

Klodt, Henning

Book Part — Digitized Version

Deindustrialisierung als Wachstumsbremse?

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Klodt, Henning (1994) : Deindustrialisierung als Wachstumsbremse?, In: Wachstumsperspektiven in den neunziger Jahren. Tagungsband zur Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V., 1994, ISBN 3-428-08104-8, Duncker & Humblot, Berlin, pp. 199-213

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2049>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Deindustrialisierung als Wachstumsbremse?

Von Henning Klodt, Kiel

I. Einleitung

Die deutsche Wirtschaft durchläuft gegenwärtig eine ausgeprägte Phase der Deindustrialisierung. Seit 1992 sind im Zuge der Konjunkturkrise in Westdeutschland rund 1 Million industrielle Arbeitsplätze verlorengegangen, und in Ostdeutschland hat sich die Zahl der Industriebeschäftigten seit Beginn der Transformationskrise mehr als halbiert. Zumindest für Westdeutschland ist kaum damit zu rechnen, daß im nächsten Konjunkturaufschwung wieder neue industrielle Arbeitsplätze in entsprechender Zahl entstehen werden. Die deutsche Wirtschaft wird vermutlich mit einem weiter verringerten Industrieanteil aus der gegenwärtigen Rezession hervorgehen. In diesem Beitrag geht es um die Frage, ob aus dieser Entwicklung eine ernsthafte Bedrohung der langfristigen Wachstumsperspektiven der deutschen Wirtschaft abzuleiten ist oder nicht, wobei sich die Analyse auf die westdeutsche Wirtschaft konzentriert.

Bereits im Jahre 1966 hatte Nicholas Kaldor in seiner Antrittsvorlesung an der Universität Cambridge festgestellt, daß die britische Wirtschaft langsamer wachse als die Wirtschaften anderer Länder und daß der Anteil des industriellen Sektors an der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung besonders niedrig sei. Für ihn bestand zwischen diesen beiden Beobachtungen eindeutig ein Zusammenhang. Er sah einen hohen Anteil des tertiären Sektors als Kennzeichen einer „reifen“ Volkswirtschaft an — ganz in Einklang mit der Drei-Sektoren-Hypothese, die in späteren Jahren im Rahmen der Strukturforschung intensiv diskutiert wurde. Für ihn befand sich die britische Wirtschaft in der unglücklichen Lage, relativ frühzeitig das Stadium einer reifen Volkswirtschaft erreicht zu haben, ohne zuvor das im industriellen Sektor liegende Wachstums- und Produktivitätspotential hinreichend ausgeschöpft zu haben.¹ Um aus der Falle der „premature maturity“ heraus-

¹ „The trouble with the British economy is that it has reached a high stage of ‚maturity‘ earlier than others, with the result that it has exhausted the potential

zukommen, schien es ihm unumgänglich, die Absorption von Arbeitskräften im Dienstleistungssektor zu bremsen, um dadurch den industriellen Sektor und damit das gesamtwirtschaftliche Wachstum zu revitalisieren.

Rund zwei Jahrzehnte später wurde dieses Thema erneut aufgegriffen in der „Deindustrialisierungs-Debatte“, die zunächst von Nordamerika ausging und mit gewisser Verzögerung auch den europäischen Kontinent erreichte.² Wieder lautete die Befürchtung, ein zu großer tertiärer Sektor könne sich nachteilig auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum auswirken, da das Produktivitätspotential bei den Dienstleistungen geringer sei als in der Industrie und dieses Potential zudem noch maßgeblich auf technischen Neuerungen beruhe, die im industriellen Sektor entwickelt werden. Bei fortgesetzter Tertiarisierung käme es also nicht nur deshalb zu einer Wachstumsabschwächung, weil das Gewicht produktivitätsschwacher Branchen steige, sondern auch deshalb, weil die technologische Basis zur Produktivitätssteigerung innerhalb des Dienstleistungssektors schmaler werde.³

Im folgenden wird argumentiert, daß die Befürchtungen von Kaldor eher berechtigt waren als die seiner Epigonen in der Gegenwart, und zwar nicht deshalb, weil letztere die schlechteren Argumente hätten, sondern weil sich das Muster des Strukturwandels vom industriellen zum Dienstleistungssektor im Verlauf der Jahrzehnte grundlegend gewandelt hat. Gerade die modernen Dienstleistungen sind keineswegs als produktivitätsschwach einzustufen; die Sorge, ein hoher Dienstleistungsanteil in einer Wirtschaft führe zwangsläufig zu niedrigen Wachstumsraten, ist heute weitgehend unbegründet.

Aus der Feststellung, daß die Deindustrialisierung für sich genommen kein Wachstumsproblem darstellt, sollte allerdings nicht gefolgert werden, daß es weitgehend beliebig wäre, wie hoch der Industrieanteil einer Volkswirtschaft ist. In der ostdeutschen Wirtschaft hat die Deindustrialisierung mittlerweile ein Ausmaß erreicht, das die Zukunftsperspektiven dieser Region spürbar beeinträchtigt. Dabei ist allerdings nicht die vermeintliche Produktivitätsschwäche der Dienstleistungen das Problem, sondern die unzureichende Exportbasis der neuen Länder, die

for fast growth before it had attained particularly high levels of productivity or real income per head“ (Kaldor, 1966).

² Vgl. z. B. Bluestone, Harrison (1982); Lawrence (1984); Rowthorn, Wells (1987).

³ Für einen Überblick zu dieser Diskussion vgl. Norton (1986).

erforderlich wäre, um eine selbsttragende Wirtschaftsentwicklung in Gang zu setzen. Diese Frage steht allerdings nicht im Mittelpunkt dieses Beitrags.

II. Ein einfaches Modell des Strukturwandels

Aus einer längerfristigen Perspektive heraus erscheint die Phase der Deindustrialisierung, in der sich die westdeutsche Wirtschaft gegenwärtig befindet, als Fortsetzung eines Trends, der kaum umkehrbar sein dürfte. Die industriellen Arbeitsplätze, die in der jüngsten Rezession verlorengegangen sind und immer noch verlorengehen, werden vermutlich auch dann nicht wiederkehren, wenn es in den kommenden Jahren zu einem kräftigen Konjunkturaufschwung kommen sollte. Vom sektoralen Entwicklungsmuster her gibt es durchaus Parallelen zwischen der Rezession von 1993 und den Rezessionen von 1975 und 1982, in denen es ebenfalls zu schubartigen Deindustrialisierungen kam. Wenn auch der nächste Aufschwung nach dem Muster der siebziger und achtziger Jahre verlaufen sollte, werden die neuen Arbeitsplätze abermals vorrangig im Dienstleistungssektor entstehen (Schaubild 1).

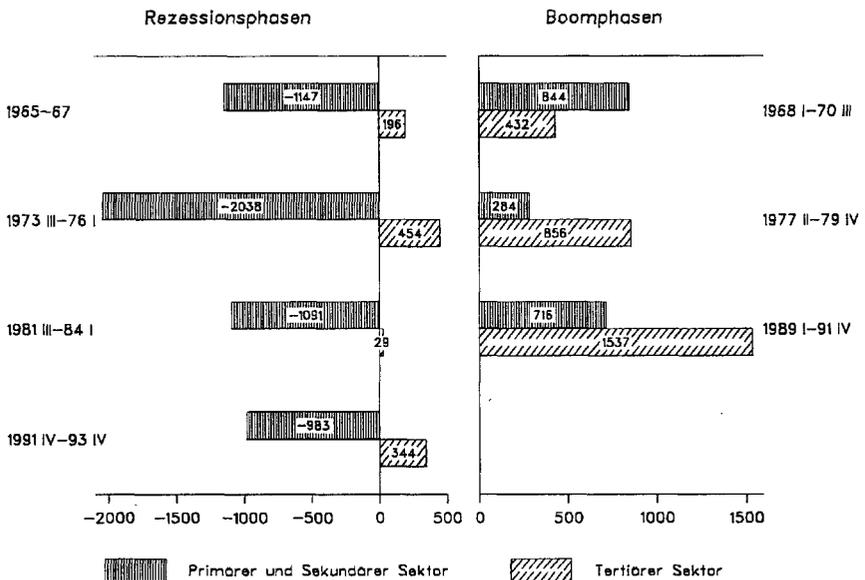


Schaubild 1: Arbeitsplatzentwicklung nach Sektoren der westdeutschen Wirtschaft in verschiedenen Konjunkturphasen (1000)

In der Strukturforschung werden die Anteilsverschiebungen vom industriellen zum Dienstleistungssektor vor allem mit zwei Determinanten erklärt: dem Nachfrage-Bias und dem Produktivitäts-Bias. Beim Nachfrage-Bias geht es darum, wie sich die Ausgabenstruktur ändert, wenn das Pro-Kopf-Einkommen in einer Volkswirtschaft steigt. Wenn die Einkommenselastizität der Nachfrage bei Dienstleistungen höher ist als bei Industriewaren, werden sich Dienstleistungen im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung relativ verteuern. Damit wird es rentabel, Produktionsfaktoren aus dem industriellen Sektor abzuziehen und im Dienstleistungssektor einzusetzen, und der Anteil der Dienstleistungen an der gesamtwirtschaftlichen Produktion wird steigen. Als Ergebnis dieser Anpassung an die veränderten relativen Preise ist also mit einem steigenden Anteil des Dienstleistungssektor sowohl beim Faktoreinsatz als auch bei der nominalen und der realen Wertschöpfung zu rechnen.

Beim Produktivitäts-Bias geht es um den bereits angesprochenen tatsächlichen oder vermeintlichen Produktivitätsrückstand des Dienstleistungssektors gegenüber der Industrie. Er wirkt in bezug auf die relativen Preise in die gleiche Richtung wie der Nachfrage-Bias: Bei identischen Faktorpreisen in beiden Sektoren werden Industriewaren in einer wachsenden Wirtschaft relativ billiger. Bei der realen Wertschöpfung wirkt er allerdings in die gegenteilige Richtung: Die relative Senkung der Produktionskosten im industriellen Sektor macht den Ausbau der Produktion in diesem Sektor zu Lasten der Dienstleistungsproduktion rentabel. Die Auswirkungen des Produktivitäts-Bias auf die nominale Wertschöpfungsstruktur ist unbestimmt; der Erhöhung der Mengenanteile des industriellen Sektors steht die Senkung der relativen Preise gegenüber, so daß der Anteil an der nominalen Wertschöpfung sowohl steigen als auch fallen kann. Gleiches gilt schließlich für die Veränderungen der Sektoranteile am Faktoreinsatz: Da die nominalen Wertschöpfungsanteile zugleich Anteile am Volkseinkommen darstellen, werden sich die Faktoreinsatzanteile wie die nominalen Wertschöpfungsanteile entwickeln, wenn die Faktorentlohnung gesamtwirtschaftlich einheitlich ist.

Durch das Zusammenwirken von Nachfrage-Bias und Produktivitäts-Bias kann also damit gerechnet werden, daß im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß der Anteil des tertiären Sektors an der nominalen Wertschöpfung und am Faktoreinsatz steigt, während die Entwicklung der realen Wertschöpfungsanteile davon abhängt, welcher der beiden gegenläufigen Effekte überwiegt. Die meisten empirischen Untersuchungen kommen zu dem Schluß, daß sich Nachfrage- und Produktivi-

täts-Bias hier gerade kompensieren, so daß die sektoralen Anteile an der realen Wertschöpfung weitgehend konstant bleiben (vgl. z. B. Kravis, Heston, Summers, 1983; Lawrence, 1984; Franzmeyer, 1994).

Die hier skizzierten „stilisierten Fakten“ des Strukturwandels lassen sich mit Hilfe eines einfachen Modells reproduzieren, bei dem von einem homogenen Faktorbündel (l) ausgegangen wird, mit dem Dienstleistungen (x_s) oder Industriewaren (x_m) produziert werden können.⁴ In beiden Sektoren steige die Produktivität mit konstanter Rate in der Zeit, wobei diese Rate im Dienstleistungssektor allerdings um den Faktor r niedriger ist als in der Industrie. Die sektoralen Faktorproduktivitäten entwickeln sich dann im Zeitablauf wie folgt:

$$(1) \quad \frac{x_s}{l_s} = A e^{r\lambda t}; \quad 0 < r < 1$$

$$(2) \quad \frac{x_m}{l_m} = A e^{\lambda t}; \quad l_s + l_m = l$$

Bei sektoral gleichen Faktorpreisen und Wettbewerbsintensitäten entspricht die Entwicklung der relativen Preise der Entwicklung der Produktivitätsrelationen:

$$(3) \quad \frac{p_s}{p_m} = e^{\lambda t(1-r)};$$

Die Annahme, daß der Effekt des Produktivitäts-Bias auf die reale Wertschöpfung gerade kompensiert wird durch den Effekt des Nachfrage-Bias, läßt sich wie folgt abbilden:

$$(4) \quad x_s = c(x_s + x_m); \quad 0 < c < 1$$

Wird der Preis der Industriewaren zur Vereinfachung als Numéraire benutzt, ergibt sich der Anteil des Dienstleistungssektors am nominalen Sozialprodukt als:

⁴ Die vereinfachende Annahme eines homogenen Faktorbündels ist gerechtfertigt, wenn sich die Faktoreinsatzrelationen innerhalb der beiden Sektoren im Zeitablauf gleich entwickeln, wenn also beispielsweise die Kapitalintensität bei der Produktion von Industriewaren mit der gleichen Rate steigt wie die bei der Produktion von Dienstleistungen. Zu diesem Modell vgl. Klodt (1993); für eine graphische Darstellung vgl. Klodt (1988).

$$(5) \quad \frac{p_s x_s}{p_s x_s + x_m} = \frac{1}{1 + \left(\frac{1}{c} - 1\right) e^{(r-1)\lambda t}}$$

Dieser Anteil steigt im Zeitablauf. Bei intersektoral einheitlichen Faktorpreisen markiert Gleichung (5) zugleich die Entwicklung der sektoralen Anteile am Faktoreinsatz. Wird diese Annahme durch die schwächere Annahme sektoral konstanter Faktorpreisrelationen ersetzt, können die Sektoranteile an der nominalen Wertschöpfung und am Faktoreinsatz zwar ein unterschiedliches Niveau aufweisen, werden sich aber in der Zeit in die gleiche Richtung ändern.

Bei konstanter Faktorausstattung ergibt sich die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate \hat{x} als gewichteter Durchschnitt der sektoralen Fortschrittsraten, wobei die sektoralen Faktoranteile die Gewichte angeben:

$$(6) \quad \hat{x} = \frac{l_s}{l_s + l_m} r\lambda + \frac{l_m}{l_s + l_m} \lambda$$

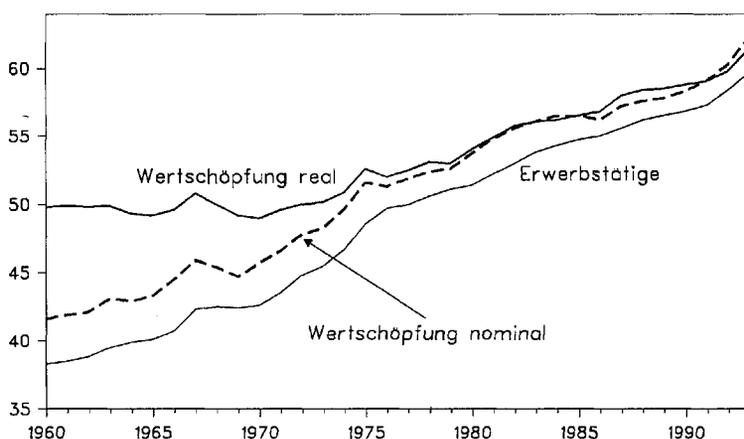
Nach diesem Modell wird also die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate infolge des steigenden Dienstleistungsanteils im Entwicklungsprozeß kontinuierlich zurückgehen; und weiter fortgeschrittene Länder werden geringere Wachstumsraten aufweisen als rückständige Länder. Eine Deindustrialisierung wäre demzufolge ganz im Sinne von Kaldor als Wachstumsbremse anzusehen und könnte sich somit als Belastung für die Entwicklungsperspektiven einer Volkswirtschaft erweisen. Es fragt sich aber, ob die strukturelle Entwicklung der deutschen Wirtschaft tatsächlich dem hier skizzierten Grundmuster folgt.

III. Strukturwandel in der westdeutschen Wirtschaft

Die sektorale Struktur der westdeutschen Wirtschaft hat sich seit Beginn der sechziger Jahre durchaus modellgemäß entwickelt — allerdings nur bis zum Jahre 1973. Seither nimmt der Dienstleistungsanteil nicht nur bei der nominalen Wertschöpfung und der Beschäftigung zu, sondern auch bei der realen Wertschöpfung. Bis zum Jahre 1992 stiegen alle drei Indikatoren in überraschender Parallelität um rund 10 Prozentpunkte an (Schaubild 2).

Im Rahmen des oben diskutierten Modells ist dieser Strukturbruch im sektoralen Entwicklungsmuster nur zu erklären mit einem Verschwinden des Produktivitäts-Bias, d. h. mit einem exogen verursachten An-

stieg des Koeffizienten r in Gleichung (1). Bei unveränderten Präferenzen der Nachfrager ist dann auch der Koeffizient c aus Gleichung (4) keine Konstante mehr, sondern steigt im Zeitverlauf ebenfalls an. Damit wird die sektorale Wirtschaftsstruktur nach Gleichung (5) nur noch von der Nachfrageseite her determiniert, während sektoral unterschiedliche Angebotsbedingungen keine Rolle mehr spielen.



Quelle: Statistisches Bundesamt (1993).

Schaubild 2: Anteil des Dienstleistungssektors in Westdeutschland an der Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche in jeweiligen Preisen und in Preisen von 1991 sowie an den Erwerbstätigen (vH)

In dem hier verwendeten Modell, in dem die gesamte Nachfrageseite in Gleichung (4) komprimiert ist, läßt sich natürlich nicht unterscheiden, ob die erhöhte Dienstleistungsnachfrage vom privaten Verbrauch oder von anderen Nachfragekomponenten herrührt. Zu dieser Frage kann jedoch auf ausführliche Analyse hingewiesen werden, die in früheren Jahren im Rahmen der Strukturberichterstattung durchgeführt wurden. Danach zeigt sich zwar beim privaten Verbrauch ein erhöhter Anteil der Dienstleistungen, doch wesentlich stärker ist die Nachfrage aus dem Unternehmenssektor gestiegen, wo Dienstleistungen als Vorleistungen eingesetzt werden. Daraus sollte aber nicht der voreilige Schluß gezogen werden, die Tertiarisierung beruhe vorwiegend auf einer Auslagerung von Produktionen, die früher von Industrieunternehmen selbst erbracht wurden und sei deshalb nicht viel mehr als ein statistisches Artefakt. Wenn diese „Auslagerungsthese“ richtig wäre, müßte die Tertiarisierung statistisch auf die institutionell abgegrenzte Branchen-

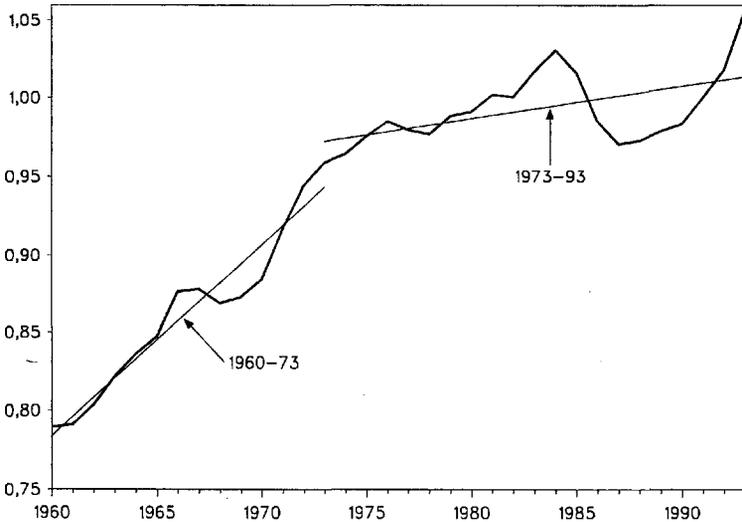
gliederung beschränkt sein, dürfte sich aber nicht in der Struktur der Beschäftigten nach Tätigkeitsmerkmalen zeigen.⁵ Tatsächlich ist aber die Tertiarisierung nach den Tätigkeitsmerkmalen der Beschäftigten noch stärker ausgeprägt als nach der Branchenabgrenzung (Krupp, 1987). Die Auslagerungsthese ist also eindeutig widerlegt.

Ein analoger Strukturbruch wie bei der realen Produktionsstruktur zeigt sich bei der Entwicklung der relativen Preise (Schaubild 3). Dafür wurde der Deflator der Bruttowertschöpfung des Dienstleistungssektors in Relation gesetzt zum entsprechenden Deflator der Landwirtschaft und des Produzierenden Gewerbes, wobei die Wohnungsvermietung und der Staat aus den Dienstleistungen ausgeklammert wurden, da die Deflationierung in diesen Bereichen kaum einen realwirtschaftlichen Hintergrund hat. Die Regressionslinien geben jeweils den linearen Trend für die beiden Teilperioden vor und nach 1973 an. Sie machen deutlich, daß der Dienstleistungssektor seine relative Preisposition nach 1973 kaum noch verbessern konnte, was ebenfalls auf eine Eliminierung des Produktivitäts-Bias hindeutet.

Tatsächlich ist die Produktivität in den Dienstleistungsunternehmen seit 1973 mit der gleichen Rate gestiegen wie in den Unternehmen des primären und sekundären Sektors, während in den Jahren zuvor ein ausgeprägter Produktivitäts-Bias zu verzeichnen war (Tabelle 1). Ein hohes gesamtwirtschaftliches Gewicht des Dienstleistungssektors ist damit nicht mehr zwangsläufig — wie zu Kaldors Zeiten — mit einer niedrigen gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate verknüpft. Die Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums gegenüber den sechziger und frühen siebziger Jahren ist nicht durch den Produktivitätseffekt des Strukturwandels zugunsten der Dienstleistungen bewirkt worden, sondern muß andere Ursachen haben.

Damit ist die im Titel dieses Beitrags gestellte Frage im Grunde beantwortet. Auf dem Wege dorthin sind jedoch vielfältige neue Fragen aufgetreten, denen nachzugehen sich lohnt. Näher eingegangen werden soll im folgenden insbesondere darauf, (1) welche Strukturveränderungen innerhalb des Dienstleistungssektors zum Schließen der Produktivitätslücke gegenüber dem industriellen Sektor geführt haben und (2) weshalb sich das strukturelle Entwicklungsmuster so abrupt und nicht eher kontinuierlich gewandelt hat.

⁵ Wenn beispielsweise ein Industrieunternehmen seine Werbeabteilung durch Ausgründung in ein selbständiges Dienstleistungsunternehmen überführt, dann steigt der Dienstleistungsanteil in der institutionellen Branchenabgrenzung, bleibt aber unverändert in der Beschäftigtenstatistik nach Tätigkeitsmerkmalen.



^{a)} Relation des Deflators des Dienstleistungssektors (ohne Wohnungsvermietung und Staat) zum Deflator der Landwirtschaft und des Produzierenden Gewerbes in Preisen von 1991.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Schaubild 3: Relative Preisposition des tertiären Sektors gegenüber dem primären und sekundären Sektor^{a)}

Tabelle 1

**Produktivitätsfortschritt^{a)} im Unternehmenssektor nach
zusammengefaßten Wirtschaftsbereichen (vH)**

	1960-73	1973-92
Landwirtschaft und Produzierendes Gewerbe	4,13	1,80
Handel und Verkehr, Dienstleistungsunternehmen ^{b)}	2,80	1,81

^{a)} Jahresdurchschnittliche Änderungsrate der Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen (in Preisen von 1991). — ^{b)} Ohne Wohnungsvermietung.

Quelle: Statistisches Bundesamt (1993).

IV. Gebundene und ungebundene Dienstleistungen

Der gesamte Bereich der Dienstleistungen umfaßt eine Vielfalt von Branchen, die recht unterschiedliche Wachstums- und Produktivitätsperspektiven aufweisen. In der Literatur sind diverse Konzepte vorgeschlagen worden, nach denen der Dienstleistungssektor weiter unter-

gliedert werden kann und mit denen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der einzelnen Dienstleistungsbranchen deutlich gemacht werden können. Häufig verwendet wird beispielsweise die von Katouzian (1970) vorgeschlagene Untergliederung, nach der sich auch innerhalb des tertiären Sektors ein Drei-Sektoren-Schema beobachten läßt.⁶ Ein weiteres Konzept geht zurück auf Bhagwati (1984), das besonders geeignet erscheint zur Erfassung unterschiedlicher Produktivitätspotentiale der verschiedenen Dienstleistungsbranchen. Es unterscheidet zwischen gebundenen (embodied) und ungebundenen (disembodied) Dienstleistungen:

- Für die Erstellung *gebundener Dienstleistungen* ist eine gewisse räumliche Nähe zwischen Produzenten und Konsumenten erforderlich. Beispiele dafür sind die persönlichen Dienstleistungen von Friseuren, Wäschereien und Fensterputzern, aber auch die Dienstleistungen des Einzelhandels oder des Taxigewerbes.⁷
- *Ungebundene Dienstleistungen* erfordern nicht unbedingt den persönlichen Kontakt zwischen Produzenten und Konsumenten, sondern können auch über größere Distanzen hinweg erbracht werden — etwa durch schriftlichen Kontakt oder mit Hilfe der Telekommunikation. Die Rechtsberatung eines Anwalts, die Vermögensberatung einer Bank, die Wettervorhersage eines Meteorologen oder die Strukturanalyse eines Wirtschaftsforschers lassen sich ohne große Mühe über weitere Entfernungen hinweg vermitteln.

Bei den meisten gebundenen Dienstleistungen bestehen nur begrenzte Möglichkeiten zur Produktivitätssteigerung, da der unmittelbare Arbeitseinsatz des Produzenten oftmals den eigentlichen Kern der Dienstleistung ausmacht. Zwar gibt es auch in Restaurationsbetrieben, im Bildungswesen oder in der Sozialarbeit Rationalisierungspotentiale, doch wenn die Rationalisierung überzogen wird, dann wandelt sich das

⁶ Das Gegenstück zum primären Sektor wären demnach die *traditionellen Dienstleistungen* (persönliche Dienstleistungen), die im Zeitablauf mehr und mehr an Bedeutung verlieren. Dem sekundären Sektor entsprechen die *komplementären Dienstleistungen* (Handel, Verkehr), die eng an den industriellen Sektor gekoppelt sind und deshalb auch ein ähnliches Entwicklungsmuster aufweisen wie die Industrie selbst. Die eigentliche Wachstumsdynamik kommt nach Katouzian aus dem dritten Bereich, die er als *neue Dienstleistungen* bezeichnet und die mit steigendem Einkommen und Wohlstand der Konsumenten ein eigenständiges Marktpotential entfalten, das von der Entwicklung des industriellen Sektors unabhängig ist.

⁷ Die Kategorie der gebundenen Dienstleistungen weist große Überschneidungen auf mit den Kategorien der traditionellen und komplementären Dienstleistungen von Katouzian.

Diner zur Fast-Food-Mahlzeit, die Bildungsstätte zur Lernfabrik und das Altenheim zur Verwahranstalt.⁸ Wesentlich bessere Möglichkeiten zur Produktivitätssteigerung bieten die ungebundenen Dienstleistungen, wozu nicht zuletzt die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien beigetragen haben. Denn im Grunde sind ungebundene Dienstleistungen nichts anderes als Informationen, die von den Dienstleistungsproduzenten erstellt, gesammelt, ausgewertet und weitergeleitet werden. Die „mikroelektronische Revolution“ hat gerade hier Produktivitätssteigerungen ermöglicht, die zum Teil beträchtlich über den Produktivitätsfortschritt in der Industrie hinausgehen.

Die Abgrenzung zwischen gebundenen und ungebundenen Dienstleistungen ist natürlich fließend und mag sich auch im Zeitverlauf ändern. Jeder Versuch, das Bhagwati-Konzept in der empirischen Analyse anzuwenden, bietet daher Ansatzpunkte für Kritik. Gleichwohl ist in Tabelle 2 der Versuch unternommen worden, die einzelnen Dienstleistungsbranchen aus der Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in die beiden Kategorien aufzuteilen.⁹ Diese Aufteilung zeigt, daß die Tertiarisierung der Produktionsstruktur in der deutschen Wirtschaft in den vergangenen beiden Jahrzehnten ausschließlich auf die Expansion der ungebundenen Dienstleistungen zurückzuführen ist, während der Anteil der gebundenen Dienstleistungen an der realen Wertschöpfung seit 1970 weitgehend konstant blieb.

Die ungebundenen Dienstleistungen weisen jedoch nicht nur eine höhere Wachstumsdynamik auf als die gebundenen, sondern auch einen deutlich rascheren Produktivitätsfortschritt. Der Produktivitätsvorsprung gegenüber den gebundenen Dienstleistungen liegt für die achtziger Jahre bei rund einem Prozentpunkte und übertrifft mittlerweile auch deutlich den Produktivitätsfortschritt im Verarbeitenden Gewerbe. Dies dürfte nicht zuletzt mit dem Vordringen der elektronischen Datenverarbeitung zusammenhängen, die gerade bei den ungebundenen Dienstleistungen große Einsatzfelder findet.

⁸ „A half-hour horn quintet calls for the expenditure of 2½ man-hours in its performance, and any attempt to increase productivity here is likely to be viewed with concern by critics and audience alike“ (Baumol, 1967).

⁹ Problematisch ist dabei insbesondere die Zuordnung der „übrigen Dienstleistungen“, da die darunter verbuchten persönlichen Dienstleistungen als gebunden, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen dagegen als ungebunden anzusehen sind. Nach Information des Statistischen Bundesamtes kommt die Wachstumsdynamik dieses Bereichs jedoch ganz überwiegend von den unternehmensbezogenen Dienstleistungen, so daß diese Branche hier den ungebundenen Dienstleistungen zugerechnet wird.

Tabelle 2
**Wertschöpfungsanteile und Produktivitätsfortschritt
 der gebundenen und ungebundenen Dienstleistungen
 (in Preisen von 1991)**

	Bruttowertschöpfung ^{a)}					Arbeitsproduktivität ^{b)}		
	1960	1970	1980	1990	1991	1960-70	1970-80	1980-91
Gebundene Dienstleistungen	19,3	17,8	17,6	17,7	17,9	3,3	1,4	1,3
Groß- und Einzelhandel	9,0	9,3	9,1	8,9	9,1	4,6	2,1	1,6
Verkehr	3,4	3,3	3,2	3,4	3,4	5,1	2,1	2,1
Gaststätten, Hotels	2,5	1,8	1,5	1,4	1,3	-3,4	-1,0	-0,6
Bildung, Wissenschaft	2,4	1,7	1,6	1,8	1,8	1,7	-3,2	0,8
Gesundheitswesen	1,9	1,8	2,2	2,2	2,3	1,3	-0,8	-0,7
Ungebundene Dienstleistungen	9,3	11,6	15,0	20,4	20,8	5,0	3,1	2,4
Bundespost	1,1	1,3	1,8	2,3	2,3	5,0	5,4	4,2
Banken, Versicherungen	2,3	3,7	4,7	5,4	5,4	7,7	4,5	1,3
Übrige Dienstleistungen	5,9	6,6	8,5	12,7	13,1	3,6	1,8	2,4
Zum Vergleich: Verarbeitendes Gewerbe	33,7	37,2	33,9	31,3	31,0	5,0	3,0	1,7

^{a)} Anteile an der unbereinigten Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche in vH.

— ^{b)} Jahresdurchschnittliche Änderungsraten in vH

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Nach dieser Analyse ist also das Schließen der Produktivitätslücke zwischen dem Dienstleistungssektor und dem industriellen Sektor in erster Linie auf einen Strukturwandel innerhalb des Dienstleistungssektors zugunsten produktivitätsstarker Bereiche zurückzuführen. Alles deutet darauf hin, daß die ungebundenen Dienstleistungen auch künftig die besseren Wachstumschancen haben werden. Die Produktivitätsschwäche des Dienstleistungssektors dürfte damit endgültig der Vergangenheit angehören; sie könnte sich künftig sogar in einen Produktivitätsvorsprung gegenüber dem industriellen Sektor verwandeln.

Nachzutragen bleibt, weshalb sich die in Schaubild 2 und 3 aufgezeigten Veränderungen im strukturellen Entwicklungsmuster so unvermittelt vollzogen haben, obwohl doch die Einführung neuer Informations-

und Kommunikationstechnologien sowie die Verdrängung produktivitätsschwacher durch produktivitätsstarke Dienstleistungen eher ein kontinuierlicher Prozeß ist. Die Erklärung liegt vermutlich im Auseinanderbrechen des Bretton-Woods-Systems in den frühen siebziger Jahren, das für die westdeutsche Wirtschaft eine kräftige reale Aufwertung der D-Mark brachte.

Die Wechselkursanpassungen nach Aufgabe des Fixkurssystems bedeuteten die Phase der Unterbewertung der D-Mark, die dem industriellen Sektor im Verlauf der sechziger Jahre einen zunehmend größer werdenden künstlichen Wettbewerbsvorteil auf den Weltmärkten verschafft hatte. Mit der Freigabe der Wechselkurse gingen die inländischen Preise für internationale gehandelte Güter schlagartig zurück; und viele exportorientierte Industrieproduktionen wurden unrentabel.¹⁰ Die schubartige Tertiarisierung nach 1973 war demnach in erster Linie ein Reflex auf den zurückgestauten Strukturwandel in den Jahren zuvor. Bei einer weniger abrupten Änderung der Wechselkurse hätte sie sich vermutlich auch eher kontinuierlich vollzogen.

V. Ausblick

Als zentrales Ergebnis der vorangegangenen Analyse bleibt festzuhalten, daß der Trend zur Tertiarisierung in der westdeutschen Wirtschaft im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte eher noch verstärkt worden ist. Der in früheren Jahrzehnten zu verzeichnende Produktivitätsrückstand der Dienstleistungen, der einer Ausweitung des Dienstleistungsanteils bei der realen Wertschöpfung im Wege gestanden hatte, hat sich aufgelöst. Damit birgt die zu erwartende weitere Tertiarisierung auch keine Gefahren für die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsperspektiven, denn der Produktivitätsfortschritt liegt gerade in den wachstumsstarken ungebundenen Dienstleistungen sogar über dem Niveau des industriellen Sektors. Die eigentlichen Probleme liegen am Arbeitsmarkt, denn der Wandel der Produktionsstruktur erfordert einen entsprechenden Strukturwandel bei der Beschäftigung. Dieser Strukturwandel ist in der Vergangenheit eindeutig nicht gelungen; nach jeder Rezession war der Sockel an Arbeitslosen um rund 800.000 Personen höher als zuvor.

In den sechziger Jahren erforderte der Strukturwandel vor allem eine Umsetzung von Arbeitskräften aus den primären in den sekundären

¹⁰ Zum Zusammenhang zwischen realem Wechselkurs und Strukturwandel vgl. Dornbusch (1973); Heitger (1983); Klodt (1988).

Sektor, was in Einzelfällen durchaus Probleme bereitet haben mag, insgesamt gesehen aber ohne größere Friktionen gelang. Die heute geforderte Umsetzung aus dem sekundären in den tertiären Sektor scheint dagegen ungleich schwieriger zu sein. Die unterschiedlichen Erfolge bei der Bewältigung des Strukturwandels am Arbeitsmarkt rühren sicherlich auch daher, daß der industrielle Sektor in den sechziger Jahren mit attraktiven Löhnen locken konnte, während die Verdienstmöglichkeiten für Arbeitskräfte, die keine speziellen Dienstleistungsqualifikationen vorweisen können, oftmals geringer sind als auf den traditionellen Industriearbeitsplätzen. Die Arbeitsmarktpolitik wird sich nicht scheuen dürfen, neue Wege zu gehen, wenn dieses Problem gelöst werden soll.

Zum Abschluß muß nochmals betont werden, daß die hier abgeleiteten Ergebnisse allein für die westdeutsche Wirtschaft Gültigkeit besitzen; die Situation der ostdeutschen Wirtschaft ist grundlegend anders. Während der Industrieanteil in Westdeutschland auch nach der jüngsten Deindustrialisierung immer noch höher ist als in vergleichbaren Ländern, liegt er in Ostdeutschland mittlerweile weit darunter. Die gegenwärtig neu entstehende Wirtschaftsstruktur ist stark zugunsten solcher Branchen verzerrt, die vorwiegend für lokale Märkte produzieren. Eine spürbare Reindustrialisierung dürfte unabdingbar sein, wenn die Abhängigkeit von westdeutschen Transfers überwunden werden soll (Siebert, 1993). Eine ausführliche Auseinandersetzung mit dieser Fragestellung geht aber über den Rahmen dieses Beitrags hinaus.

Literatur

- Baumol*, William G., „Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis“. *American Economic Review*, Vol. 57, 1967, S. 415-426.
- Bhagwati*, Jagdish N., „Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations“. *The World Economy*, Vol. 7, 1984, S. 133-143.
- Bluestone*, Barry / *Harrison*, Bennett, *The Deindustrialization of America*. New York, 1982.
- Dornbusch*, Rudiger, „Devaluation, Money, and Nontraded Goods“. *American Economic Review*, Vol. 63, 1973, S. 871-880.
- Franzmeyer*, Fritz, „Auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft? Zum wirtschaftlichen Strukturwandel in sechs Industrieländern“. *DIW-Wochenbericht*, 61. Jg., 1994, S. 184-191.
- Heitger*, Bernhard, *Strukturwandel und realer Wechselkurs*. Kieler Studien, 183, Tübingen 1983.

- Kaldor*, Nicholas, Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom. Cambridge, 1966.
- Katouzian*, M. A., „The Development of the Service Sector: A New Approach“. Oxford Economic Papers, Vol. 22, 1970, S. 362-377.
- Klodt*, Henning, „De-Industrialization in West Germany“. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 204, 1988, S. 531-540.
- Structural Change in Urban Growth. Kiel Working Papers, 596, September 1993.
- Krupp*, Hans-Jürgen, „Arbeitsmarktperspektiven des Strukturwandels zu den Dienstleistungen“. In: Gottfried Bombach, Bernhard Gahlen, Alfred E. Ott (Hrsg.), Arbeitsmärkte und Beschäftigung — Fakten, Analysen, Perspektiven, Tübingen 1987, S. 173-195.
- Kravis*, Irving B. / *Heston*, Alan / *Summers*, Robert, „The Share of Services in Economic Growth“. In: F. G. Adams, B. G. Hickman (eds.), Global Econometrics. Essays in Honor of Lawrence R. Klein. Cambridge 1983.
- Lawrence*, Robert Z., „Can America Compete?“. Washington, D. C. 1984.
- Norton*, R. D., „Industrial Policy and American Renewal“. Journal of Economic Literature, Vol. 24, 1986, S. 1-40.
- Rowthorn*, Robert E., John R. WELLS, De-Industrialization and Foreign Trade. Cambridge, 1987.
- Siebert*, Horst, „Zu starke Binnenorientierung — Ursache der deutschen Wettbewerbschwäche“. Die Weltwirtschaft, 1993, Heft 3, S. 249-255.
- Statistisches Bundesamt (a), Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Reihe 1.3: Konten und Standardtabellen, Hauptbericht. Stuttgart, lfd. Jgg.