

Anita Wöfl

# Dienstleistungen im globalen Wettbewerb

Global wettbewerbsfähige Dienstleistungen tragen direkt und indirekt wesentlich zu einer wettbewerbsfähigen deutschen Wirtschaft bei. Aber wie genau sieht die Rolle von Dienstleistungen in globalen Wertschöpfungsketten aus, und wie wichtig sind sie für die deutschen Industrieexporte? Welche Vorteile ergeben sich für Dienstleister aus einer internationalen Ausrichtung, und wie bedeutend ist die räumliche Nähe zum Kunden? Wo bestehen Handlungsoptionen für Politik und Wirtschaft, um grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel zu fördern und so den Rahmen für global wettbewerbsfähige Dienstleistungen zu schaffen? Diese und weitere Fragen wurden im Rahmen des Spezialthemas beim Dienstleistungsforum des ifo Branchen-Dialogs im November 2018 diskutiert.

## INDUSTRIEEXPORTE BRAUCHEN DIENSTLEISTUNGEN ...

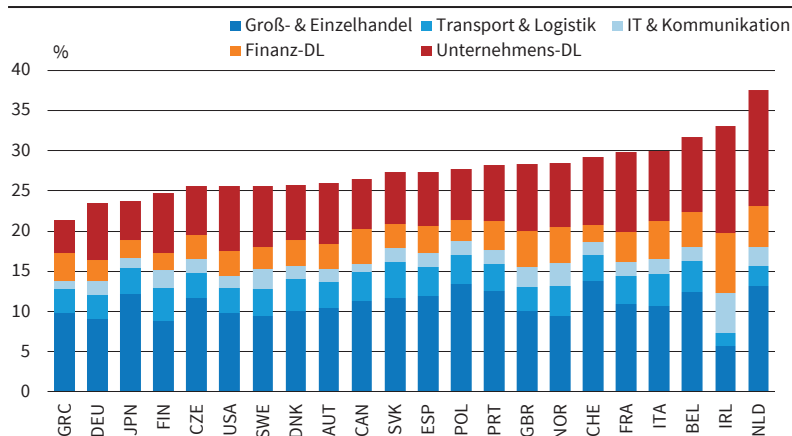
Wirtschaftsnahe Dienstleister wie Handel- und Logistikunternehmen, Finanzdienstleister, IT- und Kommunikationsdienstleister oder auch Unternehmens- und Rechtsberater sind unabdingbar für das Funktionieren globaler Wertschöpfungsketten. Sie tragen daher direkt und indirekt entscheidend zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft bei. Wirtschaftsnahe Dienstleister ermöglichen den Zugang zu Informationen, Kompetenzen und Technologien; sie reduzieren Kosten, sorgen für Flexibilität und Vielfalt; sie eröffnen Finanzierung und vermitteln auf der ganzen Welt (vgl. Heuser und Mattoo 2017; OECD 2017).

Tatsächlich basierten 2015 im Durchschnitt der OECD-Länder die Exporte des Verarbeitenden Gewerbes zu 28% auf Wertschöpfung, die direkt oder indirekt von wirtschaftsnahen Dienstleistern erbracht wurde (vgl. Abb. 1). Dies entspricht dem Dienstleistungsgehalt über alle Stufen globaler Wertschöpfungsketten; erfasst werden also nicht nur Dienstleistungen, die unmittelbar bei der Herstellung des Endprodukts erbracht werden, sondern auch solche, die zur Herstellung der Teile oder Vorleistungen nötig sind (vgl. Box 1). In Deutschland liegt der Wertschöpfungsanteil wirtschaftsnaher Dienstleistungen an den Exporten des Verarbeitenden Gewerbes bei nur 23,5% – der zweitniedrigste Wert im OECD-Vergleich.

Der hier dargestellte Wertschöpfungsanteil stellt

dabei nur eine untere Grenze der gesamten Bedeutung wirtschaftsnaher Dienstleistungen für Industrieexporte dar. Darin werden nämlich nur diejenigen Dienstleistungen erfasst, die von externen Anbietern erbracht werden. Gerade wertschöpfungsstarke strategische Funktionen wie F&E, Design oder Marketing werden dagegen bevorzugt unternehmensintern durchgeführt. Auch bieten Industrieunternehmen das Endprodukt immer häufiger als Gesamtpaket zusammen mit Dienstleistungen wie Finanzierung oder Wartung an, um dadurch Kun-

Abb. 1  
Wertschöpfungsanteil wirtschaftsnaher Dienstleistungen an den Exporten des Verarbeitenden Gewerbes, 2015



Quelle: OECD-WTO-Trade in Value Added Database, Dezember 2018; Berechnungen des ifo Instituts. © ifo Institut

**Box 1**  
**Statistische Erfassung globaler Wertschöpfungsketten**

Um die Rolle von Dienstleistungen in globalen Wertschöpfungsketten zu untersuchen, wird die sogenannte *Trade-in-Value-Added-Database* (TiVA) der OECD und WTO herangezogen (vgl. OECD 2018). Dadurch kann man nachvollziehen, welche Branchen welcher Länder entlang globaler Produktionsketten jeweils wie viel zur Herstellung eines bestimmten Endprodukts beitragen.

Dabei wird der Beitrag aller Güter- und Dienstleistungsinputs in Wertschöpfungseinheiten berechnet, um Doppelzählungen entlang globaler Produktionsketten zu vermeiden. Der ermittelte Wert entspricht also nicht dem Bruttoexport, der von der Zulieferbranche für ein Vorprodukt oder eine Vorleistung berechnet wird. Vielmehr wird nur jeweils der Beitrag berechnet, den eine Zulieferbranche auf einer bestimmten Stufe der Produktionskette an Wertschöpfung hinzufügt.

Dazu werden harmonisierte Input-Output-Tabellen mit bilateralen Handelsdaten kombiniert. Die aktualisierte und wesentlich revidierte OECD-WTO-TiVA-Datenbank vom Dezember 2018 erhält Daten zu einer Reihe relevanter Indikatoren für die Zeitreihe von 2005 bis 2015, für 36 Branchen und 64 Länder.

den gewinnen und einen höheren Mehrwert erzielen zu können (vgl. Heuser und Mattoo 2017).

Abbildung 1 bestätigt die traditionell wichtige Rolle des Groß- und Einzelhandels wie auch der Transport- und Logistikdienstleistungen für Industrieexporte. Auffallend ist jedoch auch die Bedeutung von Unternehmensdienstleistungen wie Rechts- und Unternehmensberatung, Forschungs- und Entwicklungsbüros, Architektur- und Ingenieurbüros, Werbung und Marktforschung oder auch Personaldienstleistungen. Sie erwirtschafteten 2015 im OECD-Durchschnitt 7,5% der gesamten Wertschöpfung, die in den deutschen Industrieexporten enthalten ist. IT-, Informations- und Kommunikationsdienstleistungen spielten zwar 2015 noch eine geringe Rolle, sollten jedoch mit der fortschreitenden digitalen Transformation zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Dabei scheint die geographische Nähe zum Kunden für Dienstleister immer noch eine weit größere Rolle zu spielen als für die Industrie. So ist nach Einschätzung der Referenten Indre Pohl und Joachim Ullerich zum Beispiel in vielen Projekten spezifisches Wissen über lokale Märkte und deren Regulierung erforderlich. Für eine effektive Kommunikation in Projekten sind zudem Sprachkenntnisse und ein gutes Verständnis der Kultur vorteilhaft. Auch ist oft lokale Präsenz erwünscht, um zum Beispiel den Kunden bei der konkreten Umsetzung der empfohlenen Maßnahmen aktiv zu begleiten.

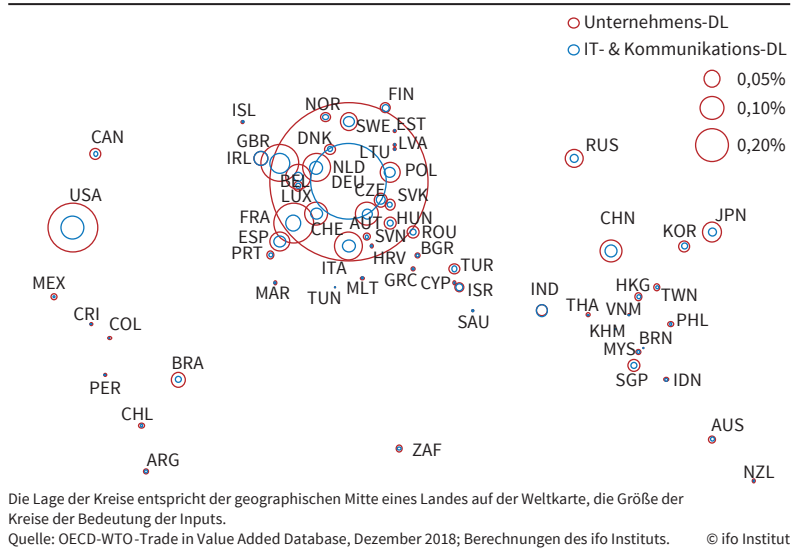
Die Bedeutung der geographischen Nähe wird auch in Abbildung 2 deutlich, in der am Beispiel von IT- und Kommunikationsdienstleistungen sowie von Unternehmensdienstleistungen dargestellt wird, in

welchen Ländern die Dienstleistungen erbracht werden, die letztendlich entlang der globalen Wertschöpfungsketten in die deutschen Industrieexporte einfließen. Nach den Ergebnissen in Abbildung 2 greifen deutsche Industrieunternehmen in erster Linie auf Dienstleistungen zurück, die in Deutschland oder den wichtigsten Nachbarländern erbracht werden.

**... ENTLANG GLOBALER WERTSCHÖPFUNGSKETTEN**

Die Nähe zum Kunden bedeutet jedoch nicht unbedingt, dass Dienstleistungen nur innerhalb Deutschlands oder im deutschsprachigen Raum erbracht werden. Tatsächlich zeigt Abbildung 2, dass die Dienstleistungsinputs, die letztendlich in die deutschen Industrieexporte einfließen, durchaus auch aus geographisch ferner entfernten Ländern stammen. Entfernungen verlieren also scheinbar als Hürden für die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen an Bedeutung. Damit bestimmen

Abb. 2  
Wertschöpfungsanteile ausgewählter wirtschaftsnaher Dienstleistungen an den Exporten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes nach Ursprungsland, 2015



**Box 2****Formen von Dienstleistungshandel**

Das »Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen« (*General Agreement on Trade in Services – GATS*) unterscheidet vier Modi, in denen Dienstleistungen grenzüberschreitend erbracht werden (vgl. OECD 2017):

- Mode 1 – Grenzüberschreitende Lieferung: Eine Dienstleistung wird mittels technischer Hilfsmittel vom Heimatland des Anbieters ins Ausland geliefert (z.B. Software, E-Banking, telefonische Beratung).
- Mode 2 – Ausländischer Konsum im Inland: Die Dienstleistung wird im Heimatland des Anbieters für einen ausländischen Kunden erbracht (z.B. Transport).
- Mode 3 – Unternehmerische Präsenz im Ausland: Die Dienstleistung wird im Heimatland des Kunden etwa durch eine Direktinvestition, ein Joint-Venture oder eine Niederlassung erbracht.
- Mode 4 – Natürliche Person im Ausland: Die Dienstleistung wird im Heimatland des Kunden durch eine ausländische *natürliche* Person erbracht (im Gegensatz zu einer *juristischen* Person im Fall von Mode 2) (z.B. Rechtsberatung durch einen selbständigen Anwalt, Entsendung eines Mitarbeiters).

Schätzungen von Eurostat (2016) ergeben, dass mehr als zwei Drittel des gesamten Nicht-EU-Dienstleistungshandels über unternehmerische Präsenz (Mode 3) erfolgt, dagegen nur ein Fünftel durch grenzüberschreitende Lieferung (Mode 1). Würde man auch den Handel innerhalb der EU berücksichtigen, hätte vermutlich auch die statistisch schwer zu fassende Erbringung durch Freizügigkeit natürlicher Personen (Mode 4) einen weit höheren Anteil).

neben der Verfügbarkeit von Humankapital zunehmend wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, wo Wettbewerbsvorteile erzielt werden können.

Hierfür können mehrere Faktoren verantwortlich sein: Zum einen lassen sich Dienstleistungen mittlerweile genauso grenzüberschreitend liefern, wie es für Industriegüter üblich ist (vgl. OECD 2017). Dank moderner Informations- und Kommunikationstechnologien kann Wissen zunehmend kodifiziert werden. Der Output vieler Dienstleistungen lässt sich nun digitalisieren, in einzelne Schritte zerlegen, speichern und über elektronische Medien verbreiten. Ein gutes Beispiel hierfür ist Software: Sie kann auf der ganzen Welt hergestellt und über virtuelle Netzwerke übertragen werden. Dies könnte zum Beispiel den hohen Anteil an IT- und Kommunikationsdienstleistungen aus Indien in Abbildung 2 erklären, zumal sich Indien in den letzten 20 Jahren zu einem internationalen Hub in der IT-Branche entwickelt hat (vgl. Criscuolo und Timmis 2018). Auch andere Dienstleistungen lassen sich unmittelbar grenzüberschreitend liefern: Dank Virtual oder Augmented Reality können sich zum Beispiel alle Beteiligten eines Bau- oder Maschinenbauprojekts anhand eines virtuellen Modells abstimmen, auch wenn sie an verschiedenen Standorten sitzen.

Zum anderen stellt die unmittelbare grenzüberschreitende Lieferung von Dienstleistungen nur eine Form des Dienstleistungshandels dar (vgl. Box 2). Dienstleistungen werden häufiger grenzüberschreitend erbracht, indem der Anbieter etwa durch ein Tochterunternehmen (Mode 3) oder durch einzelne Berater (Mode 4) beim Kunden vor Ort präsent ist. Auch hier spielen moderne Informations- und Kommunikationstechnologien eine Rolle, zumal diese Koordi-

nations- und Transaktionskosten senken. Dies könnte zum Beispiel den relativ hohen Wertschöpfungsanteil von IT- und Kommunikationsdienstleistungen aus Irland in Abbildung 2 erklären. Irland ist durch wenig restriktive sowie diskriminierungsfreie Rahmenbedingungen gekennzeichnet (vgl. OECD 2017). Das macht es für global agierende Unternehmen interessant, sich dort niederzulassen und von dort aus den gesamten europäischen Raum mit Waren und zunehmend auch mit Dienstleistungen zu beliefern.

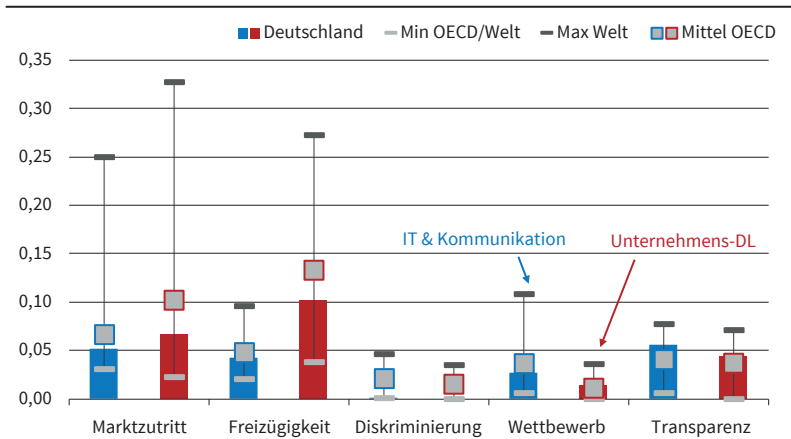
Schließlich erfasst Abbildung 2 die Dienstleistungsinputs, die auf allen Stufen der Wertschöpfungskette und damit überall dort vor Ort erbracht werden, wo die Inputs hergestellt werden, die dann wiederum in die deutschen Industrieexporte einfließen. Dies könnte zum Beispiel erklären, dass in Abbildung 2 auch eine Reihe von Unternehmensdienstleistungen aus Ländern außerhalb der EU stammen, zum Beispiel aus den USA oder auch Japan. Dies ist insofern interessant, als hierunter viele technische oder beratende Dienstleistungen fallen, bei denen der persönliche Kontakt zwischen Dienstleistungsanbieter und Kunde wichtig ist und die daher traditionell als nicht handelbar galten.

Globalisierung und Digitalisierung machen es folglich auch für Dienstleistungsanbieter immer wichtiger, global vernetzt zu sein, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Dadurch kann sowohl die geographische Nähe zum Kunden wie auch die Bereitstellung auf längere Distanzen hinweg ermöglicht werden. So erlaube – nach Ansicht von Indre Pohl und Joachim Ullerich – die internationale Ausrichtung und Vernetzung den Dienstleistungsanbietern vor allem, flexibel auf sich verändernde Wünsche oder geographische Orientierung der Kunden wie auf technolo-

Abb. 3

**Beschränkungen im Handel mit wirtschaftsnahen Dienstleistungen, 2015**

Index Skala von 0 bis 1 mit: 0 ~ wenig restriktiv, 1 ~ sehr restriktiv



Quelle: OECD-Services Trade Restrictiveness Index, 2018; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

gische Veränderungen oder auch aufkommenden Fachkräftemangel zu reagieren.

**DIES ERFORDERT OFFENE DIENSTLEISTUNGSMÄRKTE**

Wirtschaftsnahe Dienstleistungen tragen also wesentlich dazu bei, dass globale Wertschöpfungsketten reibungslos ablaufen. Damit Dienstleistungen diese bedeutende Funktion erfüllen können, benötigt man unbürokratische, diskriminierungsfreie Regeln, die – auf der einen Seite – den inländischen Wettbewerb nicht verzerren und – auf der anderen Seite – den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel nicht belasten. Denn sowohl die Höhe als auch Unterschiede in der Regulierung können ausländischen Dienstleistungserbringern erhebliche Kosten

ableiten, und zwar entlang der drei Dimensionen, in denen Beschränkungen den internationalen Handel negativ beeinflussen, d.h., indem sie a) restriktiv, b) nicht vergleichbar oder c) unsicher sind (vgl. OECD 2017; Heuser und Mattoo 2017):

Erstens zeigt sich, dass vor allem beim Marktzutritt von Unternehmen wie auch bei der Freizügigkeit natürlicher Personen, also den bedeutendsten Formen der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen, noch erhebliche Beschränkungen bestehen. Eine sehr hohe Regulierungsdichte weisen dabei vor allem die Unternehmensdienstleistungen auf (vgl. Abb. 3). Hier spielen vermutlich Vorschriften eine Rolle, die auch für Inländer gelten, jedoch im Fall ausländischer Anbieter eine zusätzliche Diskriminierung darstellen können. Beispiele sind hier etwa Anforderungen an die Qualifikation oder Unterneh-

auflegen und örtliche etablierte Unternehmen vor dem Wettbewerb durch ausländische Anbieter und manchmal auch durch inländische Unternehmen schützen (vgl. OECD 2017).

Dabei sind bei Dienstleistungen analog zu den vier Modi des Dienstleistungshandels auch unterschiedliche Formen nicht-tarifärer Hemmnisse relevant (vgl. Box 2, Box 3). Abbildung 3 stellt diese anhand des sogenannten *OECD Services Trade Restrictiveness Index* für das Jahr 2015 dar. Daraus lassen sich drei wesentliche Ergebnisse

**Box 3**

**Messung nicht-tarifärer Handelshemmnisse bei Dienstleistungen**

Der sogenannte *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) der OECD quantifiziert die komplexen nicht-tarifären Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich. Dazu werden für 40 Länder und 22 Branchen nationale Regulierungsvorschriften und Gesetze bzgl. fünf Formen von Beschränkungen in einem Index zusammengefasst (vgl. OECD 2017):

- Marktzutrittsbeschränkungen: z.B. Beschränkungen bei ausländischen Beteiligungen; Anforderung der Staatsangehörigkeit für das Management; Screening für ausländische Investitionen; Kapitalverkehrskontrollen.
- Beschränkungen der Personenfreizügigkeit: z.B. Beschränkungen bzgl. Einreise und Aufenthalt für ausländische natürliche Personen, der Anerkennung ausländischer Qualifikationen oder der Berufszulassungen.
- Andere diskriminierende Bestimmungen: z.B. Diskriminierung ausländischer Dienstleister bzgl. Steuern, Subventionen oder die Vergabe öffentlicher Aufträge; Abweichung nationaler von internationalen Normen.
- Wettbewerbsbeschränkungen: z.B. Staatseigentum; Kartellpolitik; branchenspezifische Regulierung wie etwa bzgl. Local Loop Unbundling in der Telekommunikation.
- Regulatorische Transparenz: z.B. Informationen zu bestehenden Gesetzen und Verordnungen oder zu administrativen Vorgaben bzgl. der Gründung eines Unternehmens oder der Erteilung einer Lizenz.

mensform, die zur Ausübung reglementierter Berufe wie Rechtsanwälte, Architekten oder Ingenieure vorgesehen sind (vgl. auch Falck und Wölfl 2018).

Zweitens lässt sich besonders bei den Beschränkungen des Marktzutritts sowie der Freizügigkeit natürlicher Personen eine sehr große Streuung der Regulierung in OECD- und Nicht-OECD-Ländern beobachten. Stark divergierende Vorschriften erhöhen die Kosten für Dienstleistungsanbieter und können die Vergleichbarkeit der Dienstleistungsinputs verringern, die jedoch wiederum für die Fragmentierung entlang globaler Wertschöpfungsketten erforderlich ist (vgl. Heuser und Mattoo 2017).

Drittens besteht auch im Bereich der regulatorischen Transparenz Nachbesserungspotenzial, wie Abbildung 3 am Beispiel von IT- und Kommunikations- sowie Unternehmensdienstleistungen zeigt. Selbst wenn in einem Land bestimmte Vorschriften nicht sehr restriktiv oder diskriminierend gegenüber ausländischen Unternehmen sind, so kann schlechte Information über die bestehenden Vorschriften, wie etwa hinsichtlich der Vergabe von Lizenzen, den Unternehmen erhebliche Unsicherheit aufbürden und sie von einer Auslandsaktivität abhalten (vgl. Heuser und Mattoo 2017).

Nach Abbildung 3 besteht also noch erhebliches Reformpotenzial. Dies gilt auch für Deutschland, das im OECD-Vergleich bei allen Formen von Handelshemmnissen eher im Mittelfeld, also noch weit ab von Best-Practice-Regulierung liegt. Generell könnten durch die Lockerung wettbewerbsverzerrender oder den Handel mit Dienstleistungen einschränkender Regelungen erhebliche positive Effekte auf Handel, Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität erreicht werden. Dabei wären die Effekte umso stärker, je weiter entwickelt das Land und je näher die Unternehmen eines Landes an den globalen Technologie- oder Produktivitätsführern sind (vgl. Nordås und Kim 2013).

Nach Schätzungen von Bourlès et al. (2013) zum Beispiel hätte 2007 die Produktivität von nachgelagerten Branchen um 3 bis 13 Prozentpunkte gesteigert werden können, wenn in den vorgelagerten wirtschaftsnahen Dienstleistungen das damals in der OECD beobachtbare wettbewerbsfreundliche Regulierungsniveau vorgelegen hätte. Die höchsten Produktivitätszuwächse hätten sich dabei im Einzelhandel und den Unternehmensdienstleistungen eingestellt, also den Branchen, die auch jetzt noch stark reglementiert sind (vgl. Abb. 3, Falck und Wölfl 2018).

Gabriel Felbermayr verwies in seinem Vortrag beim ifo Branchen-Dialog zudem auf die weitreichenden Potenziale, die sich durch eine bessere Integration im EU-Binnenmarkt ergäben. Hätte etwa im Jahr 2014 die EU nicht mehr existiert, bei sonst gleichen Bedingungen, wäre die Wertschöpfung in der deutschen Industrie um 7% niedriger gewesen. Bei den Dienstleistungen wären dagegen die Wertschöpfungsverluste mit 3,8% nur halb so groß gewesen; die Integration von Dienstleistungen im EU-Binnenmarkt

ist also noch lange nicht so weit fortgeschritten, wie erwünscht oder möglich wäre (vgl. Felbermayr et al. 2018).

Eine spürbare Lockerung nicht-tarifärer Handelshemmnissen und eine stärkere Zusammenarbeit hinsichtlich bestehender Beschränkungen würden vor allem kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zugutekommen – wie auch von Gabriel Felbermayr hervorgehoben wurde. Dies ist bedeutend, zumal viele Dienstleistungsmärkte durch vorwiegend sehr kleine Unternehmen gekennzeichnet sind. Außerdem können gerade durch den Markteintritt junger, innovativer Unternehmen Anreize für Produktivitätssteigerungen entstehen (vgl. Falck und Wölfl 2018). Für kleine Unternehmen sind jedoch die Kosten, die durch Bürokratie generell und mit der Einhaltung abweichender Vorschriften im Besonderen entstehen, sehr hoch; sie fühlen sich daher schnell überfordert und schrecken davor zurück, in neue ausländische Märkte vorzudringen (vgl. OECD 2017).

## FAZIT

Wirtschaftsnahe Dienstleister wie Handel- und Logistikunternehmen, Finanzdienstleister, IT- und Kommunikationsdienstleister oder auch Unternehmens- und Rechtsberater sind unabdingbar für das Funktionieren globaler Wertschöpfungsketten. Sie tragen so direkt und indirekt entscheidend zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft bei.

Dabei scheint die geographische Nähe zum Kunden für Dienstleistungen zwar immer noch eine weit größere Rolle zu spielen als für die Industrie. Gleichzeitig scheinen – dank rasanter Entwicklungen in modernen Informations- und Kommunikationstechnologien – Entfernungen als Hürden für die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung zu verlieren.

Damit wettbewerbsfähige Dienstleistungen ihre Rolle als Moderator von globalen Wertschöpfungsketten erfüllen können, braucht es unbürokratische, diskriminierungsfreie Regeln, die – auf der einen Seite – den inländischen Wettbewerb nicht verzerren und – auf der anderen Seite – den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel nicht belasten. Hier gibt es noch erheblichen Reformbedarf, gerade was Beschränkungen des Marktzutritts und der Freizügigkeit natürlicher Personen betrifft und dabei vor allem bei Unternehmensdienstleistungen.

## LITERATUR

Bourlès, R., G. Cetté, J. Lopez, J. Mairesse und G. Nicoletti (2013), »Do Product Market Regulations in Upstream Sectors Curb Productivity Growth? Panel Data Evidence for OECD Countries«, *The Review of Economics and Statistics* 95(5), 1750–1768.

Criscuolo, C. und J. Timmis (2018), »GVCs and Centrality: Mapping Key Hubs, Spokes and the Periphery«, OECD Productivity Working Papers, Februar, No. 12, OECD Publishing, Paris.

Falck, O. und A. Wölfl (2018), »Produktivitätsschwäche in deutschen Dienstleistungsbranchen«, *ifo Schnelldienst* 71(1), 46–52.

Heuser, C. und A. Mattoo (2017), »Services trade and global value chains«, in: World Bank, IDE-Jetro, OECD, UIBE und WTO, *Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington DC.

Felbermayr, G., F. Teti und D. J.-H. Streich (2018), *Binnenmarkt, Dienstleistungsfreiheit und Arbeitnehmerentsendung – wie viel Bürokratie verträgt ein fairer Wettbewerb?*, Impulse für die Wirtschaftspolitik, IHK für München und Oberbayern, München.

Nordås, H. und Y. Kim (2013), »The Role of Services for Competitiveness in Manufacturing«, *OECD Trade Policy Papers*, No. 148, OECD Publishing, Paris.

OECD (2017), *Services Trade Policies and the Global Economy*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2018), OECD-WTO-Trade-in-Value-Added Database, verfügbar unter: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>.