

1) Daten in der Vorzeile enthalten.

Quelle: Eurostat (1997a).

Das zweite zentrale Aktionsfeld war der Telekommunikationsbereich; auch hier haben Reformen positive Rückwirkungen auf alle anderen Wirtschaftsbereiche. Hier kamen bestimmte technische Harmonisierungen bei den Telekommunikationsausrüstungen, Liberalisierung der Dienstleistungen und Reformen beim öffentlichen Auftragswesen als wirtschaftspolitische Aufgaben zusammen.

Generell zog der Cecchini-Bericht die Schlußfolgerung, daß im Dienstleistungssektor als Folge der Integration weniger mit Preissenkungen als vielmehr mit Qualitätsverbesserungen zu rechnen sei, da Innovationen im Dienstleistungsbereich eines Mitgliedstaates im Binnenmarkt schnellere Verbreitung finden können. Angesichts sich rapide wandelnder Rahmenbedingungen ist ein solcher Qualitätswettbewerb für die Nachfrager nach Dienstleistungen vorteilhafter, als es eine einfache Verbilligung qualitativ unveränderter Dienstleistungsangebote wäre. Im Cecchini-Bericht wurde eine Umsatzsteigerung der hiervon als Nachfrager profitierenden Unternehmen von bis zu 3 Mrd. ECU geschätzt.

Heute - zehn Jahre nach Veröffentlichung des Cecchini-Berichtes und gut fünf Jahre nach offiziellem Start in den Binnenmarkt - stellt sich die Frage danach, inwiefern sich die Erwartungen z.B. des Cecchini-Berichtes bewahrheitet haben. Erschwert wird diese Analyse durch zwei grundsätzliche Probleme. Erstens sind keineswegs alle Binnenmarktwirkungen zum offiziellen Starttermin, dem Jahresbeginn 1993, angefallen. Einerseits wurde die Integration - vor allem im Rahmen grenzüberschreitender Investitionen und Firmenzusammenschlüsse, gerade auch im Dienstleistungsbereich (vgl. Petersen et al. 1993, S. 147) - schon im Vorfeld vorangetrieben. Andererseits ist bis heute nicht das gesamte Binnenmarktprogramm umgesetzt. Dies betrifft z.B. die Frage einer einheitlichen Verbrauchsbesteuerung und die tatsächliche Europäisierung des öffentlichen Auftragswesens. Zweitens fällt es schwer, bestimmte ökonomische Entwicklungen eindeutig dem Binnenmarkt zuzurechnen. Die Öffnung Mittel- und Osteuropas und der technologische Wandel haben ebenfalls Einfluß auf den Dienstleistungssektor ausgeübt.

Um zu ersten Einschätzungen der Wirkungen des Binnenmarktes und zu den noch zu erledigenden Aufgaben zu gelangen, hat die Europäische Kommission ein umfangreiches Studienprogramm aus 38 Einzelanalysen und einer Unternehmensbefragung durchführen lassen; insgesamt elf Studien befaßten sich mit den Auswirkungen auf einzelne Dienstleistungsbranchen. Die Ergebnisse des Studienprogramms wurden seit Ende 1996 vorgelegt (vgl. European Commission 1996, Monti 1997). Überwiegend bestätigen die Gutachter, daß

der Binnenmarkt deutliche Konsequenzen gerade für den Dienstleistungssektor gehabt hat (vgl. die Auswertung der Einzelstudien in Weise et al. 1998).

Vor allem im Kreditgewerbe und im Luftverkehr zeigte sich auch der im Cecchini-Bericht erwartete Effekt, daß der Wettbewerb stärker zu Änderungen in der Produktpalette führte als zu generellen Preissenkungen. In beiden Bereichen wurden allerdings Produktivitätssteigerungen durch Beschäftigtenabbau angestrebt. Dies muß nicht unbedingt auch insgesamt zu steigender Arbeitslosigkeit beigetragen haben. Oft erfolgte eine Konzentration auf das Kerngeschäft, und Randbereiche wurden ausgelagert (beim Luftverkehr z.B. Catering und Wartung). Hier kann also der Binnenmarkt zu einer Steigerung der Zahl der Dienstleistungsunternehmen geführt haben. Eine Quantifizierung der Netto-Wirkungen auf den Arbeitsmarkt wurde allerdings in der betreffenden Studie nicht vorgenommen. Im Fall des Luftverkehrs sehen die Gutachter vor allem wettbewerbspolitischen Handlungsbedarf. Zum einen steht eine effiziente Lösung für die Allokation der knappen Slots auf die Fluganbieter noch aus. Zum anderen haben staatliche Beihilfen, aber auch privatwirtschaftliche Aktionen wie Frequent Flyer Programmes u.ä. wettbewerbseinschränkenden Charakter.

Im Kreditwesen verzeichnet die Studie tendenziell eher defensive Strategien der Unternehmen als Reaktion auf den Binnenmarkt. Im Vordergrund steht die Sicherung des heimischen Marktes, weniger die Ausdehnung des Geschäfts ins europäische Ausland. Auch in diesem Bereich der Finanzdienstleistungen ist der innereuropäische Wettbewerb noch keineswegs unbeschränkt; die im Cecchini-Bericht erwarteten Kosteneinsparungen und Preissenkungen können die Gutachter nicht bestätigen. Unterschiedliche Marktzutrittsregelungen, staatliche Subventionen und Bürgschaften, vor allem aber auch Unterschiede in der Kapitalertragsbesteuerung stehen dem noch entgegen. Nichtsdestotrotz hat sich die Wettbewerbsintensität in diesem Sektor in den letzten Jahren erhöht, u.a. durch die Expansion produzierender Unternehmen in das Bankgeschäft (z.B. Konsumentenkredite durch Autohäuser). Fortschritte in der Kommunikationstechnologie und nicht zuletzt die Vollendung der europäischen Währungsunion werden hier auch künftig zu Änderungen der Marktstrukturen beitragen.

Während das Kreditwesen und der Luftverkehr auch stark von außereuropäischen Entwicklungen beeinflußt wurden, hatte speziell das Binnenmarktprogramm unmittelbare Wirkungen auf den Güterverkehr und das Vertriebswesen insgesamt. Hierzu trugen - so die Einzelstudien - vor allem die Angleichung technischer Normen, der Wegfall der Grenzkontrollen und die Liberalisierung im Straßengüterverkehr bei. Die Vergrößerung des Marktes hat die Position der großen Einzelhandelsunternehmen und den Trend zu vertikaler Integration gestärkt. Dies

steht beispielsweise im Gegensatz zu den beobachteten Tendenzen im Luftverkehr; kleinere Unternehmen müssen sich auf Nischen spezialisieren. Auch im Straßengüterverkehr beobachten die Autoren der Studie für die Europäische Kommission eine Begünstigung großer Unternehmen durch den Binnenmarkt. Diese seien besser in der Lage, die komplexeren Transport- und Logistikaufgaben in einem geographisch größeren Markt zu lösen. Freier Wettbewerb wird aber auch hier noch durch unterschiedliche Besteuerung sowie durch un-einheitliche Durchsetzung sozialer Standards (Lenk- und Ruhezeiten) behindert. Eher indirekte als direkte Wirkungen des Binnenmarktes ergaben sich in der Werbebranche, die sich auf binnenmarkt-induzierte Änderungen der Nachfrage einzustellen hatte. Auch in dieser Branche gibt es offenbar noch Konzentrationstendenzen; in Deutschland ist dies jedoch noch am geringsten ausgeprägt.

In einem gewissen Gegensatz zu diesen Ergebnissen der Analyse einzelner Dienstleistungssparten stehen die Resultate der Unternehmensbefragung, die ebenfalls im Auftrag der Europäischen Kommission durchgeführt wurde, um die Wirkungen - und eventuell verbliebenen Mängel - des Binnenmarktprogramms aus Unternehmenssicht zu erfassen (vgl. European Commission 1997). Insgesamt hatte die Mehrzahl der befragten Unternehmen "keine Meinung" zu den Wirkungen der Binnenmarktmaßnahmen bzw. den einzelnen Maßnahmen wurde "kein Effekt" zugesprochen. Dies gilt sowohl für das verarbeitende Gewerbe wie für Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor.<sup>51</sup> Dieses überraschend hohe Maß an Indifferenz auf der Unternehmensebene illustriert die bereits erwähnten Schwierigkeiten, denen sich auch vertiefende Einzelanalysen bei der genauen Identifikation der Wirkung einzelner Binnenmarktmaßnahmen gegenübersehen. Viele andere wirtschaftliche und politische Entwicklungen spielten ebenfalls eine Rolle für den Dienstleistungssektor, und der Zeitraum seit offiziellem Start in den Binnenmarkt ist relativ kurz. Zudem verfolgte die Kommission ein stuifenweises Vorgehen (vgl. Monti 1997, S. 68). Zunächst wurde der Schwerpunkt auf die Liberalisierung klassischer Dienstleistungsbereiche gelegt (Verkehr, Finanzen, Telekommunikation, Elektrizität); moderne technologie-intensive Dienste - wie z.B. online-Informationsdienste - und ihr spezifischer Regulierungs- oder Deregulierungsbedarf rücken erst allmählich in das Zentrum der Aufmerksamkeit.

Aus den genannten Gründen müssen die Einschätzungen zu den Wirkungen des Binnenmarktprogramms auf den Dienstleistungssektor noch vorläufig bleiben. Dennoch zeichnen sich einige Tendenzen ab, die Rückwirkungen auf die Dienstleistungsunternehmen haben.

---

<sup>51</sup> Deutschland war das einzige der - im Untersuchungszeitraum zwölf - EU-Mitgliedsländer, dessen Dienstleistungssektor nicht in die Untersuchung einbezogen wurde.

So versuchen die Unternehmen - sowohl im verarbeitenden Gewerbe, als auch im Dienstleistungsbereich selbst - im verstärkten Wettbewerb vor allem durch eine Profilierung und Weiterentwicklung der Angebotspalette zu bestehen; ein unmittelbarer Preissenkungswettbewerb ist seltener zu beobachten. Zugleich kommt es zwar oft zu einem Konzentrationsprozeß im jeweiligen Kerngeschäft; dies kann jedoch durchaus mit einem outsourcing peripherer Unternehmensaktivitäten einhergehen. Der Dienstleistungsbereich ist hiervon auf verschiedene Weise betroffen. Zum einen ist die wettbewerbsbedingte qualitative Weiterentwicklung und Ausdifferenzierung der Produkte im Binnenmarkt - unabhängig davon, ob es sich um Waren oder Dienstleistungen handelt - mit einer Erhöhung des inkorporierten Anteils hochwertiger Dienstleistungen verbunden. Die Ansprüche an Marktforschung, technische Entwicklung, Design und Marketing steigen, sowohl weil der Qualitätswettbewerb zunimmt, als auch weil der Absatzraum größer und heterogener wird. Zum anderen kann eine Tendenz zum outsourcing nicht-zentraler Aktivitäten gerade Dienstleistungen betreffen. Dies dürfte allerdings im Zweifel weniger entwickelte Dienstleistungen mit relativ niedrigem Wertschöpfungsanteil betreffen (z.B. Gebäudepflege, Catering, Sicherheit). In anderen Dienstleistungsbereichen sprechen betriebswirtschaftliche Gründe eher gegen eine Auslagerung (bessere Abstimmung von Entwicklung und Produktion, Schutz eigenen technischen Wissens etc.).

Die bislang vorliegenden Studien zu den Wirkungen des Binnenmarktes differenzieren ihre Aussagen nur selten nach Mitgliedstaaten, so daß konkrete Schlußfolgerungen für Deutschland nicht unmittelbar abzuleiten sind. Generell stärkt jedoch die europäische Integration in den Ländern mit hohem Humankapitalbestand im Dienstleistungsbereich wie auch im verarbeitenden Gewerbe eher die Chancen der hochentwickelten Sparten, während einfachere Tätigkeiten im Zuge der internen und externen Marktoffnung leichter vom Ausland erbracht werden können. Dies gilt wie ausgeführt für das Binnenmarktprogramm selbst, aber auch für neue Angebotspotentiale in Mittel- und Osteuropa. Auch die Währungsunion wird voraussichtlich in vielen einfacheren Tätigkeiten des Bankgewerbes Rationalisierungen erzwingen, aber auch neue Aktivitäten im internationalen Geschäft ermöglichen. Die Ergebnisse des Kapitels 4 haben gezeigt, daß Deutschlands Ausgangsposition für die Nutzung dieser Chancen besser ist, als es ein erster Blick auf die Außenhandelsdaten vermuten lassen würde. Eine gute Ausgangsposition bietet aber angesichts sich schnell ändernder Marktbedingungen keine Gewähr für eine auch künftig positive Entwicklung.

## 6 Bedingungen zum Erhalt systemischer Wettbewerbsfähigkeit

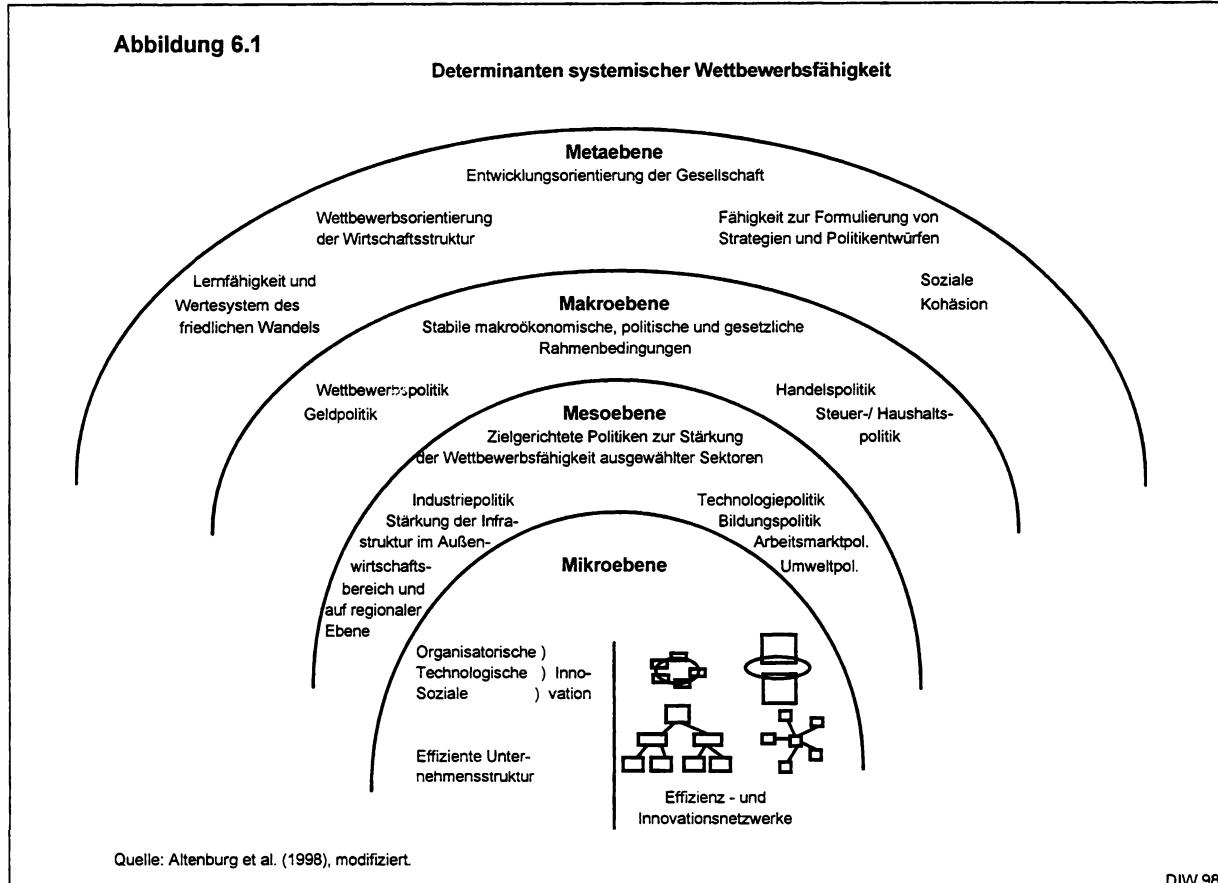
Die vorhergehenden Kapitel haben gezeigt, daß der deutsche Dienstleistungssektor Wettbewerbsstärken aufweist. Dies gilt insbesondere für "moderne", humankapitalintensive Dienstleistungen. Die Analysen haben aber auch deutlich gemacht, daß wichtige Entwicklungspotentiale noch ungenutzt bleiben - z.B. beim direkten Export unternehmensbezogener Dienste. Vor allem ist die Sicherung künftiger Wettbewerbsfähigkeit wegen des Zwanges zu ständigen strukturellen Wandel sowie angesichts technologischer und außenhandelspolitischer Neuerungen keineswegs ohne weiteres gewährleistet. Das folgende Kapitel behandelt deshalb die Frage, welche Bedingungen in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft erfüllt sein müssen, damit bestehende Wettbewerbsvorteile möglichst langfristig erhalten bleiben, neue geschaffen werden und dynamische Dienstleistungsmärkte erschlossen werden können.

Den Analyserahmen bildet dabei das Konzept der systemischen Wettbewerbsfähigkeit, das vom Deutschen Institut für Entwicklungspolitik (DIE) erarbeitet worden ist (vgl. Altenburg et al. 1998, Eßer et al. 1996, Messner/Meyer-Stamer 1993). Das dort auf die Nutzung von Entwicklungschancen rückständiger Ökonomien fokussierte Konzept kann auch für die Entwicklung von Sektoren innerhalb einer Volkswirtschaft nutzbar gemacht werden. Erstens hat die Diskussion in Kapitel 2 gezeigt, wie problematisch es ist, "Wettbewerbsfähigkeit" nur anhand sehr weniger Indikatoren zu untersuchen. Das Konzept der systemischen Wettbewerbsfähigkeit legt dagegen den Akzent auf das Zusammenspiel vieler Aspekte, berücksichtigt also z.B. im ökonomischen Bereich eine Reihe mikro- und makroökonomischer Fragestellungen. Der zweite Vorteil dieses Konzeptes ist es, daß es auch politische, gesellschaftliche und kulturelle Aspekte berücksichtigt. Das Konzept ist also, losgelöst vom primären Anlaß seiner Entwicklung, ein sinnvoller Ansatz zur Systematisierung der Argumentation.

### 6.1 Grundelemente des Konzeptes der systemischen Wettbewerbsfähigkeit

Aus orthodox-marktwirtschaftlicher Sicht liegt die Verantwortung für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen ganz überwiegend in deren eigener Verantwortung; der Staat müsse im wesentlichen die Rechtsordnung sichern und die Abgabenlast für die Unternehmen in engen Grenzen halten. Eine Politik zur Sicherung der systemischen Wettbewerbsfähigkeit wäre demnach bestenfalls überflüssig, vermutlich sogar schädlich. Diese sehr enge Sichtweise hat sich in der Praxis aus vielerlei - nicht nur verteilungspolitischen - Gründen nicht durchsetzen können. Steigende Skalenerträge in der Produktion, externe Effekte des technischen Fortschritts und seiner Verbreitung sowie first mover advantages bei der Herausbildung neuer

Märkte sind nur einige Beispiele unvollkommener Konkurrenz, die politisches Handeln notwendig machen können. Das Konzept systemischer Wettbewerbsfähigkeit versucht, hier die unterschiedlichen Einflussgrößen und Handlungsfelder zu systematisieren. Wesentlich ist dabei zum einen die Gliederung der Analyse in mehrere Ebenen (Metaebene, Makroebene, Mesoebene und Mikroebene), zum anderen die Erkenntnis, daß nur durch die Interaktion dieser vier Ebenen Wettbewerbsfähigkeit entsteht und gesichert werden kann (Abbildung 6.1).



Auf der **Metaebene** sind soziokulturelle Faktoren und Wertehaltungen sowie Grundelemente politisch-ökonomischer Organisation angesprochen. Wird die Entfaltung unternehmerischer Dynamik unterstützt oder entmutigt? Welche gesellschaftlichen Folgen hat z.B. das Scheitern eines Unternehmensgründers? Von zentraler Bedeutung ist die Wettbewerbsorientierung des Wirtschaftssystems nach außen (liberaler Außenhandel?) und nach innen (Konsensdenken, staatliche Regulierungen, politische Unterstützung "nationaler Champions"). Die Anpassungsfähigkeit einer Volkswirtschaft an geänderte Rahmenbedingungen hängt schließlich davon an, ob diejenigen Akteure, die von den neuen Bedingungen (potentiell) profitieren, ihre

Interessen bündeln können, und davon, wie stark der Widerstand anderer gesellschaftlichen Gruppen ist.

Die *Makroebene* faßt traditionelle Aufgaben der Wirtschaftspolitik zusammen. Wettbewerbsfähigkeit ergibt sich nur in einem stabilen und wachstumsfreundlichen ökonomischen Umfeld. Dazu gehört eine stabilitätsorientierte Geldpolitik und eine hiermit vereinbare Haushaltspolitik. Hinzu kommen muß eine Steuerpolitik, die Anreize für produktive Investitionen gibt und die transparent und "sektorblind" ausgestaltet ist, sowie eine Wettbewerbspolitik, die der Monopol- und Kartellbildung bzw. allgemein dem Mißbrauch von Marktmacht entgegenwirkt. Eine weitere ordnungspolitische Vorgabe ist die Sicherung eines funktionsfähigen Rechtswesens.

Die *Mesoebene* betrifft direkt die unterschiedlichen Fachpolitiken. Diese leisten entweder unmittelbar einen Beitrag zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit oder es müssen zumindest mögliche Neben- und Rückwirkungen von Maßnahmen, die vorrangig auf andere Ziele gerichtet sind, beachtet werden. Ein Beispiel für den zweiten Fall ist die Umweltpolitik. Sie wirkt in unterschiedlicher Weise auf die verschiedenen Wirtschaftssektoren und kann Innovationen und deren Durchsetzung stark beeinflussen. Ein unmittelbarer Bezug zur Wettbewerbsfähigkeit ist deutlich bei der Technologie- und der Bildungspolitik. Die Arbeitsmarktpolitik bestimmt die Anreize zu beruflicher und regionaler Mobilität der Arbeitskräfte und hat damit erhebliche Rückwirkungen auf die Anpassungsfähigkeit einer Volkswirtschaft.

Die Gestaltung der *Mikroebene* ist schließlich wesentlich Aufgabe der Unternehmen. Die Gestaltung von firmen-internen Kommunikationsstrukturen oder die (De-)Zentralisierung von Entscheidungskompetenzen haben Einfluß auf Innovations- und Anpassungsfähigkeit eines Unternehmens. Die Interaktion von Zulieferern, Produzenten und Konsumenten, die Integration in Netzwerke und die Optimierung aller Stadien des Produktzyklus' sind wichtige Elemente zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.

## 6.2 Systemische Wettbewerbsfähigkeit und der deutsche Dienstleistungssektor

Eine Analyse der Ausgangsbedingungen und Charakteristika des deutschen Dienstleistungsexports zeigt, daß auf allen vier angesprochenen Ebenen noch ungelöste Probleme bestehen (vgl. für die wichtigsten Ergebnisse Übersicht 6.1). Zu den Stärken des deutschen Standortes gehören sicherlich die stabilen makroökonomischen Rahmenbedingungen (niedrige Inflation, starke Wettbewerbsaufsicht) und das hohe Qualifikationsniveau der Ar-

beitskräfte. Günstige Gelegenheiten für den Dienstleistungsexport ergeben sich zunächst aus der geographischen Lage inmitten Europas.

### Übersicht 6.1: Schematische Analyse der Ausgangsbedingungen und Charakteristika des deutschen Dienstleistungsexports

<b>Stärken:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* stabile makroökonomische Rahmenbedingungen</li><li>* Bildungsstand der Arbeitskräfte</li><li>* Investitionschancen</li></ul>	<b>Gelegenheiten:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* strategische Lage in Mitteleuropa</li><li>* eingespielte Handelswege (im Güterexport)</li><li>* Nachhaltige Marktchancen durch Verknüpfung mit dem industriellen Sektor</li></ul>
<b>Schwächen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* selektive Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen</li><li>* unterentwickelte Innovationsneigung</li><li>* gebrochenes Verhältnis zu ingenieur-technischen Tätigkeiten</li></ul>	<b>Gefahren:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* Verlieren von Entwicklungspotential</li><li>* Abgabe von Marktsegmenten an aufstrebende EU-Partner</li><li>* kurzsichtige Betonung des industriellen 'Standbeins'</li></ul>

DIW 98

Räumliche Nähe ist unabhängig von Globalisierungstendenzen oder technischem Fortschritt immer noch eine der wichtigsten Erklärungen für Außenhandelsströme. Der intensive Export von Erzeugnissen des verarbeitenden Gewerbes bringt zudem allgemeine Kompetenz im Außenhandel mit sich, die auch für den Dienstleistungsexport unverzichtbar ist, und er schafft Einstiegschancen in den Dienstleistungsexport über die Kopplung von Waren und Dienstleistungen.

Aus der etablierten Position im Export von Industriegütern lassen sich aber auch Schwächen und Gefahren für den Dienstleistungsexport ableiten. Traditionelle Erfolge im sekundären Sektor verleiten zu einer Konzentration auf diesen Bereich und können zu nachlassender Innovationstätigkeit im Dienstleistungsbereich führen. Kreatives Potential wird dann nicht entwickelt und andere Volkswirtschaften - sei es aus Europa oder seien es die asiatischen Schwellenländer - besetzen sich neu ergebende Marktsegmente.

Die traditionelle Industriekultur ist also eine Ursache unzureichender Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Dienstleistungshandels auf der *Metalebene* (vgl. Übersicht 6.2). Eine komfor-

table Situation im Außenhandel des verarbeitenden Gewerbes senkt - z.T. berechtigt - die Motivation, einen eigenständigen Dienstleistungshandel zu entwickeln. Ganz allgemein steht dem auch eine mangelnde "Dienstleistungskultur" in Deutschland entgegen. Dies betrifft zum einen die angesprochenen Konsequenzen bisheriger erfolgreicher Orientierung auf das verarbeitende Gewerbe für den Ausbau moderner unternehmensbezogener Dienstleistungen. Die Strategie- und Politikfähigkeit der hier neu entstehenden Unternehmen ist zwangsläufig begrenzt. Oft handelt es sich um kleine und kleinste Firmen, die von den betriebswirtschaftlichen Anforderungen der Gründungsphase voll absorbiert sind. Die Definition und vor allem die durchsetzungsfähige Bündelung der Interessen und der Anforderungen an die Politik muß in dieser Phase besonders schwerfallen. Es ist ein z.B. auch aus der Außenhandelspolitik lange bekanntes Phänomen, daß sich die potentiellen Gewinner im Strukturwandel sehr viel schlechter Gehör verschaffen können als diejenigen, die von sich ändernden Rahmenbedingungen negativ betroffen sind. Dies ist auch eine Folge noch ungenügender statistischer Erfassung des Dienstleistungssektors, der eine breite Kenntnis seiner Bedeutung effektiv verhindert.

## Übersicht 6.2

### Ursachen unzureichender Wettbewerbsfähigkeit im Dienstleistungshandel

<b>Metaebene</b>	Geringer Problemdruck aufgrund komfortabler Außenhandelssituation	Schwache gesellschaftliche Perzeption einer "Service"-Lücke	Traditionelle Industriekultur	
<b>Makroebene</b>	Makroökonomische Faktoren unterstützen Wettbewerbsfähigkeit und Exportneigung nur unzureichend: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Außenhandel: (Über-) Regulierung; Handelsbilanzüberschüsse</li> <li>* Steuersystem: Abgaben als zu hoch empfunden</li> <li>* Finanzierung: Beleihungsprobleme in der Startphase</li> </ul>			
<b>Mesoebene</b>	Keine explizite Sektorpolitik	Bürokratische Strukturen	Unzulängliche Infrastruktur	Mängel im Ausbildungssystem
<b>Mikroebene</b>	Schwache Sachkompetenz (Management, Arbeitskräfte)	insuläres Qualitäts- u. Effizienzniveau	wenig Netzwerkverflechtung zwischen den Unternehmen	

DIW 98

Auf der *Makroebene* liegen die noch verbleibenden Aufgaben zunächst im Bereich der Außenhandelspolitik im Rahmen von WTO und Vollendung des EU-Binnenmarktes (vgl. Kapitel 5). Ein anderer - auch in anderen Zusammenhängen immer wieder benannter - Punkt ist die als zu hoch empfundene Belastung mit Steuern und Sozialabgaben. Auch der Rahmen für das Rechtswesen ändert sich durch die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK). So wirft zum Beispiel das Internet eine Fülle von juristischen Fragen auf, die eine kommerzielle Nutzung noch einschränken. Die Nation, der es gelingt, ihre rechtlichen Normen hier zu akzeptierten Standards zu entwickeln, verschafft damit nicht nur ihren eigenen Unternehmen generelle Vorteile, da diese bereits mit den Regularien vertraut sind. Sie unterstützt damit auch ihre Rechtsberatungsunternehmen, deren Dienstleistungen zwangsläufig weltweit gefragt sein werden.<sup>52</sup>

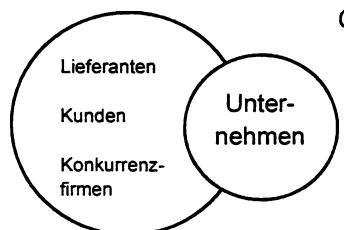
## Abbildung 6.2

### Selektive Politiken und Sonderfaktoren

Institutionen und Orientierungen der Mesoebene

**Technologie:** Beratung, Auftragsforschung, Verbreitung der technolog. Basis, Standardisierung, universitäre Forschung  
**Spezialisierung, qualitative Auswahl, Netzwerke**

**Finanzen:** Arbeitskapital, Ausrüstungskredite  
 Haftungskapital, Versicherung, Exportfinanzierung  
*Geduld und risikofreundliche Grundhaltung*



**Exporte:** Kenntnis des Absatzmarktes,  
 Risikoabsicherung, Handelsgesellschaften  
*Marktinformation, Kooperation von KMUs*

**Infrastruktur:** Telekommunikation, sonstige Fazilitäten  
*Geschwindigkeit und Effizienz*

**Erziehung u. Ausbildung:** Öffentliche und private  
 Bildungseinrichtungen,  
*technische Ausrichtung und Spezialisierung*

**Umwelt:** Überwachung, Verbreitung umweltfreundlicher Technologien  
*politischer Druck und administrative Unterstützung*

Quelle: Altenburg et al. (1998), modifiziert.

DIW 98

<sup>52</sup> Vgl. N. Szyperski, Mediendienstleistungen in internationalen Partnerschaften, 05.06.1998, Vortragsmanuskript.

Gravierender scheinen die Probleme auf der *Mesoebene* (vgl. auch Abbildung 6.2). Hier ist zum einen bislang das Fehlen einer expliziten Sektorpolitik auffallend. Diese sollte sich sicher nicht auf die Legitimierung spezifischer Subventionen ausrichten. Die große quantitative und strategische Bedeutung der Dienstleistungen macht aber eine gezielte Behandlung der Interessen dieses Sektors durch die Politik erforderlich (vgl. Preißl 1998). Dies gilt um so mehr angesichts der massiven Wettbewerbsverzerrung zugunsten des primären Sektors u.a. durch starke finanzielle Transfers (Agrar, Bergbau). Zum anderen behindert oft ein Übermaß an Regulierung die Entwicklung international wettbewerbsfähiger Dienstleistungen. Dies wird z.B. von Softwareanbietern für den Energiesektor beklagt, und es galt zumindest bis vor kurzem im Telekommunikationsbereich. Staatliche Aufgaben können auch darin gesehen werden, die Finanzierungsbedingungen für neu gegründete Unternehmen zu verbessern und den Export z.B. durch die Sammlung von Marktinformationen zu unterstützen. Beides muß durchaus nicht mit Subventionierung einhergehen.

Zu bezweifeln ist ferner, daß die Maßnahmen zur dauerhaften Sicherung des Humankapitalbestands ausreichen (vgl. Schumacher/Straßberger 1997). Der Unternehmenssektor müßte hierzu mehr als in den letzten Jahren in Forschung und Entwicklung investieren, und vor allem müssen auch die öffentlichen Ausgaben für Bildung und Ausbildung - sie werden zu Unrecht als konsumtive und nicht als investive Staatsausgaben erfaßt - verstärkt werden. Zumindest im öffentlichen Bereich kann die Lösung aber nicht nur in einer Ausgabensteigerung gesucht werden, sondern es kommt vielmehr auch auf eine Effizienzerhöhung an. Infrastruktur- und Bildungspolitik - vor allem die Schulen - sind schließlich gemeinsam dabei angesprochen, einen möglichst breiten Zugang zu den neuen IuK-Technologien und zum Internet zu gewährleisten. Auch dies ist nicht in erster Linie eine distributive, sondern eine allokativen Aufgabe. Unzureichender Zugang bestimmter Jugendlicher zu neuen technischen Möglichkeiten aufgrund unzureichender finanzieller Möglichkeiten ihrer Familien behindert die Entfaltung ihres Entwicklungspotentials und kann deshalb zu gesamtwirtschaftlich suboptimalen Ergebnissen führen.

Auf der *Mikroebene* hat - insgesamt betrachtet - die starke Betonung des sekundären Sektors und der konzerninternen Erstellung von Dienstleistungen zu relativ schwacher Kompetenz im Dienstleistungshandel geführt. Die vorhandenen Erfolge von einzelnen Unternehmen in diesem Geschäft sind zur Zeit noch - das legen die Handelsdaten nahe - eher als insuläre Phänomene zu betrachten. Kodifizierung und weltweite Übertragbarkeit von technischem Wissen erhöhen jedoch die Bedeutung von nach wie vor unternehmensinternem Erfahrungswissen und von Verbundvorteilen, die sich für Unternehmensnetzwerke ergeben. Diese

scheinen in Deutschland noch unzureichend entwickelt zu sein. Schließlich tragen die Unternehmen erhebliche Verantwortung für die Gewährleistung eines frictionsfreien strukturellen Wandels. Diesen unterstützen sie durch vorausschauende strategische Ausrichtung des Unternehmens und vor allem durch die Pflege ihres Humankapitals. Letzteres erfordert nicht nur gezielte Personalpolitik bei Neueinstellungen, sondern gerade auch systematische innerbetriebliche Weiterbildungsmaßnahmen.

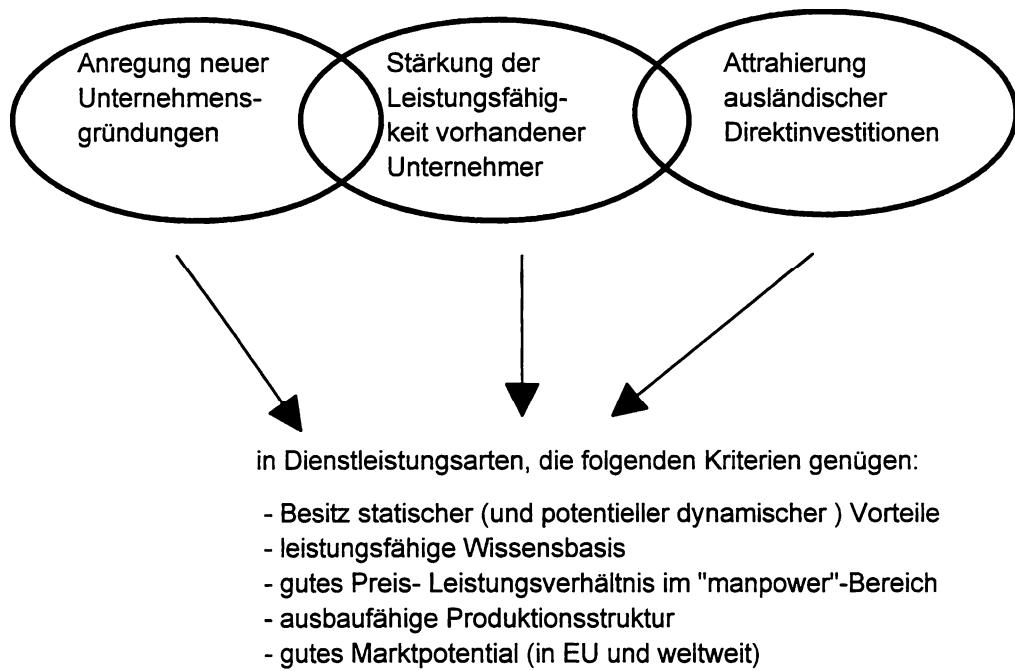
### 6.3 Fazit

Insgesamt ist die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Dienstleistungssektors größer als oft vermutet. Dies zeigten die empirischen Analysen der Kapitel 3 und 4. Dennoch sind Entwicklungsschwächen unübersehbar, die gerade zur langfristigen Sicherung des deutschen Entwicklungsstandes Aufmerksamkeit erfordern. Die Untersuchung der Situation anhand des Konzepts der systemischen Wettbewerbsfähigkeit lenkt den Blick auf deutliche Problemstellen. Diese liegen einmal bei zahlreichen Fachpolitiken auf der Mesoebene. Zentral scheinen jedoch die Schwierigkeiten auf der Metaebene zu sein. Das Bewußtsein für die Bedeutung eines eigenständig wirtschaftenden (und exportierenden) Dienstleistungssektors ist nur wenig entwickelt; den neu entstandenen und entstehenden Unternehmen fehlt es (noch) an ausreichender Politik- und Strategiefähigkeit, um gemeinsam den Strukturwandel in ihrem Sinne beschleunigen zu können. Hierbei spielt es auch eine nicht zu unterschätzende Rolle, daß die Dienstleistungen im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe nicht nur international sondern auch national nur unzureichend statistisch erfaßt werden.

Eine Politik zur Förderung des deutschen Dienstleistungssektors muß zunächst jene Leistungen identifizieren, bei deren Erstellung die deutsche Wirtschaft komparative Vorteile hat (vgl. Abbildungen 6.3 und 6.4). Verfügbarkeit spezifisch notwendigen Wissens und komplementärer Produktionsfaktoren, ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte und ein starkes Nachfragepotential - vor allem in Europa - sind hierzu von Bedeutung. Unternehmen, die bereits in modernen Dienstleistungen erfolgreich tätig sind, sollten gezielt gestärkt werden. Die Politik muß - anstelle der Unterstützung von "sunset-Branchen" - hier Neugründungen durch Angebote im Inputbereich neuer Firmen unterstützen und das wirtschaftspolitische Klima für mehr ausländische Direktinvestitionen verbessern.

Abbildung 6.3

**Elemente einer systemischen Wettbewerbsfähigkeit  
zur Förderung des deutschen Dienstleistungsexports**

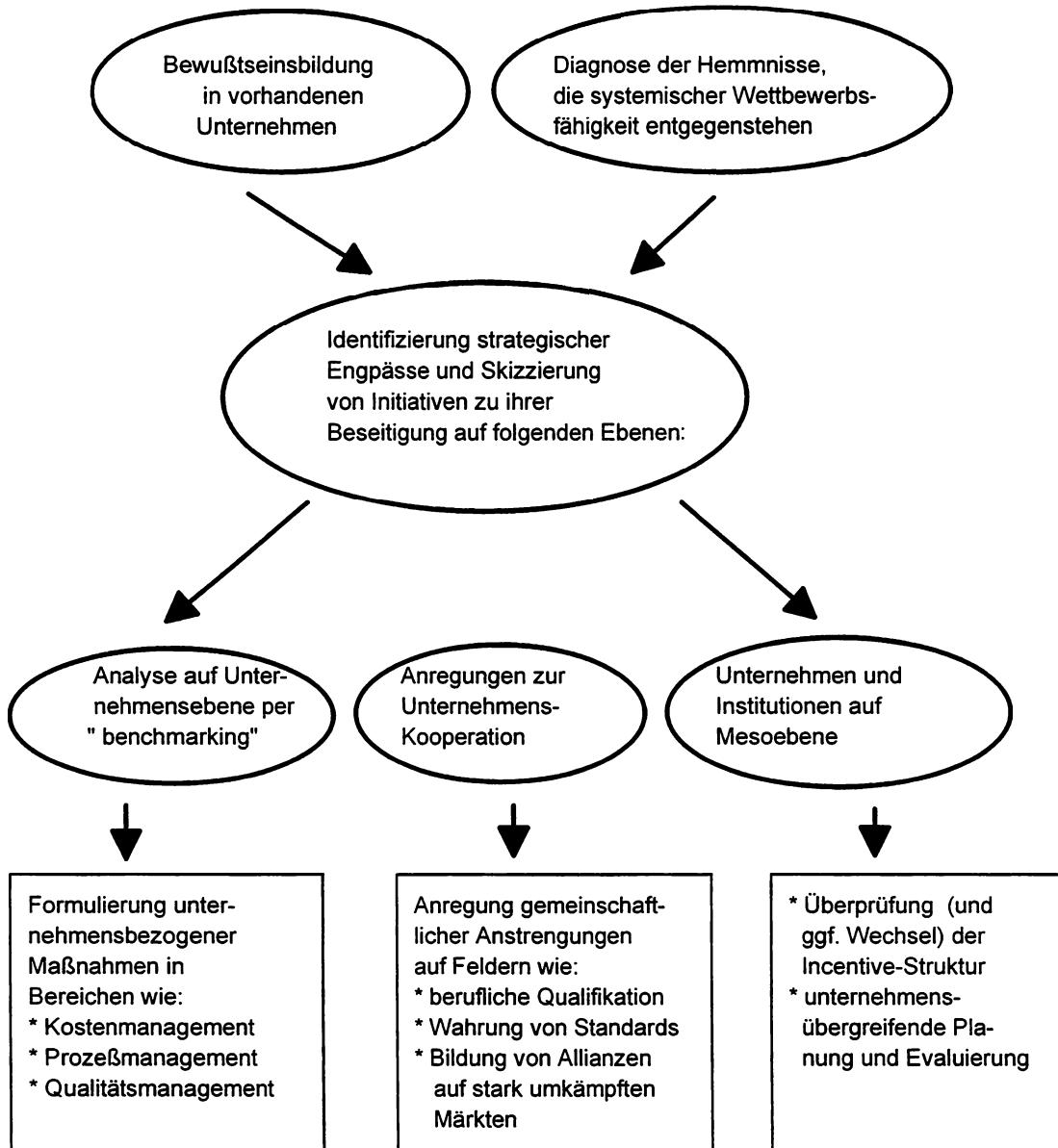


Quelle: Altenburg et al. (1998), modifiziert.

DIW 98

**Abbildung 6.4**

**Stufen der Formulierung einer Sektorpolitik  
zum Aufbau des deutschen Dienstleistungsexports**



Quelle: Altenburg et al. (1998), modifiziert.

DIW 98

## 7 Schlußfolgerungen

Die Bestimmung der Position des deutschen Dienstleistungssektors im internationalen Vergleich zeigte zum einen, daß ad hoc-Beurteilungen in die Irre führen und daß die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Dienstleistungen höher ist als vielfach vermutet. Zum anderen wurde aber auch deutlich, daß der tertiäre Sektor noch merkliche Schwächen aufweist, die Veränderungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft notwendig machen. Eine entscheidende Rolle für beide Aussagen spielt die starke Stellung der deutschen Volkswirtschaft im verarbeitenden Gewerbe.

Als Beleg für die Schwäche des deutschen Dienstleistungssektors wird z.B. der relativ geringe Anteil der Dienstleistungen in der deutschen Ausfuhr angeführt, obwohl dies lediglich das Spiegelbild eines hohen Anteils von Produkten des verarbeitenden Gewerbes ist und offen bleiben muß, ob die Sektorstruktur des deutschen Exports die Schwäche des einen oder die Stärke des anderen Sektors anzeigt. Auch das steigende Defizit im Dienstleistungshandel Deutschlands erlaubt noch keine Rückschlüsse auf die besonders interessierenden modernen Dienstleistungssparten. Die negative Bilanz im Gesamthandel wird ganz überwiegend bestimmt vom Negativsaldo des Reiseverkehrs. Ein dritter scheinbar eingängiger Indikator für die bedenkliche Position Deutschlands - die negative Bilanz bei den Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich - überzeugt ebenfalls nicht. Gerade für den Dienstleistungsabsatz im Ausland ist trotz des beschriebenen Wandels in den Rahmenbedingungen oft der Aufbau eigener Niederlassungen vor Ort notwendig; auch der Export von Industrieprodukten erfordert häufig Dienstleistungsinvestitionen im Ausland (Vertrieb, Wartung, Marketing).

Für Stärke und Schwäche Deutschlands als Dienstleistungs-Headquarter hat die Leistungsfähigkeit einzelner Dienstleistungssparten zentrale Bedeutung. Nimmt man den Anteil Deutschlands an den Dienstleistungsexporten der hier untersuchten fünf OECD-Länder zum Maßstab (er fiel von 1986 bis 1996 von 17 % auf gut 15 %), sind die deutschen Exporte beim Reiseverkehr, bei den Finanzdienstleistungen und vor allem bei der Vergabe von Patenten und Lizzenzen sowie bei den persönlichen und kulturellen Dienstleistungen (z.B. Gagen bei Filmproduktionen) gering. Bei den beiden zuletzt genannten Kategorien ist auch der Saldo (gemessen als Anteil an den Exporten) sehr deutlich defizitär. Bei den Finanzdienstleistungen stehen den geringen Exporten noch geringere Importe gegenüber, so daß sich ein positiver Saldo (auf niedrigem Niveau) ergibt. Auf Grundlage der IWF-Handelsdaten sind es also vor allem diese drei Kategorien, die Schwächen in der deutschen Einbindung in die internationale Arbeitsteilung zeigen. Die schwankende Performance bei den Kommunikationsdienstleistungen und im Versicherungsgewerbe sowie die lediglich durchschnittlichen Ex-

portmarktanteile bei den sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen (z.B. Werbung, Beratung, Ingenieurleistungen) sind ebenfalls nicht unproblematisch.

Die Untersuchung des direkten Dienstleistungshandels reicht aber zu einer abschließenden Positionsbestimmung des deutschen Dienstleistungssektors nicht aus. Die Rolle von Dienstleistungen für die deutsche Ausfuhr wird bei Beschränkung auf die unmittelbare Ausfuhr von Dienstleistungen erheblich unterschätzt. Weit größer sind die Dienstleistungen, die als Vorleistungsbezüge in der Warenausfuhr enthalten sind. Insgesamt haben Dienstleistungen nach den hier ausgewerteten Input-Output-Rechnungen an der von der deutschen Ausfuhr erzeugten Wertschöpfung einen Anteil von etwa 40 %; bei der damit verbundenen Beschäftigung sind es gut 35 % und bei der Bruttoproduktion gut 30 %. Gegenüber den achtziger Jahren hat die Bedeutung der Dienstleistungen in der deutschen Ausfuhr noch zugenommen. Die Zahl der für die Ausfuhr beschäftigten Dienstleistungserwerbstätigen lag 1993 mit 2,2 Millionen um fast 400.000 über dem Niveau von 1986 und um 650.000 über der Zahl von 1980. 1993 waren dies gut 36 % aller von der Ausfuhr abhängigen Erwerbstätigen in Deutschland gegenüber knapp 30 % im Jahre 1980 in Westdeutschland. Der größte Anstieg findet sich bei den indirekt für die Warenausfuhr tätigen Dienstleistern. Ihr Anteil an den insgesamt für die Warenausfuhr arbeitenden Erwerbstätigen nahm von 20 % im Jahr 1980 auf fast 27 % im Jahr 1993 zu.

Tatsächlich ist die Bedeutung von Dienstleistungen für die Ausfuhr sogar noch größer, als in diesen Zahlen zum Ausdruck kommt. Ein großer und zunehmender Teil der unmittelbar in der Warenproduktion beschäftigten Arbeitskräfte führt keine Produktionstätigkeiten aus, sondern hat Dienstleistungsfunktionen; dies zeigt eine Untergliederung der Erwerbstätigen nach ihren tatsächlichen Tätigkeiten anhand von ILO-Daten und nach Analysen des Sozio-ökonomischen Panels im DIW. Die deutschen Wettbewerbsvorteile im verarbeitenden Gewerbe liegen - so das Ergebnis aller einschlägigen Studien - bei den technologisch eher anspruchsvollen, humankapitalintensiven Waren. Zu deren Produktion und erfolgreicher Vermarktung bedarf es gerade auch hochentwickelter Dienstleistungen.

Diese durchaus günstige Ausgangslage darf jedoch nicht den Blick auf künftige Probleme verdecken. Sei es aufgrund technischen Wandels, sei es aufgrund handelspolitischer Liberalisierung hat sich die Möglichkeit zum direkten Handel mit Dienstleistungen (bzw. zu Investitionen im Ausland) in den letzten Jahren deutlich erhöht. Daraus folgt erstens, daß die Dienstleistungen, die in den deutschen Exportgütern enthalten sind, künftig keineswegs im gleichen Ausmaß wie heute aus Deutschland kommen müssen, und zweitens, daß sich für

den Dienstleistungssektor ein eigenständiges Handlungsfeld eröffnet. Hochentwickelte Volkswirtschaften sind zur Sicherung ihres Entwicklungspfades darauf angewiesen, stets komparative Vorteile in den besonders wertschöpfungsintensiven Wirtschaftsbereichen, d.h. also heute insbesondere in den modernen Dienstleistungssparten, zu entwickeln. Hier zeigen die analysierten Handelsdaten für vergleichbare Volkswirtschaften eine bessere Performance, wenn auch eine differenzierte Untersuchung der einschlägigen Dienstleistungskategorien aufgrund der Datenlage derzeit schnell auf Grenzen stößt.

Die politischen Unterstützungsmöglichkeiten bei der Entwicklung eines wettbewerbsfähigen Dienstleistungsexports liegen zum einen im handelspolitischen Bereich. Hier muß die Liberalisierung im Rahmen der WTO und des europäischen Binnenmarktes vorangetrieben werden. Die strikt nach Sektoren getrennten Verhandlungen in den Welthandelsgesprächen haben in der Vergangenheit schnellere Fortschritte behindert. Auch neue Anstöße zum Abbau von Barrieren bei der Etablierung von investitionsstützten Dienstleistungsangeboten im Ausland sind notwendig. Bei der Vollendung des Binnenmarktes standen bisher eher die traditionellen Dienstleistungen (Verkehr, Finanzen etc.) im Mittelpunkt; auch hier ist der Binnenmarkt noch nicht uneingeschränkte Realität. Der spezifische Regelungsbedarf bei den modernen, technologieintensiven Dienstleistungen - z.B. europäische Ansätze zu rechtlichen Standards im Internet - wird erst allmählich thematisiert.

Ein grundlegendes Problem für die Entwicklung eines dynamischen Dienstleistungssektors ist es, daß dieser Wirtschaftszweig aus vielen Gründen weniger Aufmerksamkeit in Politik und Gesellschaft findet als etablierte Branchen. Dies äußert sich z.B. in der schlechten statistischen Erfassung des Dienstleistungssektors, die ihrerseits wiederum Ursache mangelnden Bewußtseins von der Bedeutung des tertiären Sektors ist. Subventionspolitik stützt im Abstieg befindliche Branchen, Regulierungen behindern die Entwicklung international nachgefragter Dienstleistungen, während die jungen Dienstleistungsunternehmen - schon weil es sich oft um kleine und kleinste Firmen handelt - kaum eine schlagkräftige Lobbyarbeit entwickeln können. Gleichzeitig stehen die öffentlichen und privaten Ausgaben für die Entwicklung des Humankapitals unter starkem Druck, und die notwendige Effizienzsteigerung im öffentlichen Bildungs- und Ausbildungswesen geht nur schleppend voran. Hier böten sich für die Politik eine Vielzahl von Ansatzpunkten zur Unterstützung aufstrebender Dienstleistungsbranchen. Von öffentlichen Stellen (kostendeckend) erbrachte Informationen über Auslandsmärkte und Bürgschaften zur Überwindung der Kapitalschwäche vieler Jungunternehmen wären weitere Schritte.

Die erfolgreiche Orientierung der deutschen Volkswirtschaft auf die Produktion hochwertiger Erzeugnisse des verarbeitenden Gewerbes dokumentiert einerseits die bereits erreichte hohe Wettbewerbsfähigkeit der in den Warenexporten inkorporierten Dienstleistungen. Deutschland ist kein Dienstleistungsentwicklungsland. Andererseits liegt in der "Industriekultur" auch die Gefahr, den Aufbau eigenständig exportierender Dienstleistungsunternehmen zu vernachlässigen. Die deutsche Volkswirtschaft ist aber gezwungen, im ständigen Strukturwandel gerade in den besonders wertschöpfungsintensiven Bereichen zu reüssieren, um die hohen Produktionskosten - notwendige Folge des hohen Produktivitätsniveaus - dauerhaft finanzieren zu können. Deshalb sind Konsolidierung und weiterer Ausbau der deutschen Position bei den modernen Dienstleistungen eine wichtige wirtschaftspolitische Aufgabe. Die Voraussetzungen dazu sind vorhanden.

## Literatur

- Altenburg, T., W. Hillebrand, J. Meyer-Stamer (1998): Building Systemic Competitiveness - Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand. German Development Institute, Reports and Working Papers 3/1998, Berlin.
- Arkell, J. (1997): The Service Liberalisation Agenda of the World Trade Organisation. What are the Issues? In: The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice, Genf; Bd. 22, Nr. 84 (Juli), S. 378-391.
- Barth, D. (1998): Perspektiven des internationalen Dienstleistungshandels. Studie im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Cecchini, P. (1988): Europa '92: Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden.
- Deutsche Bundesbank (1997): Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Statistische Sonderveröffentlichung, Reihe 10, Mai.
- Doosselaere, M. van, V. Sacchetti, W.E. Small (1997): Restrictions on Ownership and Investment and Alternative Approaches. Proposals by Participants. In: OECD International Trade in Professional Services: Advancing Liberalisation Through Regulatory Reform, S. 41-58.
- Eßer, K., W. Hillebrand, D. Messner, J. Meyer-Stamer (1996): Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development, London.
- European Commission (1996): Economic Evaluation of the Internal Market, European Economy Report and Studies 4/1996, Luxemburg.
- European Commission (1997): The Single Market Review - Results of the Business Survey, Luxemburg und London.
- Eurostat (1997): International Ownership in Services. In: Distributive Trade and Services, Supplement 5/1997.
- Eurostat (1997a): Marktbestimmte Dienstleistungen in Europa - Wichtigste Indikatoren. In: Statistik kurzgefaßt: Handel, Dienstleistungen und Verkehr 4/1997.
- Eurostat (1998): International Ownership in Trade and Service Activities - First Finding of a Study on Foreign Affiliates, Luxemburg.
- Funke, N. (1994): Neuer Protektionismus: Das Beispiel handelsrelevanter Investitionsmaßnahmen. In: Wirtschaftsdienst, Heft IX.
- Haid, A., B. Preißl (1997): Dienstleistungsdynamik in der Europäischen Union uneinheitlich. In: Wochenbericht des DIW 16/1997, S. 273-280.
- Haisken-DeNew, J., G.A. Horn, J. Schupp, G. Wagner (1997): Rückstand beim Anteil der Dienstleistungstätigkeiten aufgeholt. In: Wochenbericht des DIW 34/1997, S. 613-617.
- Hoekman, B. (1994): General Agreement on Trade in Services. In: The New World Trading System: Readings, OECD Documents, Paris, Kap. 20.
- Hoekman, B. (1995): Tentative First Steps - An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services. In: The World Bank, Policy Research Working Paper, Nr. 1455, Washington, D.C.

- Hoekman, B., C.A. Primo Braga (1997): Protection and Trade in Services- A Survey. In: The World Bank, Policy Research Working Paper, Nr. 1747, Washington, D.C., bzw. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Nr. 1705, London.
- IBRD (1995): The World Bank Atlas 1996, Washington, D.C.
- IMF (1993): Balance of Payments Manual, Fifth Edition, Washington, D.C.
- IMF (1997): Balance of Payments Statistics Yearbook, Part 3: Methodologies, Compilation Practices, and Data Sources, Washington, D.C.
- JETRO (1997): Global Trade in the Era of Information Communications. White Paper on International Trade, Tokio.
- Kakabadse, M.A. (1995): The General Agreement on Trade in Services: Implications for Professional and Business Services. In: Liberalisation of Trade in Professional Services, OECD Documents, Paris, S. 45-50.
- Klodt, H., R. Maurer, A. Schimmelpfennig (1997): Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft, Tübingen.
- Knapp, U. (1996): Inventory of Measures Affecting Trade in Professional Services. In: International Trade in Professional Services: Assessing Barriers and Encouraging Reform. OECD Documents, Paris, S. 55-60.
- Krämer, H. (1997): Zur Tertiarisierung der deutschen Volkswirtschaft. In: K. Mangold (Hrsg.): Die Zukunft der Dienstleistung; Fakten - Erfahrungen - Visionen, Wiesbaden, S. 171-216.
- Kratena, K. (1998): Die Tertiarisierung von Inputstruktur, Produktion und Beschäftigung - Eine Input-Output-Analyse für Österreich 1976-94. In: Mesch, M. (Hrsg.): Neue Arbeitsplätze in Österreich - Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor: Nachfrage, Produktivität, Berufe, Qualifikationen, Wien, S. 199-246.
- Krugman, P.R. (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession. In: Foreign Affairs, Bd. 73, No. 2, S. 28-44.
- Kulessa, M.E., J.A. Schwaab (1998): Liberalisierung grenzüberschreitender Investitionen und Umweltschutz - Möglichkeiten und Grenzen einer „Ökologisierung“ des Multilateralen Abkommens über Investitionen (MAI). In: Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht, Beiträge zur rechts-, wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Umweltforschung, Heft 1/98 (März), S. 33-59.
- Lanvin, B. (1987): International Trade in Services, Informations Services, and Development: some Issues. In: Discussion papers, Nr. 23, United Nations Conference on Trade and Development.
- Martin, W., L.A. Winters (1995): The Uruguay Round: Widening and Deepening the World Trading System. The World Bank, Washington, D.C.
- Messner, D., J. Meyer-Stamer (1993): Die nationale Basis internationaler Wettbewerbsfähigkeit. In: Nord-Süd aktuell 7/1993, S. 91-111.
- Monti, M. (1997): Der Binnenmarkt und das Europa von morgen - Ein Bericht der Europäischen Kommission, Luxemburg et al.
- Nord-Süd aktuell (1996), Deutsches Übersee-Institut, Jg. XI, Nr. 4.

- Petersen, H.J., F. Franzmeyer, P. Hrubesch, S. Schultz, D. Schumacher, H. Wilkens (1984): Der internationale Handel mit Dienstleistungen aus der Sicht der Bundesrepublik Deutschland - Entwicklung, Handel, Politik. DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 78.
- Petersen, H.J., F. Franzmeyer, H. Lahmann, S. Schultz, C. Weise (1993): Die Bedeutung des internationalen Dienstleistungshandels für die Bundesrepublik Deutschland. DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 145.
- Preißl, B. (1998): Innovationen im Dienstleistungssektor. In: Wochenbericht des DIW 29/1998, S. 519-526.
- Primo Braga, C.A. (1996): The Impact of the Internationalization of Services on Developing Countries. In: Finance & Development (März), S. 34-37.
- Ramaswamy, R., R. Rowthorn (1997): Deindustrialization - Its Causes and Implications. In: Economic Issues, Nr. 10, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Rüttgers, J. (1998): Motor für ein Jobwunder. In: Der Spiegel 3/1998, S. 54 f.
- RWI (1995): Industriennahe Dienstleistungen am Standort Deutschland, Expertise im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Essen.
- Sampson, G., R. Snape (1985): Identifying the Issues in Trade in Services. In: The World Economy, Nr. 8 (Juni), S. 171-181.
- Sauvé, P. (1995): Assessing the General Agreement on Trade in Services: half-full or half-empty? In: Journal of World Trade, Bd. 29, H. 4, S. 125-145.
- Schultz, S. (1988): Services in the Context of the Uruguay Round. In: EADI (European Association of Development Research and Training Institutes), Bulletin, Nr. 2.88, S. 45-63.
- Schultz, S. (1995): Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland. DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 160.
- Schumacher, D., H. Belitz, A. Haid, K. Hornschild, H.J. Petersen, F. Straßberger, H. Trabold (1995): Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland. Theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse. DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 155.
- Schumacher, D., F. Straßberger (1997): Wissensintensivierung der Wirtschaft: Wie gut ist Deutschland darauf vorbereitet? In: Wochenbericht des DIW 22/1997, S. 387-394.
- Stern, R.M., B.M. Hoekman (1987): Issues and Data needed for GATT Negotiations in Services. In: The World Economy, Bd. 10 (März), S. 39-60.
- Strambach, S. (1997): Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen - ihre Bedeutung für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. In: Vierteljahrsshefte zur Wirtschaftsforschung 2/1997, S. 230-242.
- Trabold, H. (1995): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. In: Vierteljahrsshefte zur Wirtschaftsforschung 2/1995, S. 169-185.
- Trolliet, C. (1997): Recent Developments in the WTO on Professional Services. In: International Trade in Professional Services: Advancing Liberalisation Through Regulatory Reform, OECD Proceedings, Paris, S. 227 f.
- UNCTAD, United Nations Centre on Transnational Corporations (1991): The Impact of Trade-related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications, New York.

- UNCTAD, Programme on Transnational Corporations/The World Bank (1994): Liberalizing International Transactions in Services. A Handbook, New York, Genf.
- Weise, Chr., S. Bach, H. Link, U. Möbius, B. Seidel, W. Seufert, H. Trabold (1998): Wirkung und Wirksamkeit der EU-Binnenmarktmaßnahmen - Evaluierung des Studienprogramms der Europäischen Kommission. DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 175.
- Wong, J.W.P. (1994): Overview of TRIPs, Services and TRIMs. In: The New World Trading System: Readings, OECD Documents, Paris, S. 173-175.
- WTO Focus, verschiedene Ausgaben.

## **ANHANG 1**

### **Tabellen zum direkten Dienstleistungshandel fünf wichtiger OECD-Länder**

Tabelle A.1.1

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>TOTAL SERVICES</b>											
Welt *	463 978	548 342	613 293	666 434	805 311	845 768	939 855	946 311	1 032 010	1 174 410	1 184 920
OECD	394 616	471 256	526 221	569 866	692 061	731 040	806 266	800 546	849 794	964 252	1 015 350
EU (15)	228 148	276 737	301 702	317 561	405 918	419 478	470 805	444 626	462 601	523 423	547 380
G-Fünf	229 838	268 532	297 873	327 680	387 987	411 490	447 527	459 171	521 090	549 969	
D	39 330	45 830	49 000	51 830	66 570	68 560	68 960	64 640	66 000	81 500	84 640
F	43 078	50 492	54 523	59 940	76 457	80 100	91 765	86 377	75 521	84 090	83 529
GB	37 070	44 600	47 820	56 230	54 320	62 170	58 610	64 300	73 520	79 390	
JAP	23 250	28 940	35 370	40 260	41 380	44 840	49 070	53 220	58 300	65 270	67 720
USA	87 110	98 670	111 160	127 720	147 350	163 670	177 150	184 680	195 050	216 710	234 690
<b>TRANSPORTATION</b>											
Welt *	113 970	131 836	151 562	162 175	191 246	214 000	225 972	226 519	252 823	286 914	281 492
G-Fünf	47 914	55 933	64 213	69 306	83 467	102 696	107 225	105 859	111 445	125 976	127 191
D	9 130	10 540	11 290	11 820	14 980	15 640	16 800	15 890	16 670	19 540	19
F	9 264	10 963	12 623	13 736	16 257	17 136	18 215	17 509	17 235	20 466	20
GB	8 160	9 950	11 540	11 980	14 190	13 180	14 510	13 860	15 200	16 920	17 936
JAP										22 510	21 590
USA	21 360	24 480	28 760	31 770	38 040	39 180	39 230	39 670	42 030	46 540	47 770
<b>TRAVEL</b>											
Welt *	131 686	160 208	185 827	201 719	244 298	257 061	296 137	299 556	329 558	377 062	382 485
G-Fünf	48 227	57 239	67 947	78 420	96 010	105 345	120 336	122 911	126 416	141 337	150 212
D	6 370	7 720	9 720	10 150	13 600	14 150	16 020	14 870	14 960	18 070	17 560
F	9 757	11 859	13 717	16 200	20 270	21 185	25 406	23 511	24 796	27 587	28 352
GB	8 170	10 270	10 940	11 290	14 000	12 520	14 390	14 250	15 230	19 070	19 980
JAP											
USA	23 930	27 390	33 570	40 780	48 140	54 060	60 930	66 730	67 950	73 390	80 240

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Ströme

- In Mll. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>OTHER SERVICES</b>											
Welt *	195 073	227 352	240 541	262 274	328 390	374 694	417 737	420 232	449 622	510 421	520 941
G-Fünf	110 447	126 410	130 354	139 694	167 139	203 439	221 554	218 766	221 310	253 777	272 566
D	23 830	27 570	28 000	29 860	38 000	38 770	36 140	33 880	34 370	43 890	47 340
F	24 057	27 670	28 184	30 004	39 929	41 779	48 144	45 356	33 490	36 037	35 016
GB	20 740	24 380	25 340	24 660	28 040	28 620	33 270	30 500	33 870	37 530	41 480
JAP							23 840	27 010	30 740	34 510	39 540
USA	41 820	46 790	48 830	55 170	61 170	70 430	76 990	78 290	85 070	96 780	106 680
Davon: <b>GOVERNMENT SERVICES NOT INCLUDED ELSEWHERE</b>											
Welt *	33 492	40 181	38 010	36 848	42 292	44 578	44 312	47 579	43 974	45 222	43 489
G-Fünf	22 562	27 581	24 228	23 234	26 868	29 083	29 185	32 524	29 373	30 312	30 854
D	10 060	11 940	10 020	10 180	12 040	11 550	10 200	8 060	7 140	6 580	6 070
F	1 162	1 411	1 468	1 334	1 508	1 503	1 655	1 514	833	982	944
GB	2 190	2 590	2 780	2 560	2 720	2 840	2 650	2 260	2 030	2 060	1 840
JAP							1 370	1 450	1 610	1 520	1 310
USA	9 150	11 640	9 960	9 160	10 600	11 820	13 230	19 080	17 850	19 380	20 660
memo: OTHER SERVICES - GOVERNMENT SERVICES NIE											
Welt *	161 581	187 171	202 531	225 426	286 098	330 117	373 425	372 654	405 648	465 199	477 453
G-Fünf	87 885	98 829	106 126	116 460	140 271	174 356	192 369	186 242	191 937	223 465	241 712
D	13 770	15 630	17 980	19 680	25 960	27 220	25 940	25 820	27 230	37 310	41 270
F	22 895	26 259	26 716	28 670	38 421	40 276	46 489	43 842	32 657	35 055	34 072
GB	18 550	21 790	22 560	22 100	25 320	25 780	30 620	28 240	31 840	35 470	39 640
JAP							22 470	25 560	29 130	32 990	38 230
USA	32 670	35 150	38 870	46 010	50 570	58 610	63 760	59 210	67 220	77 400	86 020

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>COMMUNICATION SERVICES</b>											
Welt *	4 935	5 921	6 822	7 114	8 785	9 905	11 224	11 662	14 859	18 830	19 762
G-Fünf	3 620	4 240	4 785	5 019	5 977	6 686	7 160	5 671	6 115	8 032	9 172
D	850	1 020	1 190	1 060	1 410	1 170	2 180	540	680	2 040	2 020
F			165	159	207	216	360	401	365	472	582
GB	940	1 110	1 230	1 290	1 630	1 770	1 550	1 570	1 520	1 530	1 540
JAP						240	190	220	470	500	1 380
USA	1 830	2 110	2 200	2 510	2 730	3 290	2 880	2 940	3 080	3 490	3 650
<b>CONSTRUCTION SERVICES</b>											
Welt *	8 325	9 104	8 235	9 025	11 701	17 229	21 701	23 945	26 937	35 071	34 111
G-Fünf	4 986	5 110	4 129	4 105	5 061	9 332	12 014	13 868	13 483	17 715	17 590
D	3 450	3 420	2 770	2 750	3 290	3 890	4 390	4 150	3 770	5 210	4 870
F	1 536	1 690	1 359	1 355	1 771	2 122	2 754	2 438	2 283	3 095	3 790
GB											
JAP											
USA								3 320	4 870	4 960	6 560
									2 410	2 470	2 850
<b>INSURANCE SERVICES</b>											
Welt *	14 844	16 516	17 705	16 000	19 139	22 154	21 871	23 494	22 843	21 492	22 782
G-Fünf	9 535	10 006	10 297	8 015	9 139	11 566	8 090	10 753	7 733	8 676	10 770
D	510	630	2 840	3 010	3 740	4 280	-200	600	1 520	1 250	3 240
F	2 405	2 676	3 087	2 895	4 109	4 806	5 810	6 583	1 463	1 846	1 490
GB	4 650	4 910	3 330	1 640	710	1 790	1 970	2 460	2 700	3 890	3 430
JAP						-260	-170	90	370	300	490
USA	1 970	1 790	1 040	470	580	950	680	1 020	1 680	1 390	120

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>FINANCIAL SERVICES</b>											
Welt *	10 712	13 883	16 417	22 033	26 455	26 984	38 389	35 171	31 435	36 057	41 090
G-Fünf	6 490	8 430	11 027	14 210	17 554	16 510	25 110	19 224	14 588	17 572	20 962
D	560	560	750	720	750	920	1 370	1 850	1 450	2 430	2 720
F			1 947	3 780	7 014	6 090	14 210	7 564	2 548	2 542	1 882
GB	2 630	4 140	4 500	4 670	5 370	4 410	5 350	4 580	4 640	5 260	5 490
JAP							90	150	230	190	310
USA	3 300	3 730	3 830	5 040	4 420	5 000	4 030	5 000	5 760	7 030	8 030
<b>COMPUTER AND INFORMATION SERVICES</b>											
Welt *	161	233	491	626	879	1 147	2 867	3 360	4 617	7 169	9 680
G-Fünf	90	130	259	269	336	451	1 721	2 044	2 960	3 590	5 620
D	90	130	230	250	260	360	480	700	910	1 400	1 590
F			29	19	76	91	151	164	250	360	510
GB							1 090	1 180	1 800	1 830	2 300
JAP										1 220	
USA											
<b>ROYALTIES AND LICENSE FEES</b>											
Welt *	12 338	15 831	18 935	21 167	26 758	30 773	34 365	36 292	42 144	49 522	53 731
G-Fünf	10 959	13 868	16 512	18 288	22 455	26 768	29 909	31 076	35 741	43 050	46 584
D	920	1 160	1 270	1 340	1 990	1 890	2 070	2 060	2 390	3 120	3 320
F	689	898	1 082	998	1 295	1 388	1 579	1 456	1 531	1 850	1 884
GB	1 240	1 630	2 010	2 130	2 540	2 860	3 540	3 400	3 980	4 690	4 730
JAP							2 870	3 060	3 860	5 180	6 010
USA	8 110	10 180	12 150	13 820	16 630	17 820	19 660	20 300	22 660	27 380	29 970

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Ströme

	- In Mill. USD -										
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>OTHER BUSINESS SERVICES</b>											
Welt *	108 765	123 786	131 615	146 887	188 097	217 726	236 525	229 963	252 925	284 944	284 504
G-Fünf	50 855	55 315	57 012	64 243	76 729	99 746	104 730	98 140	104 970	117 329	122 845
D	7 360	8 670	8 880	10 480	14 400	14 600	15 560	15 790	16 350	21 700	23 380
F	18 265	20 995	18 872	19 243	23 549	25 176	21 000	24 800	23 280	23 709	22 515
GB	7 770	8 310	9 610	10 350	12 570	12 360	14 280	12 400	14 270	14 860	18 550
JAP											
USA	17 460	17 340	19 650	24 170	26 210	16 070	17 380	19 790	21 710	24 440	21 980
<b>PERSONAL, CULTURAL AND RECREATIONAL SERVICES</b>											
Welt *	1 514	1 904	2 321	2 590	4 304	4 185	6 504	8 786	9 858	12 109	11 748
G-Fünf	1 360	1 740	2 115	2 330	3 039	3 287	3 657	5 488	6 317	7 500	8 128
D	40	50	60	80	120	100	90	140	150	160	130
F			175	220	399	387	627	438	937	1 180	1 418
GB	1 320	1 690	1 880	2 030	2 520	2 660	2 840	2 640	2 920	3 400	3 600
JAP											
USA						140	100	90	110	130	170
								2 180	2 200	2 630	2 810

\*) Alle Länder, für die die Quelle Daten liefert (vgl. Tabelle A.1.6).

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Band 2/1998

Tabelle A.1.2

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Anteile in %											
												1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996		
Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)																							
<b>TOTAL SERVICES</b>																							
OECD/Welt *	85,1	85,9	85,8	85,5	85,9	86,4	85,8	84,6	82,3	82,1	85,7		Welt*	118	132	144	174	182	203	204	222	253	255
EU /Welt *	49,2	50,5	49,2	47,7	50,4	49,6	50,1	46,9	44,8	44,6	46,2		OECD	119	133	144	175	185	204	203	215	244	257
G 5/OECD	58,2	57,0	56,6	57,5	56,1	56,3	55,7	55,9	54,0	54,0	54,2		EU (15)	121	132	139	178	184	206	194	203	229	240
<b>G 5/Welt *</b>	49,5	49,0	48,6	49,2	48,2	48,7	47,8	47,3	44,5	44,4	46,4		G-Fünf	117	130	143	169	179	195	195	200	227	239
<b>D / G 5</b>	17,1	17,1	16,4	15,8	17,2	16,7	15,4	14,4	14,4	15,6	15,4		D	117	125	132	169	174	175	164	168	207	215
<b>F / G 5</b>	18,7	18,8	18,3	18,3	19,7	19,5	20,4	19,3	16,4	16,1	15,2		F	117	127	139	177	186	213	201	175	195	194
<b>GB /G 5</b>	16,1	16,6	16,1	14,6	14,5	13,2	13,8	13,1	14,0	14,1	14,4		GB	120	129	129	152	147	168	158	173	198	214
<b>JAP /G 5</b>	10,1	10,8	11,9	12,3	10,7	10,9	10,9	11,9	12,7	12,5	12,3		JAP	124	152	173	178	193	211	229	251	281	291
<b>USA /G 5</b>	37,9	36,7	37,3	39,0	38,0	39,8	39,4	41,3	42,5	41,6	42,7		USA	113	128	147	169	188	203	212	224	249	269
TRANSPORTATION																							
<b>G 5/Welt *</b>	42,0	42,4	42,4	42,7	43,6	48,0	47,5	46,7	44,1	43,9	45,2		Welt	116	133	142	168	188	198	199	222	252	247
<b>D / G 5</b>	19,1	18,8	17,6	17,1	17,9	15,2	15,7	15,0	15,0	15,5	15,5		G-Fünf	117	134	145	174	214	224	221	233	263	265
<b>F / G 5</b>	19,3	19,6	19,7	19,8	19,5	16,7	17,0	16,5	15,5	16,2	15,9		D	115	124	129	164	171	184	174	183	214	216
<b>GB /G 5</b>	17,0	17,8	18,0	17,3	17,0	12,8	13,5	13,1	13,6	13,4	14,1		F	118	136	148	175	185	197	189	186	221	218
<b>JAP /G 5</b>	44,6	43,8	44,8	45,8	45,6	38,2	36,2	36,6	37,5	37,5	37,6		GB	122	141	147	174	162	178	170	186	207	220
<b>USA /G 5</b>													JAP				100	105	108	116	128	123	
<b>TRAVEL</b>													USA	115	135	149	178	183	184	186	197	218	224
<b>G 5/Welt *</b>	36,6	35,7	36,6	38,9	39,3	41,0	40,6	41,0	38,4	37,5	39,3		Welt	122	141	153	186	195	225	227	250	286	290
<b>D / G 5</b>	13,2	13,5	14,3	12,9	14,2	13,4	13,3	12,1	11,8	12,8	11,7		G-Fünf	119	141	163	199	218	250	255	262	293	311
<b>F / G 5</b>	20,2	20,7	20,2	20,7	21,1	20,1	21,1	19,1	19,6	19,5	18,9		D	121	153	159	214	222	251	233	255	284	276
<b>GB /G 5</b>	16,9	17,9	16,1	14,4	14,6	11,9	12,0	11,6	12,0	13,5	13,3		F	122	141	166	208	217	260	241	254	283	291
<b>JAP /G 5</b>	49,6	47,9	49,4	52,0	50,1	51,3	50,6	54,3	53,8	51,9	53,4		GB	126	134	138	171	153	176	174	186	233	245
<b>USA /G 5</b>													JAP				100	105	103	101	94	119	
													USA	114	140	170	201	226	255	279	284	307	335

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	Anteile in %										Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)												
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996		
<b>OTHER SERVICES</b>																							
<b>G 5/Welt *</b>	56,6	55,6	54,2	53,3	50,9	54,3	53,0	52,1	49,2	49,7	52,3	Welt	117	123	134	168	192	214	215	230	262	267	
<b>D/G 5</b>	21,6	21,8	21,5	21,4	22,7	19,1	16,3	15,5	15,5	17,3	17,4	G-Fünf	114	118	126	151	184	201	198	200	230	247	
<b>F/G 5</b>	21,8	21,9	21,6	21,5	23,9	20,5	21,7	20,7	15,1	14,2	12,8	D	116	117	125	159	163	152	142	144	184	199	
<b>GB/G 5</b>	18,8	19,3	19,4	17,7	16,8	14,1	15,0	13,9	15,3	14,8	15,2	F	115	117	125	166	174	200	189	199	150	146	
<b>JAP/G 5</b>	37,9	37,0	37,5	39,5	36,6	34,6	34,7	35,8	34,7	14,1	15,6	15,6	JAP	118	122	119	135	138	160	147	163	181	200
<b>USA/G 5</b>												USA	112	117	132	146	168	184	187	203	231	255	
Davon:																							
<b>GOVERNMENT SERVICES NOT INCLUDED ELSEWHERE</b>																							
<b>G 5/Welt *</b>	67,4	68,6	63,7	63,1	63,5	65,2	65,9	68,4	66,8	67,0	70,9	Welt	120	113	110	126	133	132	142	131	135	130	
<b>D/G 5</b>	44,6	43,3	41,4	43,8	44,8	39,7	34,9	24,8	24,3	21,7	19,7	G-Fünf	122	107	103	119	129	129	144	130	134	137	
<b>F/G 5</b>	5,2	5,1	6,1	5,7	5,6	5,2	5,7	4,7	2,8	3,2	3,1	D	119	100	101	120	115	101	80	71	65		
<b>GB/G 5</b>	9,7	9,4	11,5	11,0	10,1	9,8	9,1	6,9	6,9	6,8	6,0	F	121	126	115	130	129	142	130	72	85	81	
<b>JAP/G 5</b>	40,6	42,2	41,1	39,4	39,5	40,6	45,3	58,7	60,8	5,0	5,2	JAP	118	127	117	124	130	121	103	93	94	84	
<b>USA/G 5</b>												USA	127	109	100	116	129	145	209	195	212	226	
<b>memo: OTHER SERVICES - GOVERNMENT SERVICES NIE</b>																							
<b>G 5/Welt *</b>	54,4	52,8	52,4	51,7	49,0	52,8	51,5	50,0	47,3	48,0	50,6	Welt	116	125	140	177	204	231	231	251	288	295	
<b>D/G 5</b>	15,7	15,8	16,9	16,9	18,5	15,6	13,5	13,9	14,2	16,7	17,1	G-Fünf	112	121	133	160	198	219	212	218	254	275	
<b>F/G 5</b>	26,1	25,6	25,2	24,6	27,4	23,1	24,2	23,5	17,0	15,7	14,1	D	114	131	143	189	198	188	188	271	300		
<b>GB/G 5</b>	21,1	22,0	21,3	19,0	18,1	14,8	15,9	15,2	16,6	15,9	16,4	F	115	117	125	168	176	203	191	143	153	149	
<b>JAP/G 5</b>	37,2	35,6	36,6	39,5	36,1	33,6	33,1	31,8	35,0	17,1	16,8	JAP	117	122	119	136	139	165	152	172	191	214	
<b>USA/G 5</b>												USA	108	119	141	155	179	195	181	206	237	263	

noch: Tabelle A.1.2

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
Anteile in %												Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)										
COMMUNICATION SERVICES																						
<b>G 5/Welt*</b>	73,3	71,6	70,1	70,6	68,0	67,5	63,8	48,6	41,2	42,7	46,4	<b>Welt*</b>	120	138	144	178	201	227	236	301	382	400
<b>D/G 5</b>	23,5	24,1	24,9	21,1	23,6	17,5	30,4	9,5	11,1	25,4	22,0	<b>G-Fünf</b>	117	132	139	165	185	198	157	169	222	253
<b>F/G 5</b>												<b>D</b>	120	140	125	166	138	256	64	80	240	238
<b>GB/G 5</b>												<b>F</b>	100	96	125	131	218	243	221	286	353	353
<b>JAP/G 5</b>												<b>GB</b>	118	131	137	173	188	165	167	162	163	164
<b>USA/G 5</b>												<b>JAP</b>	100	79	100	79	92	196	208	575		
	50,6	49,8	46,0	50,0	45,7	49,2	40,2	51,8	50,4	43,5	39,8	<b>USA</b>	115	120	137	149	180	157	161	168	191	199
CONSTRUCTION SERVICES																						
<b>G 5/Welt*</b>	59,9	56,1	50,1	45,5	43,3	54,2	55,4	57,9	50,1	50,5	51,6	<b>Welt*</b>	109	99	108	141	207	261	288	324	421	410
<b>D/G 5</b>	69,2	66,9	67,1	67,0	65,0	41,7	36,5	29,9	28,0	29,4	27,7	<b>G-Fünf</b>	102	83	82	102	187	241	278	270	355	353
<b>F/G 5</b>												<b>D</b>	99	80	80	95	113	127	120	109	151	141
<b>GB/G 5</b>												<b>F</b>	110	88	88	115	138	179	159	149	201	247
<b>JAP/G 5</b>												<b>GB</b>					100	147	147	149	198	179
<b>USA/G 5</b>												<b>JAP</b>					100	102	118	124		
INSURANCE SERVICES																						
<b>G 5/Welt*</b>	64,2	60,6	58,2	50,1	47,8	52,2	37,0	45,8	33,9	40,4	47,3	<b>Welt*</b>	111	119	108	129	149	147	158	154	145	153
<b>D/G 5</b>	5,3	6,3	27,6	37,6	40,9	37,0	-2,5	5,6	19,7	14,4	30,1	<b>G-Fünf</b>	105	108	84	96	121	85	113	81	91	113
<b>F/G 5</b>												<b>D</b>	124	557	590	733	839	-39	118	298	245	635
<b>GB/G 5</b>												<b>F</b>	111	128	120	171	200	242	274	61		
<b>JAP/G 5</b>												<b>GB</b>	106	72	35	15	38	42	53	58	84	74
<b>USA/G 5</b>												<b>JAP</b>	91	53	24	29	48	35	52	85	71	108

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
Anteile in %												Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)										
FINANCIAL SERVICES																						
<b>G 5/Welt*</b>	60,6	60,7	67,2	64,5	66,4	61,2	65,4	54,7	46,4	48,7	51,0	Welt*	130	153	206	247	252	358	328	293	337	304
<b>D/G 5</b>	8,6	6,6	6,8	5,1	4,3	5,6	5,5	9,6	9,9	13,8	13,0	<b>G-Fünf</b>	130	170	219	270	254	387	296	225	271	323
<b>F/G 5</b>												<b>D</b>	100	134	129	134	164	245	330	259	434	486
<b>GB/G 5</b>	40,5	49,1	40,8	32,9	30,6	26,7	21,3	23,8	31,8	29,9	26,2	<b>F</b>	100	194	360	313	730	388	131	131	97	
<b>JAP/G 5</b>												<b>GB</b>	157	171	178	204	168	203	174	176	200	209
<b>USA/G 5</b>	50,8	44,2	34,7	35,5	25,2	30,3	16,0	26,0	39,5	40,0	38,3	<b>JAP</b>	100	100	167	256	211	344	3156	3156	3156	
												<b>USA</b>	113	116	153	134	152	122	152	175	213	243
COMPUTER AND INFORMATION SERVICES																						
<b>G 5/Welt*</b>	55,9	55,8	52,7	43,0	38,2	39,3	60,0	60,8	64,1	50,1	58,1	Welt*	145	305	389	546	712	1781	2087	2868	4453	6012
<b>D/G 5</b>	100,0	100,0	88,8	92,9	77,4	79,8	27,9	34,2	30,7	39,0	28,3	<b>G-Fünf</b>	144	288	299	373	501	1912	2271	3289	3989	6244
<b>F/G 5</b>			11,2	7,1	22,6	20,2	8,8	8,0	8,4	10,0	9,1	<b>D</b>	144	256	278	289	400	533	778	1011	1556	1767
<b>GB/G 5</b>												<b>F</b>	100	66	262	314	521	566	862	1241	1759	
<b>JAP/G 5</b>												<b>GB</b>	100	100	40,9	40,9	40,9	40,9	40,9	40,9	40,9	
<b>USA/G 5</b>												<b>JAP</b>	100	108	108	108	108	108	165	168	211	
ROYALTIES AND LICENSE FEES																						
<b>G 5/Welt*</b>	88,8	87,6	87,2	86,4	83,9	87,0	87,0	85,6	84,8	86,9	86,7	Welt*	128	153	172	217	249	279	294	342	401	436
<b>D/G 5</b>	8,4	8,4	7,7	7,3	8,9	7,1	6,9	6,6	6,7	7,2	7,1	<b>G-Fünf</b>	127	151	167	205	244	273	284	326	393	425
<b>F/G 5</b>			6,3	6,5	6,6	5,5	5,8	5,2	5,3	4,7	4,3	<b>D</b>	126	138	146	216	205	225	224	260	339	361
<b>GB/G 5</b>	11,3	11,8	12,2	11,6	11,3	10,5	11,8	10,9	11,1	10,9	10,2	<b>F</b>	130	157	145	188	201	229	211	222	269	273
<b>JAP/G 5</b>												<b>GB</b>	131	162	172	205	226	285	274	321	378	381
<b>USA/G 5</b>	74,0	73,4	73,6	75,6	74,1	66,6	65,7	65,3	63,4	63,6	64,3	<b>JAP</b>	100	107	134	180	209	233	250	279	338	370

## Dienstleistungsexporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
OTHER BUSINESS SERVICES																					
G 5/Welt*	46,8	44,7	43,3	49,7	40,8	45,8	44,3	42,7	41,5	41,2	43,2	Welt*	114	121	135	173	200	217	211	233	262
D/G 5	14,5	15,7	15,6	16,3	18,8	14,6	14,9	16,1	15,6	18,5	19,0	G-Fünf	109	112	126	151	196	206	193	206	231
F/G 5	35,9	38,0	33,1	30,0	30,7	25,2	20,1	25,3	22,2	20,2	18,3	D	118	121	142	196	198	211	215	222	242
GB/G 5	15,3	15,0	16,9	16,1	16,4	12,4	13,6	12,6	13,6	12,7	15,1	F	115	103	105	129	138	115	136	127	318
JAP/G 5												GB	107	124	133	162	159	184	160	184	191
USA/G 5	34,3	31,3	34,5	37,6	34,2	31,6	34,9	25,8	28,0	27,8	29,6	JAP					100	108	123	135	152
												USA	99	113	138	150	181	209	145	168	187
PERSONAL, CULTURAL AND RECREATIONAL SERVICES																					
G 5/Welt*	89,8	91,4	91,1	90,0	70,6	78,5	56,2	62,5	64,1	61,9	69,2	Welt*	126	153	171	284	276	430	580	651	800
D/G 5	2,9	2,9	2,8	3,4	3,9	3,0	2,5	2,6	2,4	2,1	1,6	G-Fünf	128	156	171	223	242	269	404	464	551
F/G 5												D	125	150	200	300	250	225	350	375	400
GB/G 5	97,1	97,1	88,9	87,1	82,9	80,9	77,7	48,1	46,2	45,3	44,3	F	100	126	228	221	358	250	535	674	810
JAP/G 5												GB	128	142	154	191	202	215	200	221	258
USA/G 5												JAP	100	71	64	79	93	121	100	101	121
												USA	39,7	34,8	35,1	34,6	100	101	121	129	

\*) Alle Länder, für die die Quelle Daten liefert ( vgl. Tabelle A.1.6 ).

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Band 2/1998

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>TOTAL SERVICES</b>											
Welt*	-471 214	-554 774	-633 268	-692 958	-838 663	-876 743	-956 466	-956 286	-1 036 650	-1 185 990	-1 165 480
OECD	-364 744	-442 743	-514 740	-559 426	-679 775	-702 612	-774 098	-763 233	-812 710	-923 321	-969 193
EU (15)	-193 279	-240 203	-277 093	-294 614	-378 662	-393 671	-451 584	-426 053	-446 228	-514 902	-532 739
G-Fünf	-221 158	-268 329	-310 706	-352 582	-396 422	-406 430	-436 087	-437 066	-458 675	-521 907	-546 215
D	-43 760	-53 700	-61 960	-64 340	-83 780	-89 660	-99 700	-97 760	-105 890	-127 290	-128 060
F	-33 028	-40 109	-43 836	-46 342	-61 052	-63 690	-72 647	-69 536	-57 675	-66 117	-67 275
GB	-27 970	-34 420	-40 760	-42 400	-49 670	-47 990	-53 530	-50 380	-56 990	-62 680	-68 150
JAP	-36 220	-49 330	-65 620	-76 960	-84 280	-86 630	-93 030	-96 300	-106 360	-122 630	-129 960
USA	-80 180	-90 770	-98 530	-102 540	-117 640	-118 460	-117 180	-123 090	-131 760	-143 190	-152 770
<b>TRANSPORTATION</b>											
Welt*	-137 177	-156 004	-176 814	-192 955	-225 833	-259 700	-275 458	-276 996	-307 095	-349 869	-324 889
G-Fünf	-52 969	-60 019	-67 305	-71 491	-86 273	-113 626	-118 683	-118 334	-126 730	-141 809	-142 167
D	-10 610	-12 360	-13 360	-13 780	-17 990	-19 840	-20 840	-19 330	-20 770	-24 750	-24 660
F	-8 539	-9 969	-11 585	-13 931	-17 523	-18 186	-19 843	-18 814	-18 030	-21 249	-20 617
GB	-9 490	-11 360	-13 660	-13 300	-15 070	-13 960	-15 400	-14 230	-16 090	-17 210	-19 060
JAP	-24 330	-26 330	-28 700	-30 480	-35 690	-35 210	-35 450	-37 060	-40 140	-35 920	-33 600
USA										-42 680	-44 230
<b>TRAVEL</b>											
Welt*	-116 954	-143 731	-165 679	-175 714	-213 194	-240 958	-280 942	-273 861	-306 168	-349 213	-352 885
G-Fünf	-60 090	-73 307	-82 641	-85 190	-101 271	-124 075	-141 933	-141 593	-156 983	-177 309	-181 628
D	-18 220	-23 140	-25 810	-25 950	-33 140	-34 710	-41 610	-40 820	-45 440	-52 280	-50 830
F	-6 550	-8 477	-9 651	-10 010	-12 331	-12 245	-14 053	-12 803	-13 853	-16 359	-17 748
GB	-8 970	-11 920	-14 510	-15 220	-17 790	-17 150	-20 180	-19 500	-22 250	-24 750	-26 030
JAP	-26 350	-29 770	-32 670	-34 010	-38 010	-36 020	-39 270	-41 620	-44 740	-47 160	-49 970

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>OTHER SERVICES</b>											
Welt *	-180 853	-205 710	-225 173	-247 285	-315 313	-376 051	-400 019	-405 388	-423 202	-486 805	-487 535
G-Fünf	-71 868	-85 673	-95 149	-98 931	-124 598	-168 739	-175 460	-177 138	-174 942	-202 769	-222 440
D	-14 930	-18 200	-22 800	-24 600	-32 650	-35 120	-37 240	-37 600	-39 690	-50 260	-52 570
F	-17 938	-21 663	-22 599	-22 401	-31 198	-33 259	-38 750	-37 918	-25 792	-28 509	-28 910
GB	-9 510	-11 140	-12 590	-13 880	-16 810	-16 880	-17 950	-16 650	-18 640	-20 720	-23 070
JAP								-39 060	-40 560	-43 950	-49 940
USA	-29 490	-34 670	-37 160	-38 050	-43 940	-47 230	-42 460	-44 410	-46 870	-53 340	-58 580
Davon:											
<b>GOVERNMENT SERVICES NOT INCLUDED ELSEWHERE</b>											
Welt *	-40 939	-44 122	-44 580	-48 168	-51 782	-66 763	-56 029	-46 929	-44 375	-47 219	-45 892
G-Fünf	-20 118	-22 711	-24 584	-24 414	-27 692	-27 420	-24 756	-22 098	-20 488	-20 544	-22 148
D	-740	-960	-1 430	-1 480	-1 790	-1 700	-1 830	-2 050	-1 850	-1 890	-1 750
F	-1 148	-1 391	-1 434	-1 324	-1 492	-1 550	-1 626	-1 638	-1 498	-1 594	-1 658
GB	-2 810	-3 520	-4 190	-4 420	-4 980	-4 960	-4 490	-3 500	-3 860	-3 950	-4 370
JAP								-680	-710	-910	-1 080
USA	-15 420	-16 840	-17 530	-17 190	-19 430	-18 530	-16 100	-14 090	-12 370	-12 030	-13 080
memo: OTHER SERVICES - GOVERNMENT SERVICES NIE											
Welt *	-139 914	-161 588	-180 593	-199 117	-263 531	-309 288	-343 990	-358 460	-378 827	-439 586	-441 643
G-Fünf	-51 750	-62 962	-70 565	-74 517	-96 906	-141 319	-150 704	-155 040	-154 454	-182 225	-200 292
D	-14 190	-17 240	-21 370	-23 120	-30 860	-33 420	-35 410	-35 550	-37 840	-48 370	-50 820
F	-16 790	-20 272	-21 165	-21 077	-29 706	-31 709	-37 124	-36 280	-24 294	-26 915	-27 252
GB	-6 700	-7 620	-8 400	-9 460	-11 830	-11 920	-13 460	-13 150	-14 780	-16 770	-18 700
JAP							-35 570	-38 350	-39 740	-43 040	-48 860
USA	-14 070	-17 830	-19 630	-20 860	-24 510	-28 700	-26 360	-30 320	-34 500	-41 310	-45 500

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>COMMUNICATION SERVICES</b>											
Welt*	-6 286	-7 517	-9 115	-10 225	-11 594	-14 077	-15 457	-15 503	-17 468	-22 080	-23 696
G-Fünf	-5 320	-6 200	-7 581	-7 982	-9 193	-11 145	-11 577	-11 029	-11 926	-14 376	-15 767
D	-1 010	-1 240	-1 420	-1 220	-1 690	-1 630	-2 700	-1 320	-1 480	-2 950	-2 690
F			-211	-162	-213	-295	-367	-419	-406	-406	-417
GB	-1 060	-1 230	-1 370	-1 420	-1 710	-2 020	-1 670	-1 820	-1 840	-1 920	-1 910
JAP						-590	-790	-740	-790	-840	-1 860
USA	-3 250	-3 730	-4 580	-5 180	-5 580	-6 610	-6 050	-6 730	-7 410	-8 260	-8 890
<b>CONSTRUCTION SERVICES</b>											
Welt*	-5 192	-4 899	-5 585	-6 571	-8 679	-11 763	-13 487	-13 518	-17 222	-22 543	-23 241
G-Fünf	-2 811	-2 811	-2 824	-2 852	-3 579	-6 141	-7 148	-7 645	-8 028	-10 461	-12 461
D	-2 210	-2 290	-2 180	-2 210	-2 980	-3 350	-3 920	-4 250	-4 560	-5 890	-5 810
F	-601	-521	-644	-642	-599	-751	-988	-955	-848	-1 021	-1 361
GB						-2 040	-2 240	-2 120	-2 340	-3 210	-4 800
JAP								-320	-280	-340	-490
USA											
<b>INSURANCE SERVICES</b>											
Welt*	-14 093	-17 302	-20 714	-20 014	-25 795	-28 699	-30 172	-31 656	-31 569	-34 130	-27 450
G-Fünf	-5 160	-6 897	-9 205	-7 946	-11 290	-12 996	-11 302	-13 715	-10 045	-11 680	-11 083
D	-280	-350	-3 040	-3 370	-4 490	-5 200	-6 10	-1 170	-1 680	-1 480	-2 410
F	-2 310	-2 847	-2 915	-3 126	-4 170	-4 936	-6 112	-6 925	-1 075	-1 570	-1 573
GB	-380	-450	-590	-630	-720	-710	-730	-610	-680	-740	-790
JAP	-2 190	-3 250	-2 660	-820	-1 910	-2 470	-2 940	-3 100	-4 030	-5 380	-4 390

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>FINANCIAL SERVICES</b>											
Welt *	-4.327	-5.222	-7.276	-10.667	-16.148	-17.834	-26.885	-22.709	-17.705	-20.001	-22.707
G-Fünf	-1.870	-2.210	-4.112	-6.051	-10.037	-11.211	-17.117	-11.169	-5.031	-5.837	-8.756
D	-110	-130	-120	-200	-300	-300	-350	-410	-440	-560	-880
F			-2.342	-3.801	-7.267	-6.751	-14.667	-8.239	-2.381	-2.347	-1.716
GB											
JAP											
USA	-1.760	-2.080	-1.650	-2.050	-2.470	-2.670	-1.490	-1.110	-1.150	-560	-2.980
							-990	-1.370	-1.650	-2.470	-3.180
<b>COMPUTER AND INFORMATION SERVICES</b>											
Welt *	-340	-464	-868	-983	-2.095	-2.239	-4.410	-4.540	-4.985	-8.052	-11.102
G-Fünf	-110	-150	-509	-519	-761	-866	-2.383	-2.664	-3.099	-4.188	-6.933
D	-110	-150	-230	-290	-390	-450	-940	-1.220	-1.240	-1.950	-2.340
F			-279	-229	-411	-416	-483	-474	-469	-518	-483
GB							-960	-970	-1.390	-1.720	-1.670
JAP											
USA										-2.440	
<b>ROYALTIES AND LICENSE FEES</b>											
Welt *	-10.552	-13.498	-16.558	-17.629	-22.457	-29.813	-32.908	-32.795	-37.587	-46.184	-48.983
G-Fünf	-5.614	-7.524	-9.011	-9.147	-11.559	-18.638	-21.123	-20.388	-22.899	-27.000	-29.303
D	-1.930	-2.450	-2.740	-3.030	-3.800	-4.240	-4.500	-4.430	-4.510	-5.910	-5.870
F	-1.234	-1.594	-1.721	-1.417	-1.629	-1.748	-2.073	-1.798	-1.909	-2.320	-2.653
GB	-1.040	-1.620	-1.960	-2.170	-2.990	-2.560	-2.260	-2.160	-2.610	-2.850	-3.630
JAP						-6.050	-7.200	-7.180	-8.310	-9.420	-9.830
USA	-1.410	-1.860	-2.590	-2.530	-3.140	-4.040	-5.090	-4.820	-5.560	-6.500	-7.320

## Dienstleistungsumporte nach Branchen: Ströme

- In Mill. USD -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>OTHER BUSINESS SERVICES</b>											
Welt *	-98 135	-111 221	-118 122	-130 456	-172 045	-199 433	-213 946	-230 959	-243 706	-274 752	-270 172
G-Fünf	-30 365	-36 430	-35 918	-38 595	-48 183	-77 253	-76 617	-84 823	-88 592	-103 080	-108 582
D	-8 310	-10 340	-11 200	-12 360	-16 380	-17 170	-21 200	-21 270	-22 150	-27 660	-28 270
F	-12 645	-15 310	-12 628	-11 305	-14 843	-16 103	-11 537	-16 793	-15 922	-17 390	-17 212
GB	-3 950	-3 870	-3 950	-4 650	-5 560	-5 730	-6 940	-6 720	-7 090	-7 970	-9 090
JAP	-5 460	-6 910	-8 140	-10 280	-11 400	-25 330	-25 650	-26 120	-28 000	-31 870	-32 970
USA						-12 920	-11 290	-13 920	-15 430	-18 190	-21 040
<b>PERSONAL, CULTURAL AND RECREATIONAL SERVICES</b>											
Welt *	-1 012	-1 465	-2 325	-2 597	-4 730	-5 420	-6 725	-6 780	-8 583	-11 844	-14 321
G-Fünf	-520	-740	-1 375	-1 446	-2 306	-3 059	-3 437	-3 608	-4 834	-5 603	-7 427
D	-240	-290	-430	-450	-880	-1 070	-1 180	-1 480	-1 770	-1 970	-2 550
F			-425	-396	-576	-709	-897	-678	-1 284	-1 343	-1 837
GB	-280	-450	-520	-600	-850	-900	-910	-870	-1 170	-1 560	-1 630
JAP						-380	-450	-520	-480	-560	-1 210
USA								-60	-130	-170	-200

\*) Alle Länder, für die die Quelle Daten liefert ( vgl. Tabelle A.1.6 ).

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Band 2/1998

Tabelle A.1.4

## Dienstleistungseimporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Anteile in %											
												1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996		
Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)																							
<b>TOTAL SERVICES</b>																							
OECD/Welt*	77,4	79,8	81,3	80,7	81,1	80,1	80,9	79,8	78,4	77,9	83,2		118	134	147	178	186	203	203	220	252	247	
EU /Welt*	41,0	43,3	43,8	42,5	45,2	44,9	47,2	44,6	43,0	43,4	45,7		121	141	153	186	193	212	209	223	253	266	
G 5 /OECD	60,6	60,6	60,4	59,5	58,3	57,8	56,3	57,3	56,4	56,5	56,4		124	143	152	196	204	234	220	231	266	276	
G 5 /Welt*	46,9	48,4	49,1	48,0	47,3	46,4	45,6	45,7	44,2	44,0	46,9		121	140	150	179	184	197	198	207	236	247	
D /G 5	19,8	20,0	19,9	19,3	21,1	22,1	22,9	22,4	23,1	24,4	23,4		123	142	147	191	205	228	223	242	291	283	
F /G 5	14,9	14,9	14,1	13,9	15,4	15,7	16,7	15,9	12,6	12,7	12,3		F	121	133	140	185	193	220	211	175	200	204
GB /G 5	12,6	12,8	13,1	12,7	12,5	11,8	12,3	11,5	12,4	12,0	12,5		GB	123	146	152	178	172	191	180	204	224	244
JAP /G 5	16,4	18,4	21,1	23,1	21,3	21,3	21,3	22,0	23,2	23,5	23,8		JAP	136	181	212	233	239	257	266	284	339	359
USA/G 5	36,3	33,8	31,7	30,8	29,7	29,1	26,9	28,2	28,7	27,4	28,0		USA	113	123	128	147	148	146	154	164	179	191
TRANSPORTATION																							
G 5 /Welt*	38,6	38,5	38,1	37,1	38,2	43,1	42,7	41,3	40,5	43,8			Welt*	114	129	141	165	189	201	202	224	255	237
D /G 5	20,0	20,6	19,8	19,3	20,9	17,5	17,6	16,3	16,4	17,5	17,3		G-Fnrf	113	127	135	163	215	224	223	239	268	288
F /G 5	16,1	16,6	17,2	19,5	20,3	16,0	16,7	15,9	14,2	15,0	14,5		D	116	126	130	170	187	196	182	196	233	232
GB /G 5	17,9	18,9	20,3	18,6	17,5	12,3	13,0	12,0	12,7	12,1	13,4		F	117	136	163	205	213	232	220	211	249	241
JAP /G 5	45,9	43,9	42,6	42,6	41,4	31,0	29,9	31,3	24,4	25,0	25,3		GB	120	144	140	159	147	162	150	170	181	201
USA/G 5													JAP	108	118	125	147	145	100	103	109	120	136
TRAVEL																							
G 5 /Welt*	51,4	51,0	49,9	48,5	47,5	51,5	50,5	51,7	51,3	50,8	51,5		Welt*	123	142	150	182	206	240	234	262	299	302
D /G 5	30,3	31,6	31,2	30,5	32,7	28,0	29,3	28,8	28,9	29,5	28,0		G-Fnrf	122	138	142	169	206	236	236	261	295	302
F /G 5	10,9	11,6	11,7	11,8	12,2	9,9	9,9	9,0	8,8	9,2	9,8		D	127	142	142	182	191	228	224	249	287	279
GB /G 5	14,9	16,3	17,6	17,9	17,6	13,8	14,2	13,8	14,2	14,0	14,3		F	129	147	153	188	187	215	195	211	250	271
JAP /G 5	43,9	40,6	39,5	39,9	37,5	29,0	27,7	29,4	28,5	26,6	27,5		GB	133	162	170	198	191	225	217	248	276	290
USA/G 5													JAP	113	124	129	144	137	149	158	170	179	190

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996						1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996						1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996																
	Anteile in %												Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)																
OTHER SERVICES																													
<b>G 5/Welt*</b>	39,7	41,6	42,3	40,0	39,5	44,9	43,9	43,7	41,3	41,7	45,6	<b>Welt*</b>	114	125	137	174	208	221	224	234	269	270							
<b>D/G 5</b>	20,8	21,2	24,0	24,9	26,2	20,8	21,2	22,7	24,8	23,6	<b>G-Fünf</b>	<b>D</b>	119	132	138	173	235	244	246	243	282	310							
<b>F/G 5</b>	25,0	25,3	23,8	22,6	25,0	19,7	22,1	21,4	14,7	14,1	13,0	<b>F</b>	122	153	165	219	235	249	252	266	337	352							
<b>GB/G 5</b>	13,2	13,0	13,2	14,0	13,5	10,0	10,2	9,4	10,7	10,2	10,4	<b>GB</b>	117	132	146	177	177	189	175	196	218	243							
<b>JAP/G 5</b>	41,0	40,5	39,1	38,5	35,3	28,0	24,2	25,1	25,1	24,6	26,7	<b>JAP</b>	<b>USA</b>	118	126	129	149	160	144	151	159	181	199						
Davon:																													
<b>GOVERNMENT SERVICES NOT INCLUDED ELSEWHERE</b>																													
<b>G 5/Welt*</b>	49,1	51,5	55,1	50,7	53,5	41,1	44,2	47,1	46,2	43,5	48,3	<b>Welt*</b>	<b>G-Fünf</b>	108	109	118	126	163	137	115	108	115	112						
<b>D/G 5</b>	3,7	4,2	5,8	6,1	6,5	6,2	7,4	9,3	9,0	9,2	7,9	<b>D</b>	<b>F</b>	113	122	121	138	136	123	110	102	102	110						
<b>F/G 5</b>	5,7	6,1	5,8	5,4	5,4	5,7	6,6	7,4	7,3	7,8	7,5	<b>F</b>	<b>GB</b>	130	193	200	242	230	247	277	250	255	236						
<b>GB/G 5</b>	14,0	15,5	17,0	18,1	18,0	18,1	18,1	15,8	18,8	19,2	19,7	<b>GB</b>	<b>JAP</b>	121	125	115	130	135	142	143	130	139	144						
<b>JAP/G 5</b>	76,6	74,1	71,3	70,4	70,2	67,6	65,0	63,8	60,4	58,6	59,1	<b>USA</b>	<b>USA</b>	109	114	111	126	120	104	91	80	78	85						
<b>memo: OTHER SERVICES - GOVERNMENT SERVICES NIE</b>																													
<b>G 5/Welt*</b>	37,0	39,0	39,1	37,4	36,8	45,7	43,8	43,3	40,8	41,5	45,4	<b>Welt*</b>	<b>G-Fünf</b>	115	129	142	188	221	246	256	271	314	316						
<b>D/G 5</b>	27,4	27,4	30,3	31,0	31,8	23,6	23,5	22,9	24,5	26,5	25,4	<b>D</b>	<b>F</b>	122	136	144	187	273	291	300	298	352	387						
<b>F/G 5</b>	32,4	32,2	30,0	28,3	30,7	22,4	24,6	15,7	14,8	13,6	14,5	<b>F</b>	<b>GB</b>	121	151	163	217	236	251	267	341	358							
<b>GB/G 5</b>	12,9	12,1	11,9	12,7	12,2	8,4	8,9	8,5	9,6	9,2	9,3	<b>GB</b>	<b>JAP</b>	114	125	141	177	178	201	216	145	160	149						
<b>JAP/G 5</b>	27,2	28,3	27,8	28,0	25,3	20,3	17,5	19,6	22,3	22,7	22,7	<b>USA</b>	<b>USA</b>	127	140	148	174	204	187	215	245	294	323						

noch: Tabelle A.1.4

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

		Anteile in %										Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)											
		1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996										1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996											
		COMMUNICATION SERVICES										CONSTRUCTION SERVICES											
G 5/Welt*	D/G 5	84,6	82,5	83,2	78,1	79,3	79,2	74,9	71,1	68,3	65,1	66,5	Welt*	120	145	163	184	224	246	247	278	351	377
D/G 5	D/G 5	19,0	20,0	18,7	15,3	18,4	14,6	23,3	12,0	12,4	20,5	17,1	G-Fünf	117	143	150	173	209	218	207	224	270	296
F/G 5	F/G 5												D	123	141	121	167	161	267	131	147	292	266
GB/G 5	GB/G 5												F	100	77	101	140	174	199	192	192	198	198
JAP/G 5	JAP/G 5												GB	116	129	134	161	191	158	172	174	181	180
USA/G 5	USA/G 5												JAP	115	141	159	172	203	186	207	228	254	274
		CONSTRUCTION SERVICES										INSURANCE SERVICES											
G 5/Welt*	D/G 5	54,1	57,4	50,6	43,4	41,2	52,2	53,0	56,6	46,6	46,4	53,6	Welt*	94	108	127	167	227	260	260	332	434	448
D/G 5	D/G 5	78,6	81,5	77,2	77,5	83,3	54,6	54,8	55,6	56,8	56,3	46,6	G-Fünf	100	100	101	127	218	254	272	286	372	443
F/G 5	F/G 5	21,4	18,5	22,8	22,5	16,7	12,2	13,8	12,5	10,6	9,8	10,9	D	104	99	100	135	152	177	192	206	267	263
GB/G 5	GB/G 5												F	87	107	107	100	125	164	159	141	170	226
JAP/G 5	JAP/G 5												GB					100	110	104	115	157	235
USA/G 5	USA/G 5												JAP					USA					
		INSURANCE SERVICES										G 5/Welt*											
G 5/Welt*	D/G 5	36,6	39,9	44,4	39,7	43,8	45,3	37,5	43,3	31,8	34,2	40,4	G-Fünf	134	178	154	219	252	219	266	195	226	215
D/G 5	D/G 5	5,4	5,1	33,0	42,4	39,8	40,0	5,4	8,5	16,7	12,7	21,7	D	125	1086	1204	1604	1857	218	418	600	529	861
F/G 5	F/G 5	44,8	41,3	31,7	39,3	36,9	38,0	54,1	50,5	10,7	13,4	14,2	F	123	126	135	181	214	265	300	47	68	68
GB/G 5	GB/G 5	7,4	6,5	6,4	7,9	6,4	5,5	6,5	4,4	6,8	6,3	7,1	GB	118	155	166	189	187	192	161	179	195	208
JAP/G 5	JAP/G 5	42,4	47,1	28,9	10,3	16,9	19,0	26,0	22,6	40,1	46,1	39,6	USA	148	121	37	87	113	134	142	210	284	276
USA/G 5	USA/G 5																						

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
Anteile in %												Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)										
FINANCIAL SERVICES																						
<b>G 5 / Welt*</b>	43,2	42,3	56,5	56,7	62,2	62,9	63,7	49,2	28,4	29,2	38,6	<b>Welt*</b>	121	168	247	373	412	621	525	409	462	525
<b>D / G 5</b>	5,9	5,9	2,9	3,3	3,0	2,7	2,0	3,7	8,7	9,6	10,1	<b>G-Fünf</b>	118	220	324	537	600	915	597	269	312	468
<b>F / G 5</b>												<b>D</b>	118	109	182	273	273	318	373	400	509	800
<b>GB / G 5</b>												<b>F</b>		100	162	310	288	626	352	102	100	73
<b>JAP / G 5</b>												<b>GB</b>										
<b>USA / G 5</b>												<b>JAP</b>										
												<b>USA</b>										
COMPUTER AND INFORMATION SERVICES																						
<b>G 5 / Welt*</b>	32,3	32,3	58,6	52,8	36,3	38,7	54,0	58,7	62,2	52,0	62,5	<b>Welt*</b>	137	255	289	616	658	1297	1335	1466	2368	3284
<b>D / G 5</b>	100,0	100,0	45,2	55,9	46,0	52,0	39,4	45,8	40,0	46,6	33,8	<b>G-Fünf</b>	136	463	472	692	787	2166	2422	2817	3807	6303
<b>F / G 5</b>			54,8	44,1	54,0	48,0	20,3	17,8	15,1	12,4	7,0	<b>D</b>	136	209	264	318	409	855	1109	1127	1773	2127
<b>GB / G 5</b>												<b>F</b>		100	82	147	149	173	170	168	186	173
<b>JAP / G 5</b>												<b>GB</b>										
<b>USA / G 5</b>												<b>JAP</b>										
												<b>USA</b>										
ROYALTIES AND LICENSE FEES																						
<b>G 5 / Welt*</b>	59,2	55,7	54,4	51,9	51,5	62,5	64,2	62,2	60,9	58,5	59,8	<b>Welt*</b>	128	157	167	213	283	312	311	356	438	464
<b>D / G 5</b>	34,4	32,6	30,4	33,1	32,9	22,7	21,3	21,7	19,7	21,9	20,0	<b>G-Fünf</b>	134	161	163	206	332	376	363	408	481	522
<b>F / G 5</b>	22,0	21,2	19,1	15,5	14,1	9,4	9,8	8,8	8,3	8,6	9,1	<b>D</b>	127	142	157	197	220	233	230	234	306	304
<b>GB / G 5</b>	18,5	21,5	21,8	23,7	25,9	13,7	10,7	10,6	11,4	10,6	12,4	<b>F</b>	129	139	115	132	142	168	146	155	188	215
<b>JAP / G 5</b>												<b>GB</b>										
<b>USA / G 5</b>	25,1	24,7	28,7	27,7	27,2	21,7	24,1	23,6	24,3	24,1	25,0	<b>JAP</b>										
												<b>USA</b>										

noch: Tabelle A.1.4

## Dienstleistungsimporte nach Branchen: Regionalstruktur und Entwicklung

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Indizes, 1986 = 100 (Ausnahmen sind fett)
<b>OTHER BUSINESS SERVICES</b>																						
<b>G 5 / Welt*</b>	30,9	32,8	30,4	29,6	28,0	38,7	35,8	36,7	36,4	37,5	40,2	Welt*	113	120	133	175	203	218	235	248	280	275
<b>D / G 5</b>	27,4	28,4	31,2	32,0	34,0	22,2	27,7	25,1	25,0	26,8	26,0	<b>G-Fünf</b>	120	118	127	159	254	252	279	292	339	358
<b>F / G 5</b>	41,6	42,0	35,2	29,3	30,8	20,8	15,1	19,8	18,0	16,9	15,9	<b>D</b>	124	135	149	197	207	255	256	267	333	340
<b>GB / G 5</b>	13,0	10,6	11,0	12,0	11,5	7,4	9,1	7,9	8,0	7,7	8,4	<b>F</b>	121	100	89	117	127	91	133	126	138	136
<b>JAP / G 5</b>	18,0	19,0	22,7	26,6	23,7	16,7	14,7	16,4	17,4	17,6	19,4	<b>GB</b>	98	100	118	141	145	176	170	179	202	230
<b>USA / G 5</b>												<b>JAP</b>					100	101	103	111	126	130
												<b>USA</b>	127	149	188	209	237	207	255	283	333	385
<b>PERSONAL, CULTURAL AND RECREATIONAL SERVICES</b>																						
<b>G 5 / Welt*</b>	51,4	50,5	59,2	55,7	48,8	56,4	51,1	53,2	56,3	47,3	51,9	Welt*	145	230	257	467	536	664	670	848	1170	1415
<b>D / G 5</b>	46,2	39,2	31,3	31,1	38,2	35,0	34,3	41,0	36,6	35,2	34,3	<b>G-Fünf</b>	142	264	278	443	588	661	694	930	1078	1428
<b>F / G 5</b>	30,9	27,4	25,0	23,2	26,1	18,8	26,6	24,0	24,7	<b>D</b>	121	<b>F</b>	121	179	188	367	446	492	617	738	821	1063
<b>GB / G 5</b>	53,8	60,8	37,8	41,5	36,9	29,4	26,5	24,1	24,2	27,8	21,9	<b>GB</b>	161	186	214	304	321	325	311	418	557	582
<b>JAP / G 5</b>												<b>JAP</b>					100	118	137	126	147	318
<b>USA / G 5</b>												<b>USA</b>					100	217	283	333		

\*) Alle Länder, für die die Quelle Daten liefert ( vgl. Tabelle A.1.6 ).

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Band 2/1998

Tabelle A.1.5

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>TOTAL SERVICES</b>											
<b>Welt *</b>	463 978	548 342	613 293	666 434	805 311	845 768	939 855	946 311	1 032 010	1 174 410	1 184 920
<b>Saldo</b>	-471 214	-554 774	-633 268	-692 958	-838 663	-876 743	-956 466	-956 286	-1 036 650	-1 185 990	-1 165 480
<b>Saldo/Exporte</b>	-7 236	-6 432	-19 975	-26 524	-33 352	-30 975	-16 611	-9 975	-4 640	-11 580	19 440
<b>G Fünf</b>	229 838	268 532	297 873	327 680	387 987	411 490	449 115	447 527	459 171	521 090	549 969
<b>Saldo</b>	-221 158	-288 329	-310 706	-332 582	-396 422	-406 430	-436 087	-437 066	-458 675	-521 907	-546 215
<b>Saldo/Exporte</b>	8 680	203	-12 833	-4 902	-8 435	5 060	13 028	10 461	496	-817	3 754
<b>GERMANY</b>	39 330	45 830	49 000	51 830	66 570	68 560	73 550	68 430	70 800	87 100	88 810
<b>Saldo</b>	-43 760	-53 700	-61 960	-64 340	-83 780	-89 660	-104 150	-101 500	-110 770	-133 520	-134 080
<b>Saldo/Exporte</b>	-4 430	-7 870	-12 960	-12 510	-17 210	-21 100	-30 600	-33 070	-39 970	-46 420	-45 270
<b>FRANCE</b>	43 078	50 492	54 523	59 940	76 457	80 100	91 765	86 377	75 521	84 090	83 529
<b>Saldo</b>	-33 028	-40 109	-43 836	-46 342	-61 052	-63 690	-72 647	-69 536	-57 675	-66 117	-67 275
<b>Saldo/Exporte</b>	10 050	10 383	10 687	13 598	15 405	16 410	19 118	16 841	17 846	17 973	16 254
<b>UNITED KINGDOM</b>	37 070	44 600	47 820	47 930	56 230	54 320	62 170	58 610	64 300	73 520	79 390
<b>Saldo</b>	-27 970	-34 420	-40 760	-42 400	-49 670	-47 990	-53 530	-50 380	-56 990	-62 680	-68 150
<b>Saldo/Exporte</b>	9 100	10 180	7 060	5 530	6 560	6 330	8 640	8 230	7 310	10 840	11 240

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -											
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>JAPAN</b>	23 250	28 940	35 370	40 260	41 380	44 840	49 070	53 220	58 300	65 270	67 720
-36 220	-49 330	-65 620	-76 960	-84 280	-86 630	-93 030	-96 300	-106 360	-122 630	-129 960	
<b>Saldo</b>	-12 970	-20 390	-30 250	-36 700	-42 900	-41 790	-43 960	-43 080	-48 060	-57 360	-62 240
<b>Saldo/Exporte</b>	-55,78	-70,46	-85,52	-91,16	-103,67	-93,20	-89,59	-80,95	-82,44	-87,88	-91,91
<b>USA</b>	87 110	98 670	111 160	127 720	147 350	163 670	177 150	184 680	195 050	216 710	234 690
-80 180	-90 770	-98 530	-102 540	-117 640	-118 460	-117 180	-123 090	-131 760	-143 190	-152 770	
<b>Saldo</b>	6 930	7 900	12 630	25 180	29 710	45 210	59 970	61 590	63 290	73 520	81 920
<b>Saldo/Exporte</b>	7,96	8,01	11,36	19,72	20,16	27,62	33,85	33,35	32,45	33,93	34,91
<b>TRANSPORTATION</b>											
<b>Welt *</b>	113 970	131 836	151 562	162 175	191 246	214 000	225 972	226 519	252 823	286 914	281 492
-137 177	-156 004	-176 814	-192 955	-225 833	-259 700	-275 458	-276 996	-307 095	-349 869	-324 889	
<b>Saldo</b>	-23 207	-24 168	-25 252	-30 780	-34 587	-45 700	-49 486	-50 477	-54 272	-62 955	-43 397
<b>Saldo/Exporte</b>	-20,36	-18,33	-16,66	-18,98	-18,09	-21,36	-21,90	-22,28	-21,47	-21,94	-15,42
<b>G Fünf</b>	47 914	55 933	64 213	69 306	83 467	102 696	107 225	105 859	111 445	125 976	127 191
-52 969	-60 019	-67 305	-71 491	-86 273	-113 626	-118 683	-118 334	-126 730	-141 809	-142 167	
<b>Saldo</b>	-5 055	-4 086	-3 092	-2 185	-2 806	-10 930	-11 458	-12 475	-15 285	-15 833	-14 976
<b>Saldo/Exporte</b>	-10,55	-7,31	-4,82	-3,15	-3,36	-10,64	-10,69	-11,78	-13,72	-12,57	-11,77

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In MII. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>GERMANY</b>	9 130	10 540	11 290	11 820	14 980	15 640	16 800	15 890	16 670	19 540	19 740
Saldo	-10 610	-12 360	-13 360	-13 780	-17 990	-19 840	-20 840	-19 330	-20 770	-24 750	-24 660
Saldo/Exporte	-1 480	-1 820	-2 070	-1 960	-3 010	-4 200	-4 040	-3 440	-4 100	-5 210	-4 920
<b>FRANCE</b>	9 264	10 963	12 623	13 736	16 257	17 136	18 215	17 509	17 235	20 466	20 161
Saldo	-8 539	-9 969	-11 585	-13 931	-17 523	-18 186	-19 843	-18 814	-18 030	-21 249	-20 617
Saldo/Exporte	725	994	1 038	-195	-1 266	-1 050	-1 628	-1 305	-795	-783	-456
<b>UNITED KINGDOM</b>	8 160	9 950	11 540	11 980	14 190	13 180	14 510	13 860	15 200	16 920	17 930
Saldo	-9 490	-11 360	-13 660	-13 300	-15 070	-13 960	-15 400	-14 230	-16 090	-17 210	-19 060
Saldo/Exporte	-1 330	-1 410	-2 120	-1 320	-880	-780	-890	-370	-890	-290	-1 130
<b>JAPAN</b>											
Saldo	-16,30	-14,17	-18,37	-11,02	-6,20	-5,92	-6,13	-2,67	-5,86	-1,71	-6,30
Saldo/Exporte											
<b>USA</b>	21 360	24 480	28 760	31 770	38 040	39 180	39 230	39 670	42 030	46 540	47 770
Saldo	-24 330	-26 330	-28 700	-30 480	-35 690	-35 210	-35 450	-37 060	-40 140	-42 680	-44 230
Saldo/Exporte	-2 970	-1 850	60	1 290	2 350	3 970	3 780	2 610	1 890	3 860	3 540
	-13,90	-7,56	0,21	4,06	6,18	10,13	9,64	6,58	4,50	8,29	7,41

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>TRAVEL</b>											
<b>Welt *</b>	131 686	160 208	185 827	201 719	244 298	257 061	296 137	299 556	329 558	377 062	382 485
	-116 954	-143 731	-165 679	-175 714	-213 194	-240 958	-280 942	-273 861	-306 168	-349 213	-352 885
<b>Saldo</b>	14 732	16 477	20 148	26 005	31 104	16 103	15 195	25 695	23 390	27 849	29 600
<b>Saldo/Exporte</b>	11,19	10,28	10,84	12,89	12,73	6,26	5,13	8,58	7,10	7,39	7,74
<b>G Fünf</b>	48 227	57 239	67 947	78 420	96 010	105 345	120 336	122 911	126 416	141 337	150 212
	-60 090	-73 307	-82 641	-85 190	-101 271	-124 075	-141 933	-141 593	-156 983	-177 309	-181 628
<b>Saldo</b>	-11 863	-16 068	-14 694	-6 770	-5 261	-18 730	-21 597	-18 682	-30 567	-35 972	-31 416
<b>Saldo/Exporte</b>	-24,60	-28,07	-21,63	-8,63	-5,48	-17,78	-17,95	-15,20	-24,18	-25,45	-20,91
<b>GERMANY</b>	6 370	7 720	9 720	10 150	13 600	14 150	16 020	14 870	14 960	18 070	17 560
	-18 220	-23 140	-25 810	-25 950	-33 140	-34 710	-41 610	-40 820	-45 440	-52 280	-50 830
<b>Saldo</b>	-11 850	-15 420	-16 090	-15 800	-19 540	-20 560	-25 590	-25 950	-30 480	-34 210	-33 270
<b>Saldo/Exporte</b>	-186,03	-199,74	-165,53	-155,67	-143,68	-145,30	-159,74	-174,51	-203,74	-189,32	-189,46
<b>FRANCE</b>	9 757	11 859	13 717	16 200	20 270	21 185	25 406	23 511	24 796	27 587	28 352
	-6 550	-8 477	-9 651	-10 010	-12 331	-12 245	-14 053	-12 803	-13 853	-16 359	-17 748
<b>Saldo</b>	3 207	3 382	4 066	6 190	7 939	8 940	11 353	10 708	10 943	11 228	10 604
<b>Saldo/Exporte</b>	32,87	28,52	29,64	38,21	39,17	42,20	44,69	45,54	44,13	40,70	37,40
<b>UNITED KINGDOM</b>	8 170	10 270	10 940	11 290	14 000	12 520	14 390	14 250	15 230	19 070	19 980
	-8 970	-11 920	-14 510	-15 220	-17 790	-20 180	-19 500	-22 250	-24 750	-26 030	-26 030
<b>Saldo</b>	-800	-1 650	-3 570	-3 930	-3 790	-4 630	-5 790	-5 250	-7 020	-5 680	-6 050
<b>Saldo/Exporte</b>	-9,79	-16,07	-32,63	-34,81	-27,07	-36,98	-40,24	-36,84	-46,09	-29,79	-30,28

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mili. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
JAPAN											
<b>Saldo</b>					3 430	3 590	3 550	3 480	3 220	4 080	
<b>Saldo/Exporte</b>					-23 950	-26 820	-26 850	-30 700	-36 760	-37 050	
					-20 520	-23 230	-23 300	-27 220	-33 540	-32 970	
					-598,25	-647,08	-656,34	-782,18	-1 041,61	-808,09	
<b>USA</b>	23 930	27 390	33 570	40 780	48 140	54 060	60 930	66 730	67 950	73 390	80 240
<b>Saldo</b>	-26 350	-29 770	-32 670	-34 010	-38 010	-36 020	-39 270	-41 620	-44 740	-47 160	-49 970
<b>Saldo/Exporte</b>	-2 420	-2 380	900	6 770	10 130	18 040	21 660	25 110	23 210	26 230	30 270
<b>OTHER SERVICES</b>											
<b>Welt *</b>	195 073	227 352	240 541	262 274	328 390	374 694	417 737	420 232	449 622	510 421	520 941
<b>Saldo</b>	-180 853	-205 710	-225 173	-247 285	-315 313	-376 051	-400 019	-405 388	-423 202	-486 805	-487 555
<b>Saldo/Exporte</b>	14 220	21 642	15 368	14 989	13 077	-1 357	17 718	14 844	26 420	23 616	33 406
<b>G Fünf</b>	110 447	126 410	130 354	139 694	167 139	203 439	221 554	218 766	221 310	253 777	272 566
<b>Saldo</b>	-71 868	-85 673	-95 149	-98 931	-124 598	-168 739	-175 460	-177 138	-174 942	-202 769	-222 440
<b>Saldo/Exporte</b>	38 579	40 737	36 205	40 763	42 541	34 700	46 094	41 628	46 368	51 008	50 126

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>GERMANY</b>	23 830	27 570	28 000	29 860	38 000	38 770	36 140	33 880	34 370	43 890	47 340
Saldo	-14 930	-18 200	-22 800	-24 600	-32 650	-35 120	-37 240	-37 600	-39 690	-50 260	-52 570
Saldo/Exporte	8 900	9 370	5 200	5 260	5 350	3 650	-1 100	-3 720	-5 320	-6 370	-5 230
<b>FRANCE</b>	24 057	27 670	28 184	30 004	39 929	41 779	48 144	45 356	33 490	36 037	35 016
Saldo	-17 938	-21 663	-22 599	-22 401	-31 198	-33 259	-38 750	-37 918	-25 792	-28 509	-28 910
Saldo/Exporte	6 119	6 007	5 585	7 603	8 731	8 520	9 394	7 438	7 698	7 528	6 106
<b>UNITED KINGDOM</b>	20 740	24 380	25 340	24 660	28 040	28 620	33 270	30 500	33 870	37 530	41 480
Saldo	-9 510	-11 140	-12 590	-13 880	-16 810	-16 880	-17 950	-16 650	-18 640	-20 720	-23 070
Saldo/Exporte	11 230	13 240	12 750	10 780	11 230	11 740	15 320	13 850	15 230	16 810	18 410
<b>JAPAN</b>											
Saldo											
Saldo/Exporte											
<b>USA</b>	41 820	46 790	48 830	55 170	61 170	70 430	76 990	78 290	85 070	96 780	106 680
Saldo	-29 490	-34 670	-37 160	-38 050	-43 940	-47 230	-42 460	-44 410	-46 870	-53 340	-58 580
Saldo/Exporte	12 330	12 120	11 670	17 120	17 230	23 200	34 530	33 880	38 200	43 440	48 100

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mll. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Davon:</b>											
<b>GOVERNMENT SERVICES NOT ELSEWHERE INCLUDED</b>											
<b>Welt *</b>	33 492	40 181	38 010	36 848	42 292	44 578	44 312	47 579	43 974	45 222	43 489
-40 939	-44 122	-44 580	-48 168	-51 782	-66 763	-56 029	-46 929	-44 375	-47 219	-45 892	-2 404
<b>Saldo</b>	-7 447	-3 942	-6 570	-11 321	-9 490	-22 186	-11 716	650	-401	-1 997	
<b>Saldo/Exporte</b>	-22,23	-9,81	-17,28	-30,72	-22,44	-49,77	-26,44	1,37	-0,91	-4,42	-5,53
<b>G Fünf</b>	22 562	27 581	24 228	23 234	26 868	29 083	29 185	32 524	29 373	30 312	30 854
-20 118	-22 711	-24 584	-24 414	-27 692	-27 420	-24 756	-22 098	-20 488	-20 544	-22 148	
<b>Saldo</b>	2 444	4 870	-356	-1 180	-824	1 663	4 429	10 426	8 885	9 768	8 706
<b>Saldo/Exporte</b>	10,83	17,66	-1,47	-5,08	-3,07	5,72	15,18	32,06	30,25	32,22	28,22
<b>GERMANY</b>	10 060	11 940	10 020	10 180	12 040	11 550	10 200	8 060	7 140	6 580	6 070
-740	-960	-1 430	-1 480	-1 790	-1 700	-1 830	-2 050	-1 850	-1 890	-1 750	
<b>Saldo</b>	9 320	10 980	8 590	8 700	10 250	9 850	8 370	6 010	5 290	4 690	4 320
<b>Saldo/Exporte</b>	92,64	91,96	85,73	85,46	85,13	85,28	82,06	74,57	74,09	71,28	71,17
<b>FRANCE</b>	1 162	1 411	1 468	1 334	1 508	1 503	1 655	1 514	833	982	944
-1 148	-1 391	-1 434	-1 324	-1 492	-1 550	-1 626	-1 638	-1 498	-1 594	-1 658	
<b>Saldo</b>	14	20	34	10	16	-47	29	-124	-665	-612	-714
<b>Saldo/Exporte</b>	1,20	1,42	2,32	0,75	1,06	-3,13	1,75	-8,19	-79,83	-62,32	-75,64

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>UNITED KINGDOM</b>											
Saldo	2 190	2 590	2 780	2 560	2 720	2 840	2 650	2 260	2 030	2 060	1 840
Saldo/Exporte	-2 810	-3 520	-4 190	-4 420	-4 980	-4 960	-4 490	-3 500	-3 860	-3 950	-4 370
Saldo	-620	-930	-1 410	-1 860	-2 260	-2 120	-1 840	-1 240	-1 830	-1 890	-2 530
Saldo/Exporte	-28,31	-35,91	-50,72	-72,66	-83,09	-74,65	-69,43	-54,87	-90,15	-91,75	-137,50
<b>JAPAN</b>											
Saldo							1 370	1 450	1 610	1 520	1 310
Saldo/Exporte							-680	-710	-820	-910	-1 080
Saldo							690	740	790	610	230
Saldo/Exporte							50,36	51,03	49,07	40,13	17,56
<b>USA</b>											
Saldo	9 150	11 640	9 960	9 160	10 600	11 820	13 230	19 080	17 850	19 380	20 660
Saldo/Exporte	-15 420	-16 840	-17 530	-17 190	-19 430	-18 530	-16 100	-14 090	-12 370	-12 030	-13 080
Saldo	-6 270	-5 200	-7 570	-8 030	-8 830	-6 710	-2 870	4 990	5 480	7 350	7 580
Saldo/Exporte	-68,52	-44,67	-76,00	-87,66	-83,30	-56,77	-21,69	26,15	30,70	37,93	36,69
<b>COMMUNICATION SERVICES</b>											
Welt *	4 935	5 921	6 822	7 114	8 785	9 905	11 224	11 662	14 859	18 830	19 762
Saldo	-6 286	-7 517	-9 115	-10 225	-11 594	-14 077	-15 457	-15 503	-17 468	-22 080	-23 696
Saldo/Exporte	-1 351	-1 596	-2 292	-3 111	-2 809	-4 172	-4 233	-3 840	-2 609	-3 250	-3 934
Saldo	-27,38	-26,96	-33,60	-43,74	-31,98	-42,12	-37,71	-32,93	-17,56	-17,26	-19,91
<b>G Fünf</b>											
Saldo	3 620	4 240	4 785	5 019	5 977	6 686	7 160	5 671	6 115	8 032	9 172
Saldo/Exporte	-5 320	-6 200	-7 581	-7 982	-9 193	-11 145	-11 577	-11 029	-11 926	-14 376	-15 767
Saldo	-1 700	-1 960	-2 796	-2 963	-3 216	-4 459	-4 417	-5 358	-5 811	-6 344	-6 595
Saldo/Exporte	-46,96	-46,23	-58,43	-59,04	-53,81	-66,69	-61,69	-94,48	-95,03	-78,98	-71,90

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>GERMANY</b>	850	1 020	1 190	1 060	1 410	1 170	2 180	540	680	2 040	2 020
Saldo	-1 010	-1 240	-1 220	-1 690	-1 630	-2 700	-1 320	-1 480	-2 950	-2 690	-670
Saldo/Exporte	-160	-220	-230	-160	-280	-460	-520	-780	-800	-910	-910
<b>FRANCE</b>	165	159	207	216	360	401	365	472	582		
Saldo	-211	-162	-213	-295	-367	-419	-406	-406	-417		
Saldo/Exporte	-46	-3	-6	-79	-7	-18	-41	66	66	165	
<b>UNITED KINGDOM</b>	940	1 110	1 230	1 290	1 630	1 770	1 550	1 570	1 520	1 530	1 540
Saldo	-1 060	-1 230	-1 370	-1 420	-1 710	-2 020	-1 670	-1 820	-1 840	-1 920	-1 910
Saldo/Exporte	-120	-120	-140	-130	-80	-250	-120	-250	-320	-390	-370
<b>JAPAN</b>	12,77	-10,81	-11,38	-10,08	-4,91	-14,12	-7,74	-15,92	-21,05	-25,49	-24,03
Saldo											
Saldo/Exporte											
<b>USA</b>	1 830	2 110	2 200	2 510	2 730	3 290	2 880	2 940	3 080	3 490	3 650
Saldo	-3 250	-3 730	-4 580	-5 180	-5 580	-6 610	-6 050	-6 730	-7 410	-8 260	-8 890
Saldo/Exporte	-1 420	-1 620	-2 380	-2 670	-2 850	-3 320	-3 170	-3 790	-4 330	-4 770	-5 240

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>CONSTRUCTION SERVICES</b>											
Welt *	8 325	9 104	8 235	9 025	11 701	17 229	21 701	23 945	26 937	35 071	34 111
	-5 192	-4 899	-5 585	-6 571	-8 679	-11 763	-13 487	-13 518	-17 222	-22 543	-23 241
Saldo	3 133	4 205	2 650	2 454	3 022	5 467	8 215	10 427	9 715	12 528	10 870
Saldo/Exporte	37,63	46,19	32,18	27,19	25,83	31,73	37,85	43,55	36,06	35,72	31,87
G Fünf	4 986	5 110	4 129	4 105	5 061	9 332	12 014	13 868	13 483	17 715	17 590
	-2 811	-2 811	-2 824	-2 852	-3 579	-6 141	-7 148	-7 645	-8 028	-10 461	-12 461
Saldo	2 175	2 299	1 305	1 253	1 482	3 191	4 866	6 223	5 455	7 254	5 129
Saldo/Exporte	43,62	44,99	31,61	30,52	29,28	34,19	40,50	44,87	40,46	40,95	29,16
GERMANY	3 450	3 420	2 770	2 750	3 290	3 890	4 390	4 150	3 770	5 210	4 870
	-2 210	-2 290	-2 180	-2 210	-2 980	-3 350	-3 920	-4 250	-4 560	-5 890	-5 810
Saldo	1 240	1 130	590	540	310	540	470	100	790	-680	-940
Saldo/Exporte	35,94	38,04	21,30	19,64	9,42	13,88	10,71	-2,41	-20,95	-13,05	-19,30
FRANCE	1 536	1 690	1 359	1 355	1 771	2 122	2 754	2 438	2 283	3 095	3 790
	-601	-521	-644	-642	-599	-751	-988	-955	-848	-1 021	-1 361
Saldo	935	1 169	715	713	1 172	1 371	1 766	1 483	1 435	2 074	2 429
Saldo/Exporte	60,87	69,17	52,61	52,62	66,18	64,61	64,12	60,83	62,86	67,01	64,09
JAPAN											
Saldo											
Saldo/Exporte											

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>USA</b>								2 410	2 470	2 850	2 990
Saldo								-320	-280	-340	-490
Saldo/Exporte								2 090	2 190	2 510	2 500
<b>INSURANCE SERVICES</b>											
<b>Welt *</b>	14 844	16 516	17 705	16 000	19 139	22 154	21 871	23 494	22 843	21 492	22 782
Saldo	-14 093	-17 302	-20 714	-20 014	-25 795	-28 699	-30 172	-31 656	-31 569	-34 130	-27 450
Saldo/Exporte	751	-786	-3 009	-4 015	-6 656	-6 545	-8 302	-8 162	-8 726	-12 638	-4 668
<b>G Fünf</b>	9 535	10 006	10 297	8 015	9 139	11 566	8 090	10 753	7 733	8 676	10 770
Saldo	-5 160	-6 897	-9 205	-7 946	-11 290	-12 996	-11 302	-13 715	-10 045	-11 680	-11 083
Saldo/Exporte	4 375	3 109	1 092	69	-2 151	-1 430	-3 212	-2 962	-2 312	-3 004	-313
<b>GERMANY</b>	510	630	2 840	3 010	3 740	4 280	-200	600	1 520	1 250	3 240
Saldo	-280	-350	-3 040	-3 370	-4 490	-5 200	-610	-1 170	-1 680	-1 480	-2 410
Saldo/Exporte	230	280	-200	-360	-750	-920	-810	-570	-160	-230	830
	45,10	44,44	-7,04	-11,96	-20,05	-21,50	405,00	-95,00	-10,53	-18,40	25,62

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>FRANCE</b>	2 405	2 676	3 087	2 895	4 109	4 806	5 810	6 583	1 463	1 846	1 490
	-2 310	-2 847	-2 915	-3 126	-4 170	-4 936	-6 112	-6 925	-1 075	-1 570	-1 573
<b>Saldo</b>	95	-171	172	-231	-61	-130	-302	-342	388	276	-83
<b>Saldo/Exporte</b>	3,95	-6,39	5,57	-7,98	-1,48	-2,70	-5,20	-5,20	26,52	14,95	-5,57
<b>UNITED KINGDOM</b>	4 650	4 910	3 330	1 640	710	1 790	1 970	2 460	2 700	3 890	3 430
	-380	-450	-590	-630	-720	-710	-730	-610	-680	-740	-790
<b>Saldo</b>	4 270	4 460	2 740	1 010	-10	1 080	1 240	1 850	2 020	3 150	2 640
<b>Saldo/Exporte</b>	91,83	90,84	82,28	61,59	-1,41	60,34	62,94	75,20	74,81	80,98	76,97
<b>JAPAN</b>							-260	-170	90	370	300
							320	-90	-1 910	-2 580	-1 920
<b>Saldo</b>							60	-1 080	-1 820	-2 210	-1 430
<b>Saldo/Exporte</b>							-23,08	635,29	-2 022,22	-597,30	-736,67
<b>USA</b>	1 970	1 790	1 040	470	580	950	680	1 020	1 680	1 390	2 120
	-2 190	-3 250	-2 660	-820	-1 910	-2 470	-2 940	-3 100	-4 030	-5 380	-4 390
<b>Saldo</b>	-220	-1 460	-1 620	-350	-1 330	-1 520	-2 260	-2 080	-2 350	-3 990	-2 270
<b>Saldo/Exporte</b>	-11,17	-81,56	-155,77	-74,47	-229,31	-160,00	-332,35	-203,92	-139,88	-287,05	-107,08
<b>FINANCIAL SERVICES</b>											
<b>Welt *</b>	10 712	13 883	16 417	22 033	26 455	26 984	38 389	35 171	31 435	36 057	41 090
	-4 327	-5 222	-7 276	-10 667	-16 148	-17 834	-26 885	-22 709	-17 705	-20 001	-22 707
<b>Saldo</b>	6 385	8 661	9 140	11 366	10 307	9 150	11 504	12 462	13 729	16 055	18 384
<b>Saldo/Exporte</b>	59,60	62,38	55,68	51,59	38,96	33,91	29,97	35,43	43,68	44,53	44,74

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mili. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>G Fünf</b>	6 490	8 430	11 027	14 210	17 554	16 510	25 110	19 224	14 588	17 572	20 962
Saldo	-1 870	-2 210	-4 112	-6 051	-10 037	-11 211	-17 117	-11 169	-5 031	-5 837	-8 756
<b>Saldo/Exporte</b>	4 620	6 220	6 915	8 159	7 517	5 299	7 993	8 055	9 557	11 735	12 206
<b>GERMANY</b>	71,19	73,78	62,71	57,42	42,82	32,10	31,83	41,90	65,51	66,78	58,23
Saldo	560	560	750	720	750	920	1 370	1 850	1 450	2 430	2 720
<b>Saldo/Exporte</b>	-110	-130	-120	-200	-300	-350	-410	-440	-560	-880	-880
<b>FRANCE</b>	80,36	76,79	84,00	72,22	60,00	67,39	74,45	77,84	69,66	76,95	67,65
Saldo	1 947	3 780	7 014	6 090	14 210	7 564	2 548	2 542	1 882		
<b>Saldo/Exporte</b>	-2 342	-3 801	-7 267	-6 751	-14 667	-8 239	-2 381	-2 347	-1 716		
<b>UNITED KINGDOM</b>	2 630	4 140	4 500	4 670	5 370	4 410	5 350	4 580	4 640	5 260	5 490
Saldo	2 630	4 140	4 500	4 670	5 370	4 410	5 350	4 580	4 640	5 260	5 490
<b>Saldo/Exporte</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>JAPAN</b>											
Saldo											
<b>Saldo/Exporte</b>											

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>USA</b>	3 300	3 730	3 830	5 040	4 420	5 000	4 030	5 000	5 760	7 030	8 030
	-1 760	-2 080	-1 650	-2 050	-2 470	-2 670	-990	-1 370	-1 650	-2 470	-3 180
<b>Saldo</b>	1 540	1 650	2 180	2 990	1 950	2 330	3 040	3 630	4 110	4 560	4 850
<b>Saldo/Exporte</b>	46,67	44,24	56,92	59,33	44,12	46,60	75,43	72,60	71,35	64,86	60,40
<b>COMPUTER AND INFORMATION SERVICES</b>											
<b>Welt*</b>	161	233	491	626	879	1 147	2 867	3 360	4 617	7 169	9 680
	-340	-464	-868	-983	-2 095	-2 239	-4 410	-4 540	-4 985	-8 052	-11 102
<b>Saldo</b>	-179	-231	-377	-357	-1 216	-1 092	-1 543	-1 180	-368	-883	-1 422
<b>Saldo/Exporte</b>	-111,24	-99,36	-76,75	-56,99	-138,42	-95,21	-53,82	-35,13	-7,97	-12,31	-14,69
<b>G Fünf</b>	90	130	259	269	336	451	1 721	2 044	2 960	3 590	5 620
	-110	-150	-509	-519	-761	-866	-2 383	-2 664	-3 099	-4 188	-6 933
<b>Saldo</b>	-20	-20	-250	-250	-425	-415	-662	-620	-139	-598	-1 313
<b>Saldo/Exporte</b>	-22,22	-15,38	-96,53	-92,94	-126,49	-92,02	-38,47	-30,33	-4,70	-16,66	-23,36
<b>GERMANY</b>	90	130	230	250	260	360	480	700	910	1 400	1 590
	-110	-150	-230	-290	-350	-450	-940	-1 220	-1 240	-1 950	-2 340
<b>Saldo</b>	-20	-20	-40	-40	-90	-90	-460	-520	-330	-550	-750
<b>Saldo/Exporte</b>	-22,22	-15,38	-16,00	-34,62	-25,00	-95,83	-74,29	-36,26	-39,29	-47,17	

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>FRANCE</b>											
Saldo	29	19	76	91	151	164	250	360	510	-483	27
Saldo/Exporte	-279	-229	-411	-416	-483	-474	-469	-518	-518	-483	27
Saldo	-250	-210	-335	-325	-332	-310	-219	-158	-158	-158	27
Saldo/Exporte	-862,07	-1 105,26	-440,79	-357,14	-219,87	-189,02	-87,60	-43,89	-43,89	-43,89	5,29
<b>UNITED KINGDOM</b>											
Saldo											
Saldo/Exporte											
JAPAN											
Saldo											
Saldo/Exporte											
<b>ROYALTIES AND LICENSE FEES</b>											
Welt *	12 338	15 831	18 935	21 167	26 758	30 773	34 365	36 292	42 144	49 522	53 731
Saldo	-10 552	-13 498	-16 558	-17 629	-22 457	-29 813	-32 908	-32 795	-37 587	-46 184	-48 983
Saldo/Exporte	1 786	2 333	2 377	3 538	4 301	960	1 457	3 498	4 557	3 338	4 749
G Fünf	10 959	13 868	16 512	18 288	22 455	26 768	29 909	31 076	35 741	43 050	46 584
Saldo	-5 614	-7 524	-9 011	-9 147	-11 559	-18 638	-21 123	-20 388	-22 899	-27 000	-29 303
Saldo/Exporte	5 345	6 344	7 501	9 141	10 896	8 130	8 786	10 688	12 842	16 050	17 281
	48,77	45,75	45,43	49,98	48,52	30,37	29,38	34,39	35,93	37,28	37,10

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mll. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>GERMANY</b>	920	1 160	1 270	1 340	1 990	1 890	2 070	2 060	2 390	3 120	3 320
-1 930	-2 450	-2 740	-3 030	-3 800	-4 240	-4 500	-4 430	-4 510	-5 910	-5 870	-5 870
<b>Saldo</b>	-1 010	-1 290	-1 470	-1 690	-1 810	-2 350	-2 430	-2 370	-2 120	-2 790	-2 550
<b>Saldo/Exporte</b>	-109,78	-111,21	-115,75	-126,12	-90,95	-124,34	-117,39	-115,05	-88,70	-89,42	-76,81
<b>FRANCE</b>	689	898	1 082	998	1 295	1 388	1 579	1 456	1 531	1 850	1 884
-1 234	-1 594	-1 721	-1 417	-1 629	-1 748	-2 073	-1 798	-1 909	-2 320	-2 653	-2 653
<b>Saldo</b>	-545	-696	-639	-419	-334	-360	-494	-342	-378	-470	-789
<b>Saldo/Exporte</b>	-79,10	-77,51	-59,06	-41,98	-25,79	-25,94	-31,29	-23,49	-24,69	-25,41	-40,82
<b>UNITED KINGDOM</b>	1 240	1 630	2 010	2 130	2 540	2 800	3 540	3 400	3 980	4 690	4 730
-1 040	-1 620	-1 960	-2 170	-2 990	-2 560	-2 260	-2 160	-2 610	-2 850	-3 630	-3 630
<b>Saldo</b>	200	10	50	40	-450	240	1 280	1 240	1 370	1 840	1 100
<b>Saldo/Exporte</b>	16,13	0,61	2,49	-1,88	-17,72	8,57	36,16	36,47	34,42	39,23	23,26
<b>JAPAN</b>											
-											
<b>Saldo</b>											
<b>Saldo/Exporte</b>											
<b>USA</b>	8 110	10 180	12 150	13 820	16 630	17 820	19 660	20 300	22 660	27 380	29 970
-1 410	-1 860	-2 590	-2 530	-3 140	-4 040	-5 090	-4 820	-5 560	-6 500	-7 320	-7 320
<b>Saldo</b>	6 700	8 320	9 560	11 290	13 490	13 780	14 570	15 480	17 100	20 880	22 650
<b>Saldo/Exporte</b>	82,61	81,73	78,68	81,69	81,12	77,33	74,11	76,26	75,46	76,26	75,58

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
- In Mll. USD bzw. % -											
OTHER BUSINESS SERVICES											
<b>Welt *</b>	108 765	123 786	131 615	146 887	188 097	217 726	236 525	229 963	252 925	284 944	284 504
Saldo	-98 135	-111 221	-118 122	-130 456	-172 045	-199 433	-213 946	-230 959	-243 706	-274 752	-270 172
Saldo/Exporte	10 631	12 565	13 493	16 431	16 052	18 293	22 579	9 996	9 219	10 192	14 332
<b>G Fünf</b>	50 855	55 315	57 012	64 243	76 729	99 746	104 730	98 140	104 970	117 329	122 845
Saldo	-30 365	-36 430	-35 918	-38 595	-48 183	-77 253	-76 617	-84 823	-88 592	-103 080	-108 582
Saldo/Exporte	20 490	18 885	21 094	25 648	28 546	22 493	28 113	13 317	16 378	14 249	14 263
<b>GERMANY</b>	7 360	8 670	8 880	10 480	14 400	14 600	15 560	15 790	16 350	21 700	23 380
Saldo	-8 310	-10 340	-11 200	-12 360	-16 380	-17 170	-21 200	-21 270	-22 150	-27 660	-28 270
Saldo/Exporte	-950	-1 670	-2 320	-1 880	-1 980	-2 570	-5 640	-5 480	-5 800	-5 960	-4 890
<b>FRANCE</b>	18 265	20 895	18 872	19 243	23 549	25 176	21 000	24 800	23 280	23 709	22 515
Saldo	-12 645	-15 310	-12 628	-11 305	-14 843	-16 103	-11 537	-16 793	-15 922	-17 390	-17 212
Saldo/Exporte	5 620	5 685	6 244	7 938	8 706	9 073	9 463	8 007	7 358	6 319	5 303

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mll. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>UNITED KINGDOM</b>	7 770	8 310	9 610	10 350	12 570	12 360	14 280	12 400	14 270	14 860	18 550
Saldo	-3 950	-3 870	-3 950	-4 650	-5 560	-5 730	-6 940	-6 720	-7 090	-7 970	-9 090
Saldo/Exporte	3 820	4 440	5 660	5 700	7 010	6 630	7 340	5 680	7 180	6 890	9 460
<b>JAPAN</b>	49,16	53,43	58,90	55,07	55,77	53,64	51,40	45,81	50,32	46,37	51,00
Saldo											
Saldo/Exporte											
<b>USA</b>	17 460	17 340	19 650	24 170	26 210	31 540	36 510	25 360	29 360	32 620	36 420
Saldo	-5 460	-6 910	-8 140	-10 280	-11 400	-12 920	-11 290	-13 920	-15 430	-18 190	-21 040
Saldo/Exporte	12 000	10 430	11 510	13 890	14 810	18 620	25 220	11 440	13 930	14 430	15 380
<b>PERSONAL, CULTURAL AND RECREATIONAL SERVICES</b>											
Welt *	1 514	1 904	2 321	2 590	4 304	4 185	6 504	8 786	9 858	12 109	11 748
Saldo	-1 012	-1 465	-2 325	-2 597	-4 730	-5 420	-6 725	-6 780	-8 583	-11 844	-14 321
Saldo/Exporte	502	440	-4	-7	-426	-1 235	-220	2 006	1 275	265	-2 573
<b>G Fünf</b>	1 360	1 740	2 115	2 330	3 039	3 287	3 657	5 488	6 317	7 500	8 128
Saldo	-520	-740	-1 375	-1 446	-2 306	-3 059	-3 437	-3 608	-4 834	-5 603	-7 427
Saldo/Exporte	840	1 000	740	884	733	228	220	1 880	1 483	1 897	701

## Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export

- In Mll. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>GERMANY</b>	40	50	60	80	120	100	90	140	150	160	130
Saldo	-240	-290	-430	-450	-880	-1 070	-1 180	-1 480	-1 770	-1 970	-2 550
	-200	-240	-370	-370	-760	-970	-1 090	-1 340	-1 620	-1 810	-2 420
Saldo/Exporte	-500,00	-480,00	-616,67	-462,50	-633,33	-970,00	-1 211,11	-957,14	-1 080,00	-1 131,25	-1 861,54
<b>FRANCE</b>	175	220	399	387	627	438	937	1 180	1 418		
Saldo	-425	-396	-576	-576	-709	-897	-678	-1 284	-1 343	-1 837	
	-250	-176	-177	-322	-270	-240	-347	-163	-419		
Saldo/Exporte	-142,86	-80,00	-44,36	-83,20	-43,06	-54,79	-37,03	-13,81	-29,55		
<b>UNITED KINGDOM</b>	1 320	1 690	1 880	2 030	2 520	2 660	2 840	2 640	2 920	3 400	3 600
Saldo	-280	-450	-520	-600	-850	-900	-910	-870	-1 170	-1 560	-1 630
	1 040	1 240	1 360	1 430	1 670	1 760	1 930	1 770	1 750	1 840	1 970
Saldo/Exporte	78,79	73,37	72,34	70,44	66,27	66,17	67,96	67,05	59,93	54,12	54,72
<b>JAPAN</b>											
Saldo											
Saldo/Exporte											

noch: Tabelle A.1.5

**Dienstleistungshandel nach Branchen: Ströme, Salden und Saldo / Export**

- In Mill. USD bzw. % -

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>USA</b>							2 180	2 200	2 630	2 810	
Saldo							-60	-130	-170	-200	
<b>Saldo/Exporte</b>							2 120	2 070	2 460	2 610	

\*) Alle Länder, für die die Quelle Daten liefert ( vgl. Tabelle A.1.6 ).

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Band 2/1998

Tabelle A.1.6

## Zahl der Länder pro Jahr und Branche, für die die Quelle Daten liefert

Branche	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
SERVICES	146	146	145	145	144	144	147	150	151	134	103
TRANSPORTATION	141	141	140	140	141	139	141	146	146	130	100
TRAVEL	137	137	136	139	141	138	141	144	144	130	100
OTHER SERVICES	144	144	143	142	142	142	144	148	149	132	101
GOVERNMENT SERVICES NOT INCL. ELSEWHERE	125	126	125	126	126	124	129	130	131	120	91
COMMUNICATION SERVICES	22	22	24	26	31	33	40	54	63	74	65
CONSTRUCTION SERVICES	10	10	11	12	15	19	22	28	36	42	38
INSURANCE SERVICES	102	103	102	103	104	105	102	102	104	91	75
FINANCIAL SERVICES	15	14	16	16	19	23	28	34	42	47	44
COMPUTER AND INFORMATION SERVICES	3	4	5	5	7	8	10	13	19	29	33
ROYALTIES AND LICENSE FEES	34	34	37	37	41	46	45	51	56	55	45
OTHER BUSINESS SERVICES	139	141	139	136	136	138	141	141	140	125	94
PERSONAL, CULTURAL AND RECREATIONAL S.	6	5	7	7	8	9	12	17	24	29	31

Quelle: IMF, Balance of Payments Statistics, Band 2/1998

## **ANHANG 2**

### **Tabellen zur Input-Output-Verflechtung in Deutschland**

Tabelle A.2.1 Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Bruttoproduktion nach Produktionsbereichen 1993

Produktionsbereiche	Gütergruppen	in Mrd. DM										11 MINOEL KUNSTST GUMMIERZ
		1 LANDW	2 FORSTW,F	3 ELEKTR	4 GAS	5 WASSER	6 KOHLE	7 RESTL.BB	8 ERDOEL,E	9 LBE-ERZ CHEM.ERZ	10 11	
1-40 Waren	5,6	1,4	1,3	0,5	0,0	1,0	1,9	0,0	11,6	116,1	5,1	22,9
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	1,2	0,4	0,3	0,1	0,0	0,3	0,6	0,0	3,0	34,5	0,6	6,2
Insgesamt	6,8	1,8	1,6	0,7	0,0	1,3	2,4	0,0	14,6	150,6	5,7	29,1
							In %					9,7
1-40 Waren	81,9	76,6	79,9	82,6	85,9	76,6	76,8	74,5	79,7	77,1	90,0	78,7
1-8 Güter der Landw. u. d. Bergbaus	63,5	62,1	70,2	75,8	78,9	62,9	63,8	61,9	64,7	4,5	2,6	3,1
9-40 Güter des verarbeitenden Gewerbes	18,4	14,4	9,7	6,8	7,0	13,7	13,0	12,7	15,1	72,6	87,4	75,6
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	18,1	23,4	20,1	17,4	14,1	23,4	23,2	25,5	20,3	22,9	10,0	21,3
41,42 Bauleistungen	1,3	2,4	2,6	1,8	2,6	5,0	2,3	1,7	2,1	0,8	0,5	1,0
43 Dienstl.des Großhandels u.ä., Rückgew.	3,0	2,4	1,4	0,9	0,9	1,8	2,2	1,3	2,4	2,7	2,1	2,7
44 Dienstl.des Einzelhandels	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
45-48 Dienstl.des Verkehrs u. Fernmeldew.	3,3	6,1	2,4	1,1	1,0	2,4	5,7	2,6	3,8	2,9	1,8	2,4
45 Dienstl.der Eisenbahnen	0,2	0,5	0,4	0,1	0,1	0,4	0,7	0,1	0,4	0,2	0,2	0,3
46 Dienstl.der Schiff., Wasserstr., Häfen	0,2	0,1	0,5	0,1	0,1	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
47 Dienstl.des Postdienstes u.Fernmeldew.	0,4	0,6	0,6	0,3	0,4	0,6	1,1	0,4	0,6	0,6	0,2	0,8
48 Dienstl.des sonstigen Verkehrs	2,6	4,8	0,9	0,7	0,5	1,2	3,5	1,9	2,6	1,9	1,3	1,5
49 Dienstl.der Kreditinstitute	0,7	1,2	1,0	1,4	0,4	0,6	0,5	0,4	0,8	0,7	0,3	0,8
50 Dienstl.der Versicherungen (ohne SV)	0,7	0,9	0,5	1,2	0,8	0,3	0,4	0,3	0,6	0,6	0,1	0,5
51 Dienstl.der Gebäude- u.Wohnungsvermiet.	0,8	1,0	1,2	1,0	0,6	1,1	1,4	1,2	1,0	1,0	0,5	1,2
52 Marktbet.DL des Gastrgewerbes u.d. Heime	0,3	0,8	0,4	0,4	0,3	0,5	0,6	1,3	0,5	0,8	0,2	0,7
53 Dienstl.der Wiss.u.Kultur u.d.Verlage	0,4	0,5	0,5	0,5	0,3	0,5	0,6	1,8	0,4	0,7	0,2	0,6
54 Marktbet.DL des Gesundh.-u.Vet.-Wesens	1,0	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0
55 Sonstige marktbest.Dienstleistungen	5,7	6,6	9,0	8,3	6,3	10,1	8,8	14,3	7,2	11,5	3,8	10,4
56 Dienstl.der Giebelstörperschaften	0,7	0,5	0,9	0,6	0,6	1,0	0,5	0,4	0,7	0,9	0,4	0,8
57 Dienstl.der Sozialversicherung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
58 DL der priv.Org.o.Etw., häusl.Dienste	0,1	0,5	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<sup>1)</sup> Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

noch: Tabelle A.2.1 **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Bruttoproduktion nach Produktionsbereichen 1993**

	13 STEINERD FEINKER	14 GLAS EISEN, ST	15 NE-MET	16 GIESSER	17 ZIEHEREI	18 STAHLERZ	19 MASCHBAU	20 BM,ADV	21 STRASSFZ	22 WASSERFZ	23 LUFTFZ	24 FEINMECH	25 ELTECHN	26 MUS, SPLW	27 MUS, SPLW	28 HOLZ	29 30
5,9	2,4	4,9	35,7	16,5	2,4	10,7	9,7	124,9	10,3	155,3	6,8	9,0	92,5	13,4	24,0	4,2	2,4
1,9	0,7	1,4	7,1	4,5	0,7	2,7	2,7	36,3	5,0	42,2	1,8	2,5	27,9	3,9	6,5	1,3	0,7
7,8	3,0	6,4	42,8	21,0	3,1	13,4	12,4	161,2	15,3	197,5	8,7	11,5	120,4	17,3	30,5	5,6	3,1
75,8	78,3	77,6	83,4	78,5	78,1	80,1	78,0	77,5	67,5	78,6	78,4	78,8	77,4	78,6	76,0	77,0	
4,6	5,2	6,6	9,4	6,8	5,7	4,0	2,2	1,9	1,6	2,0	2,2	1,7	1,9	2,9	2,2	11,7	
71,1	73,1	71,0	73,9	71,8	72,3	76,1	75,8	75,5	65,9	76,6	76,5	76,7	75,0	75,4	75,6	73,8	65,3
24,2	21,7	22,4	16,6	21,5	21,9	19,9	22,0	22,5	32,5	21,4	21,3	21,6	23,2	22,6	21,4	24,0	
1,0	1,8	2,3	0,9	1,2	1,8	1,1	0,9	0,8	1,5	0,8	0,6	0,6	0,7	0,8	0,9	1,1	1,7
2,4	2,2	3,6	2,7	5,3	4,0	2,7	3,8	3,1	4,7	3,7	4,1	2,6	3,5	3,6	3,5	3,9	3,1
0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,6
3,9	3,1	2,6	3,0	2,7	2,8	2,6	2,6	2,4	1,5	2,0	2,3	1,2	2,1	2,4	2,8	2,3	4,8
0,3	0,2	0,8	0,4	0,6	0,4	0,3	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,7
0,4	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
0,5	0,6	0,7	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,5	0,4	0,8	0,3	0,6	1,1	0,7	0,7
2,7	2,3	1,6	1,5	1,5	1,6	1,4	1,6	1,4	1,9	1,3	1,3	1,3	1,3	1,1	1,6	1,2	3,3
0,8	0,7	0,4	0,6	0,8	0,7	1,0	0,7	1,1	0,7	0,6	0,8	0,7	0,9	0,9	1,2	1,1	
0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	
1,4	1,1	1,2	1,3	1,1	1,9	1,2	1,4	1,2	1,3	1,2	1,3	1,2	1,8	1,5	1,1	1,4	
0,7	0,8	0,7	0,5	0,6	0,6	0,5	0,9	1,1	0,7	0,6	0,7	1,1	1,0	0,8	0,9	0,9	
0,5	0,8	0,9	0,4	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,7	0,8	0,6	
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
12,3	10,0	9,2	6,9	6,0	9,3	8,5	9,8	10,6	19,7	10,4	9,7	8,7	11,4	11,0	9,4	11,4	8,1
0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,4	0,5	0,6	2,8	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5
0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

<sup>1)</sup> Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

## **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Bruttoproduktion nach Produktionsbereichen 1993**

## 1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

noch: Tabelle A.2.1 **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Bruttoproduktion nach Produktionsbereichen 1993**

## 1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

Tabelle A.2.2 Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Wertschöpfung nach Produktionsbereichen 1993

Produktionsbereiche	Gütergruppen	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		LANDW	FORSTW,F	ELEKTR	GAS WASSER	KOHLE	RESTL.BB ERDOEL,E	LBE-ERZ	CHEM.ERZ	MINOEL	KUNSTST	GUMMIERZ	
1-40 Waren	2,4	0,6	0,6	0,2	0,0	0,4	0,5	0,0	4,7	37,4	2,7	8,9	3,3
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	0,7	0,2	0,1	0,0	0,2	0,3	0,0	1,7	20,5	0,3	3,7	1,3	4,6
Insgesamt	3,1	0,9	0,8	0,3	0,0	0,5	0,8	0,0	6,4	58,0	3,0	12,6	4,6
							in %						
1-40 Waren	76,6	73,4	76,4	75,8	87,5	68,3	59,2	72,4	73,2	64,6	88,8	70,9	71,5
1-8 Güter der Landw. u. d. Bergbau	62,3	62,3	68,4	68,9	83,3	55,4	44,1	63,5	60,5	5,1	2,4	3,4	3,5
9-40 Güter des verarbeitenden Gewerbes	14,3	11,0	8,0	6,9	4,3	12,9	15,0	8,9	12,7	59,5	86,4	67,5	68,0
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	23,4	26,6	23,6	24,2	12,5	31,7	40,8	27,6	26,8	35,4	11,2	29,1	28,5
41-42 Bauleistungen	1,3	2,4	2,5	2,2	1,9	5,4	3,3	1,5	2,3	0,9	0,4	1,1	1,1
43 Dienstl.des Großhandels u.ä. Rückgew.	4,7	3,5	2,0	1,7	1,0	3,0	4,8	1,7	3,9	5,0	2,8	4,5	4,9
44 Dienstl.des Einzelhandels	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2
45-48 Dienstl.des Verkehrs u. Fernmeidew.	3,8	6,4	2,7	1,5	1,0	3,1	9,3	2,6	4,6	4,2	1,7	3,0	3,2
45 Dienstl.der Eisenbahnen	0,2	0,5	0,4	0,1	0,1	0,4	1,0	0,1	0,4	0,3	0,2	0,2	0,3
46 Dienstl.der Schiff.-Wasserstr.-Häfen	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,3	0,5	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
47 Dienstl.des Postdienstes u.Fernmeidew.	0,7	0,9	0,9	0,5	0,5	1,0	2,5	0,5	1,0	1,3	0,3	1,0	1,4
48 Dienstl.des sonstigen Verkehrs	2,8	4,9	0,9	0,9	0,3	1,4	5,2	1,8	2,9	2,4	1,2	1,7	1,4
49 Dienstl.der Kreditinstitute	-0,1	-0,1	-0,2	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,1	-0,1	0,0	-0,1	-0,1
50 Dienstl.der Versicherungen (ohne SV)	0,7	0,8	0,5	1,4	0,6	0,3	0,6	0,3	0,7	0,7	0,1	0,6	0,4
51 Dienstl.der Gebäude- u. Wohnungsvermiet.	1,3	1,6	1,9	0,8	1,9	0,8	3,3	1,8	1,8	2,1	0,7	1,9	1,9
52 Marktbest.DL des Gastgewerbes u.d.Heime	0,3	0,7	0,4	0,5	0,2	0,5	0,8	1,1	0,5	0,9	0,2	0,7	0,7
53 Dienstl.der Wiss.u.Kultur u.d.Verhage	0,3	0,5	0,4	0,6	0,2	0,5	0,8	1,5	0,4	0,8	0,1	0,6	1,0
54 Marktbest.DL des Gesundh.-u.Vet.-Wesens	1,5	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,1	0,0	0,0	0,0
55 Sonstige marktbest.Dienstleistungen	8,0	8,6	11,7	13,4	6,1	15,1	16,7	16,7	10,5	19,0	4,5	15,2	14,5
56 Dienstl.der Gebietskörperschaften	1,0	0,7	1,3	0,9	0,6	1,6	1,1	0,5	1,1	1,5	0,5	1,2	0,7
57 Dienstl.der Sozialversicherung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
58 DL der priv.Org.o.Erw., Häusl.Dienste	0,1	0,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

noch: Tabelle A.2.2 **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Wertschöpfung nach Produktionsbereichen 1993**

		in Mrd. DM															
		in %															
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
STEINERD FEINKER		GLAS EISENST	NE-MET	GIESSER	ZIEHEREI	STAHLERZ	MASCHBAU	BM,ADV	STRASSFZ	WASSERFZ	LUFTFZ	ELTECHN	FEINMECH	EBMWAREN	MUSSPLW	HOLZ	
2,5	1,2	2,1	7,4	3,9	1,1	4,5	3,7	52,2	4,0	52,3	2,3	3,7	38,9	6,6	9,8	2,0	0,9
1,1	0,4	0,8	4,2	2,7	0,4	1,6	1,6	21,5	3,0	25,8	1,1	1,5	16,7	2,4	3,9	0,8	0,4
3,6	1,6	2,9	11,7	6,7	1,5	6,1	5,4	73,7	7,0	78,1	3,4	5,1	55,7	9,0	13,7	2,8	1,3
69,4	76,7	71,0	63,7	58,9	73,0	73,7	69,8	70,8	56,7	67,0	67,4	70,9	69,9	73,7	71,6	68,4	
4,3	4,2	6,2	14,3	8,9	5,4	4,0	2,3	2,0	1,6	2,3	2,5	1,7	1,9	1,7	3,0	2,1	13,6
65,1	72,4	64,8	49,4	50,0	67,6	69,7	67,5	68,9	55,1	64,7	64,8	69,2	68,1	72,0	68,7	69,3	54,9
30,6	23,3	29,0	36,3	41,1	27,0	26,3	30,2	29,2	43,3	33,0	32,6	29,1	30,1	26,3	28,4	28,6	31,6
1,0	1,6	2,4	1,6	1,8	1,7	1,2	1,0	0,8	1,6	0,9	0,8	0,6	0,7	0,7	1,0	1,1	1,9
3,7	2,9	5,6	7,0	11,9	5,9	4,2	6,1	4,9	7,3	6,6	7,4	4,2	5,4	4,9	5,4	5,6	5,2
0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,6	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,6	0,9
4,4	3,2	3,2	5,7	4,5	3,2	3,3	3,4	3,1	1,9	2,7	3,5	1,4	2,6	2,9	3,5	2,8	6,1
0,3	0,1	0,2	1,4	0,6	0,6	0,4	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1	0,8
0,4	0,1	0,1	0,5	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
0,9	0,9	1,1	1,0	1,2	0,8	1,2	1,2	1,4	0,8	0,9	1,5	0,5	1,0	1,7	1,3	1,4	1,3
2,8	2,1	1,8	2,8	2,4	1,6	1,8	1,5	1,0	1,6	1,7	0,9	1,4	1,1	1,8	1,2	4,0	
0,5	0,7	0,9	0,6	0,9	0,5	0,6	0,6	0,6	1,5	0,7	0,6	0,5	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6
0,0	0,4	0,3	0,4	0,5	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,6
2,4	1,6	2,0	2,5	3,2	1,8	3,3	2,2	2,4	2,0	2,6	2,3	3,2	2,5	1,7	2,4	1,8	2,1
0,6	0,6	0,6	0,8	0,8	0,5	0,5	0,9	1,0	0,6	0,7	0,8	1,0	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9
0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

<sup>1)</sup> Einschließlich Baulistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

## **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Wertschöpfung nach Produktionsbereichen 1993**

### 1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

noch: Tabelle A.2.2 **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Wertschöpfung nach Produktionsbereichen 1993**

## 1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

**Tabelle A.2.3** **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Beschäftigung nach Produktionsbereichen 1993**

Produktionsbereiche	Gütergruppen	in Tsd. Erwerbstätigen															
		1 LANDW	2 FORSTW,F	3 ELEKTR	4 GAS WASSER	5 KOHLE	6 RESTL.BB	7 ERDOEL,E	8 LBE-ERZ	9 CHEM.ERZ	10 MINOEL	11 KUNSTST	12 GUMMIERZ				
1-40 Waren	62,8	17,2	4,5	1,0	0,1	6,6	7,1	0,0	99,4	380,7	3,3	109,1	45,5				
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	8,0	2,8	2,0	0,6	0,0	1,9	3,6	0,0	19,0	213,2	3,7	38,0	13,5				
Insgesamt	70,8	20,0	6,5	1,6	0,1	8,5	10,7	0,0	118,4	594,0	7,0	147,1	59,0				
						in %											
1-40 Waren	88,7	86,0	69,2	60,5	75,6	77,9	66,5	56,1	83,9	64,1	47,1	74,2	77,1				
1-8 Güter der Landw. u. Bergbau	82,1	80,5	57,5	46,3	65,3	67,2	52,0	38,1	76,1	4,3	6,1	2,3	2,7				
9-40 Güter des verarbeitenden Gewerbes	6,6	5,5	11,7	14,2	10,3	10,6	14,5	18,0	7,8	59,8	41,0	71,8	74,4				
41-58 Dienstleistungen <sup>1)</sup>	11,3	14,0	30,8	39,5	24,4	22,1	33,5	43,9	16,1	35,9	52,9	25,8	22,9				
41-42 Bauleistungen	0,8	1,4	4,3	4,9	5,1	5,1	3,4	3,2	1,7	1,3	2,6	1,3	1,2				
43 Dienstl. des Großhandels u.Ä., Rückgew.	2,4	1,7	2,9	3,1	2,1	2,2	4,2	3,1	2,5	5,6	14,1	4,4	4,4				
44 Dienstl. des Einzelhandels	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,5	0,8	0,5	0,5				
45-48 Dienstl. des Verkehrs u. Fummeldew.	2,3	4,2	5,0	3,1	2,3	2,9	10,3	5,4	3,5	5,6	11,2	3,5	3,3				
45 Dienstl. der Eisenbahnen	0,4	0,9	2,2	0,4	0,6	1,0	3,1	0,8	0,9	1,1	2,9	0,7	0,8				
46 Dienstl. der Schiff.-Wasserstr.-Häfen	0,1	0,0	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1				
47 Dienstl. des Postdienstes u. Fummeldew.	0,3	0,3	1,0	0,7	0,8	0,6	1,6	0,7	0,5	1,1	1,2	0,8	0,9				
48 Dienstl. des sonstigen Verkehrs	1,6	2,8	1,5	2,0	0,9	1,2	5,3	3,7	2,1	3,2	6,9	1,9	1,5				
49 Dienstl. der Kreditinstitute	0,3	0,5	1,1	2,6	0,6	0,4	0,5	0,6	0,4	0,8	1,1	0,7	0,5				
50 Dienstl. der Versicherungen (ohne SV)	0,2	0,2	0,4	1,5	0,8	0,1	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2				
51 Dienstl. der Gebäude- u. Wohnungsvermiet.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
52 Mark best. DL des Gasigewerbes u.d. Heime	0,4	0,8	1,2	2,0	0,9	0,8	1,6	4,5	0,7	2,3	1,8	1,6	1,5				
53 Dienstl. der Wiss.u.Kultur u.d.Verlage	0,2	0,2	0,6	1,1	0,5	0,4	0,7	2,7	0,3	0,9	0,7	0,6	0,9				
54 Mark best. DL des Gesundh.-u.Vet.-Wesens	0,9	0,4	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,1	0,1	0,0	0,0				
55 Sonstige mark best. Dienstleistungen	2,9	3,2	12,2	18,3	9,9	8,2	10,7	22,5	4,8	15,8	16,7	11,1	9,7				
56 Dienstl. der Gebietskörperschaften	0,7	0,5	2,4	2,3	1,8	1,6	1,2	0,9	2,3	3,1	1,5	0,8	0,8				
57 Dienstl. der Sozialversicherung	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
58 DL der priv.Org.o.Erw.. häusl.Dienste	0,1	0,6	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1				
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				

<sup>1)</sup> Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

noch: Tabelle A.2.3 **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Beschäftigung nach Produktionsbereichen 1993**

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
STEINERD FEINKER	GLAS	EISEN,ST	NE-MET	GIESSER	ZIEHEREI	STAHLERZ	MASCHBAU	BM,ADV	STRASSFZ	WASSERFZ	LUFTFZ	ELTECHN	FEINMECH	EBMWAREN	MUS,SPLW	HOLZ		
22,5	21,7	23,7	100,9	43,8	16,2	61,0	53,6	754,0	41,5	637,7	57,4	46,2	499,0	100,0	126,7	24,1	13,1	
11,3	3,9	8,9	48,2	29,3	4,4	16,1	17,3	223,2	29,7	261,2	11,6	15,6	169,5	24,2	41,0	8,3	4,8	
33,8	25,6	32,6	149,1	73,1	20,6	77,1	70,9	977,2	71,2	899,0	69,0	61,8	668,5	124,2	167,7	32,5	17,9	
								in %										
66,6	84,6	72,7	67,7	60,0	78,5	79,1	75,6	77,2	58,3	70,9	83,2	74,7	74,6	80,5	75,6	74,3	73,4	
4,4	1,8	3,7	13,9	6,6	3,2	2,8	1,7	1,4	1,5	1,8	1,2	1,3	1,4	1,1	2,2	1,7	22,6	
62,2	82,9	69,0	53,7	53,4	75,3	76,3	74,0	75,8	56,8	69,1	82,0	73,4	73,2	79,4	73,4	72,7	50,8	
33,4	15,4	27,3	32,3	40,0	21,5	20,9	24,4	22,8	41,7	29,1	16,8	25,3	25,4	19,5	24,4	25,7	26,6	
1,5	1,4	3,0	1,8	2,3	1,7	1,3	1,0	0,8	2,2	1,1	0,5	0,7	0,8	0,8	1,1	1,2	2,0	
4,6	2,1	5,7	6,3	12,5	5,0	3,8	5,4	4,3	8,4	6,6	4,3	4,0	5,2	4,1	5,2	5,5	4,3	
0,4	0,2	0,6	0,3	0,5	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,4	0,6	1,1	1,4	1,4	
6,5	2,6	3,7	8,4	6,4	3,9	3,8	3,5	3,5	2,9	2,2	3,3	2,2	1,5	2,7	2,4	3,9	6,9	
1,4	0,4	0,6	4,5	2,3	1,7	1,3	0,9	0,4	0,2	0,8	0,5	0,2	0,4	0,3	1,0	0,5	2,2	
0,3	0,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	
0,8	0,5	0,9	0,7	1,0	0,5	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,6	0,4	0,7	1,1	0,9	1,0	0,8	
4,0	1,7	2,1	2,9	2,9	1,6	1,6	1,8	1,5	1,3	1,8	1,1	1,0	1,6	1,0	1,9	1,3	3,8	
0,8	0,4	0,6	0,5	0,8	0,5	0,6	0,8	0,8	0,6	0,5	0,4	0,6	0,7	0,6	0,7	0,9	0,8	
0,3	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	0,7	0,2	0,1	0,2	0,3	
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
1,7	1,0	1,6	1,7	1,9	1,0	1,1	1,9	2,0	1,7	1,5	1,0	2,3	2,2	2,2	1,3	1,8	1,7	
0,6	0,5	0,9	0,5	0,9	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,8	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7	0,5	
0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	
15,3	6,3	9,7	10,7	12,4	7,5	9,2	9,4	22,9	12,3	6,6	8,7	11,1	8,3	9,2	10,5	7,5		
1,3	0,5	1,1	1,7	1,7	0,8	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	0,7	5,2	1,0	0,8	0,9	0,7	0,8	
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3		
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

## 1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.

## **Von der Ausfuhr der einzelnen Gütergruppen abhängige Beschäftigung nach Produktionsbereichen 1993**

## 1) Einschließlich Bauleistungen.

Quelle: Berechnungen des DIW nach Angaben des Statistischen Bundesamtes.