

# Statistische Aspekte des internationalen Dienstleistungshandels

Frank Stille

## 2.1 Formen des internationalen Austauschs

Für Analysen des überregionalen oder internationalen Austauschs von Dienstleistungen ist zuerst zu klären, auf welchen Wegen sich dieser vollziehen kann. Dazu ist erforderlich, auf die Besonderheiten von Dienstleistungen einzugehen. Diese sind in verschiedenen Dimensionen festzumachen. An dieser Stelle kann die diesbezügliche weit gefächerte Diskussion nicht im Einzelnen dargestellt werden. Es genügt, charakteristische Eigenschaften von Dienstleistungen hervorzuheben, die für ihren überregionalen/internationalen Austausch von besonderer Bedeutung sind.

Die Internationalisierung der Unternehmen mithilfe von Direktinvestitionen hat in den letzten zehn und mehr Jahren eine starke Ausweitung erfahren<sup>1</sup>. Zwar haben sich mit den Möglichkeiten der modernen Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) auch die Chancen des grenzüberschreitenden Handels mit Dienstleistungen erhöht. Gleichwohl gilt für viele wichtige unternehmensbezogene Dienstleistungen und auch für Teile von technologischen Dienstleistungen nach wie vor das ‚uno - actu‘ – Prinzip, i.e. die Entstehung und Lieferung von Dienstleistungen gleichzeitig und an dem selben Ort. Ohne Vor-Ort Präsenz lassen sich viele Dienstleistungen im Ausland nicht erbringen. Dies ist nach wie vor einer der wesentlichen Gründe dafür, dass die grenzüberschreitenden Transaktionen mit Dienstleistungen nach wie vor viel niedriger sind als ihr Anteil an der Wertschöpfung einer Volkswirtschaft. Für viele Dienstleistungen ist eine Präsenz vor Ort unerlässlich. Im Vergleich zu den USA oder dem UK ist Deutschland eher ein Nachzügler in dieser Hinsicht gewesen; es hat aber inzwischen deutlich aufgeholt. Die Unternehmen mit Auslandspräsenz

---

<sup>1</sup> Hierbei handelt es sich sowohl um Dienstleistungsunternehmen als auch um Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, deren TDL im Dienstleistungsverkehr ebenfalls erfasst werden. Die Abgrenzung von TDL ist keineswegs deckungsgleich mit der sektoralen Abgrenzung von Wirtschaftszweigen wie Forschung und Entwicklung oder EDV.

dürften überwiegend zu den schon zuvor auf dem deutschen Markt erfolgreichen Unternehmen gehören.

Dieser zentrale Aspekt der Internationalisierung von Dienstleistungen findet sich allerdings in den Zahlen des Dienstleistungsverkehrs nur teilweise wieder. Dienstleistungen der Niederlassungen deutscher Unternehmen im Ausland sind Teil der Wertschöpfung des jeweiligen Territoriums. Sie sind daher nicht Teil der Dienstleistungsbilanz. Aufgrund der Bedeutung des Dienstleistungsumsatzes und der Beschäftigung solcher ausländischer Tochterunternehmen gehen die Bestrebungen zur Fortentwicklung der internationalen statistischen Konventionen dahin, die traditionellen Kategorien des Dienstleistungsverkehrs um solche den Eigentumsaspekt berücksichtigende Rechnungen zu ergänzen<sup>2</sup>. Auch in diesem Bereich bieten nicht nur die mit ihrem Produktionsschwerpunkt den entsprechenden Dienstleistungsbranchen zugeordneten Unternehmen, sondern auch Unternehmen anderer Branchen technologische Dienstleistungen an. Insbesondere dürften Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes auch produktbezogene technologische Dienstleistungen verkaufen.

### **2.1.1 Dienstleistungscharakteristiken**

Die Bemühungen um eine Abgrenzung von Dienstleistungen setzen auf der Ebene der Produkte an. Charakteristiken von Dienstleistungsprodukten werden vor allem in Unterscheidung zu Waren herausgearbeitet. Das Zentrale Produktverzeichnis der Vereinten Nationen (Central Product Classification – CPC) ist die international gültige Konvention, auf deren Grundlage Einordnungen von Gütern als Dienstleistungsprodukte gemacht werden können. Hier wie auch in der entsprechenden europäischen Produktklassifizierung (CPA) sind allerdings die Dienstleistungsprodukte im Vergleich zu Warenprodukten nur wenig ausdifferenziert.

Für den vorliegenden Zusammenhang ist es angebracht, kurz einige der Kriterien von Dienstleistungen zu rekapitulieren. Die prominentesten unter ihnen sind die Nichtgreifbarkeit bzw. Immaterialität (Intangibility), die Heterogenität bzw. Verschiedenartigkeit, die Nichttrennbarkeit von der Herstellung (Inseparability) und die Vergänglichkeit bzw. Nichtlagerfähigkeit (Perishability); dieses Kriterienbündel wird nach den angelsächsischen Anfangsbuchstaben als IHIP abgekürzt. Insbesondere werden damit die Besonderheiten ihrer

---

<sup>2</sup> Dies entspricht der GATS – Form 3 des internationalen Angebots von Dienstleistungen (präsenz vor Ort), FATS: foreign affiliates' trade in services ; vgl. MSITS 2002

Produktion und Konsumtion hervorgehoben: Dienstleistungen werden in einer einzigen Handlung produziert und konsumiert (uno actu).

Diese Aspekte sind Ausgangspunkt der momentan gültigen internationalen Definition von Dienstleistungsprodukten: „Dienstleistungen sind auf Bestellung hergestellte heterogene Outputs und bestehen typischerweise aus Änderungen bei den verbrauchenden Einheiten, herbeigeführt durch die Aktivitäten der Produzenten auf Verlangen der Verbraucher; zum Zeitpunkt ihrer Fertigstellung durch den Produzenten müssen sie an den Verbraucher geliefert sein.“ ( SNA 1993, Ziff. 6.8). Hill (1977) unterscheidet zwei Gruppen von Dienstleistungen: Solche, die Waren verändern – wie der Transport von Waren oder die Reparatur von Maschinen – und solche, die Personen betreffen – wie der Personenverkehr, die ärztliche Behandlung oder die Ausbildung.

Nun enthält aber SNA 1993 auch eine pragmatische Definition in Ziff. 6.13: „Es gibt eine Gruppe von Wirtschaftszweigen, die im allgemeinen als Dienstleistungszweige klassifiziert werden, die Produkte herstellen, die viele der Charakteristiken von Waren haben, z. B. solche Wirtschaftszweige, die mit der Bereitstellung, der Speicherung, der Übermittlung und der Verbreitung von Informationen, Beratung und Unterhaltung befasst sind. ...“ Obwohl also solche Produkte nach der strengen Definition eigentlich keine Dienstleistungsprodukte, sondern Warenprodukte sind, werden sie aufgrund der überkommenen Konventionen der Wirtschaftszweiggliederungen pragmatisch als Dienstleistungsprodukte eingestuft.

Dies wirft interessante Fragestellungen auf: Die Gliederung der Wirtschaftszweige sollte, systematisch korrekt, ihrem Produktschwerpunkt folgen. Würde man sich an die strenge Definition von Dienstleistungsprodukten halten, so müssten einige Wirtschaftszweige aus dem Dienstleistungsbereich, der nach der Systematik der Wirtschaftszweige Ausgabe 1993 (WZ 93) die Wirtschaftsbereiche Handel (G), Gastgewerbe (H), Verkehr und Nachrichtenübermittlung (I), Kredit- und Versicherungsgewerbe (J) und Grundstückswesen, Vermietung, Unternehmensdienstleister (K) sowie die öffentlichen und privaten Dienstleister L bis P umfasst, beispielsweise aus dem Bereich I herausgenommen und dem verarbeitenden Gewerbe D zugeordnet werden. Dies hätte zur Folge, dass der Dienstleistungsbereich kleiner wäre als üblicherweise ausgewiesen.

Tatsächlich dürfte es der statistischen Klassifizierung kaum möglich sein, den raschen Strukturwandel aufgrund des technisch-organisatorischen Fortschritts angemessen widerzuspiegeln. Während es in den industriellen Wirtschaftszweigen zunehmende Anteile von Dienstleistungsprodukten gibt (produktbegleitende Dienstleistungen in Form von additiven Dienstleistungen oder zunehmend von Waren-Dienstleistungs-Produktbündeln – vgl. Stille 2003), gibt es auch in den Dienstleistungszweigen Industrialisierungsprozesse und die Herstellung von warenförmigen Produkten oder von Dienstleistungs-Waren-Produktbündeln. Während sich die Statistiker bemühen, Waren und Dienstleistungen gegeneinander abzugrenzen und ausdifferenzieren, hat in der Produktwelt die Entwicklung zu integrierten Produktbündeln an Eigendynamik gewonnen; solche modernen kundenorientierten Problemlösungen können kaum noch eindeutig als Waren oder als Dienstleistungen identifiziert und einer der beiden Gruppen zugeordnet werden. Die Grenze zwischen Waren und Dienstleistungen verliert an Schärfe und an Bedeutung.

## 2.1.2 Implikationen für die Handelbarkeit

In den ersten Sätzen des zitierten Abschnitts 6.8 des Systems der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (SNA) wird festgestellt: „Dienstleistungen sind keine getrennten Einheiten, für die Eigentumsrechte hergestellt werden können. Sie können nicht unabhängig von ihrer Produktion gehandelt werden.“

Dies impliziert, dass nach der (strengen) Abgrenzung von SNA 1993, Ziff. 6.8 Dienstleistungen nicht wie Waren unabhängig vom Produzenten an fast jeden beliebigen Ort der Welt transportierbar sind. Sie sind also im konventionellen Sinne kaum fernhandelbar. Der überregionale/internationale Handel erfordert also andere Formen des Austauschs von Dienstleistungen. Die für die Produktion von Dienstleistungen erforderliche räumliche und zeitliche Nähe von Anbieter und Kunde verlangt, dass sich einer von beiden zum anderen bewegen muss oder dass sich beide an einem dritten Ort treffen.

An einer Vielzahl von Dienstleistungen lässt sich dies illustrieren: Bei ärztlichen Leistungen muss sich der Patient i.d.R. zum Arzt oder zum Krankenhaus im Ausland bequemen (Gesundheitstourismus). Beherbergungsleistungen können ebenfalls nur vor Ort erbracht werden.

Für Dienstleistungsprodukte nach der pragmatischen Definition von SNA1993, Ziffer 6.13 „können sehr wohl Eigentumsrechte hergestellt werden....Sie erlauben Arbeitsteilung und die Entstehung von Märkten.“ Je eigenständiger bzw. warenförmiger Dienstleistungen sind, desto mehr können sie auch wie Waren international ausgetauscht werden.

Das „General Agreement on Trade in Services“ (GATS, 1995) unterscheidet vier Formen des internationalen Angebots von Dienstleistungen:

**Modus 1:** Grenzüberschreitendes Angebot (Beispiel Kommunikationsdienstleistungen).

**Modus 2:** Konsum im Ausland (Beispiel Tourist im Ausland).

**Modus 3:** Kommerzielle Präsenz (Beispiel Bankniederlassungen im Ausland).

**Modus 4:** Bewegung natürlicher Personen (Beispiel Rocksänger auf Tournee, befristete Beschäftigung im Ausland).

Nach der strengen Definition von Dienstleistungen ist beim internationalen Austausch von Dienstleistungen Modus 1( grenzüberschreitender Handel von Dienstleistungen) kaum, sondern vor allem Modus 2 bis 4 als Regelfall zu erwarten. Das leistungsfähige Transportwesen und die relativ geringen (Transport-) Kosten haben diese Formen des Austauschs immer bedeutender werden lassen. Dies entspricht der Vermutung, dass die Handelbarkeit einer (streng definierten) Dienstleistung um so größer ist, je geringer die Kosten der direkten Interaktion zwischen Anbieter und Käufer sind.

Dienstleistungsprodukte nach der pragmatischen Definition sind in vielen Fällen transportierbar und durchaus grenzüberschreitend handelbar wie gewöhnliche Waren.

Beispiele sind Filme, Tonträger, CD-Roms oder andere Speichermedien, Telekommunikationsdienstleistungen, ... Für diese pragmatisch definierten Dienstleistungsprodukte ist also Modus 1 des internationalen Angebots von Dienstleistungen durchaus zu erwarten. Aufgrund der rasanten Entwicklungen der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) hat der grenzüberschreitende Handel mit Dienstleistungen zugenommen, die früher dem uno actu Prinzip unterlegen waren. Dazu gehören auch Teile von unternehmensbezogenen Dienstleistungen.

Die spezifische Charakteristik des Dienstleistungsprodukts, die allerdings entscheidend von dem jeweiligen Stand der Technik abhängt, bestimmt weitgehend den Modus ihres internationalen Handels. Diese Überlegungen lassen sich in der folgenden Übersicht zusammenfassen.

## Übersicht 2.1

### Definition von Dienstleistungen und Formen des internationalen Handels

<b>Definition der Dienstleistungen</b>	<b>Form des internationalen Handels</b>
1. Strenge Definition	Anbieter u./o. Kunde bewegen sich
2. Pragmatische Definition	Konventioneller (Fern-) Handel

## 2.2 Dienstleistungsbilanz

### 2.2.1 Zahlungsbilanzkonventionen

Zur Einordnung seien kurz die wesentlichen Positionen der Zahlungsbilanz skizziert, die wesentliche Quelle für Informationen und die Grundlage vieler Analysen im Bereich des internationalen Austauschs von Dienstleistungen sind. Sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene stellen die in der Zahlungsbilanz (balance of payments) registrierten Einnahmen und Ausgaben im Dienstleistungsverkehr die wichtigste Informationsgrundlage dar. Sie können durch Unternehmensinformationen ergänzt werden. Die national erstellten Zahlungsbilanzen folgen so weit wie möglich den jeweils gültigen internationalen Konventionen; gegenwärtig gelten die im Balance of Payments Manual 5 (BPM5) niedergelegten Interpretationen. Bestrebungen gehen in Richtung einer weiteren Auffächerung der Informationen in den Extended Balance of Payments Statistics (EBOPS) wie auch einer systematischeren Einbeziehung der verschiedenen Formen des internationalen Austauschs von Dienstleistungen (MSITS 2002).

Im Folgenden seien kurz die Positionen der Zahlungsbilanz anhand der deutschen Zahlungsbilanz erläutert.

**Tabelle 2.1**  
**Zahlungsbilanzpositionen**  
 Deutschland  
 in Mrd. €

2002

	<b>Ausfuhr</b> (Einnahmen)	<b>Einfuhr</b> (Ausgaben)	<b>Saldo</b>
1. Leistungsbilanz			
A Außen-(bzw. Waren-)handel	648,3	518,6	129,7
B Dienstleistungsverkehr	114,2	152,5	-38,2
C Erwerbs- u. Vermögenseinkommen	112,1	111,3	0,8
D Laufende Übertragungen	17,0	43,6	-26,6
2. Vermögensübertragungen	2,2	2,4	-0,2
3. Kapitalbilanz	-258,5	172,3	-86,1
4. Veränderung der Währungsreserven			2,1
5. Statistisch nicht aufgliederbar			24,6

In der Leistungsbilanz (Bilanz der laufenden Posten) sind also auch die Informationen über den Dienstleistungsverkehr enthalten. Der andere große Teilbereich der Zahlungsbilanz ist die Bilanz des kurz- und langfristigen Kapitalverkehrs (Kapitalbilanz)<sup>3</sup>. Unterposten der Kapitalbilanz sind Direktinvestitionen, Wertpapieranlagen; Kreditgewährung.

Quelle für den Warenhandel ist die amtliche Außenhandelsstatistik (Statistisches Bundesamt); in ihr werden die Güterbewegungen über die Grenzen der Bundesrepublik als Export und Import dokumentiert. Grundlage für die Bilanz des Dienstleistungsverkehrs (Dienstleistungsbilanz) ist die Statistik des Auslandszahlungsverkehrs (Deutsche Bundesbank) samt Schätzungen und ergänzenden Berechnungen der Deutschen Bundesbank. Im Gegensatz zum Warenhandel handelt es sich hier um die Erfassung von Zahlungen; Einnahmen im Dienstleistungsverkehr werden mit dem Export von Dienstleistungen, Ausgaben mit dem Import von Dienstleistungen gleichgesetzt. In der Kapitalbilanz werden sowohl Zahlungen als auch Bestände ausgewiesen.

Die Zahlungsbilanzstatistik dokumentiert im Prinzip die Transaktionen zwischen Gebietsansässigen (residents) und Gebietsfremden (non-residents). Die in BMP5 und in SNA niedergelegten Konventionen heben also nicht auf die Nationalität, sondern auf das ökonomische Gebiet ab, in dem die Beteiligten ihren ökonomischen Schwerpunkt haben. Dabei kann es sich um Unternehmen ebenso wie um Haushalte handeln. Da Schwerpunkte im Zeitverlauf wechseln (können), müssen im Einzelfall Mindest - Zeiträume festgelegt werden, damit die Institutionen als ansässig gelten. In vielen Fällen legt man ein Jahr zu Grunde.

<sup>3</sup> Als Ausfuhr werden deutsche Nettokapitalanlagen im Ausland verbucht, wobei Zunahme/Kapitalausfuhr: - und als Einfuhr ausländische Nettokapitalanlagen im Inland, wobei Zunahme/Kapitaleinfuhr: +.

## 2.2.2 Dienstleistungshandel in der Dienstleistungsbilanz

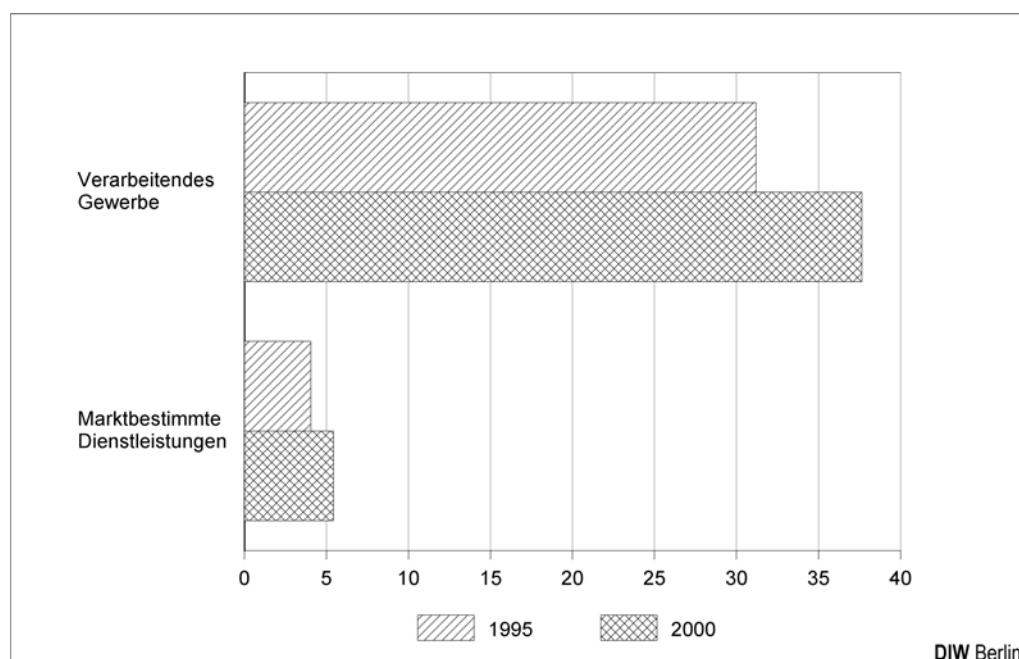
Diese Prinzipien der Erfassung von Transaktionen in der Zahlungsbilanz finden auch Anwendung in der Erstellung der Dienstleistungsbilanz. Die vielfältigen Einzelheiten und die Schwierigkeiten der Informationsgewinnung und –verarbeitung nach den Regeln von BPM5 liegen auf der Hand; sie können hier auch nicht nur annäherungsweise angesprochen werden.

Im wesentlichen werden in der Dienstleistungsbilanz nur Modus 1, 2 und 4 des internationalen Dienstleistungshandels berücksichtigt. Dies geschieht aber zum Teil nur rudimentär oder nur teilweise. Ansätze zur Verbesserung sind auf den Weg gebracht. Modus 3, die Erbringung von Dienstleistungen im Ausland mittels der kommerziellen Präsenz von deutschen Unternehmen, vor allem in Form von Niederlassungen, ist bis auf wenige Ausnahmen bisher kaum in der Dienstleistungsbilanz enthalten. Das wichtigste Beispiel für eine Ausnahme ist die Berücksichtigung der Bauleistungen deutscher Firmen im Ausland und der Bauleistungen ausländischer Firmen im Inland.

Aufgrund der großen Bedeutung dieses Modus für den internationalen Austausch von Dienstleistungen gehen die Bestrebungen dahin, Informationen über den Dienstleistungshandel ausländischer Tochtergesellschaften systematisch in die Dienstleistungsstatistik einzubeziehen. Das Schlagwort ist in diesem Zusammenhang FATS – Foreign Affiliates Trade in Services. Zu beachten ist allerdings, dass es sich hierbei nicht mehr um Export oder Import im üblichen Sinne handelt, sondern um eine andere Form des Handels mit Dienstleistungen (siehe Abschnitt 2.3).

Angesichts der nur in Teilen gegebenen Fernhandelbarkeit von Dienstleistungen und der weitgehenden Nichtberücksichtigung der FATS sind die vergleichsweise niedrigen (grenzüberschreitenden) Exportquoten von Dienstleistungen nicht verwunderlich. (Schaubild 2.1).

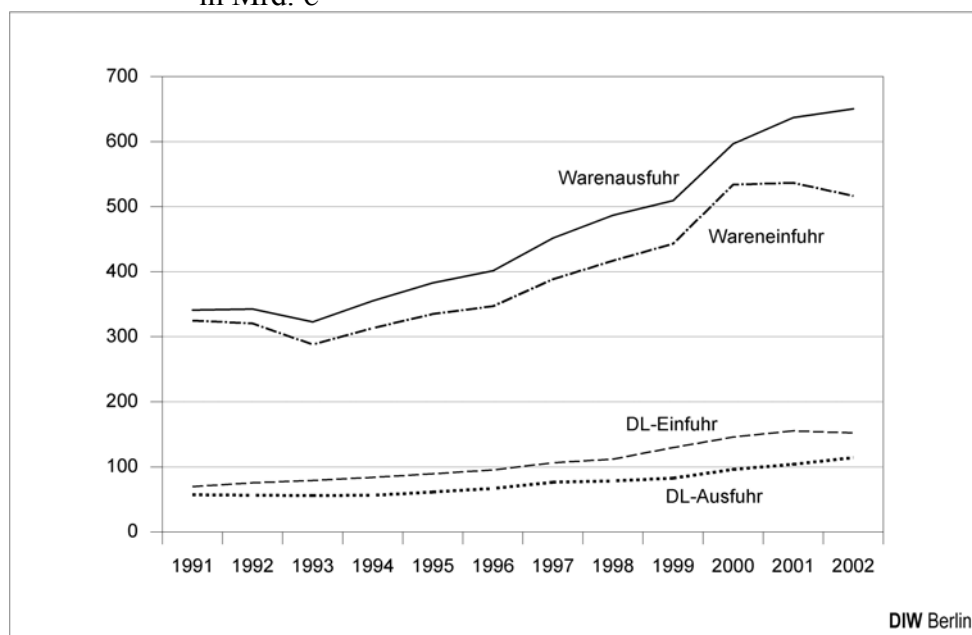
**Schaubild 2.1**  
**Exportquoten der Wirtschaftsbereiche Deutschlands im Vergleich**



Während im Jahr 2000 die durchschnittliche Exportquote der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes bei rd. 38 % lag, betrug sie für die Unternehmen marktbestimmter Dienstleistungen bei nur rd. 6 %. Auch im Verlauf zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen Waren- und Dienstleistungshandel. Warenausfuhr und –einfuhr zeigen einen ausgeprägteren zyklischen Verlauf als Dienstleistungseinfuhr und –ausfuhr (Schaubild 2.2)

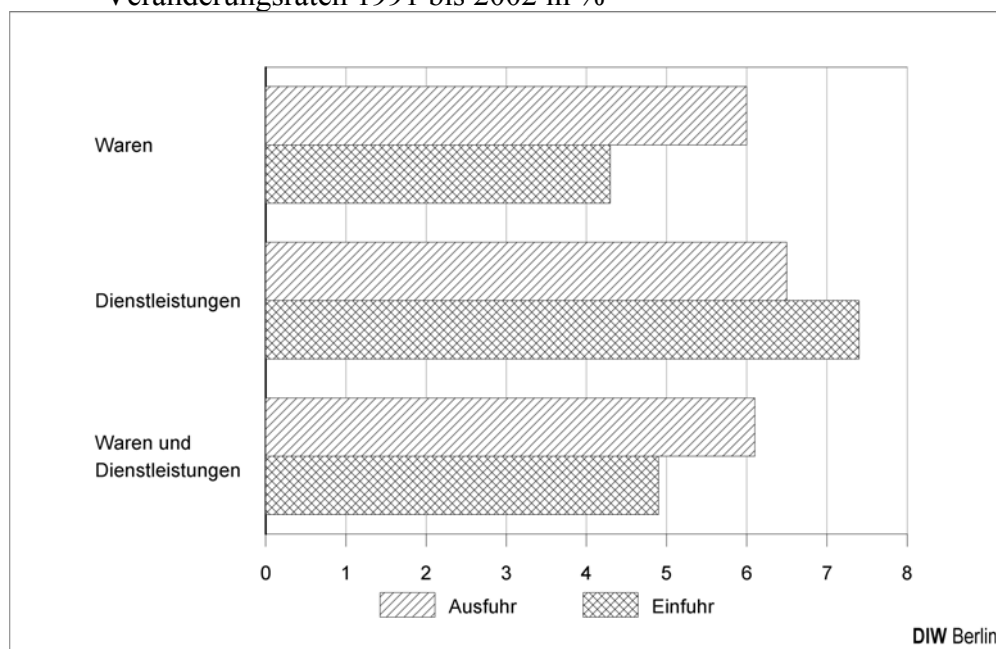
**Schaubild 2.2**

**Dienstleistungs- und Warenhandel Deutschlands, 1991 - 2002**  
in Mrd. €



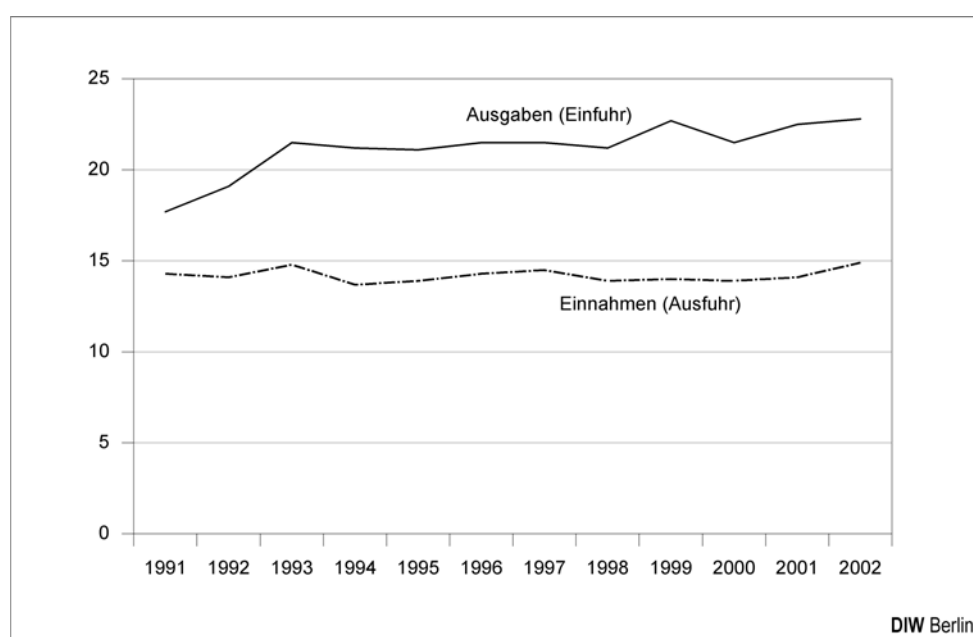
**Schaubild 2.3**

**Dienstleistungs- und Warenhandel Deutschlands**  
Veränderungsraten 1991 bis 2002 in %



Obwohl der Eindruck des Schaubildes 2.2 dies nicht vermittelt, waren die durchschnittlichen Wachstumsraten von 1991 bis 2002 auf der Einfuhr- und auf der Ausfuhrseite des Dienstleistungshandels höher als im Warenhandel. Allerdings hat in diesem Zeitraum die durchschnittlichen Wachstumsrate bei den Ausgaben höher gelegen als bei den Einnahmen. (Schaubild 2.3) Diese zunehmende Passivierung der Dienstleistungsbilanz wird vielfach als ein erster Hinweis auf Wettbewerbsprobleme der Dienstleistungen insgesamt gewertet.

**Schaubild 2.4**  
**Deutscher Dienstleistungshandel**  
 in % des Gesamthandels



Demzufolge hat sich der Anteil des Dienstleistungshandels am Gesamthandel auf der Ausgabenseite erhöht (Schaubild 4). Insgesamt ergibt sich für die deutsche Dienstleistungsbilanz traditionell ein Fehlbetrag; bisher haben aber die Überschüsse im Warenhandel bei weitem ausgereicht, um in der Leistungsbilanz insgesamt einen positiven Saldo zu realisieren.

### 2.2.2 Die wichtigsten Positionen der Dienstleistungsbilanz

Die wichtigsten Positionen der deutschen Dienstleistungsbilanz und ihr relatives Gewicht in den Jahren 1991 und 2002 zeigt Tabelle 2.2. In dieser zusammengefassten Form haben im Jahr 2002 die übrigen Dienstleistungen sowohl auf der Einnahmen- wie auf der Ausgabenseite das höchste Gewicht. In diesem großen Bereich sind viele der für moderne Volkswirtschaften wichtigen marktbestimmten Dienstleistungen enthalten – beispielsweise für kaufmännische, organisatorische, administrative Dienstleistungen, für freiberufliche Tätigkeiten, für EDV-Dienstleistungen, für Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen sowie übrige Entgelte für sonstige unternehmerische Tätigkeiten. Im

Zeitverlauf ist dies auf der Einnahmenseite (Export) seit 1991 um knapp 5 Prozentpunkte geringer geworden, dagegen hat es auf der Ausgabenseite (Import) einen Anstieg um 4 Prozentpunkte erfahren. Dies kann als ein erster Hinweis auf Wettbewerbsschwächen dieses Bereichs gewertet werden. Allerdings ist ohne eine Detaillierung der einzelnen in diesem großen Bereich enthaltenen heterogenen Aktivitäten eine Bewertung kaum fundiert.

**Tabelle 2.2**  
**Deutschlands Dienstleistungsbilanz 1991 und 2002**  
in %

	1991		2002	
	Einnahmen	Ausgaben	Einnahmen	Ausgaben
DL insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Reiseverkehr	22,7	45,3	17,7	36,4
Transportleistungen	25,7	16,5	25,8	17,4
Transithandelserträge	6,4	1,1	6,2	2,5
Versicherungsdienstleistungen	-0,5	0,5	6,7	0,8
Finanzdienstleistungen	1,4	0,4	4,0	2,6
Übrige Dienstleistungen	44,2	36,3	39,5	40,3

„Dem Reiseverkehr werden statistisch alle Einnahmen und Ausgaben zugeordnet, die üblicherweise im Rahmen von privaten und geschäftlichen Auslandsreisen anfallen; neben Unterkunfts- und Verpflegungskosten sind dies auch Zahlungen für den im Zusammenhang mit der Reise stehenden Erwerb von Waren im üblichen Rahmen (Reisegerät, Reiseverzeehr, Mitbringsel u. a. m.)“. (Deutsche Bundesbank 2001, S.9). Der im Ausland getätigte Kauf von Konsumgütern, also der indirekte Import von Waren, und auch der auf Geschäftsreisen entfallende Teil sollen in Zukunft getrennt ausgewiesen werden.

Reiseverkehr und Personenbeförderung haben im Jahr 2002 in der Dienstleistungsbilanz auf der Ausgabenseite das zweithöchste Gewicht. Auf der Einnahmeseite spielen sie eine viel geringere Rolle – Ausdruck der notorischen Defizite im Reise- und Personenverkehr und Hinweis auf die komparative „Schwäche“ Deutschlands als Reiseland. Im Vergleich zu 1991 hat der Anteil des Reiseverkehrs auf beiden Seiten der Bilanz abgenommen.

Transportleistungen im Güterverkehr („einschließlich Schlepplöhne bei der Verbringung von Schiffskörpern u. ä. über See sowie Mieten oder Charter von Transportmitteln mit Crew, soweit sie nicht die Beförderung von Personen betreffen“ – Deutsche Bundesbank 2001, S. 11) haben ihren Anteil seit 1991 kaum verändert. Im Gegensatz zum Reiseverkehr übertreffen ihre Einnahmen ihre Ausgaben – erster Hinweis auf eine gute internationale Wettbewerbsfähigkeit, die auch mit der engen Warenbindung des Güterverkehrs zusammenhängen kann.

### 2.2.3. Deutsche Dienstleistungsbilanz im internationalen Vergleich

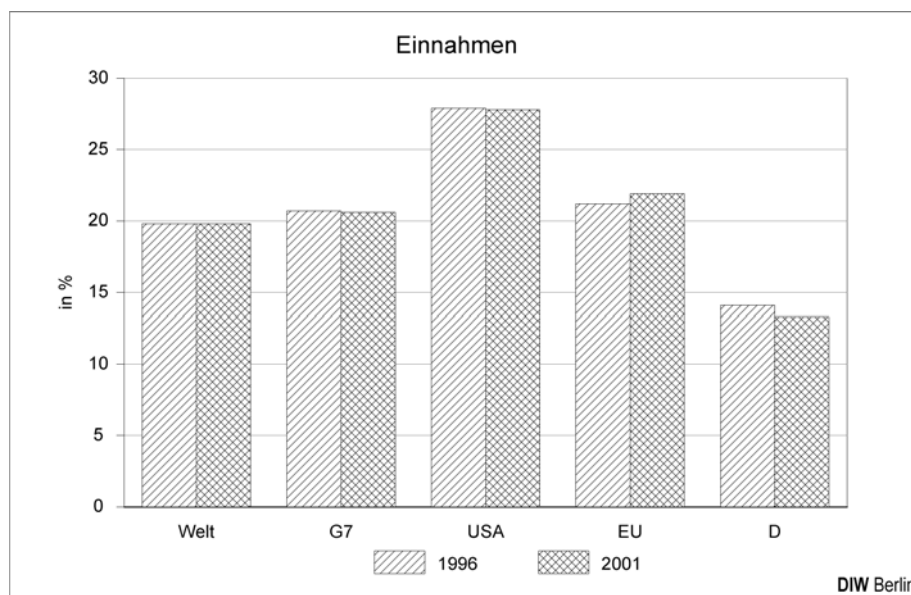
Die nationalen Informationen der Zahlungsbilanz werden vom Internationalen Währungsfonds (IWF, IMF) kompiliert und publiziert (BOPSY 2002). Im folgenden werden die Daten der neuesten Veröffentlichung von OECD/EUROSTAT (2003), in der nachrichtlich die IWF-Zahlen zum Dienstleistungshandel der gesamten Welt als Bezugspunkt enthalten sind. Daraus einige illustrative Beispiele.

Auf der Ausfuhrseite zeigt sich für Deutschland im internationalen Vergleich (Schaubild 2.5) deutlich der geringe Anteil der Einnahmen aus dem Export von Dienstleistungen. Die vergleichsweise niedrige deutsche Exportquote bei Dienstleistungen ist auch Spiegelbild der hohen Wettbewerbsfähigkeit des deutschen verarbeitenden Gewerbes und ihrer im internationalen Vergleich hohen Exportquote. Auf der anderen Seite zeigt sich für die USA die vergleichsweise überdurchschnittlich hohe Bedeutung der Dienstleistungen auf der Exportseite. Dies ist einmal wiederum Reflex der im Vergleich zu Deutschland viel niedrigeren Exportquoten im Warenhandel. Aber es könnte im Vergleich zu den in G7 zusammengefassten Volkswirtschaften auch auf eine besonders hohe Wettbewerbsfähigkeit der USA im Dienstleistungsaustausch insgesamt hindeuten. Dazu beitragen werden vermutlich Einzelbereiche wie Film-, Computer- oder Finanzdienstleistungen.

Hervorzuheben ist, dass nicht nur in Deutschland, sondern auch in den anderen Volkswirtschaften der Anteil der Dienstleistungen an den gesamten Exporten wesentlich geringer ist als ihr Anteil an der Wertschöpfung. Dies ist, bei allen Unterschieden im Einzelnen, Ausdruck der prinzipiell geringeren Handelbarkeit von Dienstleistungen insgesamt als von Waren.

#### Schaubild 2.5

##### Dienstleistungsausfuhr im internationalen Vergleich in % der gesamten Ausfuhr

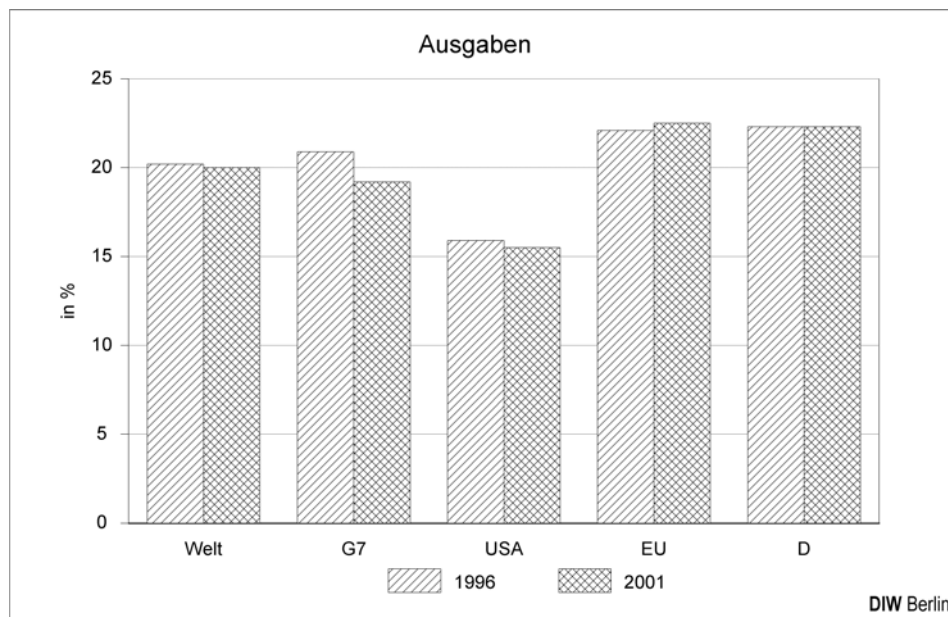


Auf der Einfuhrseite, d.h. bei den Ausgaben, ergibt sich ein zur Ausfuhrseite umgekehrtes Bild (Schaubild 2.6). Hier ist der Anteil der Ausgaben für Dienstleistungen in der deutschen

Importbilanz leicht überdurchschnittlich im Vergleich zu den G7 Volkswirtschaften; dagegen geben die USA im vergleichsweise wenig für den Import von Dienstleistungen aus. Während Deutschland bei den Dienstleistungen per Saldo ein Defizit und bei den Waren einen hohen Überschuss realisiert, ist es bei den USA genau umgekehrt; allerdings können die Überschüsse in der Dienstleistungsbilanz nur zu einem geringen Teil die hohen Defizite der USA in der Warenbilanz kompensieren, die sich seit längerem zu einem erheblichen Dauerproblem der USA entwickelt haben.

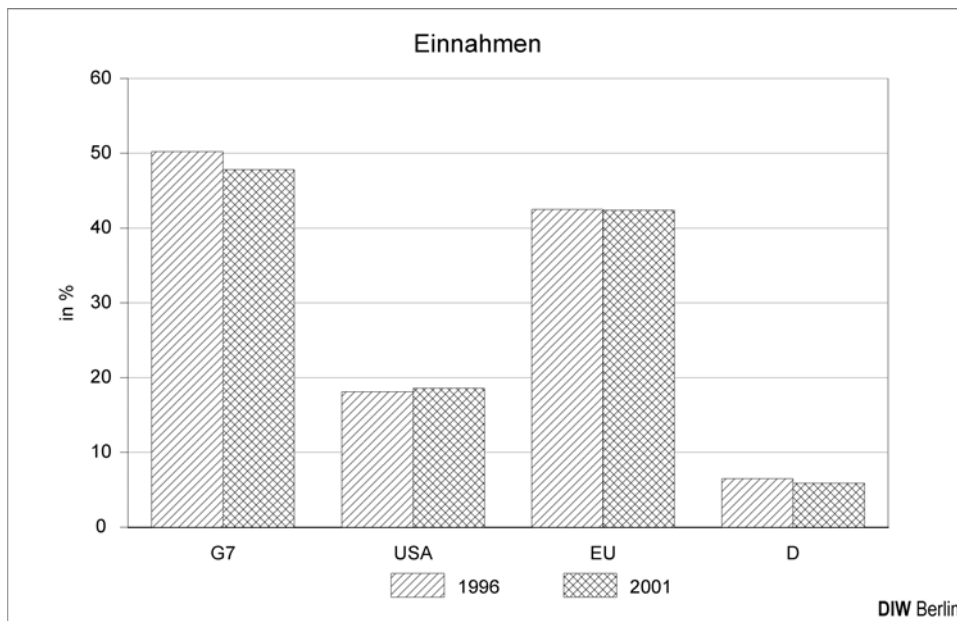
## Schaubild 2.6

### Dienstleistungseinfuhr im internationalen Vergleich in % der gesamten Einfuhr

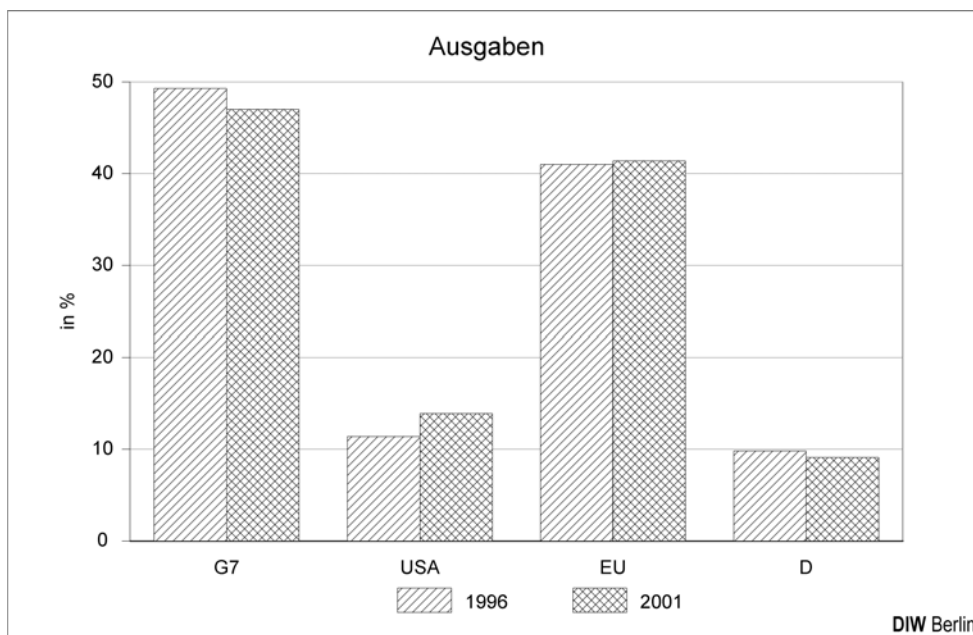


Die Unterschiede zwischen den USA und Deutschland werden auch deutlich, wenn man die Anteile der beiden Volkswirtschaften an der Dienstleistungsausfuhr oder -einfuhr der gesamten „Welt“ misst. Bei der Ausfuhr haben die USA einen Anteil von rd.17% im Jahr 1996; er hat sich bis zum Jahr 2001 noch leicht erhöht. Deutschlands Anteil an den Dienstleistungsausfuhren lag dagegen 1996 bei rd. 6%; er ist überdies bis 2001 zurückgegangen.(Schaubild 2.7). Im internationalen Dienstleistungshandel sind die USA sicherlich das Schwergewicht. Auf der Einfuhrseite ist dies nur in einem geringeren Umfang der Fall (Schaubild 2.8).

**Schaubild 2.7**  
**Anteile an der "Welt" – Dienstleistungsausfuhr**



**Schaubild 2.8**  
**Anteile an der "Welt" - Dienstleistungseinfuhr**



Diese Befunde, die sich auf die Analyse der Dienstleistungsbilanz und ihre Relation zu den Warenexporten stützen, sind für sich genommen eindrucksvoll, müssen aber durchaus im Kontext der gesamten Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften gesehen werden. Dies ist schon oben angesprochen worden. Im Falle Deutschlands werden noch zusätzliche Argumente ins Feld geführt, die bei einer Bewertung berücksichtigt werden müssen.

Dies betrifft einmal die starken Verzahnung von Dienstleistungen und Waren auf der Outputseite. Eine Analyse der „produktbegleitenden Dienstleistungen“ hat gezeigt (Stille 2003), dass solche Produktbündel und kundenorientierten Lösungen besonders in den

wettbewerbsstarken Exportbranchen einen wichtigen Wettbewerbsfaktor darstellen und auch schon erhebliche Wertschöpfungsteile auf sich vereinen. Bestimmte Sachverhalte werden in der Dienstleistungsbilanz ungenügend reflektiert. Die Wettbewerbsfähigkeit des Maschinenbaus hängt z.B. auch von der dort vorhandenen Kompetenz ab, den Kunden problemorientierte Lösungen anbieten zu können.

Bei der Wertschöpfung werden solche Dienstleistungen i.d.R. als Teil der Warenproduktion verbucht. Auch beim grenzüberschreitenden Absatz werden sie überwiegend nicht in der Dienstleistungsbilanz, sondern in der Handelsbilanz von Waren erfasst. Ingenieurdienstleistungen sind nicht allein Teil der Dienstleistungsbilanz, sondern dürften zu einem erheblichen Teil auch in anderen Posten der Leistungsbilanz stecken.

In dem Maße, wie der deutsche Export in solchen Produktgruppen vergleichsweise stark auf den Weltmärkten vertreten ist und die deutschen Industrieunternehmen solche Produktbündel vergleichsweise stärker in eigener Regie erstellen als ihre Konkurrenten, sind die vergleichbaren Dienstleistungen in der Dienstleistungsbilanz relativ niedriger ausgewiesen als u.U. in den Vergleichsländern.

Ein weiteres Argument bezieht sich auf die Inputseite: Beim Export der (humankapital- und wissensintensiven) deutschen Waren werden die in der Produktion eingesetzten Dienstleistungen mitexportiert (indirekter Export von Dienstleistungen). Auf der Grundlage von Input-Output-Analysen (z.B. Schultz/Weise 1999) hat sich gezeigt, dass dieser indirekte Dienstleistungsexport größer ist als der in der Leistungsbilanz ausgewiesene Export von Dienstleistungen. Beim Import von Waren sind ebenfalls indirekte Dienstleistungsimporte enthalten. Eine Gesamtbilanz ist bisher nicht aufgemacht worden. Aufgrund des höheren Anteils von Rohstoffen und Halbfertigwaren bei der Einfuhr ist allerdings zu vermuten, dass von Deutschland indirekt mehr Dienstleistungen exportiert als importiert werden. Auch dieses Argument muss dann im Vergleich zu anderen Ländern weiter verfolgt werden – ein sehr aufwändiges Unterfangen.

#### **2.2.4. Transaktionen innerhalb verbundener Unternehmen**

Im Zentrum der Diskussion steht häufig die internationale Position Deutschlands bei den sog. technologischen Dienstleistungen. Ihr grenzüberschreitender Handel wird von der Deutschen Bundesbank alle zwei Jahre in der Statistischen Sonderveröffentlichung Nr.12 veröffentlicht. Technologische Dienstleistungen umfassen Patente und Lizenzen, Forschung und Entwicklung sowie EDV- und Ingenieurleistungen.

Ein besonderes Problem bei der Interpretation von F&E sowie von Patente und Lizenzen stellen die verbundenen Unternehmen dar. Verbundene Unternehmen mit Sitz im Inland und im Ausland sind mit ihren Transaktionen innerhalb des Verbundes für die Interpretation grenzüberschreitender Transaktionen von großer Bedeutung. Deren Zahlungen können in manchen Posten ein erhebliches Gewicht haben. Es ist häufig nicht klar, was sich hinter solchen Zahlungsströmen verbirgt. Soweit es sich um Konzernstrategische Zahlungsströme handelt, ist ihre Einbeziehung in eine Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit mit Problemen behaftet.

In den meisten Ländern ist die Informationslage zu den grenzüberschreitenden Transaktionen zwischen den Mutter-/Tochterunternehmen unbefriedigend. Informationen sind in diesem Bereich oftmals schwer zu erhalten. Wie schwierig es ist, von Unternehmen Informationen beispielsweise darüber zu erhalten, ob der grenzüberschreitende Handel zwischen Mutter-/Tochterunternehmen oder mit fremden Unternehmen getätigt wird, zeigt eine Befragung des Statistischen Bundesamtes (WiSta 6/2000): Es wird vollkommen klar, dass Informationsstand und Antwortbereitschaft nicht selten erheblich auseinander klaffen.

Im Prinzip sind Zahlungen zwischen verbundenen Unternehmen in der Dienstleistungsbilanz enthalten. Unter ‚Regiekosten‘ werden in der deutschen Leistungsbilanz beispielsweise bestimmte Zahlungen zwischen verbundenen Unternehmen wie Konzernumlagen bzw. Zuschüsse zu den laufenden Kosten erfasst. Zahlt allerdings die Tochter für bestimmte Leistungen wie für Patent-, Lizenz-, F&E- oder Softwareleistungen, so müssen diese nicht unter den Regiekosten, sondern getrennt unter den entsprechenden Rubriken verbucht werden. Falls die Zahlungsströme verbundener Unternehmen in den entsprechenden Positionen der Leistungsbilanz enthalten sind, können sie nicht immer auch getrennt identifiziert werden. Grenzüberschreitende Zahlungen zwischen verbundenen Unternehmen lassen sich nicht vollständig erfassen; bis zu einem gewissen Grade können sie falsch zugeordnet bzw. falsch verbucht sein.

Untersuchungen dieses Problems haben ergeben (Belitz 2004):

- Bei den Einnahmen aus und den Ausgaben für F&E – Leistungen dominieren konzerninterne Transaktionen.
- Die deutschen Ausgaben für F&E sind in den 1990er Jahren kontinuierlich gestiegen, während die Einnahmen seit 1997 stagnieren.
- Zahlungen der deutschen Mütter an ihre ausländischen Töchter dürften ein wichtiger Grund für diese Negativbilanz sein.
- Zwar sind die Salden der Zahlungsströme negativ, es gibt aber gute Gründe für die Vermutung, dass es sich bei F&E beispielsweise etwa um die konzerninterne Grundfinanzierung von globaler Leistungsfähigkeit oder bei Patenten und Lizenzen etwa um steuerrechtlich motivierte konzerninterne Gewinntransfers handeln könnte.
- Der negative Saldo bei F&E darf also nicht ohne weiteres als Indikator für Wissenstransfer herangezogen werden.

Die deutschen multinationalen Unternehmen bauen also einen Wissensbestand auf, der international konzernintern oder gegen Entgelt extern genutzt wird. Daraus resultieren mittel- oder unmittelbare Erträge für den deutschen Mutterkonzern. Letztlich müssten diese dann wieder in der Zahlungsbilanz aufscheinen.

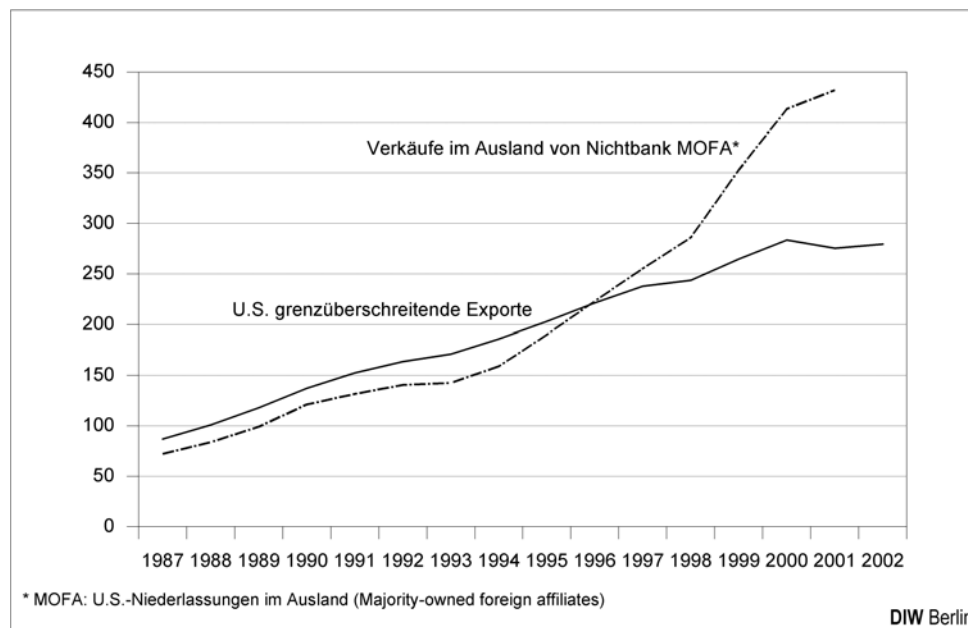
### 2.3. Dienstleistungshandel mittels Auslandsniederlassungen

Wie gezeigt, ist für viele der wichtigen Dienstleistungen ein Fernexport nicht möglich oder opportun; Dienstleistungsunternehmen werden daher versuchen, durch den Aufbau einer Präsenz vor Ort den Auslandsmarkt zu bedienen. (vgl. auch Gornig/von Einem 2000). Dies wird auf unterschiedlichen Wegen erreicht: Entsenden eigener Mitarbeiter, Gewinnung von Kooperationspartnern, Beteiligung an entsprechenden Dienstleistungsunternehmen, und schließlich die Gründung eigener Auslandsniederlassungen. Hierzu ist Kapitaleinsatz erforderlich. Dieser wird, sofern er aus dem Ausland erfolgt, in der Bilanz der Direktinvestitionen erfasst.

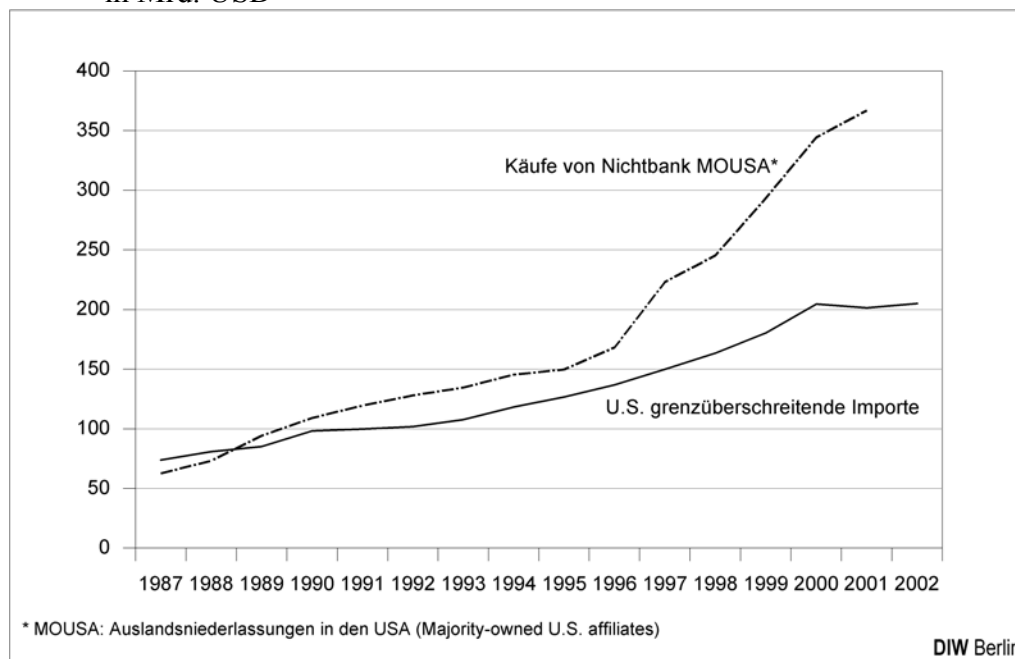
Neben der Dienstleistungsbilanz ist für das internationale Angebot von Dienstleistungen auch die Kapitalbilanz von besonderem Interesse; hier werden die Direktinvestitionen (foreign direct investment, FDI) bilanziert. Deutschland hatte 2002 bei den Direktinvestitionen einen positiven Saldo in Höhe von 6,7 Mrd. €.

Die von den mit diesen und anderen Mitteln errichteten Auslandsniederlassungen der Unternehmen international angebotenen Dienstleistungen (FATS) sind in den vom IWF publizierten Zahlungsbilanzstatistiken nur dann enthalten, wenn sie die Grenzen des Gastlandes überschreiten. Die im Gastland verbleibenden Dienstleistungen der ausländischen Niederlassungen haben aber eine hohe Bedeutung.

**Schaubild 2.9**  
**Dienstleistungsverkäufe der USA an Ausländer**  
in Mrd. USD



**Schaubild 2.10**  
**Dienstleistungskäufe der USA von Ausländern**  
 in Mrd. USD



Noch früher hat der Absatz von Dienstleistungen in den USA durch im ausländischen Mehrheitsbesitz befindlichen Unternehmen (MOUSA) die Dienstleistungsimporte der USA übertroffen: Die Dienstleistungskäufe der USA von ausländischen Niederlassungen in den USA war seit 1989 immer höher als die Dienstleistungsimporte der USA (Schaubild 2.10).

## 2.4. Fazit

Eine Bewertung des volkswirtschaftlichen Nutzens solcher mit Niederlassungen im Ausland erzielten Dienstleistungsumsätze fällt insgesamt positiv aus, sowohl für das Zielland als auch für das Ausgangsland. Dabei sind Einkommens- und Beschäftigungseffekte von FATS zu unterscheiden. Die Einkommenseffekte für eine Volkswirtschaft dürften um so höher sein, je mehr Unternehmen auf den internationalen Märkten präsent sind und damit ihre aus einem Bündel von Produkt- und Prozessfähigkeiten gespeiste Wettbewerbsstärke unter Beweis stellen. Auch der Beschäftigungseffekt dürfte bei den Dienstleistungen, die vor allem mittels Auslandspräsenz international gehandelt werden können, nicht negativ sein. Diese Beurteilung muss sich von der normalerweise geführten Debatte um die Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen unterscheiden, die sich auf den Bereich der Warenproduktion oder auch der fernhandelbaren Dienstleistungen bezieht. Denn hier ist im Prinzip ein Substitutionseffekt und damit eine Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland prinzipiell möglich. Die faktische Beurteilung dieses Sachverhalts ist indessen in der Literatur umstritten. Überwiegend wird die gesamte Beschäftigungsbilanz der beteiligten Volkswirtschaften aufgrund von zunehmenden Direktinvestitionen positiv eingeschätzt. Die Beurteilungen divergieren allenfalls in bezug auf einzelne Volkswirtschaften, deren Direktinvestitionssalden positiv sind (outward FDI > inward FDI). Denn hier wird vermutet, dass der Abfluss von Investitionsmitteln die inländische Beschäftigungslage schlechter ausfallen lässt, als wenn diese Mittel im Inland investiert würden. Dies ist aber nicht immer zu erwarten. Überdies sind neben solchen negativen Opportunitätseffekten auf die Beschäftigung

auch mittelbar positive Beschäftigungseffekte zu berücksichtigen, da durch Direktinvestitionen Auslandsmärkte abgesichert und komplementäre Handelströme ausgelöst werden können.

Bei nicht fernhandelbaren Dienstleistungen muss die Argumentation eine andere sein. Der wichtigste Unterschied ist, dass es sich überwiegend um zusätzliche Aktivitäten handelt; eine Substitution von Exporten fernhandelbarer Dienstleistungen durch den Aufbau ist kaum anzunehmen. Ein ‚Export‘ von Arbeitsplätzen ist daher weitgehend auszuschließen. Die Präsenz in internationalen Märkten erfordert hingegen kompetentes Management bzw. Headquarter - Funktionen; diese sind nicht ohne eine Vielzahl von unterstützenden Tätigkeiten organisierbar. Solche Spill-over Effekte dürften sich für die Beschäftigung eher positiv auswirken. Insgesamt ist eine vergleichsweise hohe Auslandspräsenz von Dienstleistungsunternehmen ein Zeichen von Wettbewerbsstärke in den jeweiligen Bereichen; der Beschäftigungseffekt für das Mutterland ist bestimmt nicht negativ.

Festzuhalten ist:

- Internationaler Dienstleistungshandel ist mehr als grenzüberschreitender Dienstleistungshandel.
- Zur Beurteilung des Dienstleistungsstandorts sind neben der Analyse der Dienstleistungsbilanz auch die Direktinvestitionen und ihre Erträge sowie die mit internationaler Präsenz verbundenen Einkommen und Fähigkeiten einzubeziehen. Die hohe Bedeutung der FATS hat sich für die USA eindrücklich erwiesen
- Dienstleistungsmetropolen müssen versuchen, nicht nur exportstarke, sondern auch auf internationalen Märkten mittels Präsenz erfolgreiche Dienstleister und, wenn möglich, auch ihre Headquarter an sich zu binden.

## Literatur

*Belitz, Heike* (2004): Forschung und Entwicklung in multinationalen Unternehmen. In: Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.), Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 8-2004, Berlin.

*Bhagwati, J.N.* (1984): Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations, in: The World Economy vol. 7, p. 133-143.

*BOPSY (2002)*: Balance of Payments Statistics Yearbook, (IMF), Washington D.C.

*Daniels, P.W.* (1993): Service Industries in the World Economy, Oxford

*Deutsche Bundesbank* (2001): Erläuterungen zu den Leistungspositionen der Zahlungsbilanz. Statistische Sonderveröffentlichung 7, Frankfurt a.M.

*Fisher, A.G.B.* (1939): Production, Primary, Secondary and Tertiary. In: The Economic Record, June, pp. 24-38

*Fuchs, V.R.* (1968): The Service Economy (NBER). New York.

*Gornig, M./E. von Einem,* (2000): Charakteristika einer dienstleistungsorientierten Exportbasis. In: *Bullinger, H.J./ F. Stille* (Hrsg.): Dienstleistungsheadquarter Deutschland. Entwicklungslinien und Erfahrungsberichte, Wiesbaden, S. 49 – 73.

*Hill, T. P.* (1977): On Goods and Services. Review of Income and Wealth 123(4), pp. 315-338.

*MSITS* (2002): Manual on Statistics of international trade in services (UN, EC, IMF, OECD, UNCTAD, WTO), Genf etc

*OECD/EUROSTAT* (2003): OECD Statistics on International Trade in Services, Paris.

*Schultz, S./ C. Weise* (unter Mitarbeit von D. *Schumacher*) (1999): Der deutsche Dienstleistungshandel im internationalen Vergleich. In: DIW Beiträge zur Strukturforchung, Heft 180, Berlin.

*Stille, F.* (2003): Produktbegleitende Dienstleistungen gewinnen weiter an Bedeutung. In: DIW Wochenbericht Nr. 21 (70. Jahrgang, 22.Mai 2003), S. 336 – 342.

*SNA* (1993): System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Brüssel etc.

*WiSta* (6/2000): Möglichkeiten der Erhebung von Handelsströmen innerhalb internationaler Unternehmensgruppen. In: Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik 6/2000, Wiesbaden, S. 425 – 429.