

Müller, Gerald

Article

Die Nachfrage nach Dienstleistungen im Spiegel von Mikrodaten

Wirtschaft im Wandel

Provided in Cooperation with:

Halle Institute for Economic Research (IWH) – Member of the Leibniz Association

Suggested Citation: Müller, Gerald (1999) : Die Nachfrage nach Dienstleistungen im Spiegel von Mikrodaten, *Wirtschaft im Wandel*, ISSN 2194-2129, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Halle (Saale), Vol. 5, Iss. 16, pp. 16-22

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/143011>

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.

ausgelösten möglichen Zahlungsunfähigkeit der entsprechenden Krankenversicherungssysteme lösen. Verglichen mit der jetzigen Situation bedeutete dies keine Verschlechterung für die entsprechenden Patienten und stellt eine ökonomisch effiziente Lösung dar, da sie zu einer Leistungsanspruchnahme entsprechend der tatsächlichen Zahlungsbereitschaften führt. Gleichzeitig würde das verbraucherseitige Preisbewußtsein zu einem stärkeren Wettbewerb bei den Anbietern führen.

4. Abbau von Subventionen

Die Subventionierung des Angebots von Gesundheitsleistungen sollte abgebaut werden, so daß die Preise von Gesundheitsleistungen die wahren Kosten reflektieren. Um dem sozialpolitischen Ziel einer einkommensunabhängigen Grundversorgung nachzukommen, ist statt dessen auf eine Subventionierung des Konsums von Gesundheitsleistungen überzugehen. Die dadurch hergestellte Preistransparenz führt nicht nur zu Wettbewerb zwischen europäischen Anbietern, sondern ermöglicht auch die Aufdeckung von Ineffizienzen im inländischen Gesundheitssektor. Mittelfristig wird das EU-Wettbewerbsrecht, wie in allen dem innereuropäischen Wettbewerb ausgesetzten Sektoren, einen Subventionsabbau ohnehin notwendig machen.

5. Kontrahierung mit ausländischen Anbietern

Um das Kapazitätsproblem im stationären Sektor zu umgehen, sollten im Rahmen der nationalen Gesundheitssysteme zunehmend Kontrahierungsmöglichkeiten mit ausländischen Leistungsanbietern ermöglicht werden. Durch eine grenz-

überschreitende Bedarfsplanung würde das Erfordernis der Planbarkeit und Versorgungssicherheit berücksichtigt und gleichzeitig Spielraum für Kostensenkungen und Qualitätsverbesserungen geschaffen. Entsprechende Modellvorhaben in Grenzregionen gibt es schon. Gerade im Bereich kostenintensiver Gerätemedizin und bei Erkrankungen, deren Behandlung ein hohes und sich ständig verbreiterndes Fachwissen erfordern, lassen sich nicht nur Kosten-, sondern auch Kompetenzvorteile durch Spezialisierung realisieren. So könnten medizinische Zentren beispielsweise im Bereich der Herz- und Neurochirurgie oder der Krebstherapie durchaus gemeinsam von mehreren europäischen Staaten betrieben werden.

Fazit

Der mit dem Urteil des EuGH auftretende Konflikt zwischen der Verwirklichung der Binnenmarktprinzipien und der finanziellen Stabilität der nationalen Gesundheitssysteme wird durch eine ökonomisch effiziente Gestaltung der Wettbewerbsbedingungen, insbesondere der Einführung des Ursprungslandprinzips für eine grenzüberschreitenden Gesundheitsversorgung, automatisch beseitigt. Darüber hinaus kann, gleichsam als Nebeneffekt, das Subsidiaritätsprinzip gewahrt werden, da die Kontrolle der Mitgliedstaaten über den Umfang und die Finanzierung des inländischen Leistungsangebots bestehen bleibt.

Vera Dietrich
(die@iwh.uni-halle.de)

Die Nachfrage nach Dienstleistungen im Spiegel von Mikrodaten

Dem Dienstleistungsleistungssektor fällt in Deutschland eine zunehmend wichtigere Rolle in der gesamtwirtschaftlichen Produktion zu. Eine Erklärung hierfür ist u. a. der erhöhte Konsum von Dienstleistungen durch die privaten Haushalte.

Die vorliegende Analyse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe zeigt, daß private Haushalte mit überdurchschnittlich hohen Gesamtausgaben einen höheren Anteil für Dienstleistungen verwenden als durchschnittliche Haushalte. Bei der Betrachtung einzelner Dienstleistungskategorien zeigt

sich, daß vor allem die Dienstleistungen im Bereich Gesundheitspflege, aber auch die Häuslichen Dienste, sowie die Ausgaben für Urlaubsreisen mit zunehmenden Ausgaben überdurchschnittlich steigen.

Einen positiven Effekt auf die Dienstleistungsnachfrage haben aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zudem die zunehmenden Anteile der Einpersonnen- und Rentnerhaushalte an der Gesamtbevölkerung. Auch die steigende Erwerbsneigung der Frauen läßt einen positiven Effekt auf die Dienstleistungsnachfrage erkennen.

Der vorliegende Beitrag untersucht die Frage, wie sich die Nachfragestrukturen der privaten Haushalte in Zukunft verändern werden. Im Mittelpunkt steht dabei die Wirkung von steigenden Einkommen auf die Nachfrage nach verschiedenen Arten von Gütern. Hintergrund dessen ist die „Nachfragehypothese zur Erklärung des Strukturwandels“, die besagt, daß sich bei steigenden Pro-Kopf-Einkommen die Zusammensetzung des Konsumgüterbündels eines durchschnittlichen, repräsentativen Individuums zugunsten der Nachfrage nach Dienstleistungen verschiebt. Der Anteil der Dienstleistungen an Nachfrage, Produktion und Beschäftigung würde demnach mit steigendem Einkommen überproportional wachsen. Die Einkommenselastizität der Dienstleistungsnachfrage des repräsentativen Individuums müßte bei Gültigkeit der Nachfragehypothese daher über eins liegen.²⁹ Untersucht wird in diesem Zusammenhang auch, ob für alle Dienstleistungen die Nachfrage dieselbe Einkommenselastizität aufweist, oder ob vielmehr bestimmte Dienstleistungen elastischer auf Einkommensänderungen reagieren.

Es wurde bereits in anderen Studien untersucht, ob das steigende Einkommensniveau zumindest teilweise den Tertiarisierungsprozeß erklären kann. Doch die Ergebnisse sind sehr divergent. Die errechneten Einkommenselastizitäten reichen von 0,3 bis 4,0.³⁰ Die methodischen Probleme bestanden bisher vor allem darin, daß zwischen verschie-

²⁹ Einen Überblick zur Theorie und Empirie der Nachfragehypothese findet sich in STAROSKE, U. (1995): Die Drei-Sektoren-Hypothese: Darstellung und kritische Würdigung aus heutiger Sicht. S. Roederer Verlag, Regensburg, S. 28-33. Den Anstoß zur Diskussion der Tertiarisierung gab: FOURASTIÉ, J. (1954): Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts. Köln.

³⁰ Vgl. GUNDLACH, E. (1993): Die Dienstleistungsnachfrage als Determinante des wirtschaftlichen Strukturwandels, Kieler Studien, Nr. 252. – HANSEN, G. (1993): Quantitative Wirtschaftsforschung. Verlag Vahlen, München. – OBERHEITMANN, A.; WENKE, M. (1994): Strukturveränderung des westdeutschen Privaten Verbrauchs – Methoden und ausgewählte Ergebnisse einer Neuberechnung der RWI-Konsumverflechtungstabelle. RWI-Mitteilungen, Heft 2, S. 103-126. – HANSEN, H.-J. (1996): Der Einfluß der Zinsen auf den privaten Verbrauch in Deutschland. Diskussionspapier Nr. 3, Volkswirtschaftliche Forschungsgruppe der Deutschen Bundesbank. Ein Übersicht auch zu internationalen Untersuchungen befindet sich in KLODT, H.; MAURER, R.; SCHIMMELPFENNIG, A. (1997): Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft. Schwerpunktstudie zur Strukturberichterstattung für den Bundesminister für Wirtschaft, Kiel, S. 38.

denen Dienstleistungen nicht oder nur schwer unterschieden werden konnte und daß auch bei den Haushalten nur eine grobe Differenzierung möglich war, etwa nach der Anzahl der Haushaltsmitglieder. Außerdem waren meist Zeitreihenanalysen nötig, um überhaupt aussagefähige Fallzahlen zu erhalten. Bei Zeitreihenanalysen besteht jedoch die Gefahr, daß ähnliche Entwicklungen im Zeitverlauf irrtümlich als Kausalzusammenhänge identifiziert werden. Auch konnte häufig nicht auf Mikrodaten zurückgegriffen werden, vielmehr wurden aggregierte Informationen über verschiedene Haushaltstypen analysiert. Entsprechend niedrig sind die Fallzahlen bei diesen Untersuchungen. All diese Probleme bestehen bei den hier verwendeten Querschnittsdaten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe nicht. Die hier vorgestellten Ergebnisse basieren auf den detaillierten Angaben von über 40.000 Haushalten.

Neben dem Einkommensniveau haben auch andere Faktoren Einfluß auf die Dienstleistungsnachfrage der privaten Haushalte. So mögen beispielsweise Rentnerhaushalte oder die Haushalte von Alleinstehenden eine besonders hohe Nachfrage nach Dienstleistungen aufweisen. Soziodemografische Veränderungen der gesellschaftlichen Strukturen hin zu diesen Haushaltstypen können daher aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ebenfalls zu einer erhöhten Nachfrage nach Dienstleistungen führen. Welche Unterschiede bezüglich der Dienstleistungsnachfrage sich für verschiedene Haushaltstypen identifizieren lassen, wird daher in dem zweiten Teil dieses Beitrages untersucht. Ziel dieser Untersuchung ist es folglich abzuschätzen, wie sich die für die Zukunft zu erwartenden Einkommenssteigerungen und soziodemografischen Verschiebungen auf die Nachfragerstrukturen der privaten Haushalte auswirken.³¹

Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe

Mit der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe stellt das Statistische Bundesamt der Wis-

³¹ Nur diese beiden Effekte wurden untersucht. Für eine umfassende Prognose der zukünftigen Nachfragestrukturen der privaten Haushalte spielen sicher noch andere Faktoren eine Rolle. Zu nennen wären u. a.: neue Bedürfnisse der Konsumenten, neue Produkte, Veränderungen der relativen Preise verbunden mit unterschiedlichen Preiselastizitäten der Nachfrage, Veränderungen der Einkommensverteilung.

Methode

Um den Einfluß der Einkommen sowie bestimmter Haushaltsmerkmale auf die Nachfrage zu schätzen, wird eine Regressionsanalyse durchgeführt.^a Die verwendete Regressionsgleichung geht auf das von Deaton und Muellbauer entwickelte „Almost Ideal Demand System“ zurück, das den Ausgabenanteil eines bestimmten Gutes in Abhängigkeit vom logarithmierten Haushaltseinkommen schätzt.^b

Es ist sinnvoll, die Haushalte mit ähnlichen Grundbedürfnissen in Gruppen zusammenzufassen. Zu diesem Zweck werden die Haushalte nach der sozialen Stellung des Haushaltsvorstandes eingeteilt (*Selbständige und Landwirte; Angestellte, Arbeiter und Beamte; Arbeitslose; Rentner und Pensionäre; Studenten; Sonstige*). Diese sechs Gruppen werden wiederum in jeweils neun weitere Gruppen unterteilt; danach, ob es sich bei den Haushalten um alleinstehende Personen handelt, ob Kinder im Haushalt leben und ob der Partner erwerbstätig ist. Somit entstehen 54 vergleichsweise homogene Haushaltstypen.^c Für jeden Haushaltstyp wird eine getrennte Schätzung vorgenommen. Diese lautet wie folgt:

$$(1) \quad w_i = \alpha + \beta \log(y_i) + e_i,$$

wobei w_i für den Anteil der Ausgaben für ein bestimmtes Gut am Gesamteinkommen des Haushalts i steht, y_i für die Gesamteinkommen des Haushalts und e_i für den Schätzfehler.

Mit Hilfe der gewonnenen Parameter β läßt sich nun für den jeweiligen Haushaltstyp die Einkommenselastizität der Dienstleistungsnachfrage η wie folgt berechnen:

$$(2) \quad \eta = 1 + \frac{\beta}{w},$$

wobei w für den durchschnittlichen Ausgabenanteil der Dienstleistungen aller Haushalte des entsprechenden Haushaltstyps steht. Dieser errechnet sich mit Hilfe des durchschnittlichen Einkommens aller Haushalte desselben Haushaltstyps sowie aus den geschätzten Parametern α und β .

Ob die Einkommenselastizität größer oder kleiner als eins ist, hängt davon ab, ob β positiv oder negativ ist. Gleichfalls steht die Einkommenselastizität im „Almost Ideal Demand System“ immer in einer negativen Abhängigkeit vom Einkommen. Ist β positiv, dann sinkt die Einkommenselastizität mit steigenden Einkommen gegen eins plus β . Wenn β negativ ist, dann geht die Einkommenselastizität mit steigenden Einkommen gegen minus unendlich. Dieser Mechanismus führt dazu, daß eine vergleichsweise hohe Einkommenselastizität eines bestimmten Haushaltstyps möglicherweise auf ein niedriges, durchschnittliches Einkommen zurückzuführen ist, und nicht allein auf einen hohen Schätzwert für β .

Da an dieser Stelle nicht die Ergebnisse für alle Haushaltstypen dokumentiert werden können, werden Durchschnittswerte für die zusammengefaßten Gruppen der verschiedenen Haushaltstypen errechnet.^d

^a Die Regressionsrechnungen wurden nur für Westdeutschland durchgeführt, wobei die Haushalte mit den in der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe gegebenen Hochrechnungsfaktoren gewichtet wurden. Dies entspricht dem Vorgehen einer GLS-Regressionsanalyse. – ^b DEATON, A. S.; MUELLBAUER (1980): An Almost Ideal Demand System. *American Economic Review*, Vol. 70, Nr. 3, S. 312-326. Das methodische Vorgehen entspricht weitgehend dem von Gundlach verwendetem Ansatz, GUNDLACH, E. (1993) a. a. O., S. 37-75. – ^c Freilich ist es denkbar noch weitere Haushaltseigenschaften in die Typisierung mit aufzunehmen, etwa die Einwohnerzahl der Gemeinde, das Alter des Haushaltsvorstands, dessen Bildungsniveau oder die auch subjektive Einschätzung der finanziellen Lage, etc. – ^d Gewichtet werden die Haushaltstypen dabei an Hand ihrer Einkommensanteile, um die durchschnittlichen Einkommenselastizitäten weiterhin als Anpassungsreaktion auf eine alle Haushalte gleichermaßen betreffende prozentuale Einkommensveränderung zu verstehen.

senschaft eine vielseitige Datenquelle zur Verfügung. Der Datensatz enthält insgesamt 40.230 Haushalte mit 104.836 Einzelpersonen. Es wurden 8.456 Haushalte in Ostdeutschland und 31.774 Haushalte in Westdeutschland interviewt. Abgefragt wurden Personenvariablen wie Alter, Geschlecht, Beruf, Ausbildungsabschluß, soziale Stellung, etc. sowie Haushaltsvariablen, die sich einer-

seits auf den Haushaltstyp und andererseits auf die Einnahmen und Ausgaben der Haushalte beziehen. Zwar beziehen sich die Daten auf 1993, zur Erklärung von grundlegenden Anpassungsmechanismen ist dies jedoch kein Nachteil, da davon auszugehen ist, daß sich die Bedürfnisse der Konsumenten, die sich in den betrachteten Elastizitäten widerspiegeln, im Zeitverlauf nur wenig ändern.

Eine Schwierigkeit liegt jedoch darin, daß die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe nicht erlaubt, die Einkommen genau zu bestimmen. Ein einfaches Beispiel: Der Verkauf von Wertpapieren erhöht die *Einnahmen* eines Haushalts. Um jedoch das mit dem Verkauf verbundene *Einkommen* zu berechnen, müßte der Wert der Wertpapiere am Ende des Vorjahres bekannt sein. Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe gestattet nicht, sauber zwischen Einnahmen und Einkommen zu trennen, da es nicht möglich ist, die Einkommen aus Vermögen zu beziffern (wohl aber die Einnahmen).³² Zudem tritt ein zweites Problem auf: Aufgrund von negativer Ersparnis können die Ausgaben die Einkommen übersteigen. Damit wäre das „Almost Ideal Demand System“ für eine Analyse unbrauchbar, weil darin negative Ausgabenanteile (d. h. negative Ersparnis) nicht vorgesehen sind.³³ Aus diesen Gründen ist es nötig, sich dem Problem von der Ausgaben- oder Einnahmenseite zu nähern.

Abbildung:
Zusammensetzung der Einnahmen

Einnahmen		
Einkommen		Einnahmen aus Vermögen
Ausgaben für den privaten Verbrauch	Steuern	Ersparnis

Die Abbildung verdeutlicht die Alternativen. So kann etwa die Summe der *Einnahmen* betrachtet werden. Diese ist gleich der Summe aus: Ausgaben für den privaten Verbrauch sowie Steuern und Ersparnis. Negative Einnahmenanteile können nicht auftreten, da z. B. auch die Aufnahme von Konsumentenkrediten zu den Einnahmen gezählt wird. Allerdings schichten vermögendere Haushalte ihr Vermögen häufiger um. Dies spiegelt sich in höheren Einnahmen wider, die jedoch nicht mit höheren

³² Eine willkürliche Abgrenzung für die Einkommen ist jedoch möglich. Beispielsweise könnten Einkommen als die Summe von Zins-, Erwerbs- und Transfereinkommen definiert werden.

³³ Alternative Systeme zur Darstellung der Ausgabenstruktur der privaten Haushalte sind ebenfalls mit negativen Ausgabenanteilen unvereinbar.

Einkommen einhergehen. Die Betrachtung der Einnahmen ist von daher ungeeignet.

Daher werden im folgenden nur die *Ausgaben* der Haushalte für den privaten Verbrauch betrachtet, und somit die Analyse auf die Verschiebung der Struktur der Ausgaben konzentrieren. Unter der Annahme, daß die Ersparnis einen konstanten Anteil vom Einkommen bildet, lassen sich die berechneten Ausgabenelastizitäten auch als Einkommenselastizitäten interpretieren.

Empirische Analyse der Ausgabenelastizität

Die Betrachtung der Ausgabenelastizitäten liefert ein Indiz dafür, daß die Ausgabenstruktur sich durch steigende Ausgaben zugunsten der Dienstleistungen³⁴, vor allem aber zugunsten der langlebigen Gebrauchsgüter verschiebt (vgl. Tabelle 1).

Eindeutig zurück geht bei steigenden Gesamtausgaben der Ausgabenanteil für Verbrauchsgüter sowie für Mieten.³⁵

Die marginalen Ausgaben ergeben sich durch die Multiplikation des Ausgabenanteils mit der Ausgabenelastizität. Steigen die Ausgaben eines repräsentativen Haushalts um eine D-Mark, so gibt der Haushalt demnach davon 22 Pfennig für Dienstleistungen aus. Das korrigierte R² ist eine Maßzahl für den Anteil der erklärten Varianz zwischen den Ausgabenverhalten der einzelnen Haushalte. Die vorletzte Spalte der Tabelle 1 gibt an, welcher Anteil der Varianz aufgrund der Einteilung in 54 verschiedene Haushaltstypen erklärt werden kann. Demgegenüber gibt die letzte Spalte an, welcher Anteil der Varianz aufgrund der Einteilung in 54 verschiedene Haushaltstypen sowie durch die Kenntnis der Ausgaben jedes einzelnen Haushalts erklärt werden kann.³⁶

³⁴ Abweichend von der Klassifizierung der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe werden in der vorliegenden Analyse die Ausgaben für „Verzehr außer Haus“ den Ausgaben für Dienstleistungen zugerechnet und nicht den Verbrauchsgütern.

³⁵ Vgl. GUNDLACH, E., a. a. O. schätzte, daß die Ausgabenelastizität der Dienstleistungsnachfrage in der Regel unter eins liegt. Dies ist vermutlich darauf zurückzuführen, daß Gundlach aufgrund der Datenbasis nicht zwischen Dienstleistungen und Mietausgaben differenzieren konnte.

³⁶ Die Signifikanz von allen geschätzten 756 Parametern zu dokumentieren, würde den Rahmen dieses Beitrages sprengen. Es läßt sich jedoch abschätzen, daß über 95 vH der Regressionsparameter mit einem Signifikanzniveau von über 95 vH von null verschieden sind.

Tabelle 1:
Ausgabenstruktur und Ausgabenelastizität, Westdeutschland 1993

	Anteil an den gesamten Ausgaben	Ausgabenelastizität der Nachfrage	Korrigiertes R ² (Haushaltstypen) ^b	Korrigiertes R ² (Haushaltstypen und Einkommen) ^c
Langlebige Gebrauchsgüter	8,5	1,51	0,07	0,09
Gebrauchsgüter mit mittlerer Lebensdauer	11,5	1,12	0,05	0,06
Verbrauchsgüter	38,1	0,83	0,06	0,18
Mieten ^a	24,6	0,89	0,12	0,16
Dienstleistungen ohne Mieten	17,4	1,26	0,05	0,11
Insgesamt	100,0	1,00	-	-

^a Einschließlich hypothetischer Mietzahlungen und Nebenkosten. – ^b Durch Einteilung in Haushaltstypen erklärte Varianz der Ausgabenanteile. –

^c Durch Einteilung in Haushaltstypen und durch das Einkommensniveau erklärte Varianz der Ausgabenanteile.

Quellen: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamts; Berechnungen des IWH.

Tabelle 2:
Ausgabenstruktur und Ausgabenelastizität für diverse Dienstleistungen, Westdeutschland 1993

	Anteil an den gesamten Ausgaben, in vH	Ausgabenelastizität der Nachfrage	Korrigiertes R ² (Haushaltstypen) ^c	Korrigiertes R ² (Haushaltstypen und Einkommen) ^d
Häusliche Dienste ^a	1,0	2,04	0,02	0,04
Gesundheitspflege ^b	0,9	2,91	0,02	0,05
Dienstleistungen für Pkws	1,4	1,52	0,04	0,06
Reisen, öffentl. Verkehr	3,8	1,42	0,03	0,06
Kommunikation	2,8	0,82	0,13	0,15
Unterhaltung	2,0	0,97	0,05	0,05
Verzehr außer Haus	4,0	1,24	0,06	0,06
Andere Dienstleistungen	1,5	1,09	0,04	0,04
Insgesamt	17,4	1,26	-	-

^a Einschließlich Ausgaben zur Kinderbetreuung. – ^b Einschließlich Ausgaben für Pflegedienste. – ^c Durch Einteilung in Haushaltstypen erklärte Varianz der Ausgabenanteile. – ^d Durch Einteilung in Haushaltstypen und durch das Einkommensniveau erklärte Varianz der Ausgabenanteile.

Quellen: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamts; Berechnungen des IWH.

Ausgabenelastizität diverser Dienstleistungen

An dieser Stelle soll der Frage nachgegangen werden, ob für alle Dienstleistungen die Ausgabenelastizität der Dienstleistungsnachfrage gleichermaßen über eins liegt.

Die Tabelle 2 zeigt, daß tatsächlich sehr unterschiedliche Ausgabenelastizitäten für die einzelnen Dienstleistungen zu identifizieren sind.

Eine sehr hohe Ausgabenelastizität weisen die *Häuslichen Dienste* sowie die Ausgaben für Dienstleistungen im Bereich *Gesundheitspflege* auf. Eine mittlere Elastizität zeigen die Ausgaben für *Dienstleistungen für den Pkw*, *Reisen*, *Verzehr außer Haus* sowie die *Anderen Dienstleistungen*³⁷. Unter

eins liegt die Ausgabenelastizität bei den Ausgaben für *Unterhaltung* sowie für *Kommunikation*.

Höhere Ausgaben verstärken also vor allem die Nachfrage für *Gesundheitspflege* sowie *Häusliche Dienste*. Hingegen nimmt die Nachfrage nach Dienstleistungen im Bereich *Kommunikation* und *Unterhaltung* mit steigenden Ausgaben nur unterproportional zu.

Allerdings ist zu beachten, daß an dieser Stelle keine Aussagen zur Preiselastizität der Nachfrage möglich sind. So kann z. B. eine relative Preisreduktion für Telekommunikationsdienstleistungen Nachfragesteigerungen über den Preismechanis-

³⁷ Dies sind: Dienstleistungen für die Körperpflege, Verbrauchsgüter und Dienstleistungen für die Nutztierhaltung, Dienstleistungen der Kreditinstitute und Versicherungen,

Dienstleistungen und Reparaturen sonstiger Art, Änderungen und Reparaturen an Bekleidung und an Schuhen, Mieten für Bekleidung, Reparaturen an Gebrauchsgütern für Bildung, Unterhaltung, Freizeit.

mus nach sich ziehen. Einen hohen Anteil an den Ausgaben für *Unterhaltung* haben die monatlichen Fernseh- und Rundfunkgebühren, die aufgrund ihres Kopfsteuercharakters praktisch eine Ausgabenelastizität von null aufweisen und somit die Ausgabenelastizität reduzieren.³⁸ Unter Ausschluß der Rundfunk- und Fernsehgebühren steigt die durchschnittliche Ausgabenelastizität mit 1,04 vH leicht über eins. Für die Bereiche Kommunikation und Unterhaltung haben neue Produktentwicklungen sicherlich Auswirkungen auf die Ausgabenentwicklung, die freilich mit der durchgeführten Regression nicht zu identifizieren sind. Ein Beispiel hierfür ist die zunehmende Nutzung des Internets. All dies begrenzt auch die Übertragbarkeit der Ergebnis auf eine Längsschnittebene.

Soziodemografische Strukturen

Vermutet wird, daß soziodemografische Verschiebungen eine erhöhte Dienstleistungsnachfrage induziert haben.³⁹ Diese These ist zutreffend, wenn bestimmte Haushaltstypen mit einer überdurchschnittlichen Dienstleistungsnachfrage heute einen höheren Anteil an der Bevölkerung haben als früher. Tatsächlich unterscheidet sich die Dienstleistungsnachfrage zwischen den verschiedenen Haushaltstypen erheblich (vgl. Tabellen 3 und 4).

Die Tabelle 3 spiegelt die Dienstleistungsnachfrage in Abhängigkeit von der sozialen Stellung des Haushaltsvorstandes wider. Ein überdurchschnittlich hoher Ausgabenanteil für Dienstleistungen zeigt sich bei den Rentnern, Arbeitslosen und Studenten. Da sich diese Gruppen durch ein hohes Freizeitbudget auszeichnen, ist der These, daß Dienstleistungen durch Eigenleistung substituierbar sind, mit Skepsis zu begegnen. Viel mehr legt dies die These nahe, daß Freizeit und Dienstleistungen komplementäre Güter sind, d. h. ihr Konsum steht in einem gleichgerichteten Zusammenhang. Der hohe Ausgabenanteil für Dienstleistungen bei den Rentnern begründet sich durch überdurchschnittliche Ausgabenanteile nur für ganz be-

stimmte Dienstleistungen, wie beispielsweise Gesundheitsdienste oder Ausgaben für Reisen.

Tabelle 3:
Ausgabenstruktur und Ausgabenelastizität für Dienstleistungen, nach der sozialen Stellung des Haushaltsvorstandes, Westdeutschland 1993

	Anteil an den gesamten Ausgaben in vH	Ausgabenelastizität der Nachfrage
Selbständige, etc.	18,0	1,16
Angestellte, etc.	17,0	1,23
Arbeitslose	15,2	1,33
Rentner	17,8	1,36
Studenten	24,3	0,98
Sonstige	16,2	1,35
Insgesamt	17,4	1,26

Quellen: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamts; Berechnungen des IWH.

Tabelle 4:
Ausgabenstruktur und Ausgabenelastizität für Dienstleistungen, nach Haushaltstyp, Westdeutschland 1993

	Anteil an den gesamten Ausgaben in vH	Ausgabenelastizität der Nachfrage
Alleinstehend	20,7	1,21
Alleinstehend, ein Kind	17,7	1,26
Alleinstehend, mehrere Kinder	17,0	1,24
Paar	17,3	1,35
Paar, Partner erwerbstätig	18,2	1,21
Paar, ein Kind	15,7	1,30
Paar, Partner erwerbstätig, ein Kind	16,6	1,19
Paar, mehrere Kinder	14,6	1,28
Paar, Partner erwerbstätig, mehrere Kinder	15,5	1,28
Sonstige	17,3	1,14
Insgesamt	17,4	1,26

Quellen: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamts; Berechnungen des IWH.

Die Tabelle 4 zeigt die Dienstleistungsnachfrage u. a. in Abhängigkeit von der Zahl der Haushaltsmitglieder. Tendenziell sinkt der Anteil der Dienstleistungen an den Ausgaben mit zunehmen-

³⁸ Eine Ausnahme stellt die Befreiung bzw. Ermäßigung der Fernseh- und Rundfunkgebühren aus sozialen Gründen dar. Das durchschnittliche Unterhaltungsbudget beträgt 70 DM monatlich, und nur 4 vH der Haushalte zahlen keine Rundfunk- und Fernsehgebühren.

³⁹ Vgl. dazu GUNDLACH, E. (1993), a. a. O., S. 45 ff.

der Haushaltsgröße. So geben Einpersonenhaushalte 20,7 vH für Dienstleistungen aus, Paare mit mehreren Kindern und einem erwerbstätigen Partner nur 14,6 vH.

Die soziodemografische Komponente hat sich demnach insgesamt leicht zugunsten der Dienstleistungsnachfrage ausgewirkt. Beispielsweise stieg der Anteil der Einpersonenhaushalte im früheren Bundesgebiet von 34,6 vH 1987 auf 36,3 vH 1997. Der Effekt auf den Dienstleistungskonsum war bisher freilich gering, da die entsprechenden Differenzen (z. B. Zunahme der Einpersonenhaushalte und Differenz der Dienstleistungsausgaben der Einpersonenhaushalte gegenüber dem Durchschnitt) miteinander multipliziert werden müssen, um den Gesamteffekt abzuschätzen. Der Anteil aller Haushalte mit einem Haushaltsvorstand älter als 65 Jahre blieb mit 25,1 vH in demselben Zeitraum zwar gleich,⁴⁰ jedoch sehen Bevölkerungsprognosen einen Anstieg dieser Bevölkerungsgruppe um etwa 20 vH bis 2010 voraus.⁴¹ Dieser Anteilszuwachs der Rentnerhaushalte an der Gesamtbevölkerung wird einen steigenden Effekt auf die Dienstleistungsnachfrage haben.

Die Tabelle 4 zeigt, daß Doppelverdiener mit einem oder mehreren Kindern etwas mehr für Dienstleistungen ausgeben als Paare, bei denen ein Partner nicht erwerbstätig ist. Dies bestätigt die These, daß eine zunehmende Erwerbsbeteiligung der Frauen zu einer höheren Dienstleistungsnachfrage führt.⁴²

Nachfrage einzelner Haushaltstypen bezüglich bestimmter Dienstleistungen

Ein Blick auf das Konsumverhalten verschiedener Haushaltstypen gibt Aufschluß über die besonderen Präferenzen für bestimmte Dienstleistungen

gen. *Häusliche Dienste* haben einen hohen Budgetanteil bei Alleinstehenden mit Kind sowie bei Paaren mit mehreren Kindern. Unterdurchschnittlich ist der Anteil bei Paaren ohne Doppelverdiener mit nur einem Kind; diese Haushalte weisen jedoch eine hohe Ausgabenelastizität auf. Gleichfalls hoch ist die Elastizität bei den Arbeitslosen.

Bei den Ausgaben für *Gesundheit* weisen die Rentner einen hohen Anteil, aber auch eine hohe Elastizität, auf.

Die Ausgabenanteile zugunsten von *Dienstleistungen für Pkws* unterscheiden sich kaum zwischen den Haushalten. Etwas niedriger als der Durchschnitt ist der Ausgabenanteil bei den Alleinstehenden mit Kind sowie bei den Arbeitslosen. Freilich sind die Ausgaben für den Erwerb von Pkws viel stärker einkommensabhängig.

Für *Reisen* geben Studenten und Rentner überdurchschnittlich viel aus. Aber auch Arbeitslose geben anteilmäßig mehr für Reisen aus als beispielsweise Angestellte. Jedoch ist bei den Arbeitslosen die Elastizität recht hoch, niedrig ist diese bei den Studenten. Durch die Zunahme des Anteils der Rentner an der Gesamtbevölkerung ist, wie schon bei den Ausgaben für Gesundheit, eine verstärkte Nachfrage nach Urlaubsreisen abzusehen.

Hohe Ausgabenanteile für *Kommunikation* weisen die Haushalte von Studenten, Arbeitslosen, Rentner und Alleinstehenden aus. Die Ausgabenelastizität ist durchweg niedrig. Allenfalls bei den Rentnern liegt sie etwas über dem Durchschnitt.

Ähnlich ist die Ausgabenstruktur für *Unterhaltung*. Einen hohen Anteil weisen die Haushalte von Studenten, Arbeitslosen sowie Alleinstehenden mit und ohne Kind auf. Die Nachfrage von Arbeitslose sowie von Rentner weist eine hohe Ausgabenelastizität auf. Während Studenten eher unelastisch in ihrem Nachfrageverhalten sind.

Wenig überraschend ist, daß der Anteil von Ausgaben für den *Verzehr außer Haus* bei den Studenten sowie bei den Erwerbstätigen besonders hoch ist. Auch die Alleinstehenden geben überdurchschnittlich viel für den Verzehr außer Haus aus. Jedoch weisen diese Haushalte gegenüber den Haushalten von Rentnern und Arbeitslosen eine geringere Ausgabenelastizität auf.

Gerald Müller
(gmr@iwht.uni-halle.de)

⁴⁰ Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT (1997): Fachserie 1, Reihe 3. S. 172 und S. 187.

⁴¹ Vgl. beispielsweise für Gesamtdeutschland KEMPE, W.: Rückgang der erwerbsfähigen Bevölkerung in Deutschland bei stagnierender Bevölkerungszahl – eine Bevölkerungsprojektion bis 2010, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 5/1999, S. 3-10. Da Rentnerhaushalte eher klein sind, fällt der zu erwartende Anstieg des Anteils der Rentnerhaushalte an allen Haushalten sogar etwas höher als 20 vH aus.

⁴² Vgl. GUNDLACH, E. (1993), a. a. O. S. 63-66. – MINCER, J. (1963): Market Prices, Opportunity Costs, and Income Effects, in: Christ, C. F. (Hrsg.), Measurement in Economics. Stanford. S. 67-82.