

## DOKUMENTATION

### INTERNATIONALISIERUNG VON DIENSTLEISTUNGEN

*Im Welthandel sind Dienstleistungen mit einem Anteil von knapp 20 Prozent vertreten, doch zur Weltproduktion steuern sie 67 Prozent bei. In der Produktion ist die Tertiarisierung somit wesentlich weiter fortgeschritten als in der internationalen Arbeitsteilung. Die These, dass sich die Dienstleistungen als überwiegend binnenorientierte Branchen nicht internationalisieren können, trifft jedoch keinesfalls uneingeschränkt zu. Zum einen hat im Beobachtungszeitraum 1985/98 der Außenhandel mit Dienstleistungen stärker zugelegt als der mit Waren. Zum anderen reichen die unmittelbaren Ausfuhr von Dienstleistungen bei weitem nicht aus, um die Bedeutung des Sektors für die internationale Arbeitsteilung darzustellen. Berücksichtigt werden müssen zum einen die indirekten Ausfuhr von Dienstleistungen, die in den Exporten der Industrie als Vorleistungen enthalten sind. Zum anderen muss in Rechnung gestellt werden, dass sich Dienstleistungsanbieter auch über Auslandsinvestitionen internationalisieren. Für amerikanische Unternehmen ist der Dienstleistungsumsatz von Tochterunternehmen im Ausland bereits gewichtiger als die unmittelbare Ausfuhr von Serviceprodukten. Größtes Gewicht auf den Weltleistungsmärkten haben die USA. Deutschland belegt nach Großbritannien und Frankreich die vierte Position im internationalen Ranking. Nachholbedarf hat Deutschland vor allem im Bereich der unternehmens- und wissensnahen Dienstleistungen.*

*iw-trends*

Traditionell werden Dienstleistungen als eher binnenmarktorientierte Güter eingeordnet, da deren Produktion und Konsum als räumlich und zeitlich nur schwer trennbar galten. Häufig genannte Beispiele für solche „gebundenen Dienstleistungen“ (Bhagwati 1984; Klodt/Mauer/Schimmelpfennig, 1997) sind der Handel, der Verkehr, das Gesundheitswesen, die Kultur, die Bildung, die Wissenschaft und die staatlichen Dienstleistungen. Aber auch vor den Technologieschüben im Kommunikations- und Informationssektor gab es „ungebundene Dienstleistungen“, bei denen die räumliche und zeitliche Nähe zwischen Produzenten und Konsumenten weniger dringlich ist. Das Nachrichtenwesen, das Kreditgeschäft und die Versicherungsdienste sind beispielsweise Bereiche, in denen eine Internationalisierung technisch schon

*Hintergrund*

früher unproblematisch gewesen wäre. Doch hier standen lange Zeit staatliche Regulierungen einer intensiveren internationalen Arbeitsteilung entgegen.

Inzwischen hat die rasante Verbreitung moderner Informations- und Kommunikationstechniken nicht nur die Globalisierung immens beschleunigt, sondern gleichzeitig auch zahlreiche „gebundene“ zu „ungebundenen“ Dienstleistungen gemacht. Außerdem hat der durch die Globalisierung verschärfte internationale Wettbewerb nationale Regierungen dazu gezwungen, administrative Marktregulierungen zu mindern oder aufzuheben. Das trifft vor allem für Dienstleistungen des Versorgungs-, Verkehrs- und Informationswesens zu. Schließlich ist der Strukturwandel in Richtung Tertiarisierung zu beachten, der in jüngerer Vergangenheit geradezu einen Dienstleistungsboom ausgelöst hat.

#### Fragestellung

Vor dem Hintergrund dieser Trends – Globalisierung, Tertiarisierung und Deregulierung – ist zu vermuten, dass sich auch der Sektors zunehmend internationalisiert und in der grenzüberschreitenden Arbeitsteilung zunehmendes Gewicht bekommt.

Tabelle 1:

### Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen 1998

	Ausfuhren			Dienstleistungsquoten	
	Insgesamt	Waren	Dienstleistungen	Anteile an der Ausfuhr	Anteile am BIP <sup>1)</sup>
	Milliarden US-Dollar			in Prozent	
Großbritannien	373,4	272,9	100,5	26,9	67
USA	922,5	682,5	240,0	26,0	74
Frankreich	389,4	304,8	84,6	21,7	72
Italien	308,9	242,3	66,6	21,6	66
Japan	449,8	387,9	61,8	13,7	63
Deutschland	618,6	539,7	78,9	12,8	64
Kanada	244,6	214,3	30,3	12,4	71
Welt	6.739,8	5.422,0	1.317,8	19,6	67

1) Japan (1997), Kanada (1993).

Quelle: WTO, 1999; OECD; World Bank, 1999; BEA, 2000; Keizai Koho Center, 1999; Statistisches Bundesamt, 1999; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Ein erster grober empirischer Befund scheint eher für die traditionelle These einer Binnenmarktorientierung des Sektors zu sprechen. Die Dienstleistungen haben an der Weltausfuhr von Waren und Diensten lediglich einen Anteil von knapp 20 Prozent. Ihr Beitrag zum Welt-Bruttoinlandsprodukt ist jedoch mit 67 Prozent dreimal so hoch (Tabelle 1).

Obwohl in den hier dokumentierten G7-Ländern die Ausfuhrintensität des Sektors sehr unterschiedlich ausfällt – die Quoten streuen zwischen 12,4 Prozent im Falle Kanadas und fast 27 Prozent in Großbritannien –, gilt generell, dass das binnenwirtschaftliche Gewicht der Dienstleistungen höher ist als das außenwirtschaftliche. Dieser Diskrepanz zwischen Tertiärisierung der Produktion und des Außenhandels soll in dieser Dokumentation nachgegangen werden.

Zunächst liegt es nahe, die vergleichsweise geringe Repräsentanz der Dienstleistungen im Welthandel als ein Basisproblem einzustufen. Da die Dienstleistungen sich erst in jüngerer Vergangenheit auf der internationalen Ebene ausbreiten können, konnten sie die durch die jahrzehntelange Dominanz des Warenhandels geprägten Weltwirtschaftsstrukturen noch nicht nennenswert verändern. In der Tat zeigt Tabelle 2, dass im gesamten Beobachtungszeitraum 1985/2000 die Weltausfuhr von Diensten mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von 9,4 Prozent dynamischer zugelegt hat als der Warenhandel. Dieses Dynamikgefälle war jedoch in der Frühphase der Globalisierung (1985/90) deutlich größer als in den 90er-Jahren. Der Anteil der Dienstleistungen an der Gesamtausfuhr stieg folglich von 16,4 Prozent im Basisjahr 1985 bis zu den frühen 90er-Jahren rasch auf knapp 20 Prozent an. Doch seitdem stagniert diese Quote.

*Keine Tertiärisierung  
des Außenhandels*

Außerdem ist zu beobachten, dass in den 90er Jahren die leicht höhere Dynamik der Dienstleistungsausfuhr ausschließlich auf Preiseffekte zurückgeht. Die Außenhandelspreise für Dienstleistungen sind im Zeitraum 1990/98 um 12 Prozent gestiegen, die der Industriewaren um gut 6 Prozent gefallen. Preisbereinigt ist die Ausfuhr von Waren in den 90er-Jahren somit stärker angestiegen als die der Dienste. Der Außenhandel gibt somit keine überzeugenden Hinweise auf eine Tertiärisierung der internationalen Arbeitsteilung.

Tabelle 2:

**Weltausfuhr von Waren und Dienstleistungen 1985-2000**

- Jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

	Nominale Rechnung		Reale Rechnung	
	Waren	Dienstleistungen	Waren	Dienstleistungen
1985/1990	12,0	15,6	5,5	8,4
1990/1995	8,1	8,6	6,6	5,6
1995/2000 <sup>1)</sup>	3,3	4,3	6,1	4,6
1985/2000 <sup>1)</sup>	7,7	9,4	6,1	6,2

1) 1999 und 2000: IMF-Prognose.

Quelle: WTO, 1999; IMF, 1999; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

*Auslandsinvestitionen*

Damit drängt sich die Vermutung auf, dass sich der Sektors jenseits des Außenhandels Wege der Internationalisierung gesucht hat. Als erste Spur sollen die Auslandsinvestitionen beobachtet werden. Denn auch gebundene Dienste könnten über ein investives Engagement im Ausland internationalisiert werden.

Der Anteil des Sektors an den Direktinvestitionsbeständen der Industrieländer ist in der Tat deutlich größer geworden. Er stieg von 46 Prozent im Jahr 1988 auf 56 Prozent in 1997 an (UN, 1999). Dieser Befund, der zunächst einmal für eine Internationalisierung der Dienstleistungen über die Investitionsschiene spricht, muss allerdings behutsam interpretiert werden. Denn hinter dieser Entwicklung stehen hauptsächlich vermehrte Auslandsinvestitionen von Kapitalsammelstellen wie Banken, Versicherungen oder Beteiligungsgesellschaften. Ihr Anteil an den Direktinvestitionsbeständen aller Serviceunternehmen ist in der Dekade 1988/97 von 51 Prozent auf 56 Prozent angestiegen. Bei den Auslandsengagements der Kapitalsammelstellen ist jedoch nicht eindeutig auszumachen, in welchen Wirtschaftszweigen sie investieren. Es ist ungewiss, ob es sich bei den Auslandsinvestitionen von Dienstleistern tatsächlich um Investitionen in Dienstleistungsunternehmen handelt oder nicht.

*Indirekte Ausfuhren*

Im Denkmodell der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten wird der tertiäre Sektor zu einem wesentlichen Teil als Vorleistungslieferant eingeordnet. Wenn man diese Funktion in den Blick nimmt, wird unmittelbar klar, dass das Ausmaß der Internationalisierung von Dienstleistungen keineswegs nur mit den direkten Ausfuhren dieses Wirtschaftszweigs gemessen werden darf. Hinzu gerechnet werden müssen jene Dienstleistungen, die als Vorleistungen in den Ausfuhren der übrigen Wirtschaft, also vornehmlich der Industrie, enthalten sind (Lichtblau/Meyer/Ewerhart, 1996).

Diese indirekten Ausfuhren können mit Hilfe gesamtwirtschaftlicher Input-Output-Rechnungen gemessen werden. Das Statistische Bundesamt bietet für die Bundesrepublik zur Zeit solche Rechnungen für die Periode 1991/95 an. Das INFORGE-Modell der Universität Osnabrück (Meyer/Ewerhart, 1995) ermöglicht Fortschreibungen bis 2010. Hierauf stützt sich die folgende Rechnung.

Für das Jahr 1999 ergibt sich:

- Vom gesamten Umsatz des Sektors in Höhe von 4.300 Milliarden DM werden 146 Milliarden DM unmittelbar ausgeführt. Daraus errechnet sich eine direkte Ausfuhrquote von 3,4 Prozent.
- Die Industrie exportiert dagegen 22,5 Prozent des Umsatzes in Höhe von 3.995 Milliarden DM, folglich 900 Milliarden DM.

Auf der Ebene der direkten Ausfuhren bestätigen somit die Input-Output-Tabellen den Befund einer vergleichsweise geringen Internationalisierung des Dienstleistungssektors.

In einem zweiten Schritt müssen die Lieferverflechtungen zwischen Industrie und Dienstleistungen berücksichtigt werden:

- In den Umsätzen der Industrie sind rund 762 Milliarden DM Vorleistungen des Sektors enthalten. Über die Exportquote der Industrie (22,5 Prozent) errechnet sich hieraus eine indirekte Ausfuhr des Dienstleistungssektors in Höhe von 172 Milliarden DM.

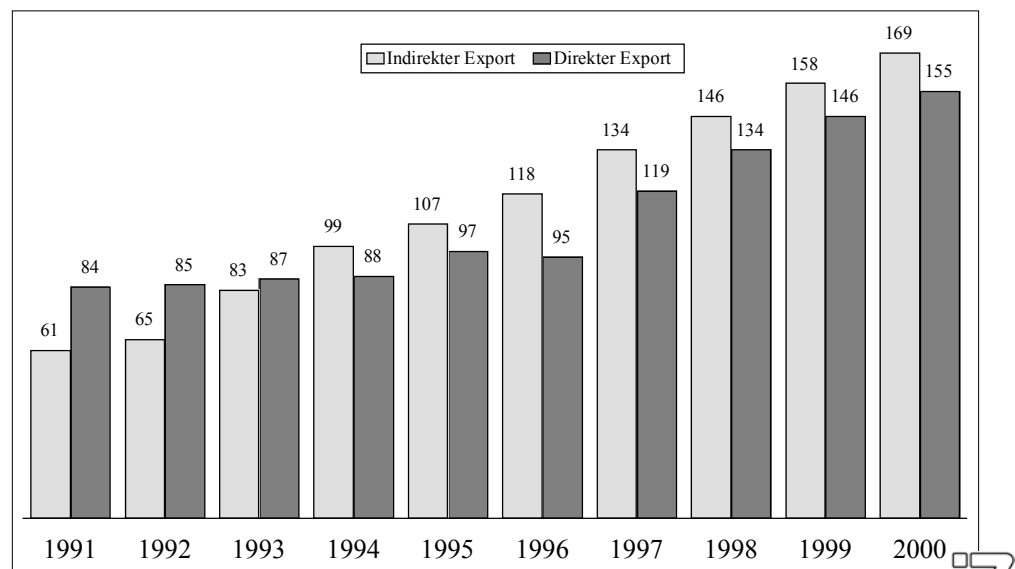
Hierbei handelt es sich um einen Bruttowert. Denn auch in der direkten Dienstleistungsausfuhr gibt es Bestandteile, die genau genommen der Industrie zuzurechnen sind. In den Umsätzen des Servicesektors sind nämlich ebenfalls Vorleistungen der Industrie enthalten, und zwar 424 Milliarden DM im Jahr 1999. Über die Ausfuhrquote des Dienstleistungssektors (3,4 Prozent) errechnen sich hieraus indirekte Exporte der Industrie in Höhe von 14 Milliarden DM. Um diese Größenordnung muss der Bruttowert korrigiert werden:

- Demnach errechnen sich indirekte Ausfuhr des Dienstleistungssektors von 158 Milliarden DM. Zusammen mit den direkten Ausfuhr (146 Milliarden DM) summiert sich die Gesamtausfuhr des Servicesektors auf gut 300 Milliarden DM. Daraus ergibt sich eine Ausfuhrquote von rund 7 Prozent.

Schaubild 1:

## Dienstleistungsexporte Deutschlands

- in Milliarden DM -



Quelle: INFORGE, 1999; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Gemessen am Außenhandel ist die Internationalisierung des Servicesektors somit gut doppelt so hoch, wie es die unmittelbare Ausfuhrquote signalisiert. Schaubild 1 lässt erkennen, dass seit 1994 die indirekte Ausfuhr

des Dienstleistungssektors regelmäßig größer war als der direkte und dass die indirekte Ausfuhr doppelt so rasch angestiegen ist wie der direkte. Dies erklärt sich damit, dass sich in den 90er-Jahren der tertiäre Vorleistungsinput des Industriesektors stark ausgeweitet hat.

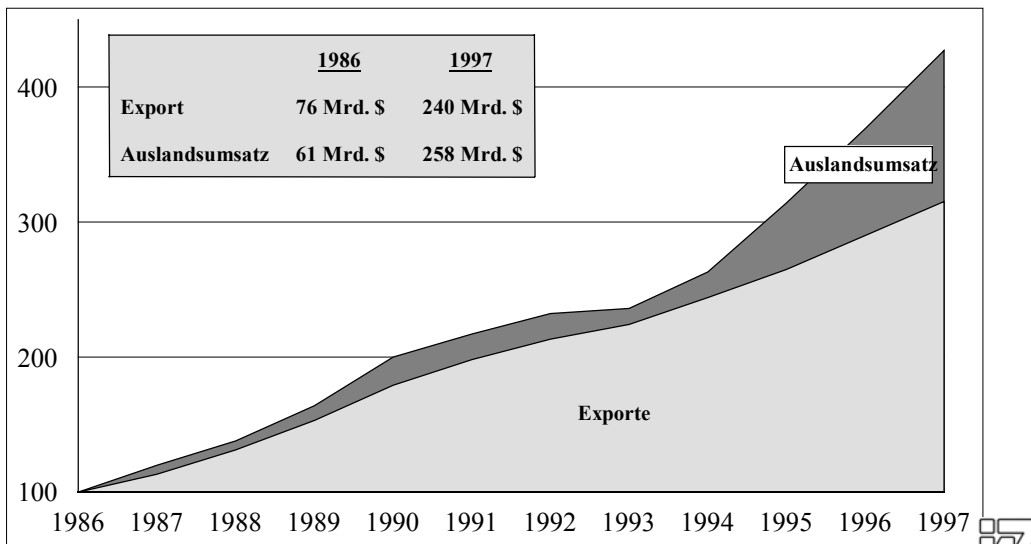
Auch die Direktinvestitionsstatistik kann die Internationalisierung des tertiären Sektors nur unvollkommen darstellen. Denn zum einen ist der Kapitaleinsatz bei Auslandsinvestitionen von Dienstleistungsunternehmen meist viel geringer als der von Industriebetrieben. Zum andern werden die Umsätze von Auslandstöchtern mit der Direktinvestitionsstatistik nicht erfasst. Überhaupt ist die statistische Basis über diese wichtige Schiene der Globalisierung äußerst dürftig. Für Deutschland und die meisten europäischen Industrieländer gibt es diesbezüglich gar keine belastbaren Statistiken. In den USA wird indes der Umsatz von Auslandstöchtern regelmäßig dokumentiert (U.S. Department of Commerce, 1999b).

*Umsatz im Ausland*

Schaubild 2:

## USA-Dienstleistungshandel Exporte und Umsätze von Auslandstöchtern

- 1986 = 100 -



Quelle: U.S. Department of Commerce, 1999b.

Schaubild 2 zeigt die Ergebnisse dieser Statistik. Die direkten Ausfuhr des US-Dienstleistungssektors beliefen sich 1997 auf 240 Milliarden Dollar. Hinzuzurechnen wären die indirekten Ausfuhr, die nach deutschen Erfah-

rungen mindestens noch einmal die gleiche Größenordnung annehmen dürften. Des Weiteren sind bei der Messung der Internationalisierung des tertiären Sektors die Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland in Rechnung zu stellen. Für die USA waren dies 1997 etwa 258 Milliarden DM. Die Grafik lässt außerdem erkennen, dass das Auslandsgeschäft multinationaler US-Serviceunternehmen erheblich rascher expandiert ist als die direkten Ausfuhren.

#### Marktführer USA

Ein internationaler Vergleich des Ausmaßes, in dem sich die einzelnen Länder im Dienstleistungsbereich internationalisiert haben, muss sich auf die unmittelbaren Ausfuhrwerte beschränken, da weiter reichende Statistiken nicht verfügbar sind.

Tabelle 3:

### Dienstleistungsausfuhren

- in Prozent -

	Anteile an den Weltausfuhren		Veränderung im Durchschnitt der Jahre 1990/98	
	1990	1998	Basis: US-Dollar	Basis: Landeswährung
USA	16,9	18,2	7,7	7,7
Großbritannien	6,8	7,6	8,3	9,3
Frankreich	8,5	6,4	3,1	4,1
Deutschland	6,6	6,0	5,5	6,6
Italien	6,2	5,1	4,0	9,0
Japan	5,3	4,7	5,1	3,8
Niederlande	3,8	3,9	7,0	8,1
Spanien	3,5	3,7	7,3	12,6
Belgien/Luxemburg	3,2	2,7	4,6	5,7
Hongkong	2,3	2,6	8,2	8,2
Welt	100,0	100,0	6,7	

1) Ausgangsdaten in US-Dollar.

Quelle: WTO, 1999; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Tabelle 3 zeigt, dass die USA mit deutlichem Abstand größter Dienstleistungsanbieter der Welt ist. Gut 18 Prozent der Welt-Dienstleistungsausfuhren stammen aus den Vereinigten Staaten. In den 90er-Jahren konnten die USA ihren Weltmarktanteil weiter ausbauen. Lediglich Großbritannien und Hongkong verbuchten noch höhere Zuwachsraten als die USA.



Deutschland liegt in der internationalen Rangliste auf Platz 4. Es schneidet somit bei den Dienstleistungen schlechter ab als beim Außenhandel, wo es mit einem Anteil von rund 10 Prozent auf Platz zwei der Rangliste liegt. Überdies hat sich der deutsche Anteil am Welt-Dienstleistungshandel in den 90er-Jahren verringert. Zum Teil ist dies auf Wechselkurseinflüsse zurückzuführen. Denn die D-Mark ist im Beobachtungszeitraum gegenüber dem Dollar abgewertet worden.

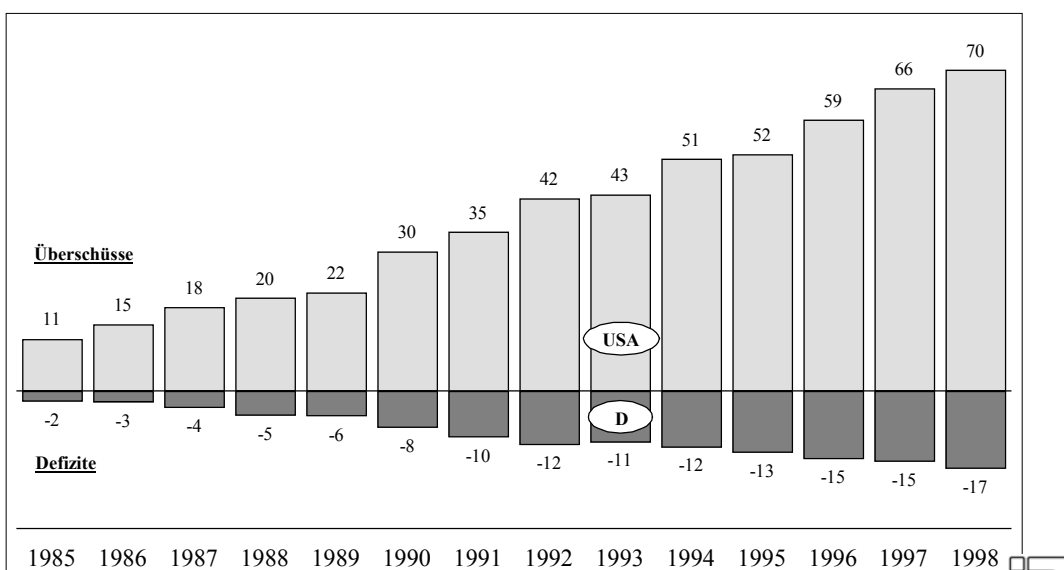
Die unternehmensnahen Dienstleistungen haben sich in den 90er-Jahren besonders dynamisch entwickelt. Ihr Anteil am Welt-Dienstleistungshandel stieg von 38 auf 44 Prozent an. Auf diesem zukunftssträchtigen Feld hat Deutschland verglichen mit den USA eine unbefriedigende Marktposition. Während die USA im Außenhandel auf diesem Dienstleistungssegment erhebliche Einnahmenüberschüsse erwirtschaften, verbucht Deutschland regelmäßig Defizite. Schaubild 3 lässt erkennen, dass sich die amerikanische Position ständig verbessert, die deutsche dagegen laufend verschlechtert hat.

*Unternehmensnahe  
Dienstleistungen*

Schaubild 3:

### Internationaler Austausch unternehmensnaher Dienste\*

- Bilanzsalden in Milliarden Dollar -



\* Sämtliche Dienstleistungen außer Reisen, Transport und Staat.

Quelle: U. S. Department of Commerce, 1999a; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Fächert man den Dienstleistungshandel weiter auf, dokumentiert sich erneut der amerikanische Vorsprung:

- Im Dienstleistungshandel mit Patenten und Lizenzen erwirtschafteten die USA 1998 einen Einnahmenüberschuss von 25 Milliarden Dollar, Deutschland hatte ein Defizit von 2,9 Milliarden Dollar.
- Mit der Unternehmensberatung, der EDV-Software und den F&E-Dienstleistungen erzielten die USA 1998 Nettoeinnahmen von 9 Milliarden Dollar, Deutschland verbucht per saldo Ausgaben in Höhe von 5 Milliarden Dollar.
- Im Film- und Videogeschäft haben die USA ein 6-Milliarden-Dollar Plus, Deutschland weist einen Fehlbetrag von 4 Milliarden Dollar aus.
- Eine wichtige Devisenquelle der USA sind die Einnahmen aus den Dienstleistungen von Brokern und Fondsmanagern. Per saldo verdienen sie 1998 damit 12 Milliarden Dollar. Seit 1990 haben sich diese Nettoeinnahmen der Vereinigten Staaten verfünffacht. Deutschland verbuchte 1998 hier zwar auch einen Überschuss, er ist aber mit 3 Milliarden Dollar wesentlich niedriger als der der USA.

Die amerikanischen Universitäten und Bildungseinrichtungen sind für die USA eine bedeutsame Devisenquelle. 1998 sorgten sie für Nettoeinnahmen von 7,4 Milliarden Dollar. Bei dem Gewicht des Humankapitals für den Strukturwandel und den technischen Fortschritt geht die Bedeutung dieses Segments weit über den Leistungsbilanzaspekt hinaus.

#### *Hintergrund der Internationalisierung*

Hinter der zunehmenden Internationalisierung von Dienstleistungen stehen ein ganzes Bündel von Einflussfaktoren, die sich teilweise überlappen und die gegenseitige Rückkoppelungseffekte aufweisen. Die folgenden Faktoren haben hierbei besonderes Gewicht:

- Die Globalisierung und Tertiarisierung wurden in der jüngeren Vergangenheit durch Technologieschübe im Informations- und Kommunikationssektor geprägt. Viele neue Dienstleistungen dieses Bereichs sind international handelbar (Exporting Services). Beispiele hierfür sind

Dienstleistungen des Datenverarbeitungssektors, Software oder Telekommunikationsdienste.

- Der internationale Handel mit Waren ist ohne begleitendes Serviceangebot (Finanzierung, Marketing, Schulung, Beratung oder Wartung) kaum noch denkbar. Dieses „Servicing Exports“ ist zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden. Das gilt umso mehr, als sich in der internationalen Arbeitsteilung der intraindustrielle Handel weiter durchsetzt. Beim Wettbewerb zwischen technologisch und qualitativ annähernd gleichwertigen Waren ist jedoch eine laufende Produktdifferenzierung unumgänglich. Die Serviceschiene wird hierbei ständig gewichtiger.
- Die Deregulierung in ehemals staatlich kontrollierten Dienstleistungssparten wie öffentlicher Verkehr, Energieversorgung oder Telekommunikation hat die nationalen Märkte für die internationale Konkurrenz geöffnet. Bereits 1997 wurde bei den Telekommunikationsdiensten, also in einer Branche, die bis vor kurzem ausschließlich nationale Märkte bedient hat, weltweit eine Ausführquote von 7,5 Prozent gemessen. Gegenwärtig etabliert sich dieser Sektor auf den Weltmärkten, auch durch große Unternehmenszusammenschlüsse.

Diese Einflussfaktoren werden auch in Zukunft wirksam bleiben. Hinzu kommt mit dem E-Commerce ein weiterer Entwicklungsschub im Kommunikations- und Informationssektor, der die Internationalisierung des tertiären Sektors in heute noch nicht fassbarem Tempo beschleunigen wird. Mit dieser neuen Form des Wissens- und Gütertransports kommt die Realität dem theoretischen Ideal vollkommener Märkte ein Stück näher. Denn Marktfriktionen infolge von Informations-, Transaktions- und Versandkosten werden gewissermaßen per Maus-Klick ausgeschaltet. Geringere Kosten und höhere Markttransparenz vergrößern den Wettbewerb. Preis- und Gewinndruck stehen auf der einen Seite dieses intensiveren Konkurrenzdrucks. Das Entstehen neuer Produkte sowie die bessere und effizientere Versorgung des Verbrauchers auf der anderen Seite. Von dem Schub des E-Commerce werden in erster Linie die Dienstleistungen profitieren und hierbei hauptsächlich jene, die in hohem Maß standardisierbar und digitalisierbar sind.

März 2000

Karl Lichtblau

## Literatur:

- Bureau of Economic Analysis (BEA), 2000, Gross Domestic Product by Industry, Internet, Washington.
- Bhagwati, Jagdish N., 1984, Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations, in: World Economy, Jg. 7, Nr. 2, S. 133 – 144.
- INFORGE (Interindustry Forecasting Germany), 1999, Gesamtwirtschaftliches Prognosemodell für die Bundesrepublik Deutschland der Universität Osnabrück.
- International Monetary Fund (IMF), 1999, Annual Report 1999, Washington.
- Keizai Koho Center, 1999, Japan 2000, An International Comparison, Tokio.
- Klodt, Henning, Maurer, Rainer und Schimmelpfennig, Axel, 1997, Tertiarisierung in der deutschen Wirtschaft, Kieler Studien, Nr. 283.
- Lichtblau, Karl, Meyer, Bernd und Ewerhart, Georg, 1996, Komplementäres Beziehungsgeflecht zwischen Industrie und Dienstleistungen, in: iw-trends, 23. Jg., Nr. 2, S. 36 – 59.
- Meyer, Bernd und Ewerhart, Georg, 1995, INFORGE – Ein disaggregiertes Simulations- und Prognosemodell für die Bundesrepublik Deutschland, Beiträge des Instituts für Empirische Wirtschaftsforschung, Nr. 44, Osnabrück.
- Statistisches Bundesamt, 1999, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Wiesbaden.
- United Nations (UN), 1999, World Investment Report, New York.
- U.S. Department of Commerce, 1999a, U.S. International Sales and Purchases of Private Services, Survey of Current Business, Vol. 78, Nr. 10, S. 63 – 116.
- U.S. Department of Commerce, 1999b, U.S. International Services: Cross-Border Trade in 1998 and Sales through Affiliates in 1997, Survey of Current Business, Vol. 79, Nr. 10, S. 48 – 63.
- World Bank, 1999, World Development Report 1999/2000, Washington.
- World Trade Organization (WTO), 1999, International Trade Statistics, Internet, Genf.

\*\*\*

**Internationalisation of Services***iw-focus*

Services are world-wide a home market-oriented industry. While almost 20 per cent of exports are in services, the latter contribute 67 per cent to world

GDP. The annual growth rate of exports in services since 1985 exceeded that of world exports in goods (9.4 and 7.7 per cent, respectively). Services have thus contributed slightly more than goods to the globalisation of the international economy. Yet, looking only at exports in direct services these figures underestimate the degree of internationalisation. To get a full picture one has to include the intermediary inputs in industrial exports. The German export-to-turnover ratio thus doubles from 3.4 to 7 per cent. Another indirect way toward the internationalisation of services is the turnover of foreign affiliated firms. In the U.S. these are already higher than total exports in services.