

# 14 DIENSTLEISTUNGEN: EXPORT IST MEHR ALS WARENVERKEHR

Ralf Kronberger, Julia Wörz\*

Die österreichischen Dienstleistungsexporte beliefen sich im Jahr 2002 auf 37,3 Mrd. Euro, das sind mit 47,6 % knapp die Hälfte der Warenexporte. Die Beachtung, die die Wirtschaftspresse und wirtschaftspolitische Entscheidungsträger den Dienstleistungsexporten zukommen lassen, wird der tatsächlichen Bedeutung dieser Exportkategorie nicht immer gerecht. Zumeist werden bei der Analyse der Leistungsbilanz und deren Teilbilanz, der Dienstleistungsbilanz, die grenzüberschreitenden Transaktionen im Reiseverkehr hervorgehoben. Der Tourismussektor spielt in der Dienstleistungsbilanz zwar eine bedeutende Rolle<sup>1</sup> –Transaktionen im Reiseverkehr stellen mit knapp 32 % etwas weniger als ein Drittel der gesamten Dienstleistungsexporte –, dennoch ging seine relative Bedeutung für die Dienstleistungsexportwirtschaft während der letzten Jahre stark zurück. 1993 hatte dieser Anteil noch 47,7 %, also knapp die Hälfte der gesamten österreichischen Dienstleistungsexporte betragen. Weit stärker als die Exporte im Reiseverkehr stiegen die Exporte moderner, komplexer, unternehmensnaher Dienstleistungen an. Im Beobachtungszeitraum 1993 bis 2002 stiegen die Exporte im Reiseverkehr nominell lediglich um 10,1 %. In den Sektoren Versicherung, Kommunikation, EDV und Informationsdienstleistungen sowie sonstige unternehmensbezogene Dienstleistungen hingegen betragen die Wachstumsraten ein Mehrfaches und lieferten damit einen deutlich höheren Beitrag zum Wachstum der gesamten Dienstleistungsexporte als die Reiseverkehrsexporte.<sup>2</sup>

In Abschnitt 14.1 wird auf mögliche Erklärungen für Wachstum und Strukturveränderungen beim internationalen Dienstleistungshandel eingegangen. In Abschnitt 14.2 werden Vorarbeiten für die Sektoranalyse der österreichischen Dienstleistungswirtschaft in Abschnitt 14.3 erbracht, indem der theoretische Hintergrund zu Wettbewerbsfähigkeit und Spezialisierung der österreichischen Dienstleistungsexporture erläutert und der statistische Rahmen diskutiert wird. Abschnitt 14.3 zeigt die Ergebnisse der Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Dienstleistungssektoren, eine kurze qualitative Betrachtung dreier ausgewählter Sektoren sowie die Spezialisierung des österreichischen Handels gegenüber seinen Handelspartnern. Der letzte Abschnitt diskutiert politische Handlungsfelder an, die potenziell zu einer weiteren Stärkung des Dienstleistungshandels beitragen können.

## 14.1 Die zunehmende Globalisierung des Dienstleistungshandels

Weltweit stieg das Volumen des Dienstleistungshandels in der Periode 1995 bis 1999 um 12,82 %. Das Wachstum lag damit sogar noch leicht über dem Wachstum

des Güterhandels von 10,54 % (Daniels, 2002).<sup>3</sup> Trotzdem ist der Anteil der internationalen Dienstleistungstransaktionen gemessen an der nationalen Wertschöpfung in den Dienstleistungsproduktionen verhältnismäßig gering. Der Anteil der Dienstleistungsproduktion an der Bruttowertschöpfung belief sich in Österreich zwischen 1999 und 2002 je nach Betrachtungsweise auf knapp über 66 % bzw. 70 %.<sup>4</sup> Im Vergleichszeitraum schwankte der Anteil der Dienstleistungsexporte am BIP zwischen 14,9 % und 17,5 %. Der verhältnismäßig niedrige Anteil ist jedenfalls auf die geringere Handelbarkeit von Dienstleistungen zurückzuführen, die zudem erklärt, warum der Dienstleistungshandel zu einem großen Teil mittels Niederlassungen im Zielland abgewickelt wird. Das Wachstum des Dienstleistungshandels während der letzten Jahre ging mit einer zunehmenden Öffnung der Dienstleistungsmärkte einher. Zwei Hauptursachen können für diese Entwicklung genannt werden. Erstens führten die Strukturveränderungen hochentwickelter Wirtschaften zu einer gestiegenen Nachfrage nach unternehmensnahen Dienstleistungen (Francois, Reinert, 1995) und zweitens trieben die nationalen Regierungen in den jüngsten Jahren ihre Anstrengungen zu einem liberalen Regulierungsrahmen in der Dienstleistungswirtschaft voran. Veränderte Regulierungen schufen Raum für die Expansion des Dienstleistungshandels und regten die Liberalisierung von Sektoren wie beispielsweise Telekommunikation und Transportwesen ebenso an wie das Outsourcing von Dienstleistungsaktivitäten. Eine weitere Spezialisierung sowie Differenzierung von Dienstleistungsaktivitäten waren die Folge dieser Entwicklungen. Die Internationalisierung in der Dienstleistungserbringung lässt sich letztendlich auf zwei in engem Zusammenhang stehende Phänomene zurückführen: den technologischen Fortschritt in der Güterproduktion sowie in der Informations- und Kommunikationstechnologie. Das erste Phänomen erhöhte die Komplexität in der Güterproduktion und ermöglichte eine verbesserte Nutzung der Skalenerträge. Die Nachfrage nach Dienstleistungen, die diesen „neuen“ Produktionsprozess unterstützen und koordinieren, stieg an. Das zweite genannte Phänomen, der Einsatz moderner Formen der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), erleichterte die Aufbereitung und Verarbeitung von Informationen. Zudem ermöglichte der IKT-Einsatz eine erheblich raschere und hochwertigere Kommunikation. Moderne IKT-Formen stellen nicht nur an sich einen bedeutenden Dienstleistungszweig dar, der direkt Leistungen für Produktionsprozesse und Konsumenten bereitstellt, sondern unterstützen auch die so genannten koordinierenden Dienstleistungen. IKT-Dienstleistungen stellen eine entsprechende Infrastruktur in Form von Netzwerkkapazität und Kommunikationsverbindungen bereit, die der Bildung und dem Absatz unterstützender und koordinierender Dienstleistungen zu substantiellem Wachstum verhelfen. Es sind also die koordinierenden Dienstleistungen, die Infrastruktur bzw. Transportdienstleis-

tungen, die eine stärkere Spezialisierung und Internationalisierung der Güter- wie der Dienstleistungsproduktion zulassen. Schnellere Kommunikation, moderne Datenverarbeitung und kostengünstigere Transportleistungen ermöglichen darüber hinaus eine erhöhte Handelbarkeit der unternehmensnahen Dienstleistungen. Verstärkter internationaler Wettbewerb, stärkere Spezialisierung und verbesserte Nutzung von Skalenerträgen sind also letztendlich Triebfeder für den Handel von Dienstleistungen selbst (Janders, 2001).

Die zuvor angesprochene Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte, die ebenfalls einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum des Dienstleistungshandels liefern dürfte,<sup>5</sup> wurde sowohl im Rahmen multilateraler Abkommen – wie dem General Agreement on Trade in Services (GATS) unter dem Regelwerk der WTO – als auch im Rahmen bilateraler Abkommen zwischen der EU und Drittländern bzw. Wirtschaftsblöcken vertraglich fixiert. Das GATS-Abkommen wurde von 146 WTO-Mitgliedstaaten unterzeichnet.<sup>6</sup> Jedes Mitglied ging dabei im Rahmen des so genannten Positivlisten-Ansatzes selektiv Verpflichtungen in den einzelnen Sektoren ein. Die hoch entwickelten Industrieländer haben über dieses Abkommen in der Regel weitaus mehr Sektoren frei gegeben, als dies bei den Schwellen- und Entwicklungsländern der Fall ist. So ist beispielsweise Österreich – 1995 noch als eigenständiges WTO-Mitglied unmittelbar vor dem EU-Beitritt – Liberalisierungsverpflichtungen in über 100 Dienstleistungssektoren gemäß der CPC-Klassifikation eingegangen. Neben dem GATS-Abkommen ging und geht die EU bilaterale Koordinations- und Kooperationsabkommen mit Drittstaaten ein, in denen ebenfalls Liberalisierungsverpflichtungen in den Dienstleistungssektoren vereinbart werden. Jüngstes Beispiel für ein solches Abkommen ist der Abschluss eines Assoziationsabkommen zwischen der EU und Syrien mit dem Ziel der Errichtung einer Freihandelszone, die die EU und die Maghreb/Mashrek-Staaten umfassen wird.<sup>7</sup> In diesem wie auch in weiteren Drittstaatenabkommen finden üblicherweise eigene Kapitel über GATS-konforme Dienstleistungsliberalisierung Eingang.

### **Grundsätzliches zur Bestimmung und Handelbarkeit von Dienstleistungen**

In der Literatur findet sich eine ausführliche Diskussion zur Definition von Dienstleistungen.<sup>8</sup> Vielen Ansätzen zur Bestimmung dessen, was eine Dienstleistung ist, ist die Nennung zweier Kriterien gemeinsam: Dienstleistungen sind immateriell und Produktion und Konsum der Dienstleistung finden gleichzeitig und am selben Ort statt. Diese beiden Charakteristika greifen allerdings in der Praxis zu kurz. Um nur zwei Beispiele zu nennen: elektronische Daten können sowohl gespeichert als auch an von der Produktionsstätte unterschiedlichen Orten „konsumiert“ werden.

Weiters können Dienstleistungen in Gütern enthalten sein, wie an Hand der Güterveredelung deutlich wird.

Bhagwati (in: Mayerhofer [2000]) trägt dieser zuvor aufgezeigten Unschärfe Rechnung, indem er das Konzept der gebundenen und ungebundenen Dienstleistungen einführt. Unter gebundenen Dienstleistungen sind jene Dienstleistungen zu verstehen, die die persönliche Interaktion von Dienstleistungsproduzenten und Konsumenten bei der Leistungserstellung voraussetzen. Ein Beispiel dafür sind Gesundheitsdienste. Ungebundene Dienstleistungen hingegen zeichnen sich dadurch aus, dass der direkte und persönliche Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager entfallen kann und die Leistung an sich speicherbar ist. Genau diese Eigenschaften sind es, die den internationalen Handel von Dienstleistungen ermöglichen. Beispiele dafür sind elektronische Dienste, wie E-Learning, E-Commerce, Nachrichtendienste, etc.

Im Rahmen der Verhandlungen zur Schaffung des multilateralen Abkommens über den internationalen Dienstleistungshandel (GATS) wurde ein sehr breiter Begriff von Dienstleistungen geschaffen, der den Handel von gebundenen und ungebundenen Dienstleistungen erfasst. Im GATS werden vier Erbringungsarten (Englisch: Modes) unterschieden:

- Grenzüberschreitender Handel (Mode 1): Dienstleistungen, die nicht die gleichzeitige physische Anwesenheit von Dienstleistungserbringer und Konsumenten verlangen, können analog zum Güterhandel international ausgetauscht werden. Diese Erbringungsart entspricht den zuvor angeführten ungebundenen Dienstleistungen.
- Konsum im Ausland (Mode 2): Diese Form des internationalen Dienstleistungshandels stellt darauf ab, eine Dienstleistung im Ausland nachzufragen und dort zu konsumieren. In diesem Fall findet eine vorübergehende Wanderung des Konsumenten zum Dienstleistungsanbieter statt (z.B. Konsum von Tourismusdienstleistungen).
- Kommerzielle Präsenz (Mode 3): Gebundene Dienstleistungen können nur grenzüberschreitend angeboten werden, wenn der Anbieter die Möglichkeit erhält, im Gastland eine Tochterfirma bzw. eine Niederlassung zu gründen oder Anteile an einem im Gastland ansässigen Unternehmen zu erwerben.
- Anwesenheit natürlicher Personen (Mode 4): Die Erbringung der Dienstleistung erfordert die vorübergehende physische Anwesenheit von natürlichen Personen, die nur zum Zweck der Dienstleistungserbringung die Grenze überschreiten und nach Abschluss der Leistung wieder in das Ursprungsland zurückkehren.<sup>9</sup> In der Praxis sind Mode 3 und Mode 4 oft verknüpft.

## 14.2 Vorüberlegungen für die empirische Analyse des Dienstleistungshandels

Im ersten Teilabschnitt wird der theoretische Hintergrund zur Stärke-Schwächen-Analyse der österreichischen Dienstleistungswirtschaft im Außenhandel behandelt. Ein zweiter Teilabschnitt wird der statistischen Erfassung von Dienstleistungsexporten und -importen gewidmet. Wie es grundsätzlich schwierig ist, den Handel von Dienstleistungen zu erfassen (siehe Textbox), ist auch die statistische Erfassung von Dienstleistungen mit großen Problemen behaftet. Diese Problematik muss bei der Interpretation des empirischen Materials jedenfalls beachtet werden.

### 14.2.1 Theoretischer Hintergrund

Eine Analyse der Stärken und Schwächen eines Landes in Bezug auf seine Außenhandelsperformance setzt einen Vergleich des jeweiligen Landes mit all seinen Handelspartnern voraus. Der folgende Abschnitt analysiert den österreichischen Dienstleistungshandel entlang zweier unterschiedlicher Dimensionen. Zum einen wird die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, gemessen am Marktanteil österreichischer Exporte im gemeinsamen Markt mit den wichtigsten Handelspartnern, untersucht. Zum anderen werden auf Basis der Regionalauswertung der österreichischen Zahlungsbilanz die Stärken und Schwächen Österreichs in den einzelnen Dienstleistungskategorien gegenüber den wichtigsten Handelspartnern dargestellt. Diese zweite Analyse bezieht sich also ausschließlich auf die Auswertung österreichischer Daten und stellt somit eine Stärken-Schwächen-Analyse aus österreichischer Sicht dar. Im positiven Sinn kann man ebenso von einem Vergleich der Spezialisierung Österreichs gegenüber unterschiedlichen Handelspartnern sprechen.

Komparative Wettbewerbsvorteile, also relative Kostenvorteile in der Produktion von Gütern – sei es aufgrund der Faktorausstattung des Landes, aufgrund unterschiedlicher Technologien oder anderer Kostenfaktoren – bestimmen gemäß der klassischen Handelstheorie Spezialisierungsmuster im Außenhandel. Dieses Prinzip der komparativen Vorteile wird in der vorliegenden Analyse auf den Dienstleistungshandel und somit auf Kostenvorteile in der Erbringung unterschiedlicher Leistungen übertragen. So spielen zum Beispiel die Ausstattung mit Humankapital, rechtliche Rahmenbedingungen etc., eine wesentliche Rolle in der Frage ob und auf welche Dienstleistungen sich ein Land spezialisiert. Da die Bestimmungsgründe der Spezialisierung (Faktorausstattung, Technologie, etc.) in der Praxis oft nicht oder nur schwer messbar sind, verwendete Balassa (1965) die für den Güterhandel relativ gut messbaren Außenhandelsströme, um davon ausgehend Rückschlüsse auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu

ziehen. Sein Konzept der „revealed comparative advantages“ (RCA) – durch die Handelsströme aufgedeckte komparative Vorteile – erlangte große Bedeutung in der empirischen Forschung. Im vorliegenden Abschnitt verwenden wir die Dienstleistungsströme aus der Zahlungsbilanz zur Berechnung des folgenden Spezialisierungsindex nach Balassa (1965):

$$RCA_{ik} = RXA_{ik} - RMA_{ik}$$

Dieser setzt sich aus einer Exportkomponente und einer Importkomponente zusammen,

$$RXA_{ik} = \frac{X_{ik} / \sum_k X_{ik}}{\sum_i X_{ik} / \sum_i \sum_k X_{ik}}$$

wobei  $X_{ik}$  die Dienstleistungsexporte des Landes  $i$  in Kategorie  $k$  laut Zahlungsbilanz darstellen. Die Importkomponente,  $RMA_{ik}$ , ist analog definiert. Der so berechnete Spezialisierungsindex entspricht der Repräsentation der Exporte eines Landes in einer bestimmten Kategorie im Vergleich zur durchschnittlichen Repräsentation dieser Kategorie im Gesamthandel abzüglich der relativen Repräsentation der Importe. Somit gibt er Aufschluss über die Weltmarktposition des Landes in der entsprechenden Dienstleistungskategorie in Verhältnis zur Bedeutung dieser Kategorie und kann als ein Indikator für Wettbewerbsfähigkeit interpretiert werden. Ein positiver Wert stellt einen Wettbewerbsvorteil dar, während ein negativer Wert auf eine schwache Weltmarktposition schließen lässt.

## 14.2.2 Statistische Erfassung von Dienstleistungen

Die statistische Erfassung von Dienstleistungen ist grundsätzlich sehr problematisch, da das verfügbare Datenmaterial einer anderen Datenbasis als jener des Warenhandels entstammt. Der Warenhandel wird sehr genau im Rahmen der Zollabwicklung in einer eigens dafür vorgesehenen Handelsstatistik erfasst. Die Dienstleistungen hingegen werden über die Zahlungsbilanzstatistik erfasst, die weniger der Erfassung von Dienstleistungstransaktionen als vielmehr der Erfassung von grenzüberschreitenden Zahlungsströmungen dient (Reeh, 1996). Dadurch ergeben sich Unschärfen in vielerlei Hinsicht:

- In der österreichischen Dienstleistungsbilanz (Zahlungsbilanzstatistik) wird nur der Zahlungsgrund von Transaktionen, die einen Wert von Euro 12.500 überschreiten, erfasst. Transaktionen von kleinerem Volumen werden nach einem historischen Schlüssel hochgerechnet.

- Im GATS kommt eine sehr breite Definition von Dienstleistungen zur Anwendung, die jedoch von der Dienstleistungsbilanz nicht vollständig abgebildet wird. Die Grundlage der Dienstleistungsbilanz sind Zahlungsbilanzdaten gemäß der statistischen Definition der fünften Fassung des IMF-Manual zur Zahlungsbilanz (BPM5).<sup>10</sup> Der in der Zahlungsbilanz erfasste Dienstleistungshandel ist schwerpunktmäßig jener der Erbringungsarten grenzüberschreitender Handel, Konsum im Ausland und Präsenz natürlicher Personen. Die Erbringungsart Kommerzielle Präsenz ist in der Zahlungsbilanz deutlich unterrepräsentiert (Cave, 2002).<sup>11</sup>
- Die Tiefe der Unterteilung nach Dienstleistungsarten erfüllt bei weitem nicht jene Standards, wie man sie beispielsweise aus der traditionellen Außenhandelsstatistik über den Warenverkehr kennt.
- Wie bereits angedeutet, werden jene Dienstleistungstransaktionen, die über die Erbringungsart Kommerzielle Präsenz abgewickelt werden, nur zu einem kleinen Teil in der Zahlungsbilanz abgebildet. Wenn eine Transaktion über eine ausländische Niederlassung stattfindet, ist zwischen Warenhandel, ausländischer Direktinvestition und Verkauf einer Dienstleistung über eine ausländische Niederlassung nicht einwandfrei zu unterscheiden. Es kann Unklarheit darüber herrschen, wo die Dienstleistung tatsächlich verrichtet wurde, und ob tatsächlich ein Ausländer an einen Inländer geleistet hat, insbesondere dann, wenn es sich um elektronische Leistungen handelt. Dienstleistungsdaten sind also räumlich und zeitlich weitaus weniger zuverlässig als Warenhandelsdaten.
- Bei Betrachtung der Position Nicht aufteilbare Leistungen in der Dienstleistungsbilanz wird ein weiteres Problem deutlich. Diese überaus große Position entsteht aus der Differenz der Cash-Bilanz des Warenverkehrs, die tendenziell zu hoch ausgewiesen wird, und der von Statistik Austria ausgewiesenen Handelsbilanz. In dieser Position sind beispielsweise Ingenieur-Leistungen, Ausbildung, Anlagenbau wie auch Fehlkodierungen enthalten.

Die nachfolgende empirische Analyse stützt sich auf Zahlungsbilanzdaten der Oesterreichischen Nationalbank sowie Zahlungsbilanzdaten aus der BOP-Statistik des IWF.

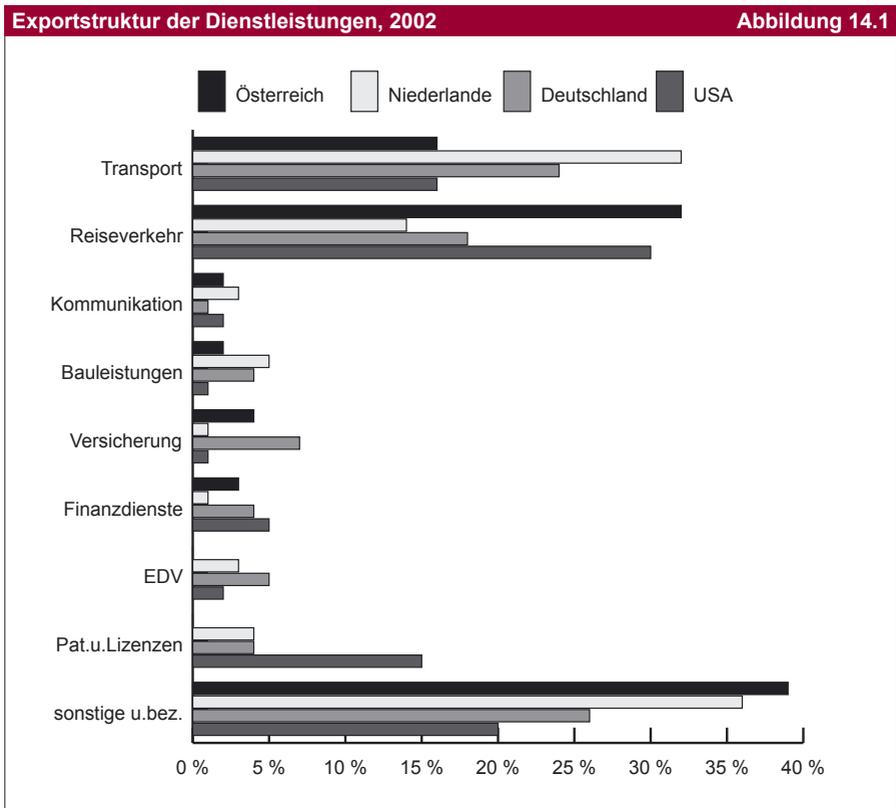
## 14.3 Sektorbetrachtungen

Im ersten Teilabschnitt 14.3.1 erfolgt eine Analyse der Struktur und Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Dienstleistungsexporte gemäß der theoretischen Aufbereitung in 14.2.1. In 14.3.2 werden die drei Sektoren Versicherung, EDV- und Informationsdienstleistungen, Telekommunikation etwas eingehender teils qualitativ betrachtet. Diese Auswahl wurde getroffen, da es sich einerseits um moderne, komplexe

Dienstleistungen handelt und andererseits diese Sektoren in den letzten Jahren ein außerordentliches hohes Wachstum aufwiesen. Abschnitt 14.3.3 analysiert die Spezialisierung österreichischer Dienstleistungsexporteure gegenüber unterschiedlichen Handelsnationen, westlichen Industriestaaten sowie den Mittel- und Osteuropäischen Ländern (MOEL).

### 14.3.1 Österreichs Dienstleistungshandel im internationalen Vergleich

Abbildung 14.1 zeigt die Struktur der österreichischen Dienstleistungsexporte im Jahr 2002 im Vergleich zu Deutschland, den Niederlanden und den USA. Deutschland wurde gewählt, weil es den mit Abstand bedeutendsten Handelspartner Österreichs darstellt (siehe auch Kapitel 6). Die Niederlande wurden als ein weiteres kleines offenes Land

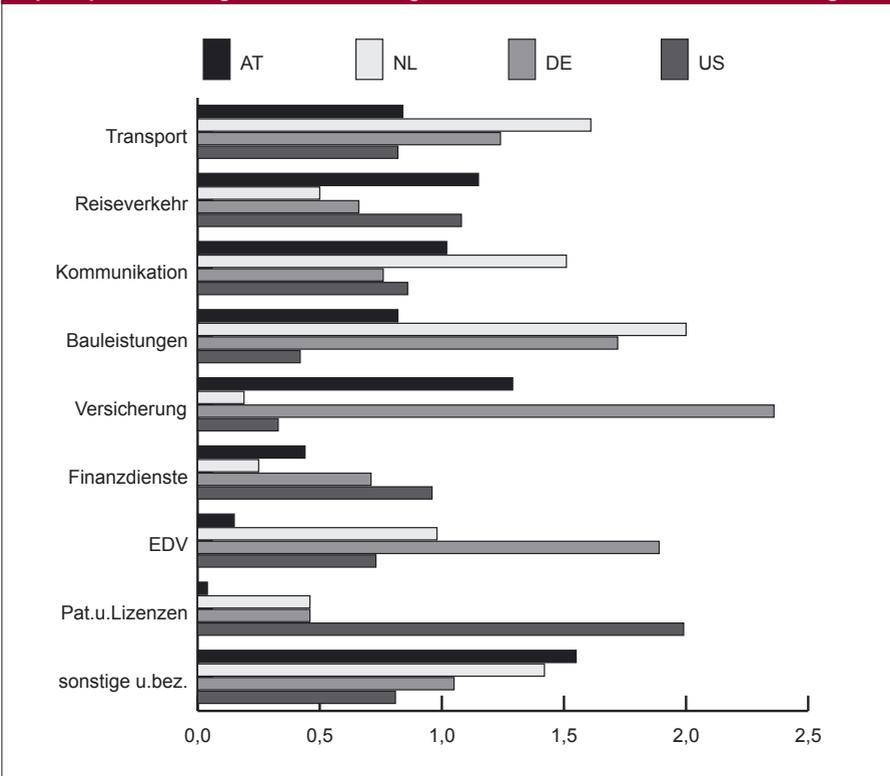


zum Vergleich herangezogen. Wie aus der Abbildung ersichtlich, unterscheidet sich die österreichische Struktur nicht wesentlich von jener der angeführten Vergleichsländer. Die mit Abstand wichtigsten Kategorien stellen die sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen, Reiseverkehr und Transportwesen dar. In Österreich ist die Bedeutung des Reiseverkehrs naturgemäß höher als in den Vergleichsländern. Zu erwähnen ist auch der im internationalen Vergleich wesentlich geringere Anteil der Kategorien Patente und Lizenzen sowie EDV.

Abbildung 14.2 zeigt dieselbe Struktur in Relation zur allgemeinen Bedeutung der jeweiligen Kategorie innerhalb der Haupthandelspartner Österreichs und gibt somit Aufschluss über die Exportspezialisierung des jeweiligen Landes.<sup>12</sup> Übersteigt die Länge des Balkens den Wert Eins so entspricht das einer Spezialisierung des entsprechenden Landes in der jeweiligen Position. Anders ausgedrückt weist das Land

Exportspezialisierung bei Dienstleistungen, 2002

Abbildung 14.2



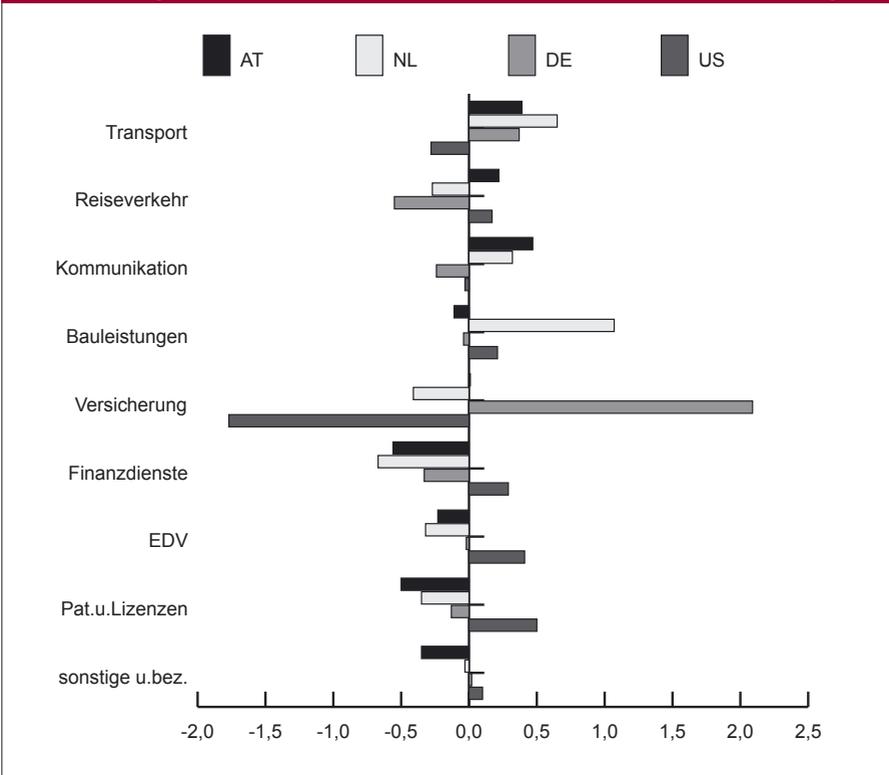
überdurchschnittlich hohe Exporte in der jeweiligen Kategorie auf. Umgekehrt bedeutet ein Wert unter Eins einen unterdurchschnittlichen Exportanteil. Interessanterweise fällt der Tourismus in dieser Darstellung nicht durch besonders starke Exporte auf, wenngleich seine Bedeutung für Österreich groß ist. Das heißt, im internationalen Vergleich ist Österreich nicht besonders ausgeprägt auf Reiseverkehrsexporte spezialisiert. Hingegen zeigt sich eine deutlich ausgeprägtere Spezialisierung auf den Export von sonstigen unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Der Anteil dieser Dienstleistungsexporte liegt bei weitem über dem internationalen Durchschnitt, ebenso liegt der Anteil an Versicherungsleistungen merklich über dem allgemeinen Niveau. Deutschland weist in dieser Kategorie relativ gesehen sehr hohe Exporte auf, auch bei den EDV- und Informationsleistungen erweist sich Deutschland als starker Exporteur. Die USA hingegen dominieren den Markt mit Exporten von Patenten und Lizenzen. Im Gegensatz dazu bleiben die Dienstleistungsexporte der USA in allen anderen Kategorien unter dem Gesamtdurchschnitt zurück.<sup>13</sup> Die Niederlande, welche aufgrund der Größe des Landes ein gutes Vergleichsland darstellen, zeigen im Vergleich mit Österreich dennoch eine recht unterschiedliche Spezialisierung. In den Positionen Patente und Lizenzen, EDV- und Informations-, sowie Kommunikationsleistungen, Bauleistungen, und Transportleistungen ergibt sich eine weitaus stärkere Spezialisierung als in Österreich.

Die bisherigen Beobachtungen bezogen sich ausschließlich auf die Exportseite. Für die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit ist es jedoch unerlässlich, auch die Importseite in Betracht zu ziehen. Die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs wurde aufgrund des Dienstleistungshandels zwischen Österreich und seinen Haupthandelspartnern mit Hilfe des oben beschriebenen Spezialisierungsindex nach Balassa (1965) ermittelt. Die Spezialisierungsindizes für die einzelnen Kategorien sind in Abbildung 14.3 abgebildet. Wie bereits erwähnt wird ein positiver Wert als Wettbewerbsvorteil und ein negativer Wert als eine schwache Marktposition interpretiert. Aus der Abbildung ist ersichtlich, dass Österreich in relativ wenigen Kategorien einen Wettbewerbsvorteil aufweist. Die Stärken des österreichischen Dienstleistungshandels liegen im Transportwesen,<sup>14</sup> im Reiseverkehr und in den Kommunikationsleistungen. In allen übrigen Kategorien (mit Ausnahme der Versicherungsleistungen und der nicht abgebildeten Kategorie Regierungsleistungen a.n.g.) hat Österreich eine eher schwache Marktposition, besonders in den Kategorien Patente und Lizenzen, EDV-Leistungen und Finanzdienstleistungen. Die Bedeutung der österreichischen Importe übersteigt also in diesen Kategorien jene der Exporte. Österreich weist einen Grad an Spezialisierung auf, der in etwa zwischen jenem der anderen drei Länder liegt.

Die USA weisen in den meisten Kategorien eine starke Wettbewerbsposition auf. Mit Ausnahme der Versicherungsleistungen und des Transportwesens ist der Spezialisie-

Spezialisierungsindex nach Balassa, 2002

Abbildung 14.3



rungsindex für die USA immer positiv. In Übereinstimmung mit den vorhergehenden Ergebnissen (siehe Abbildung 14.2) ergibt sich für Deutschland eine starke Wettbewerbsposition im Versicherungswesen. Ansonsten entspricht die Spezialisierung Deutschlands im Dienstleistungshandel ziemlich stark dem Durchschnitt der hier betrachteten 17 Länder. Mit dieser einen Ausnahme und einer relativ schwachen Position im Reiseverkehr weist Deutschland weder nennenswerte Wettbewerbsvorteile noch -nachteile auf. Die Niederlande ergeben ein etwas differenzierteres Bild: Vorteilen in den Bereichen Bauleistungen, Kommunikation und Transport stehen Nachteile bei den Patenten und Lizenzen, EDV, Finanzdiensten, Versicherung und Reiseverkehr gegenüber.

## 14.3.2 Die Betrachtung ausgewählter Sektoren

### **Die österreichische Versicherungswirtschaft**

Die private Versicherungswirtschaft stellt mit einem Anteil von 1,5 % an der realen gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung einen vergleichsweise kleinen Wirtschaftssektor dar. Gemäß der Geldvermögensrechnung halten die Versicherungsunternehmen etwa 5 % bis 10 % der Finanzanlagen in Österreich (Url, 2002). Die Versicherungsdichte (Prämienvolumen pro Kopf) betrug im Jahr 2001 in Österreich 1.349 Euro. Verglichen zu den großen Dienstleistungsnationen Deutschland (1.484 Euro), Frankreich (1.899 Euro), Großbritannien (3.394 Euro) und den USA (3.266 Euro) ist der österreichische Markt nicht nur verhältnismäßig klein, sondern weist auch eine geringere Pro-Kopf-Nachfrage auf. Der relative kleine Markt dürfte die größeren Versicherungsunternehmen dazu veranlasst haben, sich stärker in Zentral- und Osteuropa zu engagieren. Im Jahr 2002 trugen die Auslandsbeteiligungen bereits 28 % zum gesamten Prämienvolumen bei (OeNB, 2003, 45). Die noch vergleichsweise niedrige Versicherungsdichte in den östlichen Nachbarländern zeigt – die gewährte Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Versicherungsunternehmen vorausgesetzt – noch Potenzial für zukünftig weiter steigende Nachfrage nach österreichischen Versicherungsdienstleistungen im Ausland (OeNB, 2002, 64f.). Die entsprechenden Werte für die Pro-Kopf-Nachfrage in den MOEL-5 bewegen sich in einer Bandbreite zwischen 123 Euro (Ungarn) und 476 Euro (Slowenien).<sup>15</sup>

### **Der österreichische EDV-Sektor**

Der Wettbewerbsnachteil im österreichischen EDV-Sektor dürfte vor allem dadurch begründet sein, dass primär Standardsoftware nach Österreich importiert wird, während Individualsoftware von in Österreich ansässigen Anbietern ausreichenden Absatz durch heimische Unternehmen finden dürfte. Eine bereits länger zurückliegende Umfrage des Industriewissenschaftlichen Institutes (IWI) (Hammerer, Putschek, 1996, 67f.) konstatiert, dass der Wettbewerbsdruck international zwar hoch sei, die Konkurrenz aus den Billiglohnländern (z.B. östliche Nachbarstaaten und Indien) bislang nur marginale Auswirkungen auf den österreichischen Markt haben würde. Österreichische Unternehmen wie in Österreich ansässige ausländische Tochterunternehmen bedienen erfolgreich die Märkte der östlichen Anrainerstaaten, wie dies aus der aggregierten Dienstleistungsbilanz für Zentral- und Osteuropa für das Jahr 2002 hervorgeht. Österreichische Unternehmen erwirtschafteten einen Überschuss von 7 Mio. Euro bei den EDV- und Informationsexporten in die zentral- und osteuropäischen Staaten. Die österreichische Globalstatistik zeigt ein Defizit von 151 Mio. Euro, das hauptsächlich auf Importe aus Deutschland, Großbritannien, Irland und die Niederlande zurückgeht. Positiv wird in

der IWI-Studie angemerkt, dass auch kleine EDV-Unternehmen eine hohe Exportquote aufwiesen. Die hohe Vernetzung und hoch entwickelte Kommunikation böten internationale Chancen. Outsourcing in Billiglohnländer in die dritte Welt spielt gemäß der IWI-Studie und auch nach Betrachtung der Dienstleistungsbilanz 2002 keine wesentliche Rolle für den österreichischen Dienstleistungsverkehr. Beispielsweise mit China wurden keinerlei EDV-Dienstleistungen ausgetauscht. Die EDV-Importe aus Indien beliefen sich auf 2 Mio. Euro. Gemessen an den österreichischen Gesamteinfuhren im EDV-Sektor von 298 Mio. Euro ist dies eine vernachlässigbare Größe.

### **Der österreichische Telekom-Sektor**

Bei den Kommunikationsdienstleistungen erwirtschaftete Österreich im Jahr 2002 einen Überschuss von 215 Mio. Euro bei einem Exportvolumen von 672 Mio. Euro. Knapp die Hälfte der Kommunikationsdienstleistungen wird von Deutschland abgenommen. Der Überschuss gegenüber den zentral- und osteuropäischen Staaten belief sich lediglich auf 12 Mio. Euro. Bedeutende Direktinvestitionen österreichischer Telekomunternehmen in den zentral- und osteuropäischen Staaten konzentrierten sich auf Slowenien sowie auf Bulgarien.<sup>16</sup> Dachs, Leo (1999) haben in einer von Eurostat beauftragten Studie unter Fernmeldedienst-Unternehmen eine zu anderen Sektoren vergleichsweise hohe Innovationstätigkeit erhoben. 81,3 % der befragten Unternehmen gaben an, innovative Aktivitäten zu entfalten, während hingegen der Durchschnitt für den gesamten Dienstleistungssektor 56,6% betrug. Leo (2002) konstatiert, dass die vor vier Jahren getätigte Marktöffnung den Wettbewerb im österreichischen Telekommunikationssektor substanziell erhöht hat.<sup>17</sup> Dies ist an der gestiegenen Zahl der Marktteilnehmer wie auch an den gesenkten Tarifen für traditionelle Telekommunikationsdienstleistungen erkennbar. Zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit im österreichischen Telekommunikationssektor gelte es aber nun verstärkt in die Telekommunikationsinfrastruktur zu investieren, insbesondere in Breitbandtechnologien.

#### **14.3.3 Stärken und Schwächen aus österreichischer Sicht**

Der oben beschriebene Spezialisierungsindex wird hier in abgeänderter Form unter Verwendung der Regionalauswertung der österreichischen Zahlungsbilanz berechnet.  $X_{ik}$  steht nun für die österreichischen Exporte in Kategorie  $k$  in das Partnerland  $i$  (analog verwendet die Importkomponente die österreichischen Importe aus Partnerland  $i$  in Kategorie  $k$ ). Somit ergibt der Index nun nicht mehr ein Maß für die internationale Wettbewerbsfähigkeit sondern ein Maß für die unterschiedliche Spezialisierung des österreichischen Handels gegenüber verschiedenen Handelspartnern. Aufgrund des nach wie vor unterschiedlichen Entwicklungsniveaus der Handelspartner im Osten

und im Westen ist eine starke Differenzierung im Handel zwischen diesen Partnern zu erwarten. Weiters spielt die räumliche Entfernung für verschiedene Dienstleistungen (gebundene versus ungebundene) eine große Rolle. Daher lässt sich auch eine unterschiedliche Spezialisierung im Handel mit Nachbarländern und anderen, räumlich weiter entfernten Partnern (USA, Großbritannien), erwarten. Abbildung 14.4 stellt die Spezialisierungsmuster der österreichischen Dienstleistungsexporte gegenüber zehn Ländern in den Jahren 1995 und 2002 dar. Von rechts nach links ergibt sich ein Vergleich zwischen westlichen Partnern (Deutschland, Italien, Schweiz, Großbritannien und den USA) und östlichen Partnern (Tschechien, Ungarn, Polen, Slowenien und der Slowakei), von oben nach unten kann man die Veränderung dieser Spezialisierungsmuster zwischen 1995 und 2002 ablesen.<sup>18</sup>

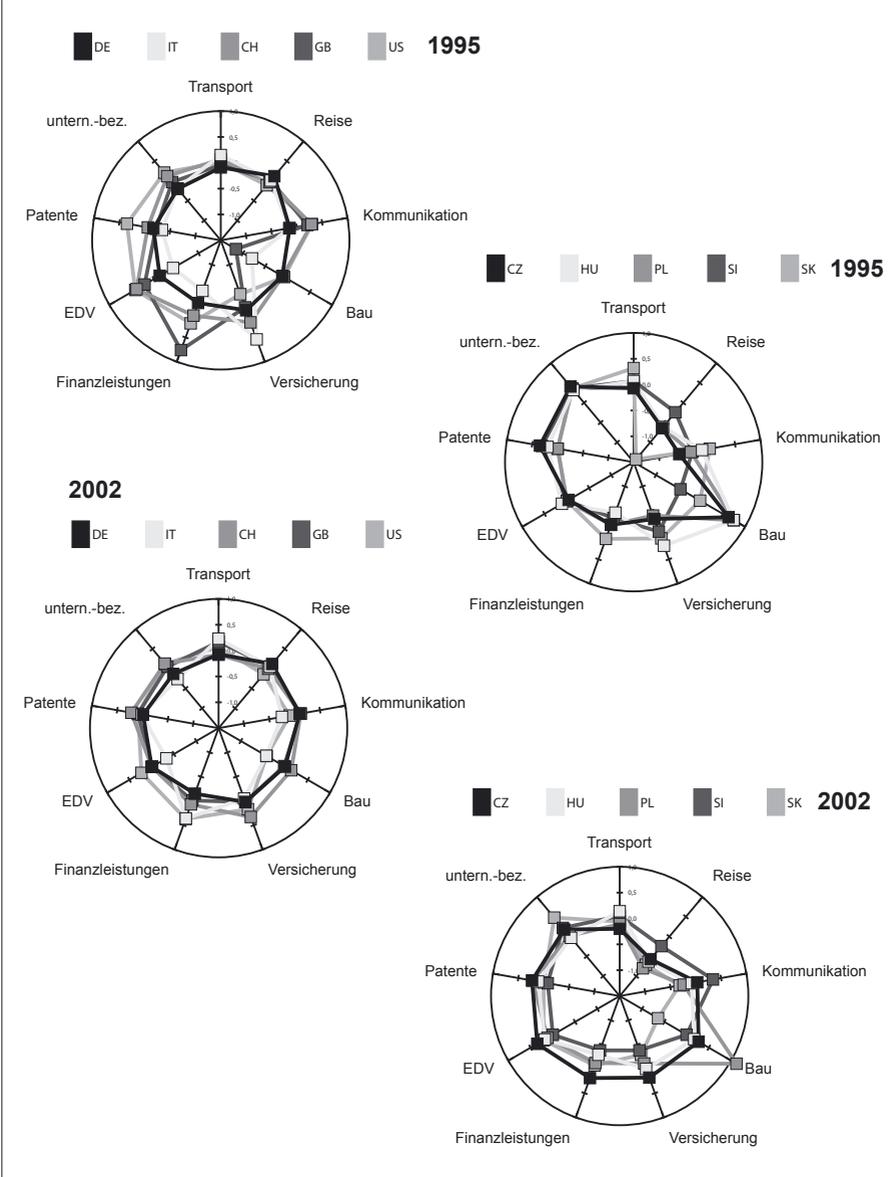
Betrachtet man den Grad der Spezialisierung gegenüber EU-15 im Vergleich zu den MOEL-5 zusammengenommen (Ergebnisse sind hier nicht dargestellt), so lassen sich drei wesentliche Aussagen machen: Erstens zeigt sich eine deutlich ausgeprägtere Spezialisierung auf der Exportseite, während die Importstruktur gegenüber östlichen und westlichen Partnern eine größere Ähnlichkeit aufweist. Zweitens kann exportseitig eine leichte Abnahme der Differenzierung zwischen Osten und Westen beobachtet werden, besonders in den Bereichen Bau- und Versicherungsleistungen näherten sich die jeweiligen Anteile der Exporte stark an. In diesen Kategorien kam es zwar auch zu einer Angleichung auf der Importseite, dem standen jedoch zunehmende Unterschiede im Reiseverkehr, bei den Kommunikations- und Finanzleistungen gegenüber. Drittens weist die Dynamik der Spezialisierung unterschiedliche Trends im Osten und im Westen auf.

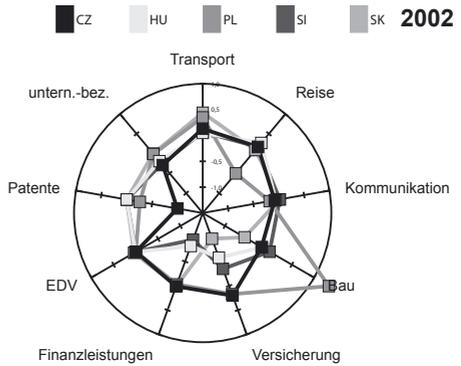
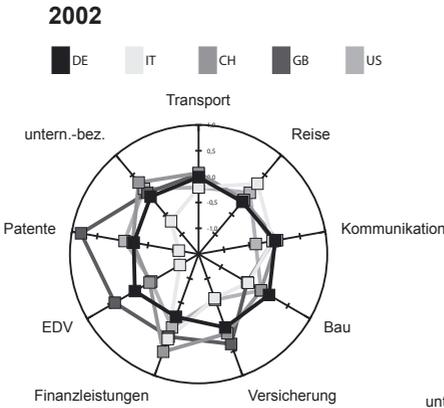
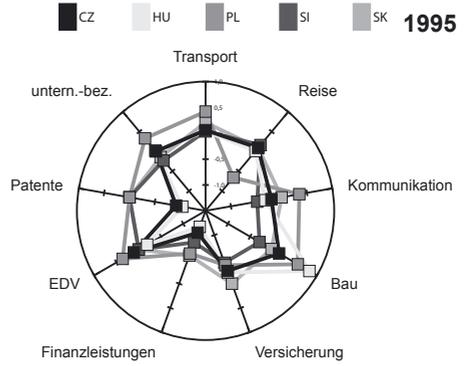
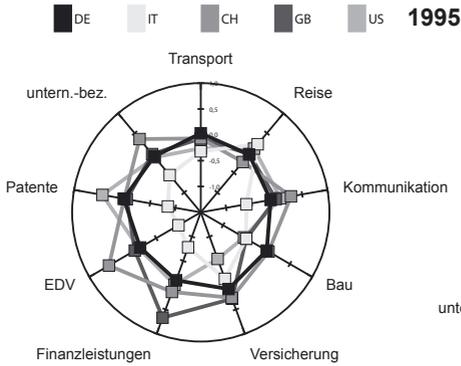
Sieht man zum Beispiel Abbildung 14.4 an so ergibt sich gegenüber einzelnen Ländern im Westen im Jahr 2002 eine deutlich homogenere Exportstruktur als noch 1995. Hingegen nahm der Spezialisierungsgrad gegenüber einzelnen Partnern im Osten zu. Importseitig (siehe Abbildung 14.5) lassen sich geringere Veränderungen im Grad der Spezialisierung feststellen. Im Handel mit den MOEL-5 kam es eher zu einer Angleichung der Exportmuster, jedoch standen sich im Einzelnen auch gegenläufige Entwicklungen gegenüber.

Im Folgenden sollen in aller Kürze einzelne interessante Beobachtungen für das Jahr 2002 beschrieben werden. Die oben erwähnte Exportspezialisierung zwischen Ost- und Westhandel ist in bestimmten Kategorien besonders stark ausgeprägt. So wurden – wenig überraschend – überdurchschnittlich geringe Reiseexporte in den Osten getätigt,<sup>19</sup> während überdurchschnittlich viele Bauleistungen dorthin exportiert wurden. Sieht man sich die unternehmensnahen Dienste genauer an, so fällt auf, dass diese Dienste überdurchschnittlich stark nach Osteuropa exportiert werden. Vor allem

Österreichisches Exportspezialisierungsmuster, 1995 und 2002

Abbildung 14.4





Tschechien und Slowenien nahmen gemessen an ihrem Anteil im Handel mit Österreich überdurchschnittlich viele Leistungen aus den Kategorien Versicherung, Finanz, EDV, Patente, Kommunikation und sonstige unternehmensbezogene Leistungen ab. Der Anteil der Exporte im Bereich EDV, Patente sowie sonstige unternehmensbezogene Leistungen lag sogar in allen MOEL deutlich über dem österreichischen Durchschnitt.<sup>20</sup> Interessant erscheint auch die Tatsache, dass Versicherungs-, Finanz- und EDV-Leistungen ebenfalls überdurchschnittlich stark in die USA exportiert wurden. Dies dürfte vermutlich auf das Vorhandensein großer Finanzzentren in den USA und der sich daraus ergebenden starken Nachfrage nach Finanzleistungen zurückzuführen sein. Ebenso dürfte der Markt für EDV-Leistungen in den USA größer als anderswo sein. Positiv für Österreich ist anzumerken, dass der Saldo in allen drei genannten Positionen – wenn auch relativ gering – positiv war (80 Mio. Euro im Bereich Versicherungen, 45 Mio. bei den Finanzleistungen und 5 Mio. Euro im Bereich EDV- und Kommunikationsleistungen).

Vergleicht man die Spezialisierungsmuster im Export mit jenen auf der Importseite so zeigt sich eine weitere wichtige Unterscheidung zwischen westlichen und östlichen Handelspartnern. Während der intra-industrielle Handel mit den Partnern im Westen mit wenigen Ausnahmen eine große Rolle spielt, sind die Handelsbeziehungen mit den Partnern in Osteuropa noch stark durch inter-industriellen Handel geprägt. Daraus lässt sich auf nach wie vor bestehende unterschiedliche Determinanten der jeweiligen Handelsbeziehungen schließen. Der Handel mit den östlichen Partnern resultiert noch zu einem stärkeren Grad aus unterschiedlichen komparativen Vorteilen, bzw. Unterschieden in der Ressourcenausstattung. So weisen die überdurchschnittlich hohen Importe von Bauleistungen aus Osteuropa seit 1995 – im Jahr 2002 nur mehr aus Polen – auf die relativ niedrigen Lohnkosten, bzw. die gute Ausstattung der MOEL-5 – und insbesondere Polens – mit entsprechend ausgebildeten Arbeitskräften hin. Hingegen wird der Mangel im Vergleich zu Österreich an modernen, marktgerechten Technologien durch die überdurchschnittlich hohen Exporte von Patenten und Lizenzen sowie EDV-Leistungen in diese Länder deutlich.<sup>21</sup> Zu erwähnen sind hier jedoch auch jene Länder, für die der intra-industrielle Handel in einzelnen Positionen bereits eine große Rolle spielt. Diese sind Tschechien in den Bereichen Versicherungs- und Finanzleistungen, Ungarn und die Slowakei im EDV-Bereich, sowie Slowenien am Kommunikationsmarkt. In diesen Fällen zeigt sich gemäß den Handelsmustern ein ähnlicher Entwicklungsstand in Österreich und dem jeweiligen Handelspartner. Anders ausgedrückt dürften die klassischen Bestimmungsfaktoren für Handel in diesen Kategorien, nämlich Unterschiede in der Technologie oder in der Faktorausstattung, bereits deutlich an Bedeutung verloren haben.

Zusammenfassend kann man aufgrund der hier durchgeführten Analyse der österreichischen Spezialisierungsmuster im Dienstleistungshandel feststellen, dass sich Österreichs Stärken im Handel mit seinen Partnern in Osteuropa im Wesentlichen in den unternehmensnahen Dienstleistungen finden lassen, insbesondere in den Finanz-, EDV-Leistungen und dem Bereich Patente und Lizenzen. Im Transportwesen hingegen weist Österreich im Handel mit jenen Ländern eine schwache Position mit relativ hohen Importen auf, ebenso im Reiseverkehr, der gegenüber Osteuropa sogar defizitär ist. Gegenüber westlichen Handelspartnern ergibt sich ein weniger differenziertes Bild, hier spielt der intra-industrielle Handel eine wesentlich größere Rolle. In zwei Kategorien zeigt sich eine besonders ausgeprägte Differenzierung zwischen Ost- und Westhandel: Einerseits weist Österreich gegenüber westlichen Partnern (mit Ausnahme Italiens) eine ausgeprägt starke Position im Reiseverkehr auf, andererseits zeigt sich gegenüber diesen Ländern (hier mit Ausnahme Großbritanniens) auch eine relative Wettbewerbsstärke bei den Bauleistungen. Von diesen Kategorien abgesehen ergibt sich ein, je nach Handelspartner im Westen, sehr individuelles Bild.

Aus institutioneller Sicht ist zu beachten, dass ein Großteil des Dienstleistungshandels im Binnenmarkt der EU abgewickelt wird. Rund 67 % der österreichischen Dienstleistungsimporte und -exporte werden innerhalb des Binnenmarkts abgewickelt. Nach dem Beitritt der MOEL steigt der Anteil exportseitig auf ca. 77 % und importseitig auf ca. 75 % an. Der bevorstehende Beitritt der MOEL zur EU wird einerseits beträchtliche Veränderungen der Dienstleistungsregime in den Beitrittsländern bringen und andererseits den Zugang der MOEL auf die Märkte der EU-15 im Sinne des Binnenmarktes nach Ablauf aller Übergangsfristen erheblich erleichtern. Weitere maßgebliche Veränderungen der Handelsstrukturen mit den MOEL sind kurz- und mittelfristig jedenfalls zu erwarten und nicht zuletzt durch ihre geographische Nähe bedeutsam. Bereits jetzt zeichnet sich eine zunehmende Konvergenz der Struktur des Dienstleistungshandels gegenüber alten und neuen Mitgliedsländern ab. Diese Tendenz dürfte sich aufgrund der Erleichterungen für den Marktzutritt nach dem Beitritt noch verstärken und zu weitaus homogeneren Handelsmustern führen.

## 14.4 Politische Handlungsfelder

Die Dienstleistungserbringung gewann über den Zeitverlauf beständig an Komplexität. Ebenso komplex und vernetzt sind die Politikfelder, mit denen sich die politischen Entscheider auseinandersetzen müssen. In der Folge werden dazu die Handlungsfelder statistische Grundlagen, Regulierung, Standortpolitik und Internationalisierungsoffensive kurz behandelt.

Dienstleistungen galten auf Grund der Ansicht, dass Konsum und Produktion unmittelbar aneinander geknüpft sind, lange Zeit nicht als handelbar. Unter anderem machte die im Rahmen des GATS breit etablierte Definition über die vier Erbringungsarten Grenzüberschreitender Handel, Konsum im Ausland, Kommerzielle Präsenz und Anwesenheit natürlicher Personen das Potenzial deutlich, das im Dienstleistungshandel steckt. Problematisch dabei ist, dass das aktuell verfügbare statistische Instrumentarium für die Erfassung von grenzüberschreitendem Dienstleistungshandel stark verbesserungswürdig ist. In Unkenntnis der genauen Volumina der Dienstleistungsströme sind beispielsweise Stärke-Schwäche-Analysen der österreichischen Import- und Exportwirtschaft nur in unzureichendem Maße möglich. Besseres statistisches Material würde eine optimalere Politikgestaltung als die derzeit mögliche erlauben.

Bei der Harmonisierung von Regulierungen im Dienstleistungssektor ist noch ein weiter Weg zurückzulegen, nicht zuletzt wegen der zu Grunde liegenden Komplexität der Regulierung. Fortschritte bei einer ausgewogenen Harmonisierung stellen jedenfalls eine wichtige Stütze für den Dienstleistungshandel dar. Freier Warenverkehr in den Gütermärkten ist prima vista verhältnismäßig leicht zu realisieren, indem Zolltarife und Quoten aufgehoben werden. Marktöffnungen im Dienstleistungsbereich sind wesentlich schwieriger zu verwirklichen, da die Erbringung der Dienstleistung meist an eine Vielzahl von Regeln und Vorschriften gebunden ist. Politisch heikel ist insbesondere die Dienstleistungserbringung, die an die Präsenz natürlicher Personen geknüpft ist. Beispielsweise die wechselseitige Anerkennung von Qualifikationen stellt bereits innerhalb des Binnenmarkts einen langwierigen Prozess dar. Die wechselseitige Anerkennung von Qualifikationen über die europäischen Grenzen hinaus ist noch wesentlich problematischer, da das Verständnis von Qualifikationen hochentwickelter Industrienationen von jenem der Schwellenländer und der Entwicklungsländer stark abweicht.

Die Erbringung von Dienstleistungen und deren Handel sind eng mit der Standortfrage verknüpft. Das gesamte Spektrum der Standortpolitik hat also mittelbare und unmittelbare Auswirkungen auf die Dienstleistungserbringung in Österreich. Bei der Sektoranalyse wurde bereits auf die Zusammenhänge zwischen der Dienstleistungserbringung und Infrastrukturinvestitionen im Telekommunikationssektor verwiesen. Einen weiteren wesentlichen Input für Dienstleistungserbringung und -handel stellt die Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeit dar, insbesondere im Bereich komplexer Dienstleistungen. Die Erhaltung und der Ausbau dieses Standortvorteils z.B. durch eine stärker nachfrageorientierte Erstausbildung sowie laufende Weiterbildung müssen weiter im Fokus der Wirtschaftspolitik bleiben.<sup>22</sup>

Die durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und der Wirtschaftskammer Österreich gestartete Internationalisierungsoffensive (siehe dazu Kapitel 9) stellt

die jüngste Maßnahme zur Förderung der Exportwirtschaft mit Berücksichtigung von Dienstleistungen dar. Sie enthält wesentliche Elemente zur Förderung des Dienstleistungshandels, die in der Literatur häufig genannt werden: Die Exportquote besonders von KMU soll durch eine entsprechende Erstberatung gehoben werden. Spezialisierungsvorteile im Infrastruktur- und Umwelttechnologiebereich sollen durch Maßnahmenpakete weiter verstärkt werden. Grenznahe Dienstleistungserbringer werden dazu angeregt, sich mit den Regulierungen der angrenzenden Nachbarländer vertraut zu machen, um so das Know-how für die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung zu erwerben. Ebenso wird eine stärkere Vernetzung und Koordination im Bildungs-, Forschungs- und Finanzierungsbereich forciert. Diese Maßnahmen stellen auf jeden Fall einen Schritt in die richtige Richtung dar.

## Literatur

- Balassa, B. (1965) Trade Liberalization and ‚Revealed‘ Comparative Advantage, The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 32, pp. 99-123.
- BMWA (1999), (Hrsg.), Jahrbuch der Österreichischen Außenwirtschaft 1998/99, Wien.
- Cave, W. (2002), Measuring international trade in services and new demands on the family of classifications, paper prepared for the IAOS, London, August 27-29.
- Dachs, B., Leo, H. (1999), Die Innovationsaktivitäten der österreichischen Wirtschaft, Band 2: Dienstleistungssektor, Studie des österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag von Eurostat und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien.
- Daniels, P. (2002), EU service trade, with particular reference to business and professional services, in: Cuadrado-Roura, et al. (Hrsg.), Trading Services in the Global Economy, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, Northampton.
- Francois, J., Reinert, K. (1995), The Role for Services in the Structure of Production and Trade: Stylized Facts from a Cross-Country Analysis, CEPR Discussion Paper No. 1228, London.
- Hammerer, G., Putschek, M. (1996), Industrienaher Dienstleistungen, IWI-Studie 41, Industriewissenschaftliches Institut, Wien.
- IBM (2003), 3rd Report on Monitoring of EU Candidate Countries - Telecommunication Services Sector, im Auftrag der EU Kommission, Generaldirektion Informationsgesellschaft, Brüssel.
- Karsenty, G. (2002), Trends in Services Trade under GATS Recent Developments, presentation prepared for the Symposium on Assessment of Trade in Services, WTO, 14-15 March 2002, <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/symp\\_mar02\\_karsenty.ppt](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_mar02_karsenty.ppt)> (16.12.03)
- Kronberger, R. (2003), Internationaler Dienstleistungshandel und temporäre Migration, Wirtschaftspolitische Blätter 4/2003, Wirtschaftsverlag, Wien.
- Leo, H. (2002), Bisher zuwenig Anreize für Aufbau von innovativer Telekom-Infrastruktur in Österreich, Wifo Pressenotizen 24.4.2002, <[http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo\\_search.frameset?p\\_filename=PRESSENOTIZEN/PRIVATE9115/P020424.HTML](http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.frameset?p_filename=PRESSENOTIZEN/PRIVATE9115/P020424.HTML)> (23.12.03).

- Linders, G. (2001), Theory, Methodology and descriptive Statistics on Services and Services Trade, Master's Thesis, Tilburg University.
- Mattoo, A., Rathindran, R., Subramanian, A. (2001), Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration, World Bank Working Papers No. 2655, Washington D.C.
- Mayerhofer, P. (2000), Regionale Effekte der Tertiärisierung in Österreich. Wachstumsgewinne vor allem für die Zentren?, in: Schmee, J., Mesch, M. (Hrsg.), Dienstleistungsstandort Wien - Beschäftigung - Innovation - Wettbewerbsfähigkeit, Lang, Frankfurt am Main.
- OeNB (2002), Andere Finanzintermediäre, Finanzmarktstabilitätsbericht 4, Oesterreichische Nationalbank, Wien.
- OeNB (2003), Versicherungen, Finanzmarktstabilitätsbericht 6, Oesterreichische Nationalbank, Wien.
- Reeh, K. (1996), Die Erfassung des internationalen Handels mit Dienstleistungen: Am Ende nicht nur eine Herausforderung für die Statistik, in: Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten, Der österreichische Außenhandel 1996, Verlag Österreich, Wien.
- RTR (2002), Kommunikationsbericht 2001, Wien, <<http://www.rtr.at/publikationen/kbericht2001/de/4/index.htm>> (23.12.03).
- Schmee, J., Mesch, M. (Hrsg.) (2000), Dienstleistungsstandort Wien - Beschäftigung - Innovation - Wettbewerbsfähigkeit, Lang, Frankfurt am Main.
- UNDESA - United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division (2002), Manual on statistics of international trade in services, Series M, No. 86, Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C.
- Url, T. (2002), Finanzdienstleistungen in der VGR: Die Versicherungswirtschaft, Wifo Monatsberichte 2/2002, 99-106.
- Welsum, D. van (2003), International Trade in Services: Issues and Development, Economics Working Paper, 04/03, School of Economics, Mathematics and Statistics, Birkbeck College, London. <<http://www.econ.bbk.ac.uk/wp/ewp/DvWTradeinservices.pdf>> (3.12.03).

## Anmerkungen

- \* Dr. Ralf Kronberger ist Mitarbeiter der Wirtschaftskammer Österreich, Dr. Julia Wörz ist Mitarbeiterin am Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, beide in Wien.
- 1 Für eine ausführliche Beschreibung der Struktur des österreichischen Dienstleistungshandels siehe Kapitel 6.
  - 2 Von 1993 bis 2002 stiegen die Exporte im Versicherungssektor um 220,3 %, im Telekommunikationssektor um 710,8 %, bei EDV und Informationsdienstleistungen um 279,5 % und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen um 102 % ausgehend von einem deutlich geringeren Niveau.

- 3 Die Entwicklung der Waren- und Dienstleistungsexporte in Österreich widersetzte sich diesem Trend. Im Vergleichszeitraum (1995-1999) wuchsen die Güterexporte um 43,2 % und die Dienstleistungsexporte um 37,5 %.
- 4 Die Berücksichtigung nachfolgender Sektoren ergibt einen knapp 66%igen Anteil der Dienstleistungswirtschaft an der österreichischen Wertschöpfung: Handel, Beherbergungs- und Gaststättenwesen, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kreditinstitute und Versicherungen, Unternehmensbezogene Dienstleistungen, Öffentliche Verwaltung, Sonstige Dienstleistungen. Die zusätzliche Berücksichtigung der Sektoren Energie- und Wasserversorgung sowie Bauwesen hebt diesen Anteil auf knapp 70 %.
- 5 Ökonometrische Studien, die den Zusammenhang zwischen (Wirtschafts-)Wachstum und Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte umfassend abbilden, sind in der Regel auf einige Sektoren wie beispielsweise Telekom und Finanzdienstleistung beschränkt. Vgl. dazu auch Mattoo, Rathindran, Subramanian (2001).
- 6 Für eine aktuelle Liste der WTO-Mitglieder siehe: <[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm)> (16.1.2004).
- 7 Für weitere Information zum EU-Syrien-Abkommen siehe <[http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/syria/intro/ip03\\_1704.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/syria/intro/ip03_1704.htm)> (16.1.2004).
- 8 Für einen rezenten Literaturüberblick zu theoretischen, konzeptionellen und statistischen Betrachtungen zum Dienstleistungshandel siehe beispielsweise van Welsum (2003).
- 9 Für eine ökonomische Diskussion zu Mode 4 siehe Kronberger (2003).
- 10 Eine ausführliche Beschreibung des BPM5-Standards findet sich in UNDESA (2002). Siehe dazu auch auch Jahrbuch der Österreichischen Außenwirtschaft 1998/99, Kapitel 5.
- 11 Vergleiche dazu auch Karsenty (2002): Schätzungen aus den Zahlungsbilanzdaten für den weltweiten Dienstleistungshandel ergeben für die Erbringungsarten Grenzüberschreitender Handel ein Volumen in der Höhe von ca. 1.000 Mrd. USD, für den Konsum im Ausland einen Wert von ca. 500 Mrd. USD und für die Präsenz natürlicher Personen Zahlungen in der Höhe von ca. 50 Mrd. USD. Dem stehen Schätzungen aus der sogenannten FATS-Statistik (Foreign Affiliate Trade in Services) von 2.000 Mrd. USD für die Erbringungsart Kommerzielle Präsenz gegenüber. Die FATS-Statistik wird beispielsweise in den USA geführt.
- 12 In den Berechnungen wurden jene 16 Länder berücksichtigt, welche gemeinsam mehr als 85 % der österreichischen Dienstleistungsexporte erhalten. Das sind: Deutschland, Großbritannien, USA, Schweiz, Italien, Niederlande, Frankreich, Belgien, Ungarn, Polen, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Schweden, Spanien, und Japan sowie Österreich selbst.
- 13 In dieser Darstellung wurden die Kategorien Kultur und Freizeit, Regierungsleistungen a.n.g. und Nicht aufteilbare Leistungen aus Gründen der Übersichtlichkeit weggelassen. In allen diesen Positionen liegen die US-amerikanischen Exporte über dem Durchschnitt.
- 14 Der internationale Personentransport ist seit 1995 in der Position Transport verbucht. Somit ist ein Teil der österreichischen Wettbewerbsstärke in dieser Kategorie wohl auch dem Reiseverkehr zuzuschreiben.

- 15 Die Daten zur Versicherungsdichte entstammen dem österreichische Versicherungsverband: <<http://www.vvo.at/VVOAT/VVOat.nsf/0/B77172ACE82BD267C1256D43004F17D3!OpenDocument>> (21.12.03).
- 16 Für Details siehe IBM (2003).
- 17 Für eine detaillierte Analyse des österreichischen Telekommunikationsmarktes siehe Kapitel „Entwicklung der österreichischen Medien- und Telekommunikationsmärkte“ in RTR (2002).
- 18 Die Export- und Importkomponente des modifizierten Balassa-Index wurden hier getrennt und in logarithmierter Form dargestellt. Ein positiver Wert ergibt sich daher aufgrund von überdurchschnittlich hohen Exporten (bzw. Importen) in das jeweilige Land, ein negativer Wert entspricht unterdurchschnittlich geringen Exporten (Importen) in das Partnerland gemessen an der allgemeinen Struktur des österreichischen Dienstleistungshandels.
- 19 Nachdem der Handel mit den fünf hier berücksichtigten Partnern im Westen 71 % der österreichischen Dienstleistungsexporte ausmacht – wobei die Exporte nach Deutschland allein 47 % darstellen –, wird der Durchschnitt selbstverständlich durch diese Länder und vor allem durch Deutschland wesentlich geprägt. Daher ergibt sich auch keine überdurchschnittliche Spezialisierung auf den Reiseverkehr im Handel mit dem Westen aus österreichischer Sicht, obwohl diese Spezialisierung im internationalen Vergleich (siehe Abschnitt 1.4.1) durchaus besteht.
- 20 Der Ordnung halber seien hier die zwei Ausnahmen angeführt: Slowenien fragte unterdurchschnittlich wenige Patente nach und die Exporte an sonstigen unternehmensbezogenen Leistungen nach Ungarn lagen ebenfalls unter dem Durchschnitt unter Berücksichtigung der Größe des jeweiligen Landes.
- 21 Es ist hier nochmals zu betonen dass dieser Abschnitt eine Evaluierung aus österreichischer Sicht darstellt. Wie zuvor erwähnt weist Österreich im internationalen Vergleich ein überaus niedriges Niveau bei den Exporten von Patenten und Lizenzen auf. Weiters war der Saldo im Jahr 2002 mit 994 Mio. Euro beinahe ebenso hoch wie die Importe von 1,1 Mrd. Euro.
- 22 Für eine ausführliche Analyse der Standortthematik bezogen auf den Dienstleistungsstandort Wien siehe Schmee/Mesch (2000).