

Policy Brief

Abschätzung des Handelspotenzials im Dienstleistungssektor

Autoren: Vianney Brandicourt, CEPII Paris

Cyrille Schwellnus, CEPII Paris

Julia Wörz, wiiw Wien: Tel. (+43 1) 533 66 10-24, E-Mail: woerz@wiiw.ac.at

Finanzierung der Studie: „Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft“ (FIW),
Arbeitspaket 1: Dienstleistungshandel, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Dauer: Mai 2007 – März 2008

Fragestellung der Studie

Gemessen an der hohen Bedeutung des Dienstleistungssektors für die heimische Wirtschaft (circa 60-80% des BIP), ist der Anteil von Dienstleistungen am internationalen Handel erstaunlicherweise gering (je nach Definition 20-30%). Die vorliegende Studie geht dieser Diskrepanz nach und verfolgt dabei zwei Ziele: Einerseits liefert sie eine Abschätzung des theoretisch möglichen Handelsniveaus, andererseits untersucht sie den Einfluss von heimischen Regulierungsmaßnahmen auf die Ausschöpfung dieses Potenzials. Insbesondere wird die Frage beantwortet, inwieweit Österreich gemessen an seinem wirtschaftlichen Entwicklungsstand und an seiner geographischen Lage inmitten Europas sein Handelspotenzial in einzelnen Dienstleistungssektoren erreicht und ob eine Veränderung der institutionellen und gesetzlichen Rahmenbedingungen zu einer höheren Potenzialnutzung führen würde.

Hintergrund

Wie aus Übersicht 1 hervorgeht, spielt der Dienstleistungshandel für Österreich eine besonders wichtige Rolle. Dies ist zum Teil auf die geringe Größe des Landes zurückzuführen – kleinere Volkswirtschaften gelten im Allgemeinen als offener –, zum anderen auf die Wichtigkeit des Tourismus für die österreichische Wirtschaft. In jedem Fall untermauern die Zahlen die Bedeutung des Handels mit Dienstleistungen für Österreich.

Deutschland und Großbritannien können als zwei Extremfälle innerhalb der alten Mitgliedsländer bezeichnet werden. Während sich Deutschland nach wie vor stark auf den Sachgüterhandel spezialisiert, zeichnet sich Großbritannien durch eine besonders starke Spezialisierung auf Dienstleistungen aus. Letzteres spiegelt sich auch in den überdurchschnittlich hohen Zuwachsraten seit Mitte der 1990er Jahre wider. Österreich weist im Allgemeinen erstaunlich geringe Zuwachsraten seit 1994 auf (siehe Übersicht 2). Dies ist auf ein moderates Wachstum der Reiseverkehrsexporte - ausgehend von einem hohen Niveau - zurückzuführen. Bei den Transportleistungen, als auch bei den anderen Dienstleistungen, welche u.a. produzentenrelevante Dienstleistungen umfassen, ergeben sich hingegen überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten für Österreich.

Übersicht 1: Bedeutung des Dienstleistungshandels für die Wirtschaft, 2004.

	Gesamt	Transport	Reiseverkehr	Andere
			Exporte	
Österreich	16.7	3.2	5.2	8.3
Deutschland	5.2	1.2	1.0	3.0
Großbritannien	9.3	1.4	1.3	6.5
EU-15 (alte MS)	8.4	1.7	2.3	4.4
EU-12 (neue MS)	9.2	2.7	3.5	2.9
			Importe	
Österreich	15.8	2.2	3.9	9.7
Deutschland	7.1	1.5	2.6	3.0
Großbritannien	7.0	1.6	2.7	2.8
EU-15 (alte MS)	7.7	1.7	2.4	3.6
EU-12 (neue MS)	7.7	2.0	2.2	3.5

Quelle: Eurostat, wiiw.

Übersicht 2: Langfristiges durchschnittliches jährliches Exportwachstum, 1994-2005.

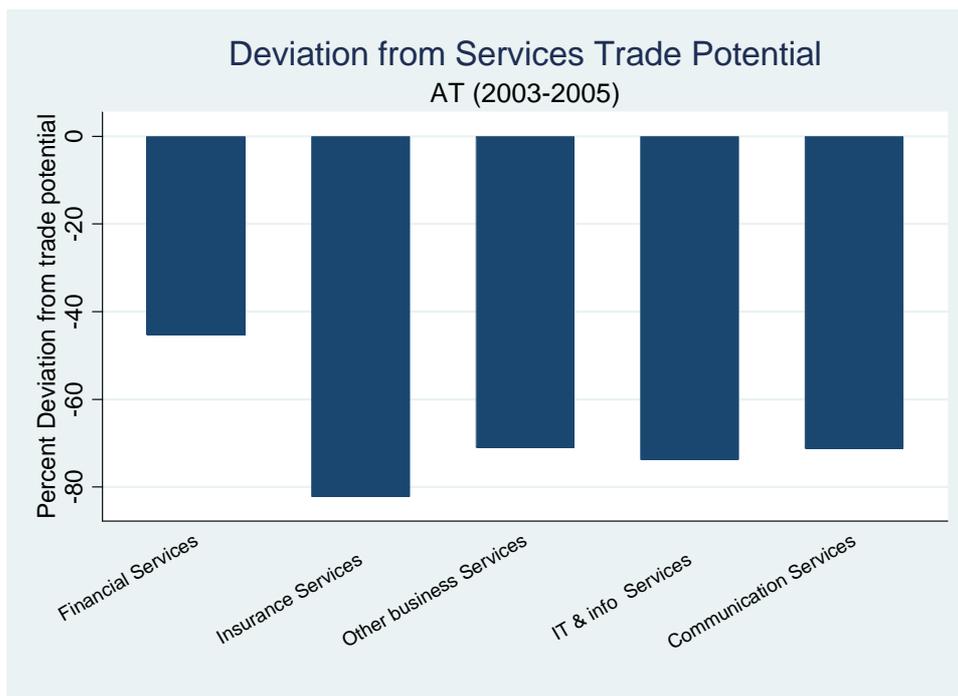
	Gesamt	Transport	Reiseverkehr	Andere
			Exporte	
Österreich	3.5	10.5	1.1	20.2
Deutschland	6.3	5.9	4.6	8.4
Großbritannien	9.4	5.4	3.7	12.3
EU 15 (alte MS)	6.7	5.8	4.5	11.0
EU 12 (neue MS)	6.9	8.6	6.0	9.2
			Importe	
Österreich	7.0	6.0	0.8	12.5
Deutschland	4.8	5.9	3.2	7.7
Großbritannien	8.7	6.7	8.7	8.2
EU 15 (alte MS)	6.6	5.3	5.3	9.7
EU 12 (neue MS)	8.8	8.7	9.5	10.5

Quelle: Eurostat, wiiw.

Kernaussagen der Studie

Angesichts der oben beschriebenen Trends stellt sich die Frage, ob der österreichische Dienstleistungshandel unter den gegebenen Rahmenbedingungen stärker hätte wachsen können. Die vorliegende Studie berechnet dazu auf Basis eines sogenannten „Gravitationsmodells“ ein theoretisch geschätztes, maximales Niveau und setzt dieses zu den tatsächlichen Handelsströmen in Verhältnis (für Details der Berechnungen siehe Abschnitt „Methodische Anmerkungen zum Gravitationsmodell“ unten). Für Österreich ergibt sich ein erhebliches unausgeschöpftes Potenzial in beinahe allen Dienstleistungskategorien mit Ausnahme des Reiseverkehrs. Besonders groß ist die negative Abweichung bei Versicherungsleistungen, Computer- und Informationsleistungen und bei Kommunikationsleistungen (siehe Abbildung 1). Dies ist in Einklang mit der anderorts beobachteten sich verschlechternden Wettbewerbssituation Österreichs in genau diesen Sektoren (Woerz 2008).¹

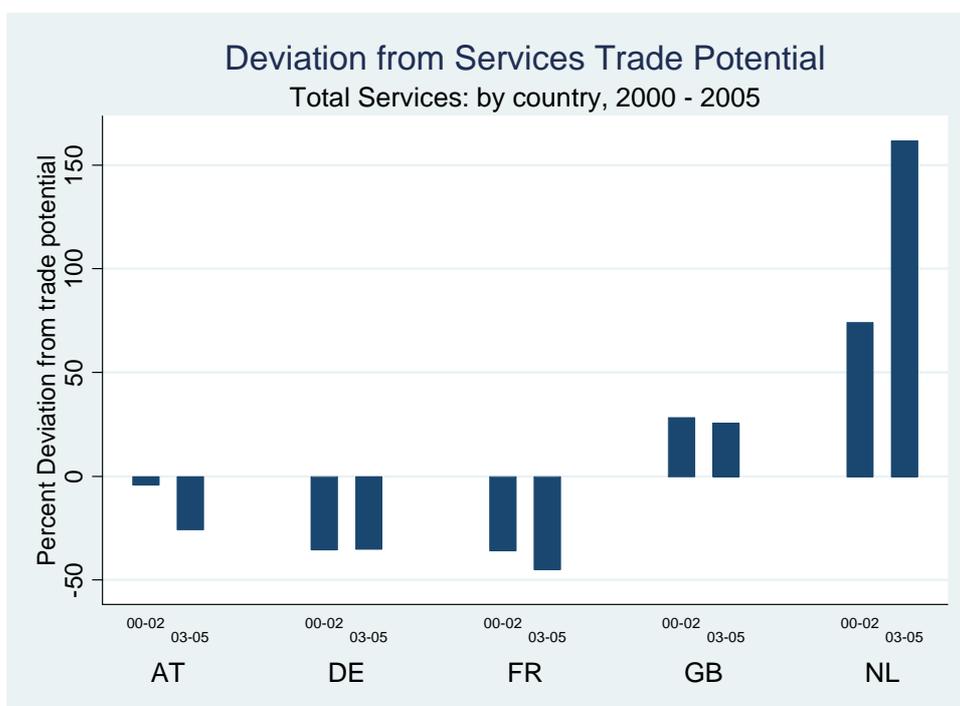
Abbildung 1: Errechnete Potenzialausschöpfung für Österreich, 2003-2005.



Quelle: Eigene Berechnungen.

Aufgrund der nach wie vor unzureichenden Datengrundlage konnten die Berechnungen nur für den relativ kurzen Zeitraum 2000 bis 2005 vorgenommen werden (siehe dazu auch Abschnitt „Anmerkungen zum Geltungsbereich der Studie“ weiter unten). Über diese sechs Jahre verschlechterte sich die Auslastung des Handelspotenzials für den gesamten Dienstleistungssektor für Österreich. Lagen die Exporte im Durchschnitt der Jahre 2000-2002 nur um ungefähr 10% unter ihrem theoretischen Niveau, so sank dieser Wert auf ungefähr -25% für die Jahre 2003-2005. Damit schnitt Österreich jedoch immer noch deutlich besser ab als zum Beispiel Deutschland und Frankreich. Länder wie Großbritannien und die Niederlande wiesen im Gegensatz mehr Exporte auf, als das Modell vorhersagt, ihre Exportleistung im Dienstleistungssektor ist als überdurchschnittlich gut einzustufen.

Abbildung 2: Errechnete Potenzialausschöpfung Im Ländervergleich, 2000-2005.



Quelle: Eigene Berechnungen.

Im Reiseverkehr ist für Österreich ebenfalls eine positive Abweichung festzustellen, hier liegen die Exporte um etwa 10% über ihrem theoretisch erwarteten Niveau. In allen anderen Dienstleistungssektoren ist die österreichische Exportperformance jedoch unter dem möglichen Niveau. Die abnehmende Ausschöpfung des Handelspotenzials zum Ende

¹ Siehe dazu Woerz 2008: „Austria’s Competitiveness in Trade in Services“, Modul 2 des FIW

der Periode hin ist alleine auf die schwache Entwicklung bei den Finanzdienstleistungen zurückzuführen. Das Wachstum der österreichischen Exporte in diesem Sektor ist in den vergangenen zehn Jahren zwar knapp über dem europäischen Durchschnitt gelegen. Damit ist es jedoch weitaus geringer ausgefallen als in Ländern wie Irland, Frankreich, Großbritannien, Luxemburg oder Deutschland und es ist in jedem Fall unter dem theoretisch möglichen Wachstum gelegen. Gerade bei den Finanzdienstleistungen ist aber anzumerken, dass Österreich hohe Exporte über Niederlassungen im Ausland (insbesondere in den neuen Mitgliedsländern) aufweist. Vor diesem Hintergrund sind Rückschlüsse, welche ausschließlich auf Zahlungsbilanzdaten beruhen, irreführend und die Situation daher als besser einzustufen als sie hier dargestellt wird.

Die Ausnutzung des Handelspotenzials ist im Allgemeinen zufriedenstellend, wenn auch erhebliche Defizite in einzelnen produzentennahen Dienstleistungen festgestellt werden können. Mit Ausnahme der Finanzdienstleistungen nahm die Potenzialausschöpfung in allen Sektoren leicht zu, dieser Trend ist vor allem bei den Computer- und Informationsleistungen ersichtlich. Ein besonders hohes brachliegendes Handelspotenzial ist bei den für Österreich so wichtigen Transportleistungen zu beobachten, sowie bei den rasch wachsenden Kommunikationsleistungen. In beiden Sektoren sind strukturelle Faktoren für eine schwache Wettbewerbsposition verantwortlich.

Wirtschaftspolitische Implikationen

Welche Faktoren hindern also die österreichischen Dienstleistungsanbieter daran, ihre Exportmöglichkeiten voll auszuschöpfen? Um dieser Frage nachzugehen, wurde folgendes Gedankenexperiment durchgeführt: Wenn die Restriktivität der heimischen Regulierungsmaßnahmen – gemessen anhand des OECD PMR-Indikators (siehe Conway et al. 2005) – als Kontrollvariable der Wirtschaftspolitik angesehen wird, wie weit müsste dieser Index sinken, um das volle Handelspotential zu erreichen? Dabei wurde das Niveau des britischen Regulierungsindex als unterster Schwellenwert für den minimal möglichen Wert an Regulierung festgelegt. Für Österreich ergäbe sich in allen Sektoren ein Wert des Regulierungsindex, welcher unter dem britischen Niveau oder sogar im negativen Bereich liegen würde. Daraus können wir schließen, dass Veränderungen der heimischen Regulierungsmaßnahmen alleine nicht zu einer vollen Auslastung des möglichen Handels mit Dienstleistungen, vor allem mit kommerziellen Dienstleistungen, führen würden. Anders ausgedrückt erweisen sich die institutionellen und gesetzlichen Rahmenbedingen

Arbeitspakets No. 1 „Dienstleistungsexport“, wiiw.

nicht als Hemmnis für österreichische Dienstleistungsexporteure. Eine bessere Auslastung des Exportpotentials kann also nur indirekt über die Beseitigung der strukturellen Faktoren, welche hinter der schlechten Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exporteure von produzentennahen Dienstleistungen stehen, erreicht werden. Dazu zählen Maßnahmen, die in ihrer Wirkung die Produktivität der Firmen erhöhen und / oder die Lohnstückkosten im Dienstleistungsbereich senken, sowie generell die Außenhandelsorientierung der österreichischen Wirtschaft stärken würden.

Anmerkungen zum Geltungsbereich der Studie

Bedingt durch die verfügbaren Daten, bezieht sich die Studie auf den Handel mit Dienstleistungen im Zeitraum 2000-2005. Mittelbarer Handel von Dienstleistungen über Niederlassungen im Ausland konnten in die Berechnungen nicht einbezogen werden, dies wurde jedoch bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt.

Die Datengrundlage für die Berechnungen stellt die ITS Datenbank von Eurostat dar (International Trade in Services). Sie enthält Informationen über Dienstleistungsexporte und -importe laut Zahlungsbilanz für alle EU Mitgliedsländer und eine Reihe zusätzlicher Berichtsländer (USA, Japan, Türkei) seit 1992, unterteilt nach 11 Kategorien. Dies ist insofern bemerkenswert, als es die bislang einzige internationale Datenbank ist, die bilaterale Handelsströme im Dienstleistungssektor auf disaggregiertem Niveau für eine Reihe von Ländern enthält. Trotz dieser Besonderheit weist die Datenquelle einige Unzulänglichkeiten auf, die bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden müssen.

Erstens ist die Qualität der vorhandenen bilateralen Daten in verschiedener Hinsicht mangelhaft. Erst seit dem Jahr 2000 übersteigt die Anzahl der vorhandenen Beobachtungen die Zahl der fehlenden Beobachtungen. Daher bezieht sich auch die folgende Studie auf den Zeitraum 2000-2005. Darüber hinaus beruhen die Daten je nach Land auf unterschiedlichen Erhebungsmethoden, wobei weder die Form der Erhebung (direkt von den Unternehmen oder indirekt über Finanzinstitute) noch eventuelle Umstellungen in der Erhebung gut dokumentiert sind.

Zweitens wird über die Zahlungsbilanzstatistik generell nur ein Teil des im Rahmen des GATS (General Agreement on Trade in Services) definierten Handels mit Dienstleistungen erfasst. Dies ist der grenzüberschreitende Handel (1. Erbringungsart), sowie Teile des Handels durch den Konsum im Ausland (2. Erbringungsart) und durch die Anwesenheit

natürlicher Personen (4. Erbringungsart). Die 3. Erbringungsart – mittelbarer Handel über Niederlassungen im Ausland – wird durch das vorhandene Zahlenmaterial nicht abgedeckt. Für weitere Details zur statistischen Erfassung des Handels mit Dienstleistungen siehe auch Pindyuk und Woerz (2008).

Methodische Anmerkungen zum Gravitationsmodell

In Anlehnung an die aus der Physik bekannte Gravitationsgleichung stellt das ökonomische Gravitationsmodell eine positive Beziehung zwischen den Handelsströmen und der jeweiligen wirtschaftlichen Größe zweier Handelspartner sowie eine negative Beziehung zwischen dem Handelsniveau und der geographischen und kulturellen Distanz der beiden Partner her. Diese „Gravitationsgleichung“ wurde seit ihrer Verwendung durch Tinbergen (1962) und Poyhonen (1963) von großem empirischen Erfolg begleitet. Erst in den 1990er Jahren wurde das empirische Modell auch mit den Vorhersagen der gängigen ökonomischen Theorien in Einklang gebracht (siehe u.a. Anderson und Van Wincoop, 2003). Daraus geht hervor, dass die Determinanten bilateraler Handelsströme in drei Gruppen von Faktoren unterteilt werden können: erstens jene, die spezifisch dem Exporteur zuzuordnen sind, zweitens jene, die dem Importeur zuzurechnen sind und drittens bilaterale Komponenten. In die ersten beiden Gruppen fallen die jeweiligen pro-Kopf-Einkommen, die Größe des Landes, etc. Bilaterale Komponenten des Handels sind z. B. die geographische Distanz zwischen den Partnern, gemeinsame Sprache, gemeinsame Grenze, ehemalige Kolonialbeziehungen, gemeinsame Mitgliedschaft in einem Freihandelsraum (z.B. NAFTA, EU, EWR, etc.), usw.

Um den neuesten theoretischen Erkenntnissen über die Beziehungen zwischen diesen länderspezifischen und bilateralen Faktoren Rechnung zu tragen (siehe Baldwin und Taglioni, 2006) wurde in der vorliegenden Studie ein zweistufiger Ansatz gewählt, der die bilaterale Dimension in der ersten Stufe ausnützt und in der zweiten Stufe die dadurch gewonnenen länderspezifischen Koeffizienten für den Importeur durch die sogenannten „Gravitationsfaktoren“ (Größe und wirtschaftliche Stärke des Landes, erweitert um generelle Offenheit, Restriktivität von Regulierungsmaßnahmen) erklärt. Der nicht erklärte Teil des länderspezifischen Koeffizienten – sprich das Residuum der zweiten Stufe - kann somit als Abweichung des Landes von seinem theoretisch vorhergesagten Handelsniveau interpretiert werden. Durch das zweistufige Verfahren werden ökonometrische Probleme in der Schätzung vermieden (Verzerrung wegen ausgelassener Faktoren, als auch Multikollinearität zwischen den enthaltenen Faktoren). Dieser Residualansatz liefert nicht

nur eine erwartungstreue Abschätzung der Abweichung vom theoretisch möglichen Handelspotenzial, sondern ermöglicht es darüber hinaus, den Einfluss heimischer Regulierungsmaßnahmen auf diese Abweichung zu quantifizieren.

Literaturhinweise

Anderson, J. und E. Van Wincoop (2003), 'Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle', *American Economic Review* 93(1), 170-192.

Baldwin, R. und D. Taglioni (2006), 'Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations', NBER working paper 12516, September.

Conway, P., V. Janod und G. Nicoletti (2005), 'Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003', Economic Department Working Papers No. 419, OECD, Paris.

Pindyuk, O. und J. Woerz (2008), 'Trade in Services: Note on the Measurement and Quality of Data Sources', Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) im Rahmen des FIW Arbeitspaket No. 1, 'Dienstleistungsexport', Modul 1, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw).

Poyhonen, P. (1963). 'A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries', *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics* 90(1), 93-100.

Tinbergen, J. (1962), 'Shaping the World Economy – Suggestions for an International Economic Policy', The Twentieth Century Fund, New York.

Woerz, J. (2008), 'Austria's Competitiveness in Trade in Services', Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) im Rahmen des FIW Arbeitspaket No. 1, 'Dienstleistungsexport', Modul 2, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw).