

## Buchbesprechungen

Meier, Volker: Theorie der Pflegeversicherung, Physica-Verlag, Heidelberg 1998.

Deutschland hat in zwei Stufen 1995 und 1996 eine gesetzliche Pflegeversicherung eingeführt. Bemerkenswerterweise haben die ökonomischen Fachzeitschriften, insbesondere das Finanzarchiv, die Diskussion vor und während der Einführung der Pflegeversicherung durch die Veröffentlichung einer Reihe von Beiträgen intensiv begleitet. Die Monographie von Volker Meier nimmt diese Beiträge auf und führt die Analyse der Pflegeversicherung weiter. Dabei kommt er zu neuen Ergebnissen, die frühere Ergebnisse verallgemeinern und in einzelnen Fällen im Widerspruch zu früheren stehen.

Das Hauptgewicht des Beitrages liegt auf der Erklärung der mangelnden Nachfrage nach privaten Pflegeversicherungsbeiträgen. Als erste Erklärung kommt die Existenz eines sozialen Netzes (Fürsorge) in Frage, das im Pflegefall die Kosten übernimmt, wenn die Betroffenen dazu nicht in der Lage sind (Kapitel 3). Kapitel 4 und 5 beschäftigen sich mit der zweiten Erklärung, die fehlende Versicherungsnachfrage darauf zurückführt, daß der Abschluß einer Pflegeversicherung die Bereitschaft der Angehörigen untergräbt, Pflegeleistungen zu übernehmen. Kapitel 6 behandelt die Wirkung der Pflegeversicherung auf die Ersparnisse. Kapitel 7 schließlich widmet sich dem moralischen Risiko in der Pflegeversicherung, daß sich in erster Linie in einer verzerrten Wahl zwischen häuslicher und stationärer Pflege niederschlägt. Moralisches Risiko kann nach den Ergebnissen des Autors jedoch nicht für die geringe Nachfrage nach privaten Pflegeversicherungspolice verantwortlich sein.

*Meier* analysiert die verschiedenen Aspekte der Pflegeversicherung in einem einheitlichen Modell. Es zeichnet sich dadurch aus, daß der Grenznutzen des Konsums im Pflegefall niedriger ist als im Zustand der Gesundheit. Der Gewichtungsfaktor für den Nutzen im Pflegefall ist  $\gamma$  ( $0 \leq \gamma \leq 1$ ). Diese Modellierung schließt zwei Grenzfälle ein – durch  $\gamma = 0$  und  $\gamma = 1$  charakterisiert –, die in der Literatur durch *Pauly* (1990) bzw. *Buchholz* und *Wiegard* (1992) bereits behandelt worden sind.

*Buchholz* und *Wiegard* haben argumentiert, daß alle Individuen, die im Pflegefall nie der Fürsorge zur Last fallen würden, eine private Pflegeversicherung abschließen würden. *Meier* verallgemeinert nun dieses Ergebnis, indem er zeigt, daß für  $\gamma < 1$  auch Personen mit sehr hohem Einkommen auf den Abschluß einer Pflegeversicherung verzichten. Namentlich bei konstanter relativer Risikoaversion kombiniert mit einer Diskontierung des Nutzens im Schadensfall sinkt der Versicherungsanreiz mit zunehmendem Einkommen. Weiter leitet *Meier* ab, daß im allgemeinen Fall keine Vollversicherung, sondern nur eine Teildeckung der Pflegekosten gewählt wird.

Werden statt egoistischen altruistisch eingestellte Eltern betrachtet, dann dient der Abschluß einer Pflegeversicherung auch dem Zweck der Erbschaftssicherung. Dieses Motiv kommt dann besonders zum Tragen, wenn der Staat Familienangehörige eines Pflegebedürftigen für die Kosten der Pflege in Regreß nehmen kann. Eine Regreßmöglichkeit besteht in der Schweiz; sie bestand auch in Deutschland vor Einführung der gesetzlichen Pflegeversicherung. Bei staatlicher Regreßmöglichkeit wer-

den altruistische Eltern eine Pflegeversicherung abschließen, um den Angehörigen eine negative Erbschaft zu ersparen. Allerdings werden sie im allgemeinen Fall keine Vollversicherung wählen. Besteht hingegen die Gefahr eines Regresses nicht, dann ähnelt sich das Verhalten von egoistischen und altruistischen Individuen in bezug auf die Nachfrage nach Pflegeversicherung.

Alle diese Ergebnisse sind intuitiv einsichtig und ihre Herleitung vom Leser leicht nachzuvollziehen. Das vom Autor verwendete Modell ließe sich leicht übertragen auf die Nachfrage nach Leibrenten und – allgemeiner – auf die Ersparnisbildung. Der Konsum bei Gesundheit ließe sich uminterpretieren als Konsum in der Jugend. Der Konsum im Pflegefall wäre der Konsum im Alter, wobei mit einer Wahrscheinlichkeit kleiner 1 das Alter erlebt wird.  $\gamma$  wäre in dieser Interpretation die Rate der Zeitpräferenz. Bei einer hohen Minderschätzung zukünftiger Bedürfnisse und gleichzeitiger Existenz einer öffentlichen Fürsorge macht es für minderbemittelte Individuen wenig Sinn, Ersparnisse zu bilden. Teildeckung bedeutet in dieser Interpretation ein geringeres Konsumniveau im Alter als in der Jugend – also auch dies ein nachvollziehbares Resultat. Eine Regreßmöglichkeit des Staates schließlich würde hier ebenfalls ein Trittbrettfahren auf der öffentlichen Fürsorge verhindern.

Das formal anspruchsvollste Modell wird im *Kapitel 5* präsentiert. Ausgehend von einem Modell von *Zweifel* und *Strüwe* (1994) wird der Interessenkonflikt zwischen altruistischen Eltern, die im Pflegefall von ihren Kindern gepflegt werden möchten, und ihren Kindern modelliert. *Zweifel* und *Strüwe* haben gezeigt, daß der Abschluß einer Pflegeversicherung im allgemeinen unvorteilhaft für die Eltern ist. Dieses Resultat hängt mit der Annahme zusammen, daß die Eltern keinen Nutzen aus dem Konsum im Pflegefall ziehen ( $\gamma = 0$ ). *Meier* demonstriert für den allgemeinen Fall einen Interessenkonflikt derart, daß Eltern einen niedrigeren Grad der Pflegeversicherung und ein größeres Ausmaß an Pflegeleistung durch die Kinder bevorzugen als diese. *Meier* leitet verschiedene teilspielperfekte Gleichgewichte ab, bei denen Eltern und Kinder wahlweise als Stackelberg-Führer auftreten bzw. sich als Cournot-Nash-Spieler verhalten. Die verschiedenen Allokationen sind in der Regel ineffizient; eine Pflichtversicherung überwindet allerdings diese Ineffizienz nicht.

Das Kapitel 6, betitelt „Pflegeversicherung und Ersparnis“, entspricht dem im Finanzarchiv veröffentlichten Aufsatz des Autors (vgl. *Meier*, 1996). Im Widerspruch zu *Fabel* (1996) kommt *Meier* zu dem Ergebnis, daß die privaten Ersparnisse (ohne Versicherungsbeiträge) bei Einführung einer Pflichtversicherung nicht zurückgehen müssen. Allerdings kommt dieses Ergebnis dadurch zustande, weil neben den Jungen auch die Alten Pflichtbeiträge zahlen. Dieses Szenario scheint mir eher unrealistisch zu sein, wird doch wie in Deutschland eine staatliche Pflegeversicherung in der Regel über Lohnabgaben finanziert.

Insgesamt ist dem Autor ein sehr überzeugendes Werk gelungen. Es ist knapp und gut geschrieben. Es nimmt eine Reihe von Beiträgen der Literatur auf, treibt die Theorie der Pflegeversicherung weiter und gibt Anregungen für weitere Forschungen. Darüber hinaus widmet es sich einem politisch relevanten Thema. Aus all diesen Gründen ist die Lektüre der Monographie allen, die sich mit der Pflegeversicherung befassen, zu empfehlen.

### Literatur

*Breyer*, F. (1991/92): Verteilungswirkungen unterschiedlicher Formen der Pflegevorsorge, *Finanzarchiv* 49, 84 - 103.

- Buchholz, W. und W. Wiegard* (1992): Allokative Überlegungen zur Reform der Pflegevorsorge, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 209, 441 - 457.
- Fabel, O.* (1996): Institutional Change, the Demand for LTC-Insurance, and Savings, *Finanzarchiv* 53, 582 - 605.
- Meier, V.* (1996): Long-Term Care Insurance and Savings, *Finanzarchiv* 53, 561 - 581.
- Pauly, M.* (1990): The Rational Non-Purchase of Long-Term-Care Insurance, *Journal of Political Economy* 98, 153 - 168.
- Zweifel, P. und W. Strüwe* (1994): Pflegeleistung und Pflegeversicherung in einem Zwei-Generationen-Modell, *Finanzarchiv* 51, 28 - 48.

Stefan Felder, Magdeburg

Turnovsky, Stephen J.: *Methods of Macroeconomic Dynamics*. MIT Press, Cambridge, MA and London, UK, 1995. Pp. xiv + 535.

Turnovsky, Stephen J.: *International Macroeconomic Dynamics*. MIT Press, Cambridge, MA and London, UK, 1997. Pp. ix + 492.

One of the most important tasks faced by macroeconomists has been to incorporate meaningful, yet mathematically tractable, economic dynamics into their models. This question is relevant for such issues as the use of asset accumulation constraints, the role of expectations in the determination of equilibrium, the importance of intertemporal optimizing models and the incorporation of uncertainty. Over the last two decades Stephen J. Turnovsky has been one of the leading researchers in this area. His work has culminated in the two books under review, *Methods of Macroeconomic Dynamics*, (*MMD*), and *International Macroeconomic Dynamics*, (*IMD*). While methodological issues play a central role in these works, Turnovsky's substantive focus in both is to analyze the implications of government policy interventions on the intertemporal macroeconomy. These books both assume a certain level of analytical competence and an instructor may wish to supplement them with material that develops the specific mathematical techniques employed by Turnovsky, particularly the methods of optimal control theory.

The first of these books, *MMD*, is divided into four parts and traces the development of dynamic macroeconomics from the 1970s, just prior to the rational expectations revolution, to the present day in which the representative agent framework is the dominant paradigm. Part I describes a so-called "traditional" IS-LM model with backward-looking inflation expectations. The dynamics in this framework are completed by incorporating government liabilities, which can be accumulated. The next section, Part II, introduces the concept of a rational expectations equilibrium and explores its macroeconomic implications. In this context economic dynamics become forward looking and are characterized by what is termed a saddlepoint equilibrium in which the forward looking variable "jumps" when an exogenous shock or some piece of new information is received by the macroeconomic system. In this section Turnovsky also reviews in detail such prominent issues as the Lucas critique, policy neutrality, existence of multiple equilibria and macroeconomic stabilization policy. Among the strengths of this part of *MMD*, particularly from the point of view of a student, is the very thorough manner in which the properties of saddlepoint dynamics

are explained and the way in which Turnovsky illustrates the solutions of both discrete and continuous time rational expectation models.

After a decade of intensive research, roughly from 1975 - 1985, the rational expectations framework was itself criticized due to the generally "ad-hoc" specification of the underlying structural relationships. In response, macroeconomists developed models in which the equilibrium is derived from intertemporal optimization. Part III of *MMD* explores the properties and implications of the intertemporal optimizing approach, to which Turnovsky has made a notable contribution. Using a series of models, Turnovsky illustrates in this section how the intertemporal optimizing approach can be used to analyze the impact of government policy, particularly government expenditure and tax policy, on the dynamic adjustment of the macroeconomy. Notable in this section, which opens with an analysis of the Ramsey model and contains chapters on the effects of individual and corporate tax policy and the impact of government expenditure shocks in an open economy, is its detailed treatment of transitional dynamics from one steady state to another. The development of the New Growth Theory is also not ignored and Turnovsky includes a chapter on the relationship between fiscal policy and an economy's long-run rate of growth.

In the final section of *MMD*, Part IV, Turnovsky applies the methods of continuous time stochastic optimal control to macroeconomic analysis. These methods, long used by financial economists, are relatively new in macroeconomics. The inclusion of this analysis is a unique feature of *MMD* compared to competing graduate texts. The equilibrium in this context is one in which the means and variances of the relevant variables are simultaneously determined. This approach can shed light on such questions as the impact of tax policy on corporate investment and the choice of an exchange rate regime for an open economy.

Turnovsky's subsequent book, *IMD*, deals exclusively with open economy issues and the analysis is conducted solely in an intertemporal optimizing context. It does, however, contain some of Turnovsky's most recent research and does not overlap significantly with *MMD*. This work is divided into three parts. Part I contains a systematic treatment of the dynamics of the small open economy, starting with a basic monetary framework and including models that incorporate physical capital and traded and non-traded goods sectors. This section also extends the growth theory analysis of *MMD* by analyzing the effect of government expenditure and tax policy on the growth rate of the small open economy.

The international economy, in terms of both goods and assets, is becoming increasingly integrated and this is reflected in the next section of *IMD*, Part II. There, Turnovsky develops a set of two-country models to examine such questions as viability of alternative tax regimes, the impact of government expenditure and tax policy on the allocation of assets between the two economies and the adjustment of the terms of trade. Turnovsky also includes a chapter in which some of these issues are studied in a game-theoretic framework. Specifically, he considers the strategic aspects of fiscal policy in both non-cooperative and cooperative equilibrium contexts. Given the rise of large trading areas in North America, Western Europe and East Asia, the use of multi-country macroeconomic models is likely to continue to be a relevant avenue of research. Like in *MMD*, the last section of *IMD*, Part III, is an exposition of the methods of continuous time stochastic optimal control. In this section Turnovsky applies these methods to the study of terms of trade shocks, the choice of monetary and exchange rate policy and the transmission of country-specific risk in a two-country stochastic world economy. In light of the recent transmission of asset market risk from, for instance, the "Tiger" economies of Southeast Asia or from Russia to the OECD

nations, this approach to modeling uncertainty in a macroeconomic context seems to be a promising line of research.

There are now in print a number of useful graduate macroeconomics texts, including Blanchard and Fischer (1989), Barro and Sala-i-Martin (1995), Romer (1996), and Obstfeld and Rogoff (1996). How can we compare Turnovsky's books to these works? The range of topics covered in *MMD* and *IMD* is narrower than that in these other texts. For instance, Turnovsky does not include such important topics as the overlapping generations approach or New Keynesian analysis and other contemporary research areas, such as Real Business Cycles, are touched on only briefly. In addition, since most of the analysis is conducted in a market clearing framework, some pressing issues, such as persistent unemployment, are largely ignored. Nevertheless, this loss is more than compensated by the depth and attention to detail with which Turnovsky uses the macroeconomic methods, particularly the intertemporal optimizing approach, to analyze some of the classic issues in macroeconomics. Since many of the chapters of *MMD* and *IMD* are expanded versions of Turnovsky's journal publications, the reader can see how contemporary methods can be employed in actual research, which is less obvious from the texts mentioned above. These works are, in sum, an important educational and research tool and will continue to instruct macroeconomists for some time to come.

#### References

- Barro, R. and Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*. New York, McGraw-Hill.
- Blanchard, O. J. and Fischer, S. (1989): *Lectures on Macroeconomics*. Cambridge, MA. MIT Press.
- Obstfeld, M. and Rogoff, K. (1996): *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge, MA. MIT Press.
- Romer, D. (1996): *Advanced Macroeconomics*. New York, McGraw-Hill.

Walter H. Fisher, Vienna

Kulla, Bernd: Die Anfänge der empirischen Konjunkturforschung in Deutschland 1925-1933. *Volkswirtschaftliche Schriften*, Heft 464. Duncker & Humblot, Berlin 1996, 227 Seiten

Ein Blick zurück auf die „Anfänge der empirischen Konjunkturforschung in Deutschland“ in den zwanziger und dreißiger Jahren ist aus vielerlei Gründen reizvoll: aus *inhaltlichen*, weil die Konjunktur als Forschungsgegenstand gegenwärtig eine ihrer zyklischen Renaissance erlebt, aus *problemgeschichtlichen*, weil die Umbrüche der zwanziger und die „Handlungszwänge“ der frühen dreißiger Jahre mit den heutigen Problemen mehr gemeinsam haben, als vielen bewußt ist, und schließlich weil die seinerzeitigen institutionellen Arrangements der deutschen Konjunkturforschung international gesehen einen Sonderweg darstellten, der sich gegenwärtig vor erhebliche Prüfungen gestellt sieht.

Was den Verfasser als Ökonomen zur Bearbeitung des Themas im besonderen veranlaßte und leitete, läßt er leider offen. Eine Dogmengeschichte der Konjunkturforschung in den zwanziger Jahren liegt mit der Arbeit von *Etienne Coenen* (1964) vor und mit *Rolf Krenfels* (1986) *DIW-Geschichte* auch eine Darstellung der einfluß-

reichsten Konjunkturforschungs-Institution dieser Zeit in Deutschland, wie der Verfasser etwas resignativ bekennt (S. 5). Es ging ihm daher offenbar vor allem um eine intensivere Ausleuchtung dieser Periode, ermöglicht durch die als Folge der deutschen Einigung verbesserte Quellenlage. Um es vorweg zu sagen: ein neues oder schärferes Bild der Institutionen der empirischen Konjunkturforschung ergibt sich daraus nicht. Wegen der Beschränkung der Untersuchung auf *Deutschland* – warum eigentlich? – fehlt mit dem Österreichischen Konjunkturforschungsinstitut (v. Hayek) allerdings ein theoretisch wichtiger Forschungsansatz; daß das Institut, wie Kulla schreibt (S. 119), bei seinen Prognosen dann doch dem Harvard-Barometer-Ansatz vertraute, scheint klärungsbedürftig zu sein. Tichy (1994, S. 140) jedenfalls verweist in diesem Zusammenhang auf die Spannungsindikatoren, „das in der empirischen Konjunkturforschung entwickelte Korrelat dieser [horizontalen und vertikalen, U.H.] Disproportionalitäten“.

Welche bisherigen Einschätzungen der „Anfänge“ der Korrektur bedürfen, bleibt offen. Verdienstvoll ist einmal das Licht, das die Untersuchung auf die Rolle und die Beiträge von *Adolph Lowe* und des Frankfurter Instituts sowie einer Reihe kleinerer Konjunktur-Institute wirft. Desgleichen die sehr sorgfältige und umfangreiche Darstellung der theoretischen und methodischen sowie der organisatorischen, personalen und nicht zuletzt wirtschaftsgeschichtlichen Bedingungen – einschließlich ihres relativen Mangels an wirtschaftspolitischem Einfluß – der deutschen empirischen Konjunkturforschung in ihrer konstituierenden Phase. Das ist für sich genommen bereits von beträchtlichem Wert und Nutzen. Der wird insofern noch beträchtlich gesteigert, als – leider ohne daß *Kulla* selbst diesen Bogen zu spannen versucht – die seinerzeit namentlich durch das Berliner Institut geschaffenen Fundamente bis heute Organisation und Methoden, kognitive und handlungsorientierte Ausrichtung der deutschen Konjunkturforschung prägen – lediglich die *Wagemänner*, *Spiethoffs* und *v. Hajeks* fehlen.

Die Gliederung der Arbeit und das Gewicht der einzelnen Kapitel und Abschnitte machen deutlich, daß es sich in erster Linie um eine Geschichte der Institutionen und ihrer Repräsentanten handelt. Einem kurzen Kapitel über Konjunkturtheorie in Deutschland um 1925 folgt ein Kapitel über das Institut für Konjunkturforschung in Berlin (IfK, seit 1938: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW) und seine Außenstellen im Ruhrgebiet, Thüringen und Sachsen, mit knapp 100 Seiten das Kernstück der Arbeit. Ihm schließt sich gewissermaßen als Exkurs ein Kapitel „Angewandte Konjunkturtheorie: Der Fall Spiethoff“ an, der angesichts der wechselseitigen Animositäten wohl auch Teil des „Fall Wagemann“ war. Dem folgt ein Kapitel über das *Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr* in Kiel und die *Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung*, deren Existenz und Arbeit bislang etwas im Schatten lag, übrigens auch in den Arbeiten *L. Albert Hahns*, immerhin Vorstandsmitglied der Gesellschaft. Den Abschluß bildet ein Resümee „Konjunkturforschung und Konjunkturpolitik“, das aber mit seiner Politikorientierung angesichts der weitgehenden Politikabstinenz der dargestellten Institute in dieser Zeit – eine unausgesprochene Existenzbedingung? – nur wenig direkte Beziehungen zu den vorangegangenen Kapiteln aufweist.

Über die Frage, warum sich die „empirische Konjunkturforschung“ in Deutschland gerade in der Mitte der zwanziger Jahre als Forschungszweig etablierte, läßt Kullas Untersuchung nur Mutmaßungen zu. Der Erfolg des *Harvard-Barometers*, eine Verknüpfung mehrerer als „symptomatisch“ angesehener Reihen zu einem Gesamtindikator und seinerseits Ausfluß der *Mitchellschen* Analyse der US-amerikanischen Zyklen der Vorkriegszeit, dürfte eine wichtige Rolle gespielt haben. Hinzu kam

das „unbefriedigende“ konjunkturanalytische Angebot der Großindustrie und der Banken – Genauerer erfährt der Leser leider nicht – bei gleichzeitig wachsender privater und öffentlicher Nachfrage. Daß dieser Zeitpunkt an sich für das geplante Vorhaben keineswegs günstig war, liegt heute auf der Hand: Die zyklischen und sonstigen Erfahrungen der Vorkriegszeit verloren angesichts der exzeptionellen Problemlagen Nachkriegs-Deutschlands und seiner wichtigsten Handelspartner sowie der geänderten Aufgaben des Staates rasch an diagnostischer und prognostischer Relevanz, sofern sie diese je besaßen. Zum Nutzen der deutschen Konjunkturforschung war dies allerdings nur wenigen Zeitgenossen (darunter *Gustav Stolper*) bewußt (S. 191).

Immerhin war sich aber Wagemann darüber im Klaren, daß die verglichen mit den Vereinigten Staaten andere Wirtschaftsstruktur Deutschlands, seine höhere Außenhandelsverflechtung, sein engerer Kapitalmarkt und die geringere gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Börse – auch heute noch gültige Befunde – Konsequenzen für die Analysemethoden haben mußten. Das in den Vereinigten Staaten bis dahin erfolgreiche Arbeiten mit Wirtschaftsbarometern oder Gesamtindikatoren konnte für Deutschland s.E. daher nicht erwartet werden.

Treibende Kraft für die erfolgreiche Etablierung der empirischen Konjunkturforschung in Deutschland war ohne Frage Wagemann. Leider dürfen seine kognitiven Interessen nicht allzu hoch veranschlagt werden (S. 31ff.). Das ist nicht nur seiner Prägung durch die historische Schule zuzuschreiben. Wie bei vielen „Außenseibern“ lag dies auch in seinem Wesen und ist allgemeines Kennzeichen dieser „Industrie“ diesseits und jenseits des Atlantiks bis heute geblieben. Kulla schenkt den Erfordernissen der „Prognoseindustrie“ zwar wenig Beachtung, aber im Rückblick wird man in der starken Handlungsbezogenheit des Wagemannsches Programms letztlich eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Etablierung der Konjunkturforschung sehen müssen. Indirekt wird dies durch das Scheitern der Bemühungen von *Singer/Spiethoff* beim „Wirtschaftsdienst“ illustriert, wo Singer eine stärker theoretisch fundierte (Spiethoff) regelmäßige Konjunkturberichterstattung und -analyse einzurichten versuchte, aber bald wieder aufgeben mußte.

In diesem Zusammenhang hätte die Fixierung der „Anfänge“ auf die kurzfristige, unmittelbar handlungsorientierte Perspektive der Beratung mehr Beachtung durch den Autor verdient gehabt. Die allgemeine wirtschaftspolitische Beratung, namentlich die Führung der Staatsgeschäfte zu modernisieren, wie sie z. B. der Gründung der *Brookings Institution* zugrunde lag, spielte weder beim IfK noch anderswo eine Rolle, was nicht nur an der unterentwickelten „Stiftungskultur“ gelegen haben dürfte. Gleichwohl war international ein gewisser zeitlicher Gleichlauf bei der Einrichtung der Konjunkturforschung zu registrieren. Deutschland ging dabei mit der vorwiegend vereinsrechtlichen Organisation bei zunächst gemischt staatlich/privater, in der Nachkriegszeit zunehmend staatlicher Finanzierung einen eigenen Weg, gewissermaßen eine Mischung von dem der Vereinigten Staaten (private Trägerschaft) und dem Frankreichs (staatliche Einbindung). Bemerkenswerterweise hat sich bis zum heutigen Tag an dieser Organisation bei mittlerweile weit überwiegender staatlicher Alimentierung wenig geändert.

Enttäuscht wird leider auch, wer von Kulla eine ausführliche Darstellung oder gar kritische Würdigung der vom Berliner oder den anderen Instituten verwendeten Methoden erwartet. Zwar mangelt es in der Arbeit nicht an entsprechenden Verweisen, aber es kommen fast ausschließlich Zeitgenossen zu Wort. Angesichts der Polarisierungen zwischen der „induktiven“ Wagemann-Schule einerseits und der „deduktiven“ Spiethoff-Schule andererseits – heute wäre man mit diesen Etikettierungen vorsichtiger – gingen diese das Thema kaum vorurteilsfrei an. (Eine vermittelnde, prag-

matische Position wie sie z. B. *Friedman* (1950) im Portrait seines Lehrers *Mitchell* entwirft, sollte eben noch zwanzig Jahre auf sich warten lassen.) Auch *Wagemanns* Übergang vom Harvard-Barometer-Typ zum IfK-Schema wird vor allem mit dem Hinweis auf die oben genannten deutschen Besonderheiten begründet. Immerhin macht *Kullas* Darstellung deutlich – sehr viel klarer wird dies freilich wenn man *Wagemanns* (1928) Konjunkturlehre zur Hand nimmt –, daß die Fortschritte der amtlichen Konjunkturstatistik wie auch der eigentlichen Konjunkturdiagnose/-prognose seit den zwanziger Jahren eher bescheiden sind. Die „symptomatologische“ Betrachtungsweise prägt jedenfalls noch immer zumindest das Datenangebot der amtlichen Statistik – keineswegs nur in Deutschland. Zwar sind Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR), Befragungsergebnisse und ökonometrische Modelle hinzugekommen, aber zumindest die „Iterative VGR-Prognose“ oder das *informal GDP-model* bieten hinreichend Spielraum für die symptomatologisch orientierte *top down*-Vorgehensweise. Desgleichen dokumentieren die wiederholten Re-Animationen der Indikatorverfahren ein beträchtliches methodisches Beharrungsvermögen der empirischen Konjunkturforschung. Den Ansätzen *Spiethoffs* oder *v. Hayeks* wurde diese Ehre weniger zuteil – wird ihr zu erwartender prognostischer Ertrag als zu gering erachtet?

Auch das Bild der Leistungsfähigkeit der Methoden präsentiert der Verfasser überwiegend im Spiegel der Zeitgenossen – und da kontrastieren z. B. die Einschätzung *Wagemanns* (des IfK) und die seiner Kritiker beträchtlich. Im Rückblick werden ihnen die erwähnten beträchtlichen Probleme einer „Konjunkturprognose“ in den zwanziger Jahren zugute gehalten. Belastbare Belege für solche Aussagen, wie sie *Dominguez/Fair/Shapiro* (1988) mit ihrer Überprüfung der Prognosen des *Harvard*- und des *Yale*-Barometers lieferten, fehlen leider für Deutschland. Immerhin wäre es hilfreich gewesen, in der Arbeit die Befunde und Prognosen detailliert vorzustellen und z. B. mit den daraus abzuleitenden Empfehlungen und Erfordernissen zu konfrontieren. An Beispielen origineller und zutreffender Einschätzungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen des IfK fehlt es jedenfalls nicht gänzlich (vgl. z. B. *Holtfrerich* 1992, S. 143).

Die Aussagen zur Treffsicherheit wären übrigens durch den Rückgriff auf eine Graphik *Wagemanns* (1935, S. 210) und ihre kritische Überarbeitung durchaus transparent zu machen gewesen. Was bei *Kullas* skeptischer Bilanz der Prognosen zu kurz kommt, ist der Umstand, daß diese – schon durch den geringen Vorlauf der Zeitreihen bedingt – mit einem Horizont von *drei* Monaten aus heutiger Sicht extrem kurz waren und damit keine Chancen für „Aggregationsgewinne“ boten; um so mehr erstaunt, daß (bereits) seinerzeit selbst monatliche und wöchentliche Diagnosen angeboten wurden.

Angesichts der heutigen „beamteten“ Konjunkturprognose in Deutschland erstaunt die von *Kulla* betonte weitgehende Empfehlungsabstänze der frühen Konjunkturforschung. Immerhin bietet die Prognose für den Propheten den offenbar für unentbehrlich gehaltenen Anlaß, Umkehr und Buße zu fordern; die „Gemeinschaftsdiagnose“ der Forschungsinstitute und der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verwenden jedenfalls sehr viel mehr Scharfsinn und meist mehr Seiten auf ihre wirtschaftspolitischen Empfehlungen als auf ihre Prognosen. (Die vor allem im angelsächsischen Bereich blühende Prognoseindustrie konzentriert sich mit wenigen Ausnahmen ausschließlich auf die Treffsicherheit – jedenfalls so weit, wie der Markt ihr das zu honorieren bereit ist (Daub 1987, S. 73ff.)) Die relative Einflußlosigkeit der damaligen Konjunkturforschungsinstitute bzw. des IfK hat für *Kulla* vor allem drei Ursachen: erstens, die in Deutschland rela-



tiv späte Entdeckung der Geldpolitik als Mittel der Konjunktursteuerung, wobei sowohl die personale Verknüpfung von Reichsbank und Institutsaufsicht wie auch der Stand der Konjunkturforschung sowie das „politische Getümmel um die Reichsbank“ (S. 186) Zurückhaltung bei Empfehlungen angezeigt sein ließen; zweitens, generelle Abstinenz oder Ignoranz der Wirtschaftspolitik gegenüber wirtschaftstheoretischen Erkenntnissen; schließlich, drittens, die – als Hinterlassenschaft Schmollers – „Überzeugung der Beamtenschaft von der Bedeutungslosigkeit sachverständiger Gutachter“ (*Moritz Bonn*).

### Literatur

- Coenen, E.: La „Konjunkturforschung“ en Allemagne et en Autriche 1925-1933. Louvain, Paris 1964
- Daub, M.: Canadian Economic Forecasting – In a World Where All's Unsure. Kingston and Montreal 1987
- Dominguez, K. M. / Fair, R. C. / Shapiro, M. D.: Forecasting and Depression: Harvard versus Yale. *American Economic Review*, Vol. 78 (1988), S. 595-612
- Friedman, M.: Wesley Clair Mitchell as an Economist Theorist. *Journal of Political Theory*, vol. 58 (1950), S. 463-955
- Holtfrerich, C.-L.: Vernachlässigte Perspektiven der wirtschaftlichen Probleme der Weimarer Republik. In: H. A. Winkler unter Mitarbeit von E.Müller-Luckner (Hrsg.), Die deutsche Staatskrise 1930-1933 – Handlungsspielräume und Alternativen. München 1992, S. 133-154
- Krengel, R.: Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (Institut für Konjunkturforschung) 1925-1979. Berlin 1986
- Tichy, G.: Konjunktur – Stilisierte Fakten, Theorie, Prognose. Zweite, völlig neu bearbeitete Auflage, Berlin 1994
- Wagemann, E.: Konjunkturlehre. Berlin 1928
- Narrenspiegel der Statistik. Hamburg 1935

Ullrich Heilemann, Essen

Schmidt, Volker H.: Politik der Organverteilung. Eine Untersuchung über Empfänger Auswahl in der Transplantationsmedizin. Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. 1996. 189 S.

Der Ausschuß für Gesundheitsökonomie im Verein für Socialpolitik hat sich auf seiner 6. Jahrestagung mit dem Thema der Transplantationsmedizin auseinandergesetzt. Es wurden ökonomische, ethische, rechtliche und medizinische Aspekte der Thematik behandelt. Das vermittelt den Eindruck, daß sich die anwesenden Gesundheitsökonomien über die Grenzen der Ökonomik hinaus in interdisziplinärer Weise mit den Fragen der Transplantationsmedizin befaßt haben. Dieser Eindruck ist gewiß nicht unzutreffend. Unzutreffend wäre es jedoch, die Transplantationsproblematik als eher ökonomiefern anzusehen. Es ist vielmehr so, daß in diesem Bereich insbesondere der institutionalistisch ausgerichtete Ökonom eine Vielzahl faszinierender Analysegegenstände findet und mit ökonomischem Sachverstand zu einer zunehmend

wichtigeren gesellschaftlichen Problematik Substantielles beitragen kann. Das hier zu besprechende Buch kann ihm dazu einen höchst informativen und geeigneten Einstieg bieten.

Die öffentliche Diskussion um die Transplantationsmedizin wurde bislang im wesentlichen von Medizinern, Juristen, Theologen und Philosophen geprägt. Wann der Mensch tot sei, wann man ihm Organe entnehmen dürfe, welchen Respekt der Leichnam verdiene, ob die Zustimmung der Angehörigen für die Organentnahme notwendig sei oder nicht wurde in oft hitzigen, weltanschaulich beeinflussten Debatten behandelt. Diese öffentlichen Diskussionen – wiewohl wichtig – verschleierten weitgehend die eigentlichen Kernprobleme, die aus der banalen Tatsache resultieren, daß es bei der Organtransplantation eben darum geht, eine knappe Ressource zunächst zu gewinnen und dann zu verteilen. Die Opportunitätskosten der Vergabe eines Organs an die Person A ergeben sich aus der Nichtvergabe des gleichen Organs an eine Person B. Es besteht eine Konkurrenz potentieller Empfänger untereinander. Diese Konkurrenz kann durch die Widmung größerer Mittel nur unwesentlich gemildert werden. Die Unbeschränktheitsillusionen, die normalerweise in der Öffentlichkeit im Umgang mit dem Gesundheitswesen genährt werden, werden unweigerlich zerstört.

Zwangsläufig geraten eigentumsrechtliche Fragen in's Visier. Was das anbelangt, setzt man gewöhnlich als selbstverständlich voraus, daß gespendete Organe kollektives Eigentum der Allgemeinheit sind und daß die Allgemeinheit über dieses Eigentum verfügen darf, indem sie die Organe einzelnen Empfängern nach „objektiven“ medizinischen Kriterien zuordnet. Eurotransplant wird nicht als Eigentumsrechte bestimmendes Allokationsinstrument, sondern als Institution begriffen, die mit rein medizinischen Fragen beschäftigt ist. Dadurch werden die konkreten Vorgänge im Bereich der Organallokation verschleiert und der Diskussion entzogen. Das Buch von Volker H. Schmidt lüftet diesen Schleier. Der Verfasser stützt sich dabei neben einer gründlichen Aufarbeitung der einschlägigen Literatur vor allem auf 30 Experteninterviews. Diese Interviews sind vor allem auch deshalb aufschlußreich, weil sie nicht nur über tatsächliche Praktiken, sondern auch über die Wert- und Zielvorstellungen von am Transplantationsgeschehen maßgeblich beteiligten Personen Auskunft geben.

Wie fruchtbar dieses Vorgehen sein kann, zeigt sich bereits im zweiten Kapitel des von Schmidt vorgelegten Buches. Nachdem er im ersten, einleitenden Kapitel auf die Geschichte der Organtransplantation, einige allgemeine grundsätzliche Punkte und den weiteren Gang seiner Untersuchungen überblicksartig eingegangen ist, wendet er sich in diesem zweiten Kapitel den Vergaberegeln des Eurotransplant-Verbundes zu. Hier konfrontiert er sehr geschickt die offiziellen Verlautbarungen über die Organvergabe mit den tatsächlichen Vergabepraktiken und den inoffiziellen Äußerungen der Experten im anonymen Interview. Der Mythos, daß die Organe – insbesondere Nieren – über einen Zentralcomputer in Leiden in objektiver Weise nach rein medizinischen, patientenbezogenen Kriterien zugeteilt würden, wird gründlich destruiert. Überdies wird deutlich herausgearbeitet, daß selbst die für die Vergabe von Nieren teilweise ausschlaggebende sogenannte HLA-Kompatibilität alles andere als ein selbstevidentes Vergabekriterium darstellt. Daß man gerade dieses Kriterium wählen sollte, ist eine Wertentscheidung und bleibt es auch dann, wenn die mittelfristigen Überlebensraten von Organen stärker von der HLA-Kompatibilität abhängen würden, als dies tatsächlich der Fall ist. Der Verfasser arbeitet schön heraus, daß die Maximierung der erwarteten Organüberlebensraten nur unter ganz bestimmten – durchaus strittigen – Wertsetzungen das angemessene Optimierungsziel sein kann.

Im dritten Kapitel befaßt sich Schmidt wiederum in höchst aufschlußreicher Weise mit der Frage, wie man denn als Patient auf eine Warteliste für die Organzuteilung

gelangt. Wiederum gelingt es Schmidt eindrucklich, die verschiedenen diskretionären Spielräume der Ärzteschaft herauszuarbeiten. Es ist deutlich herauszuspüren, daß sich der Verfasser insoweit eine stärkere Reglementierung wünscht. Diese Auffassung ist gewiß vertretbar, doch hätte man sich vielleicht eine etwas stärkere Herausarbeitung der möglichen Argumente für diskretionäre Spielräume bei der Zulassung zu Wartelisten vorstellen können. Das gilt selbst dann, wenn man schließlich nach Abwägung der Argumente die Auffassung des Verfassers teilt.

Das vierte, womöglich wichtigste Kapitel der Schrift befaßt sich mit dem Thema der „lokalen Verteilung“. Wenn man sich wiederum zunächst auf den wichtigsten Fall der Nierentransplantation beschränkt, so wird im einzelnen illustriert, wie es dazu kommt, daß weniger als 50 % der Organe tatsächlich über Eurotransplant patientenbezogen direkt zugeordnet werden. Die übrigen Organe werden zwar sämtlich nach Leiden gemeldet, doch letztlich – mit voller Deckung der Regeln von Eurotransplant – an den betreffenden Zentren selbst vergeben. Dies ist aus Sicht des Ökonomen sicherlich eine sinnvolle Vorgehensweise, da es so ziemlich den einzigen Anreiz für die Transplantationszentren darstellt, sich tatsächlich um die lokale Organgewinnung zu kümmern. Wiederum gelingt es Schmidt hervorragend, die tatsächlichen Vorgehensweisen, Interessen und die entsprechende Begleitmusik hoher ethischer Ziele zu trennen und miteinander zu konfrontieren. Im fünften Kapitel befaßt sich der Autor mit den Möglichkeiten, die bestehenden Institutionen zu reformieren. Insbesondere sein vorsichtiges Plädoyer für einen Pluralismus der Vergaberegeln ist eindrucksvoll.

Die von Volker Schmidt vorgelegte Fallstudie bietet dem Ökonomen eine Vielzahl höchst interessanter Anknüpfungspunkte, von denen aus er eigenständige Analysen durchführen könnte. Wer sich für die Theorie des spontanen Institutionswachstums etwa im Lichte der Ausführungen F. A. v. Hayeks interessiert, gewinnt hier reiches Material über Eurotransplant als einer prototypischen spontan gewachsenen Institution. Wer sich für die Evolution von Eigentums- und Verfügungsrechten in einem stark von politischen Überzeugungen und moralischen Einflußnahmen geprägten Feld interessiert, das überdies von Kollektivgutproblemen durchzogen ist, der sollte ebenfalls zu dieser Studie greifen. Wer über internationale Zusammenarbeit in einem semi-staatlichen Rahmen arbeitet, kann mit Erkenntnisgewinn rechnen, wenn er sich der hier besprochenen Studie zuwendet. Wer auf dem Felde der sogenannten Neuen Politischen Ökonomie forscht, wird ebenso auf seine Kosten kommen wie derjenige, der auf dem Felde der Wirtschaftsethik arbeitet. Selbst jene, die eher formalwissenschaftlich orientierte Interessen haben, können Anknüpfungspunkte finden. Denn jeder Vergabealgorithmus wirft das Problem der Aggregation mehrdimensionaler Bewertungen zu einem ordnungsrepräsentierenden Index auf. –Kurzum, das Buch von Schmidt wartet geradezu darauf, daß die Ökonomen sich mit ihm befassen und ihren mittlerweile sprichwörtlichen Imperialismus zum Nutzen weiterer Erkenntnis aber auch zum Nutzen derer praktizieren, die unter heutigen, Anreizprobleme vernachlässigenden Rahmenbedingungen nicht mit Organen versorgt werden können.

Hartmut Kliemt, Duisburg

Razin, A. / Vosgerau, H.-J. (Ed.), *Trade and Tax Policy, Inflation and Exchange Rates, A Modern View*. Springer Verlag, Berlin-Heidelberg 1997.

Das Buch enthält eine Sammlung von Aufsätzen, deren Autoren an den Volkswirtschaftlichen Fakultäten der Universitäten Konstanz und Tel Aviv tätig sind. Der größte Teil der Beiträge wurde bereits zwischen 1994 und 1997 in einschlägigen Fach-

zeitschriften veröffentlicht. Die Herausgeber haben die versammelten 8 Arbeiten in zwei Gruppen unterteilt, deren eine einen monetären, makroökonomischen Schwerpunkt hat, während die andere allokativen Probleme aus Handels- und Steuerpolitik thematisiert.

Der erste Beitrag, Cukierman: „Central Bank Independence, Political Influence and Macroeconomic Performance: A Survey of Recent Developments“, befaßt sich mit Meßbarkeit und Wirkung der Unabhängigkeit von Zentralbanken. Cukierman selbst hat mit seiner, von Goodhart im *Journal of Economic Literature*, 1994, ausführlich gewürdigten Monographie „Central Bank Strategy, Credibility and Independence: Theory and Evidence“, Cambridge and London 1992, wesentlich zum Stand des Wissens auf diesem Gebiet beigetragen. Er weist im vorliegenden Aufsatz zu Recht darauf hin, daß zwischen einer rechtlichen und einer faktischen Unabhängigkeit der Zentralbank unterschieden werden müsse. Dabei mißt er der Häufigkeit, mit der Zentralbankpräsidenten ausgewechselt werden, eine wichtige Indikatorfunktion für die tatsächliche Unabhängigkeit bei. Indikatoren für die rechtliche Unabhängigkeit werden anhand der Vorschriften im Zentralbankstatut gewonnen. Cukierman kann u. a. nachweisen, daß in Entwicklungsländern ein statistisch gesicherter, positiver Zusammenhang zwischen Inflation und der Häufigkeit personellen Wechsels im Amt des Zentralbankpräsidenten besteht. Die zentrale Frage nach der Kausalität, nämlich, ob eine Inflationsrate niedrig ist, weil die Zentralbank Unabhängigkeit hat oder ob umgekehrt inflationsaverse Wähler die Politiker zwingen, die Unabhängigkeit der Zentralbank zu gewährleisten, bleibt jedoch offen.

Razin/Sadka: „Fiscal Balance During Inflation, Disinflation, and Immigration: Policy Lessons“, entwerfen ein wirtschaftspolitisches Panorama für das Israel der 80er Jahre. Dieses Jahrzehnt war in der ersten Hälfte durch wachsende Haushaltsdefizite und zunehmende Inflation, in der zweiten Hälfte durch fiskal- und geldpolitische Stabilisierung und eine starke Immigration gekennzeichnet. Die fiskalische Konsolidierung hatte, der Ricardianischen Äquivalenz-These nahe kommend, nur eine geringe gesamtwirtschaftliche Nachfragekontraktion zur Folge, erleichterte aber eine Verlangsamung des Geldmengenwachstums. Die Inflationsrate, die in der ersten Hälfte der 80er Jahre bis auf 250% per annum gestiegen war, fiel in der zweiten Hälfte auf nahezu Null und beendete die inflationsbedingte Einkommensumverteilung zu Lasten der Lohnempfänger. Die Wirkungen der Immigration auf Staatsfinanzen und Arbeitsmarkt wurden als negativ vermutet. Die Autoren zeigen jedoch, daß eine hohe Arbeitsmarktflexibilität die Absorption der Zuwanderer in beachtlichem Ausmaß, wenngleich bei sinkenden Reallohnen, ermöglichte. Das resultierende Wachstum der Produktion hielt dann trotz der fiskalischen Belastung aus der Zuwanderung die Defizitquote annähernd konstant. Die Autoren weisen auf die davon abweichenden Erfahrungen in Deutschland hin und halten zu Recht die Inflexibilität des deutschen Arbeitsmarktes für die Hauptursache der unterschiedlichen Migrationseffekte in Israel und Deutschland.

Ebenfalls mit wirtschaftspolitischen Lektionen setzt sich der Beitrag von Helpman/Leiderman/Bufman: „A New Breed of Exchange Rate Bands: Chile, Israel and Mexico“, auseinander. Die drei genannten Länder waren nach einem Stabilisierungsprogramm und einer temporären Fixierung des nominalen Kurses ihrer Währung anschließend zu einem Crawling-peg-System übergegangen. Dahinter steht die Überlegung, daß die Fixierung des nominalen Wechselkurses einem monetären Stabilisierungsprogramm kurzfristig Glaubwürdigkeit zu verleihen vermag, aber langfristig wenig erfolgversprechend ist, wenn der Abbau des Inflationsgefälles zum Ausland Zeit benötigt. Ein Crawling-peg erlaubt dann, durch schrittweise nominale Abwer-

tung das ansonsten unvermeidlich werdende Auflaufen einer realen Überbewertung zu vermeiden. Die Autoren zeigen, daß dies im Falle Israels gut gelungen ist. „En passant“ demonstrieren die Autoren auch, daß der empirische Befund mit Krugmans Zielzonenmodell insofern nicht kompatibel ist, als der Wechselkurs größtenteils in der Mitte des Bandes, nicht jedoch an seinem Rand, gelegen hat.

Interessant ist das Beispiel Mexikos. Dort beschloß man 1987 einen Stabilitäts-pakt. Der Peso wurde nach einer anfänglichen Abwertung an den Dollar gekoppelt und 1989 in ein Crawling-peg-System eingebunden. Dieses Crawling-peg-System hatte die Besonderheit, keinen Leitkurs zu fixieren, sondern lediglich das obere Ende des Bandes nominal festzuschreiben und das untere Bandende stetig abzusenken. Bis Ende 1993, dem Ende der Berichtsperiode, zeigte der Devisenmarkt keinerlei Nervosität, obwohl während des Crawling-peg bereits eine reale Aufwertung des Peso um 20% aufgelaufen war. Die Überbewertung des Peso führte 1994, wie wir heute wissen, zu einem Leistungsbilanzdefizit von fast 8%, gemessen am Bruttosozialprodukt, und zu einem nahezu völligen Verlust der Devisenreserven des Landes. Das Crawling-peg-System brach Ende 1994 zusammen, und der Peso fiel innerhalb einer Woche um ca. 40%, bis erst mit Hilfe der IWF-Kredite im Januar 1995 eine Stabilisierung der Währung gelang. Die Autoren geben in ihrem Beitrag, der Ende 1993 abgeschlossen wurde, keinerlei Hinweis auf einen drohenden Kollaps der mexikanischen Währung. Sie weisen allerdings auf die seit 1991 aufgetretene reale Aufwertung des Peso hin, ohne jedoch auf die Gefahr aufmerksam zu machen. So findet sich beispielsweise auch kein Hinweis auf die Verschlechterung der Leistungsbilanz. Der Wiederabdruck dieses, in *Economic Policy*, 1994, publizierten Beitrags drei Jahre später hätte die Gelegenheit geboten, der Crawling-peg-Erfahrung Mexikos eine revidierte Würdigung zukommen zu lassen. Leider ist diese Gelegenheit nicht genutzt worden.

Der letzte Beitrag in Teil 1, Läufer/Sundarajan: „The International Transmission of Economic Shocks in an Three-Country-World under Mixed Exchange Rates“, ist, anders als die übrigen Beiträge, rein theoretischer Natur. Es wird ein Dreiländermodell zur Analyse einer Währungsunion entwickelt. Die Hauptbotschaft lautet, daß eine Nachfrageexpansion in einem Unionsland das Einkommen im Partnerland infolge der Aufwertung der gemeinsamen Währung gegenüber dem Drittland sinken lassen kann. Das ist richtig, aber seit 15 Jahren wohlbekannt (vgl. Levin, J., (1983), *A Model of Stabilization Policy in a Jointly Floating Currency Area*, in: Bhandari, J. S. / Putnam, B. H. (Editors), *Economic Interdependence and Flexible Exchange Rates*, Cambridge and New York; Rose, K./Sauernheimer, K. (1983), *Zur Theorie eines „Mischwechselkurssystemes“*, in: Feldsieber, M./Gross, R. (Herausgeber), *Wirtschaftspolitik in weltoffener Wirtschaft*, Berlin; Sauernheimer, K. (1984), *Fiscal Policy in einer Wechselkursunion*, Finanzarchiv Bd. 42.)

Der allokativer Teil des Buches beginnt mit dem bekannten Artikel von Grossman/Helpman: „Trade Wars and Trade Talks“, der zuerst im *Journal of Political Economy*, 1995, veröffentlicht wurde und die Zweiländerversion von „Protection for Sale“, *American Economic Review*, 1994, darstellt. Es ist dies ein Beitrag zur Theorie der endogenen Protektion. Konsumenten, die den Nettonutzen aus Zahlungen an die Regierung gegen Gewährung von Protektion maximieren, durch Lobbies vertretene Faktorbesitzer und eine den Nettonutzen aus eingehenden Zahlungen und gesellschaftlicher Wohlfahrt maximierende Regierung „bevölkern“ das Modell. Die nationalen Lobbies determinieren zunächst ihre Angebote an die jeweilige Regierung, die Regierungen formulieren dann ihre Handelspolitik. Je nachdem, ob diese kooperativ ausgestaltet ist oder nicht, resultieren die Lösungen „trade talks“ bzw. „trade wars“.

Eine sehr illustrative geometrische Darstellung erhellt die „trade war“-Lösung für das Importgut des Inlandes. Man erkennt, daß im Vergleich zum traditionellen Johnson-Fall des „wohlwollenden Diktators“ mit dem auf terms of trade-Verbesserungen abzielenden Importzoll für das Inland und der Exportsteuer für das Ausland hier die politökonomisch motivierten Regierungen die Instrumente mehr zugunsten der „vested interests“ einsetzen, so daß der Importzoll des Inlandes höher, die Exportsteuer des Auslandes niedriger wird. Bei den kooperativen Lösungen können die in- und ausländischen Lobby-Aktivitäten kompensatorische Wirkung entfalten und Freihandelslösungen zustande kommen lassen. Mit einigen, knappen Hinweisen auf empirische Befunde, die mit den theoretischen Ergebnissen in Einklang stehen, runden die Autoren ihre Überlegungen ab.

Einen höchst originellen Beitrag, der zudem der einzige noch nicht vorab veröffentlichte ist, steuern Hillman / Hinds / Milanovic / Ursprung: „Trade Liberalization, Privatization, and Restructuring Incentives“ bei. Sie kombinieren hier zwei endogene Politikfelder, die Handelspolitik und die Privatisierungspolitik. In einer Partialanalyse wird der Markt eines Gutes in einem Transformationsland betrachtet. Die Nachfrage hängt von der Qualität des Gutes, den Inlandspreisen und dem Weltmarktpreis ab. Das Angebot erfolgt durch einen privatisierten, monopolistischen Sektor mit in- und ausländischen Eigentümern. Letztere sind in der Lage, durch Investitionen die Qualität des Gutes zu verbessern. Die Regierung entscheidet über den an Ausländer gehenden Privatisierungsanteil und die Zollpolitik, das ausländische Unternehmen über die Investitionen zur Qualitätsverbesserung. Der „political support“ für die Regierung wächst mit höherer Protektion und größerer Produktqualität. Es wird ein Spiel zwischen ausländischem Investor und Regierung modelliert, in dem die Regierung keinen qualitätsverbessernden Kapitalzufluß erzwingen kann, wenn ihr Commitment zur Liberalisierung nicht glaubwürdig ist. Die ausländischen Investoren wissen dann, daß die Regierung „es sich nicht leisten kann“, Protektion abzubauen. Kann die Regierung sich jedoch glaubwürdig auf handelspolitische Liberalisierung festlegen, sind die ausländischen Unternehmen gezwungen zu investieren, um den liberalisierungsbedingten Nachfragerückgang zu kompensieren. Für Privatisierungsstruktur, Liberalisierungsgrad, Produktinnovation und Kapitalzufuhr werden optimale Lösungen abgeleitet.

Schweinberger / Vosgerau weiten in ihrem Beitrag „The Internationalisation of Economic Activity and Tariff Policy“ das Optimalzollargument auf den Fall aus, in dem Länder nicht nur durch die Güterströme, sondern auch durch Faktoreinkommensströme miteinander verbunden sind. Zu den terms of trade-Effekten in der Outputebene treten dann terms of trade-Effekte in der Inputebene hinzu: Wenn ein großes, kapitalarmes Land beispielsweise seinen Import beschränkt, um seine Output-terms of trade zu verbessern, kann sein Volkseinkommen sinken, wenn der Kapitalbestand in ausländischem Besitz ist. Denn der importbeschränkungsbedingte Strukturwandel läßt die Nachfrage nach dem knappen Faktor, Kapital, steigen, so daß das Zins / Lohn-Verhältnis ansteigt, die Input-terms of trade sich mithin verschlechtern.

Die Autoren analysieren auf elegante Weise diese Zusammenhänge in einem Zwei-Güter-Drei-Faktoren-Modell des Ricardo / Viner-Typs, in dem das sektorspezifische Kapital im Inland und Ausland in beiden Sektoren zum Teil Inländern, zum Teil Ausländern gehört. Weil den Ausgabenströmen für die grenzüberschreitenden Güterkäufe Einnahmeströme für grenzüberschreitende Faktorleistungen entgegenstehen, kann ein outputseitig als Exportgut klassifiziertes Gut inputseitig ein Importgut sein (trade pattern reversal). Optimalzölle werden abgeleitet und mit dem traditionellen, auf die Outputebene beschränkten Optimalzoll verglichen. Eine interessante wirtschafts-

politische Implikation des Beitrages liegt darin, daß die aus der Internationalisierung der Besitzverhältnisse an den Produktionsfaktoren resultierende Veränderung an handelspolitischen Interessen durchaus protektionsmindernd wirken kann.

Im letzten Beitrag des Bandes „Indirect Taxation in an Integrated Europe: Is There Way of Avoiding Trade Distortions without National Tax Autonomy?“ diskutieren Genser/Haufler/Sørensen theoretische und praktische Probleme beim Übergang der Konsumbesteuerung vom Bestimmungsland zum Ursprungslandprinzip in der Europäischen Union. Der mit dem Übergang verbundene Verlust an Wettbewerbsfähigkeit der Länder mit hohen indirekten Steuern müßte durch eine Abwertung ihrer Währungen ausgeglichen werden. Die Autoren empfehlen, die Einführung der Währungsunion, die eine letzte Chance zum Realignment bietet, für diesen Systemwechsel zu nutzen. Wir wissen heute, daß diese Chance vertan wurde. Damit muß ein späterer Wechsel des Besteuerungsprinzips mit Lohn- und Preisanpassungen erkaufte werden. Wie dies die Realisierungschancen des Übergangs verändert, bedarf keiner Kommentierung.

Zusammenfassend: Die Qualität der in den vorliegenden Sammelband aufgenommenen Beiträge ist durchwegs hoch und die Lektüre daher erfreulich. Wenngleich die Beiträge zunächst einmal nur durch die institutionelle Klammer einer Kooperation zwischen zwei Fakultäten zusammengebracht wurden, ergibt sich doch eine beachtliche innere Kohärenz durch die fast allen Beiträgen gemeinsame Ausrichtung auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. So kann das Buch dem an außenwirtschaftlichen Fragen interessierten Leser empfohlen werden.

Karlhans Sauernheimer, Mainz