

«Regional Governance» zur Selbststeuerung territorialer Subsysteme

René L. Frey

Vortrag an der Universität Salzburg, 22. Mai 2002
Erschienen in: Informationen zur Raumentwicklung (Bonn),
2003, Nr. 8/9, S. 451-462

CREMA Beiträge zur aktuellen Wirtschaftspolitik No. 2002-01

«Regional Governance» zur Selbststeuerung territorialer Subsysteme

Prof. Dr. René L. Frey*
Ordinarius für Nationalökonomie an der Universität Basel

Zusammenfassung

Der härtere internationale Standortwettbewerb zwingt die Regionen und Kommunen, Massnahmen zur Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu ergreifen: Öffentliche Aufgaben müssen effizienter und innovativer wahrgenommen werden. In diesen Prozess schalten sich heute zahlreiche Anspruchsgruppen ein. Blockaden können nur durch neue Spielregeln vermieden werden.

Regional Governance besteht aus einem Set solcher Regeln. In Analogie vor allem zur Corporate Governance, die bereits gründlicher untersucht worden ist, geht es um die Selbstregulierung territorialer Subsysteme. Durch Einbezug der verschiedenen Anspruchsgruppen erhalten Verhandlungslösungen gegenüber politisch-administrativen Entscheidungen grösseren Spielraum.

Regional Governance kann auch der Raumplanung neue Impulse verleihen. Sie erlaubt, ohne Infragestellung ihres Grundanliegens, das Instrumentarium zu flexibilisieren.

* Überarbeitete Fassung eines Gutachtens für Avenir Suisse (Frey 2002). Die Konkretisierung für die Schweiz ist im vorliegenden Beitrag weggelassen und durch zusätzliche Überlegungen zur Raumplanung ergänzt worden.

1. Fragestellung

Die Raumordnungspolitik ist im Umbruch. Die Ursache liegt in der Digitalisierung und Globalisierung. Diese beiden Veränderungen haben den globalen Standortwettbewerb intensiviert. Wer als Stadt, Region oder Land wirtschaftlich erfolgreich sein will, muss sich der neuen Situation anpassen. Die Standortbedingungen sind so auszugestalten, dass Arbeitsplätze gesichert werden und eine nachhaltige Entwicklung in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht gewährleistet ist (vgl. Frey 2001).

In diesem Zusammenhang taucht immer häufiger ein Begriff auf: *Regional Governance*. Dieses Schlagwort entzieht sich zwar vorläufig noch einer allgemein akzeptierten Definition und wird in den verschiedenen Ländern auch unterschiedlich verstanden (vgl. z.B. Fürst & Knieling 2002). Die Grundidee ist jedoch klar: Es geht um Steuerungsstrukturen von Gebietskörperschaften, «die auf der Kooperation zwischen öffentlichen und privaten Akteuren beruhen, aber auch hierarchische Regulierung und Politikwettbewerb zulassen» oder, anders formuliert, die «horizontale Koordination zwischen einem variablen Kreis von Akteuren» (Benz 2001, 55).

«Governance», ursprünglich aus der Institutionenökonomie (Williamson 1984, 1998) stammend, ist heute ein Modebegriff. Er wird mit unterschiedlichsten Adjektiven versehen: Corporate Governance (vgl. Abschnitt 2), Public Governance (vgl. Abschnitt 3), Democratic Governance (Eichenberger und Frey 2002), Global Governance (Weissbuch der Europäischen Kommission 2001), Regional Governance (Fürst 2001b) und synonym dazu Territorial Governance (OECD 2001a), Urban oder Metropolitan Governance (Le Galès 1995, Leresche 2002), Governance for Sustainable Development (OECD 2002). In der deutschen Sprache lässt sich die Unterscheidung zwischen «government» im Sinne der politischen Institution Regierung oder Staat und «governance» im Sinne von Steuerungsmechanismen nicht vornehmen. Ähnlich steht im Deutschen für die Begriffe «policy» (Themen und Inhalte der Politik), «politics» (politische Prozesse und Verfahren) und «polity» (politische Institutionen und Strukturen) nur das eine Wort «Politik» zur Verfügung.

In Folgenden wird von der «Corporate Governance» ausgegangen. Dieser Begriff ist bereits gründlich abgehandelt. Die entsprechenden Erkenntnisse werden auf die Frage der Steuerung von regionalen Subeinheiten wie Städte und Regionen übertragen.

2. Corporate Governance

Corporate Governance will die Selbststeuerung des Subsystems «Wirtschaft», genauer börsenkotierter Grossunternehmungen, verbessern. Ob private

Unternehmungen (und privatisierte Staatsbetriebe) die Bevölkerung tatsächlich befriedigend mit Waren und Dienstleistungen versorgen können, hängt entscheidend davon ab, wie sie gesteuert und kontrolliert werden. Verschiedene Entwicklungen in den letzten Jahren (in der Schweiz z.B. Swissair, in den USA Enron, Worldcom, Arthur Andersen) nähren die Befürchtung, dass Manager von Grossunternehmungen ihre Macht missbrauchen und sich zu Lasten der Aktionäre, Mitarbeitenden und anderer Anspruchsgruppen bereichern, wenn die Corporate Governance versagt.

Vielfach sind die Unternehmer nicht mehr die Eigentümer, sondern Angestellte, die im Auftrag der Eigentümer eine Firma leiten. Dadurch treten Steuerungs- und Kontrollprobleme auf (vgl. Shleifer & Vishny 1997, OECD 2001b, NZZ 2001). Der überwiegende Teil der Ökonomen sieht die Ursache dafür in der sogenannten *Prinzipal-Agent-Problematik* (Jensen & Meckling 1976). Darunter versteht man, dass sich in Grossunternehmungen die Interessen der Kapitalgeber (Aktionäre als Prinzipale) nicht mit jenen der Unternehmensleitung (Vorstand, Aufsichtsrat und Topkader als Agenten) decken. Vielmehr können die Agenten sich zu Lasten der Prinzipale einen (zu) grossen Teil der unternehmerischen Wertschöpfung aneignen.

Dieses Problem dürfte sich im Zuge der Globalisierung noch verschärfen. Mit dem Wachstum der Märkte und der Grösse der Unternehmungen wird die Distanz zum Individuum in dessen Rolle als Geldgeber, Konsument oder Arbeitnehmer grösser. Der Einzelne beauftragt immer häufiger Dritte, Aufgaben, die nicht mehr selbst bewältigt werden können, zu lösen. Dadurch werden die Prinzipal-Agenten-Ketten (Kontrollspannen) länger und die Spielräume für die Verfolgung von Eigeninteressen der Agenten grösser.

Corporate Governance beinhaltet alle Organisations- und Strukturfragen der Unternehmen, welche die Aktionärsstellung direkt oder indirekt schützen. Im Jahre 2001 hat die OECD Grundsätze der Corporate Governance aufgestellt. Diese umfassen fünf Empfehlungen. Corporate Governance soll 1. die Rechte der Aktionäre schützen, 2. die Gleichstellung aller Aktionäre sicherstellen, 3. eine aktive Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Stakeholdern fördern, 4. gewährleisten, dass alle wesentlichen Angelegenheiten, die das Unternehmen betreffen, rechtzeitig und präzise offengelegt werden und 5. die strategische Ausrichtung, die effektive Überwachung der Geschäftsleitung durch den Aufsichtsrat und die Rechenschaftspflicht der Verwaltung gegenüber der Gesellschaft und ihren Aktionären festlegen.

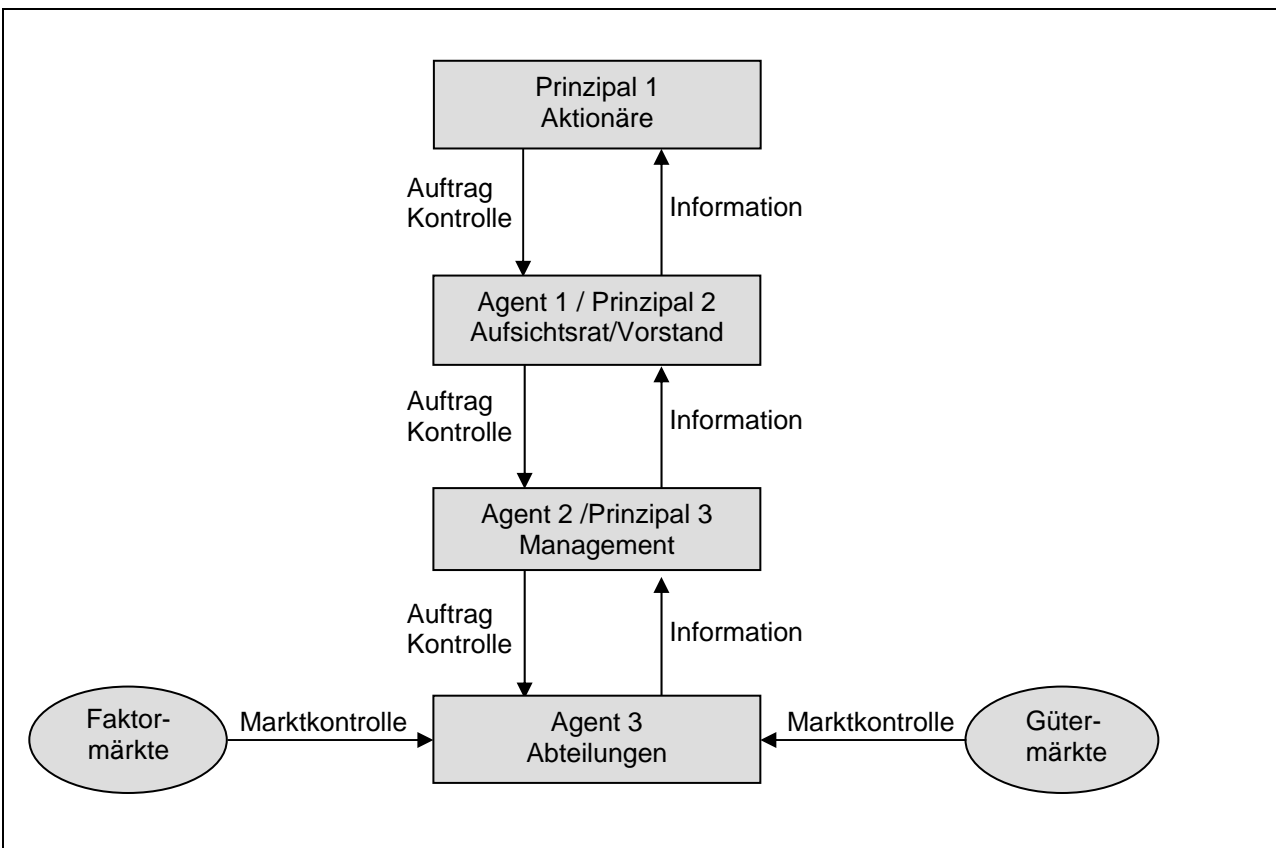
Corporate Governance umfasst somit «Spielregeln» in Form von Gesetzen, Verordnungen und freiwilligen Praktiken, die es ermöglichen, ein

Unternehmen verantwortungsbewusst und effizient zu führen. Wie Tennis und Fussball, generell alle Sportarten, nur attraktiv sind, solange es klare Spielregeln gibt und sich die Spieler daran halten, funktioniert auch die Wirtschaft nur dann befriedigend, wenn die Wirtschaftsakteure Regeln beachten müssen. Aufgabe des Staates und anderer kollektiver Institutionen (z.B. Verbände, Kirchen) ist es, entsprechende Regeln aufzustellen (Gesetzgebung) und deren Einhaltung zu überwachen (Justiz).

Agent-Kette handelt. Die Aktionäre als Eigner von Unternehmen (Prinzipale) beauftragen Vorstand und Aufsichtsrat (Agenten), ihre Interessen wahrzunehmen und für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit besorgt zu sein. Vorstand und Aufsichtsrat werden ihrerseits zu Prinzipalen, wenn sie das Management (Agent auf der zweiten Stufe) mit der Geschäftsführung beauftragen. Das Management wiederum beauftragt die einzelnen Abteilungen mit der Herstellung von Gütern und Dienstleistungen.

In Abbildung 1 ist das Corporate Governance-Problem in der Terminologie der Prinzipal-Agent-Theorie dargestellt (vgl. dazu Richter & Furubotn 1999). Daraus geht hervor, dass es sich bei Publikumsgesellschaften um eine mehrgliedrige Prinzipal-

Abbildung 1: Prinzipal-Agent-Modell von Aktiengesellschaften



Je genauer die Aufträge spezifiziert sind, desto kleiner ist der Spielraum der Agenten, eigene Interessen zu verfolgen. Dazu benötigen die Prinzipale Informationen, über welche teilweise nur die Agenten verfügen (sog. asymmetrische Information). Vollständige Verträge zwischen den Geldgebern und ihren Agenten sind in praxi nicht möglich. Dadurch entsteht für die Agenten ein Spielraum für die Verfolgung von Eigeninteressen. Dieser Spielraum kann seitens der Agenten noch

vergrößert werden, indem Informationen selektiv, im Extremfall sogar verfälscht, an die Prinzipale weitergegeben werden. Euphemistisch spricht man von «kreativer Buchhaltung», offener von «Bilanzfälschung». Eingeschränkt wird der diskretionäre Spielraum der Agenten dadurch, dass bei privaten Gütern die Beschaffung der Produktionsfaktoren und der Absatz der produzierten Güter auf Märkten erfolgt. Dadurch entstehen

ganz automatisch Informationen über die Geschäftstätigkeit.

Das Anliegen der Corporate Governance besteht darin, die Aktionäre als Eigentümer in die Lage zu versetzen, ihre Unternehmungen wirksam zu steuern und, falls die Manager eigene Interessen verfolgen, Korrekturen vorzunehmen. Eine weitere Möglichkeit, Unzufriedenheit mit den Beauftragten zu äussern, besteht im Verkauf der Aktien. Geschieht dies in grösserem Ausmass, so sinkt der Aktienkurs, was bei Vorstand und Management in der Regel Gegenmassnahmen auslöst. Hirschman (1970) bezeichnet diese Möglichkeit als *exit* (Abwanderung, Austritt, Verkauf). Corporate Governance bietet hierfür die *voice*-Alternative, die direkte Steuerung und Kontrolle seitens der Aktionäre.

Corporate Governance will die Selbststeuerung des Subsystems Unternehmung sicherstellen und auf diese Weise die Marktsteuerung der Volkswirtschaft unterstützen. Zentrale Ansatzpunkte hierfür sind:

- *Information*, besonders die Verringerung des asymmetrischen Wissensvorsprungs der Agenten (*integrity, accountability* und *transparency*).
- *Anreize* für die Agenten, die Interessen der Prinzipale zu verfolgen (*incentive contracts*).
- *Machtausgleich* durch zweckmässige Kompetenzverteilung im Hinblick auf die Schaffung eines Kräftegleichgewichts (*checks and balances*).
- *Kontrolle* der Agenten als Mittel zur Durchsetzung der Rechte der Prinzipale (*auditing*).
- *Gerechte Verteilung* der Wertschöpfung zwischen Prinzipal und Agent (*fairness*).

3. Public Governance

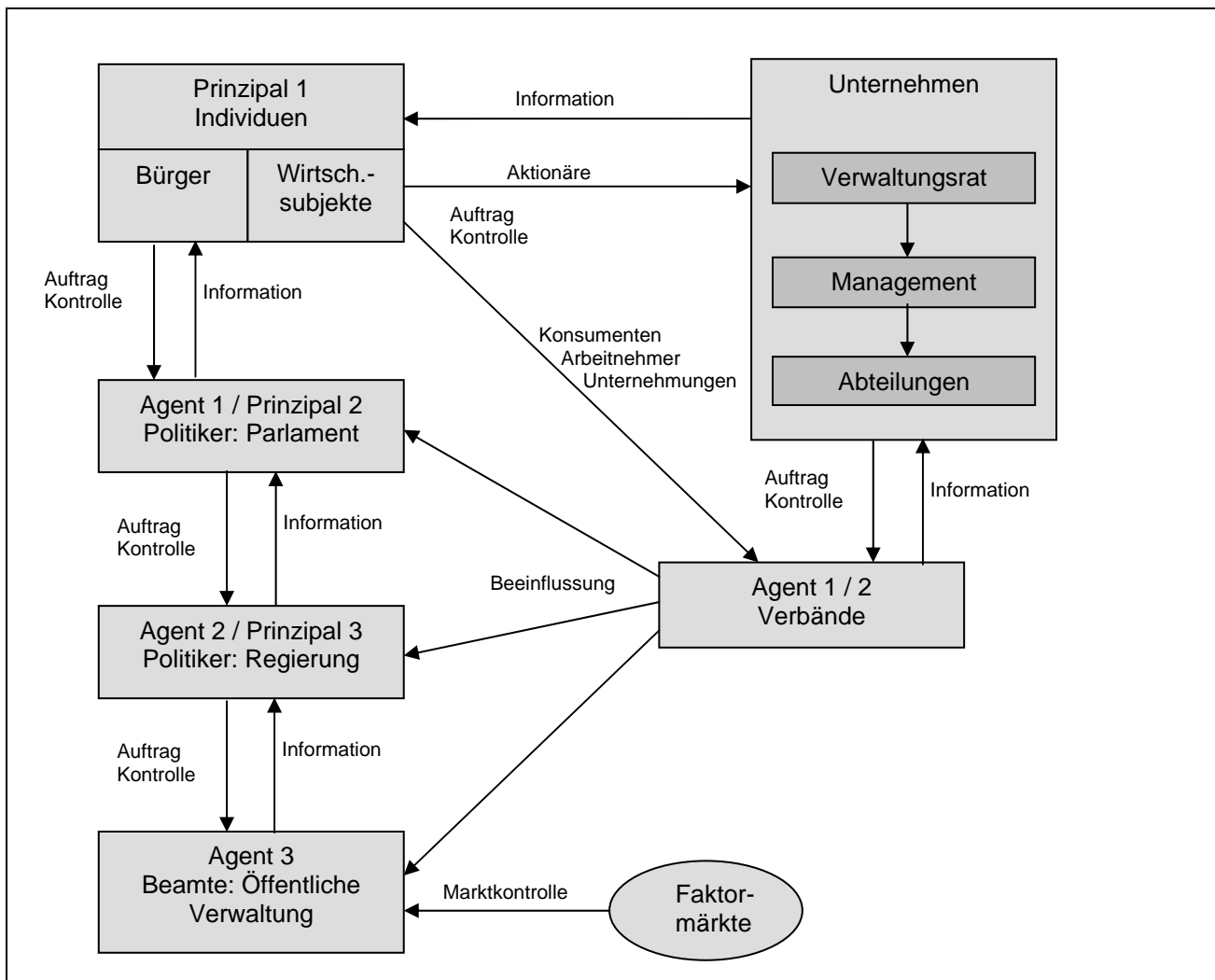
Wie aus Abbildung 2 ersichtlich ist, bestehen im öffentlichen Bereich ebenfalls zahlreiche Prinzipal-Agent-Beziehungen: Die Bürger wählen Politiker in Parlament und Regierung und beauftragen diese, für sie öffentliche Leistungen bereitzustellen. Das Parlament beauftragt die Regierung und diese wiederum die Verwaltung. Ausserhalb des demokratisch-bürokratischen Systems beauftragen die Individuen in ihrer Funktion als Konsumenten und Arbeitnehmer Verbände mit der Vertretung ihrer Interessen gegenüber dem Parlament (*Lobbying*), der Regierung und der staatlichen Verwaltung. Wie die Aktionäre haben im öffentlichen Bereich auch die Prinzipale auf Grund unzureichender Information nur begrenzte Möglichkeiten, ihre jeweiligen Agenten wunschgemäss zu steuern. Es treten ähnliche Probleme auf, wie sie in Abschnitt 2 im Zusammenhang mit der Corporate Governance aufgezeigt worden sind.

Verschärft werden die Prinzipal-Agent-Probleme, wenn zwischen privaten Managern und Politikern eine Verfilzung besteht. Beide Agentengruppen verfügen dann über zusätzliche Möglichkeiten, die jeweiligen Prinzipale «auszubeuten». Das Zusammenspannen von Politik und Interessenorganisationen ist auf *Rent-Seeking* ausgerichtet, das heisst darauf, Einkommen für die eigenen Mitglieder zu erzielen, ohne real wirtschaftliche Leistungen zu erbringen (vgl. Tollison 1982, Tullock u.a. 1988).

Für die Bürger bestehen im politischen Bereich ganz ähnliche Reaktionsmöglichkeiten wie für die Aktionäre im Unternehmensbereich: *exit* bedeutet hier den Umzug in eine andere Gebietskörperschaft, *voice* die politische Willensäusserung in Wahlen und Abstimmungen. Es ist daher vertretbar, in Analogie zur Corporate Governance von einer Public Governance zu sprechen und darunter die Gesamtheit der politischen Regeln zu verstehen, die es den Bürgern erlauben, den Staat entsprechend ihren Präferenzen zu steuern.

In den verschiedenen Ländern sind unterschiedlichste Regelungen entwickelt worden, um eine gute Public Governance zu erreichen. Am wichtigsten sind die Wahlen von Amtsträgern sowie die Justiz zum Schutz individueller Freiheitsrechte, zur Durchsetzung von politischen Rechten und zur Überwachung staatlicher Spielregeln. Wichtig für eine gute Public Governance sind ferner das Verwaltungsrecht, das Presserecht, Bestimmungen zur Offenlegung der Interessenbindungen von Parlamentariern, Gehaltstransparenz im öffentlichen Sektor sowie Budgetgrundsätze und -regeln.

Abbildung 2: Prinzipal-Agent-Modell des öffentlichen Bereichs



4. Regional Governance

4.1 Hoheitliche und partnerschaftliche Steuerung

Die Idee der Governance lässt sich auch auf das föderative System übertragen. Bei der «Regional Governance» geht es darum, die Entscheidungen in Gliedstaaten, Kommunen und sonstigen Gebietskörperschaften so aufeinander abzustimmen, dass eine dauerhafte Entwicklung möglich wird. Entsprechend der neueren Nachhaltigkeitsdiskussion wird unter «dauerhaft» verstanden, dass Wirtschaft, Gesellschaft und natürliche Umwelt auf lange Sicht in einem Gleichgewicht sein sollen. Wirtschaftliche Nachhaltigkeit bedeutet Wettbewerbsfähigkeit, ökologische Nachhaltigkeit Umwelt-, Landschafts- und Naturschutz sowie Ressourcenschonung, soziale Nachhaltigkeit gesellschaftliche Kohäsion durch Abbau von personellen, regionalen und sektoralen Disparitäten.

Alle diese Anliegen haben ihre Stakeholder. Leicht vereinfacht: Das Anliegen der Wettbewerbsfähigkeit wird durch die Unternehmungen und ihre Verbände

vertreten. Für die ökologischen Anliegen setzen sich NGOs wie WWF und Greenpeace ein. Die sozialen Ziele finden Unterstützung durch die Gewerkschaften, politischen Parteien und humanitären Organisationen. Als «Bindeglieder» fungieren die Medien.

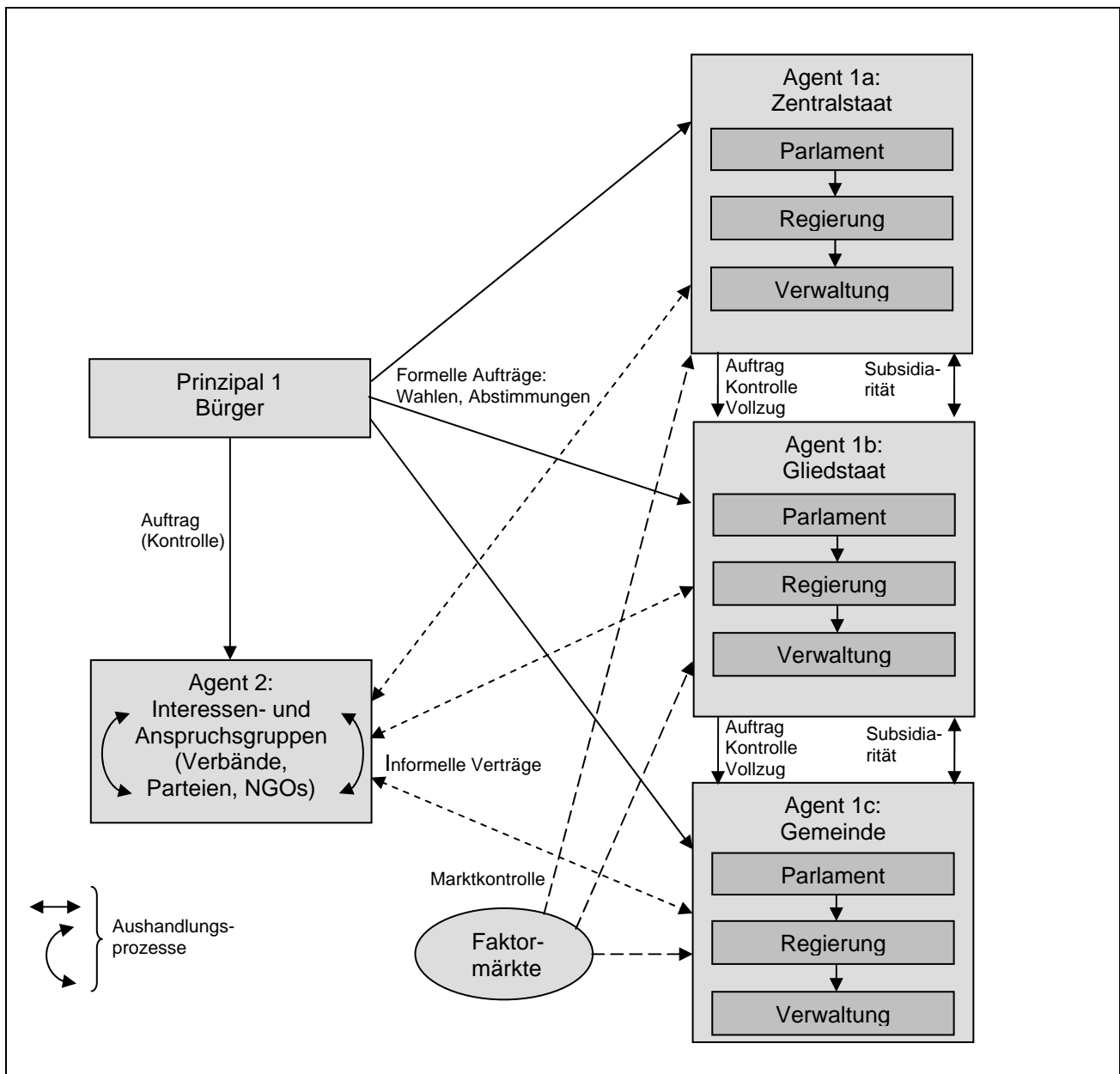
Die Zeiten sind vorbei, in denen Leitbilder und Regierungsprogramme durch Regierung und Verwaltung mit Unterstützung der Gerichte reibungslos umgesetzt wurden. Vielmehr werden heute Konsensfindung (bottom-up) und Umsetzung (top-down) permanent durch Verhandlungsprozesse unterschiedlichster Art überlagert. Hierarchisch-politische Steuerungsmechanismen werden zunehmend durch partnerschaftlich-marktanaloge verdrängt. Konkurrenz und Kooperation treten an die Stelle der Koordination.

Abbildung 3 zeigt in Analogie zur Corporate und Public Governance die Regional Governance im dreistufigen Bundesstaat. Durch Wahl beauftragen die Bürger den Bund, die Gliedstaaten und die Gemeinden, öffentliche Leistungen zu erstellen. Die

Zuteilung der Aufgaben auf die drei Ebenen geschieht nach dem Subsidiaritätsprinzip: Im Grundsatz werden Aufgaben der untersten Ebene übertragen und nur dann nach oben verlagert, wenn diese überfordert ist. Gründe hierfür sind vor allem Spillovers und Unteilbarkeiten. Die Zentralregierung beauftragt die Gliedstaaten, gewisse Aufgaben im nationalen Interesse zu erfüllen. Da sie in der Regel keinen dezentralen Verwaltungsapparat hat, delegiert sie den Vollzug. Die Gliedstaaten beauftragen ihrerseits die Gemeinden (vgl. Oates 1972).

Die Bürger beauftragen jedoch auch Interessen- und Anspruchsgruppen mit der Beeinflussung staatlicher und anderer Instanzen. Da die Verbände, Parteien und NGOs keine hoheitlichen Kompetenzen haben, müssen sie die Beeinflussung auf dem Verhandlungsweg durchsetzen. Verhandlungen unter Interessenorganisationen, aber auch zwischen ihnen und staatlichen Instanzen bedingen ein Geben und Nehmen. Wie bei der Corporate und Public Governance besteht auch hier eine gewisse Marktkontrolle, allerdings – weil öffentliche Leistungen nicht verkauft werden – lediglich über die Faktormärkte und nicht über die Gütermärkte.

Abbildung 3: Prinzipal-Agent-Modell des föderativen Bereichs



4.2 Konkurrenz, Kooperation und Koordination

Der globale Standortwettbewerb zwingt die Städte und Gliedstaaten, ihre Leistungen besser auf die Bedürfnisse von Bevölkerung und Wirtschaft auszurichten, und dies erst noch bei tieferen Steuern. Ansonsten droht der Wegzug von Betrieben, der Verlust an Arbeitsplätzen und die Abwanderung guter Steuerzahler.

Was können die Gebietskörperschaften tun? Im Folgenden wird gezeigt, welche Bedeutung bei den verschiedenen Lösungen den drei Steuerungsprinzipien Konkurrenz, Kooperation oder Koordination zukommt (vgl. Heinz 2000, Frey 2003).

- *Konkurrenz* bezeichnet eine Situation, in welcher rechtlich autonome Einheiten ihren eigenen Vorteil verfolgen. Die Gebietskörperschaften sind gezwungen, besser zu sein als ihre Konkurrenten, sonst werden sie durch den Wegzug von Personen, Unternehmungen und Steuerzahlern bestraft. Sie müssen die knappen Ressourcen, die ihnen zur Verfügung stehen, optimal einsetzen. Vor allem müssen sie sich an den Bedürfnissen von Bevölkerung und Wirtschaft ausrichten und stets nach neuen Problemlösungsverfahren Ausschau halten. Der Nobelpreisträger Friedrich von Hayek (1968) hat das Konkurrenzsystem daher als «Entdeckungsverfahren» bezeichnet. Wird der Wettbewerb zwischen Gemeinwesen – auch der Steuerwettbewerb – unterbunden, so führt diese «Kartellbildung» zu einer Schwächung des Effizienz- und Innovationsdrucks (Brennan & Buchanan 1980).
- Konkurrenz schliesst *Kooperation* nicht aus. Dies beweist die private Wirtschaft. Nirgendwo sonst gibt es so viele Kooperationen – selbst unter Konkurrenten. Kooperation beinhaltet die vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen selbstständigen Partnern aus der Einsicht heraus, dass Zusammenarbeit dann von Vorteil für alle ist, wenn Komplementaritäten bestehen, Synergien genutzt werden können oder eine kritische Masse erreicht wird (Axelrod 1984).
- Unter *Koordination* kann zweierlei verstanden werden:
 1. *Die explizite Abstimmung des Verhaltens von Akteuren durch eine übergeordnete Instanz im Einzelfall:* Dadurch werden Entscheidungskompetenzen nach oben verlagert und die Effizienz- und Innovationsanreize von Konkurrenz und Koordination geschwächt. Win-Win-Situationen sind nicht mehr garantiert. Die zur Koordination gezwungenen Akteure versuchen dauernd auszubrechen oder erschweren die Umsetzung von Beschlüssen der übergeordneten Instanz.
 2. *Die implizite Abstimmung des Verhaltens von Gemeinwesen via Spielregeln:* Diese

Koordinationsform funktioniert nur dann befriedigend, wenn zweckmässige rechtliche Rahmenbedingungen bestehen und eingehalten werden. Rahmenbedingungen aufzustellen und zu überwachen ist nicht Sache der einzelnen Gebietskörperschaften, sondern des Bundes als übergeordneter Instanz. Es besteht eine Analogie zum marktwirtschaftlichen System: Die Verantwortung für zweckmässige «Spielregeln» liegt hier beim Staat. Er muss die Eigentumsrechte definieren und garantieren, das Vertrags- und Gesellschaftsrecht zur Verfügung stellen, ein Haftungs- und ein Strafrecht schaffen usw. Gute ordnungspolitische Regeln tragen dazu bei, die Transaktionskosten tief zu halten und dadurch Kooperationen und Verträge zwischen gleichberechtigten Partnern zu erleichtern. Win-Win-Lösungen werden dadurch erleichtert (Coase 1960). Die implizite Koordination politischer (und wirtschaftlicher) Entscheidungen setzt Konkurrenz zwischen den Gebietskörperschaften voraus, steht also in einem grundlegenden Gegensatz zur expliziten Kooperation.

4.3 Voraussetzungen für föderative Dezentralisation

Damit dezentrale Entscheidungen zu befriedigenden Ergebnissen führen, müssen bestimmte Voraussetzungen gegeben sein. In Analogie zum marktwirtschaftlichen und zum demokratischen Wettbewerb handelt es sich vor allem um die Sicherstellung von Wahlmöglichkeiten, die fiskalische Äquivalenz und den Ausgleich aus Gründen der Gerechtigkeit.

- *Wahlmöglichkeit:* Der Wettbewerb darf nicht durch Verhaltensabstimmung der Akteure beschränkt werden. Dies wäre im wirtschaftlichen Bereich dann der Fall, wenn Unternehmungen durch Fusion ein Monopol bilden oder ihr Verhalten kartellmässig aufeinander abstimmen. Im politischen Bereich würde eine Einheitspartei den demokratischen Wettbewerb zum Erliegen bringen. Die Bürgerinnen und Bürger müssen zwischen mehreren Parteien wählen können. Im räumlichen Bereich muss für die Personen und Unternehmungen bezüglich Wohnbeziehungsweise Standort eine Auswahl unter mehreren Kommunen oder Gliedstaaten bestehen.
- *Fiskalische Äquivalenz:* Dieses in der ökonomischen Theorie des Föderalismus von Olson (1969) entwickelte Konzept besagt, dass sich drei Kreise möglichst decken sollten: 1. der räumliche Kreis der Nutzniesser öffentlicher Leistungen, 2. der räumliche Kreis der Kostenträger und 3. der räumliche Kreis der Entscheidungsträger (vgl. auch Schaltegger & Frey 2003). Decken sich diese drei Kreise nicht, so kommt es zu Spillovers. Solche räumlichen

externen Effekte haben politische Spannungen zur Folge. Beispielsweise kann die Bevölkerung des Agglomerationsgürtels zentralörtliche Leistungen der Kernstadt (Theater, Museen, Spezialschulen) zu nicht kostendeckenden Preisen in Anspruch nehmen, was dazu führt, dass die Städte die Anliegen der Agglomerationsbevölkerung bei ihren Investitions- und Betriebsentscheidungen tendenziell vernachlässigen. Sie fühlen sich «ausgebeutet» und neigen dazu, bei den Zentrumsfunktionen übermässig zu sparen. Die Nachbarn demgegenüber fühlen sich in ihrer Trittbrettfahrer-Rolle wohl und denken nicht daran, sich im erforderlichen Ausmass finanziell zu engagieren.

1996, zitiert in Läpple 2001, 14). Normativ verstanden bedeutet Regional Governance, dass Regeln aufgestellt werden, damit eine grosse Zahl öffentlicher und privater Akteure im Bundesstaat mit tiefen Transaktionskosten miteinander verhandeln und Lösungen umsetzen können. Dies heisst nicht, dass die heutigen demokratischen und staatsorganisatorischen Strukturen ersetzt werden müssen. Es geht vielmehr um eine Ergänzung: Verhandlungsprozesse sollen so in geordnete Bahnen gelenkt werden, dass die Ergebnisse den Bedürfnissen der Bürger entsprechen (vgl. zu dieser Grundidee Buchanan & Tullock 1962). Dies kann dadurch geschehen, dass die oben aufgezählten Dezentralisationsvoraussetzungen gewährleistet werden.

- **Gerechtigkeit:** Damit Wettbewerb unter wirtschaftlichen und gliedstaatlichen Akteuren als fair empfunden wird, dürfen die Wohlstandsunterschiede nicht allzu gross sein. Im wirtschaftlichen Bereich wird diesem Gerechtigkeitsanliegen vor allem durch die Sozialpolitik, im föderativen Bereich durch den Finanzausgleich Rechnung getragen.

Dabei kann wiederum auf Erkenntnisse aus Diskussionen in anderen Governance-Bereichen zurück gegriffen werden (vgl. Tabelle 1). Entscheidend ist, dass zwischen Regelsetzern und -überwachern auf der einen Seite und Akteuren (Leistungserbringer) auf der anderen Seite unterschieden wird. Die Akteure als «Spieler» dürfen nicht in der Lage sein, die Spielregeln zu bestimmen. Und die Regelsetzer und -überwacher sollten nicht zugleich Spieler sein. Diese Trennung wird aber, wie die Governance-Diskussion zeigt, immer mehr zur Leitlinie.

4.4 Zwischenergebnis

Die Stadtregion «ist zersplittert und kann ihre eigenen Glieder nicht mehr kontrollieren» (Touraine

Tabelle 1: Trennung von Regelsetzung und Leistungserbringung

	<i>Wirtschaft (Corporate Governance)</i>	<i>Staat (Public Governance)</i>	<i>Föderalismus (Regional Governance)</i>
<i>Regelsetzer und -überwacher</i>	Staat	Souverän (Wähler, Verfassungsgesetzgeber)	Zentralstaat
<i>Akteure</i>	Unternehmungen Private Haushalte Interessenorganisationen	Parlament Regierung Verwaltung	Gliedstaaten Interessenorganisationen

5. Folgerungen für die Raumordnungspolitik

Im diesem Abschnitt wird gezeigt, welche Folgerungen aus den bisherigen Überlegungen für die Regional Governance gezogen werden können.

(und Finanzierung) Effizienzvorteile. Regional unterschiedlichen Präferenzen wird besser entsprochen als in zentralistischen Systemen, die in der Regel durch einen Mangel an Sensitivität für regionale Besonderheiten gekennzeichnet sind. Die Entscheidungsträger vor Ort wissen besser über die lokalen und regionalen Gegebenheiten Bescheid als zentrale Verwaltungsstellen.

5.1 Föderalismus

In der ökonomischen Theorie der Politik (Public Choice) wird der Föderalismus positiv bewertet (vgl. z.B. Oates 1972, 1999). Bei zweckmässiger Ausgestaltung bietet die dezentrale Leistungserstellung

5.2 Funktionalregionen statt historisch gewachsene Gebietskörperschaften?

Regionale Gebietskörperschaften sind historisch gewachsen. Ihre Grenzen sind häufig Jahrhunderte alt; sie entsprechen kaum den heutigen Lebens- und Wirtschaftsräumen. Zweifel sind angebracht, ob sie sich im globalen Standortwettbewerb werden behaupten können. In vielen Ländern wird daher über neue Lösungen diskutiert:

- *Grenzüberschreitende Kooperation durch Zweckverbände:* Beispiele hierfür sind die Verkehrsverbände, die regionalen Wasserwerke, Kehrrichtverbrennungs- und Kläranlagen sowie die gemeinsam betriebenen Spitäler und Schulen. Der Vorteil solcher Kooperationslösungen besteht darin, dass sie einzelne Aufgaben betreffen und dadurch der Perimeter dem jeweiligen räumlichen Einzugsbereich einer öffentlichen Aufgabe angepasst werden kann. Die erlaubt die Internalisierung von Spillovers. Auch lassen sich dadurch Grössenvorteile besser nutzen. Als Nachteile gelten hohe Verhandlungs- und Entscheidungskosten sowie die eingeschränkte demokratische Steuerung. Die Parlamente können nur annehmen oder ablehnen, was die Exekutiven ausgehandelt haben.
- *Verlagerung von öffentlichen Aufgaben auf die nächsthöhere Ebene:* Diese Lösung ist mit geringen Kosten verbunden. Der politische Widerstand ist klein, weil Kosten auf eine grosse Zahl von kaum fühlbar belasteten Steuerzahlern verlagert, das heisst externalisiert, werden können. Der Nachteil liegt in der Gefahr der Überzentralisierung (Eichenberger 1994). Durch die Aufgabenverlagerung nach oben werden Bevölkerungsgruppen aus Landesteilen zu Kostenträgern und Mitbestimmenden, die nicht Nutzniesser der betreffenden öffentlichen Leistungen sind. Fiskalische Äquivalenz wird auf diese Weise nicht erreicht.
- *Fusion von Gebietskörperschaften:* Man erhofft sich davon die Nutzung von Grössenvorteilen. Gegen die Schaffung von grösseren Einheiten sprechen vor allem zwei Argumente: Erstens ist es bis jetzt – zumindest in der extrem feingliedrigen Schweiz mit ihren 26 Kantonen und gegen 3000 Gemeinden für insgesamt bloss 7 Millionen Einwohner – nicht gelungen, Kostenvorteile von grösseren staatlichen Einheiten nachzuweisen (Lüchinger & Stutzer 2002). Offensichtlich verhindern die politischen Kräfte in der Realität die Nutzung potenzieller Kosteneinsparungen. Staatliche Einheiten sind keine Organisationen, die streng hierarchisch geführt werden können. Zweitens entsprechen fusionierte Gliedstaaten eben so wenig den Funktionalregionen wie die heutigen Gebietskörperschaften. Um dies zu erreichen,

wären vielmehr völlig neue Grenzziehungen nötig. Dies würde nicht nur den Zusammenschluss, sondern auch die Aufteilung von Gebietskörperschaften bedingen.

- *Schaffung neuer regionaler Gebietskörperschaften:* Die Agglomerationsproblematik könnte auch durch die Schaffung neuer regionaler Gebietskörperschaften gelöst werden. Diese Organisationen sind jedoch nicht als Staatswesen ausgebildet. Sie haben keine hoheitlichen Funktionen und keine eigene Besteuerungskompetenz, wodurch die Umsetzung konkreter Massnahmen schwierig ist.
- *Demokratische Funktionalregionen:* Diese Idee ist unter der Bezeichnung «Functional Overlapping Competing Jurisdictions» (FOCJ) entwickelt worden (B.S. Frey & Eichenberger 1999, de Spindler 1998). FOCJ sind «Einprodukt-Gemeinwesen». Ihre Abgrenzung richtet sich im Sinne der variablen Geometrie nach dem räumlichen Wirkungsbereich der einzelnen öffentlichen Leistungen. Funktional definierte Gebietskörperschaften brauchen nicht räumlich zusammenzuhängen. Die einzelnen Subeinheiten haben die Möglichkeit, unter verschiedenen Produzenten und Anbietern von öffentlichen Leistungen zu wählen. FOCJ stehen dadurch untereinander in einer Art Wettbewerb. Auf diese Weise werden wirksame Anreize für Leistungsverbesserungen und Kostensenkungen geschaffen. Im Unterschied zu den heutigen Zweckverbänden sind FOCJ demokratisch ausgestaltet (Behördenwahl durch die Bürger) und verfügen über eine eigene Steuerhoheit.
- *Privatisierung von öffentlichen Leistungen:* Der konsequenteste Weg zur Schaffung fiskalischer Äquivalenz besteht in der privatwirtschaftlichen Bereitstellung von öffentlichen Leistungen. Viele Güter könnten durchaus von privaten Unternehmungen angeboten oder zumindest produziert werden. Wenn Gerechtigkeitsüberlegungen für die Gewährleistung einer bestimmten Grundversorgung sprechen, genügt es, dass der Staat die Finanzierung aus allgemeinen Steuermitteln übernimmt und mit privaten Unternehmungen Leistungsvereinbarungen abschliesst.
- *Private Kommunen:* Nochmals einen Schritt weiter als die Privatisierung von öffentlichen Aufgaben geht die Schaffung privater Siedlungen, welche die Versorgung der Bevölkerung mit dem gesamten Bündel an lokalen öffentlichen Leistungen übernehmen. In den Vereinigten Staaten gibt es bereits mehr als 200'000 derartige Kommunen, darunter nicht nur Kleinsiedlungen, sondern auch Städte bis 50'000 Einwohnern (vgl. Foldvary 1994, Schaltegger & Gmünder 1999).

5.3 Regionalpolitik

Regionalpolitik ist stark ausgleichsorientiert. Sie soll regionale Disparitäten abbauen. Zweckmässiger wäre allerdings, die interregionale Umverteilung über den Finanzausgleich vorzunehmen. Dies ist die Stossrichtung, die zur Zeit in der Schweiz mit dem so genannten «Neuen Finanzausgleich» verfolgt wird (vgl. z.B. Schaltegger & Frey 2003). Die Regionalpolitik wird dadurch entlastet; sie braucht sich nicht mehr um den Abbau regionaler Disparitäten zu kümmern, sondern kann sich auf die Effizienz- und Innovationsförderung konzentrieren.

Der interregionale Ausgleich als altes Hauptziel der Regionalpolitik ist nicht auf dem Verhandlungswege zu erreichen. Es gibt bei der Umverteilung keine Win-Win-Lösung. Anders liegen die Verhältnisse bei einer Regionalpolitik, die auf die Ziele Effizienz und Innovation ausgerichtet ist. Der Spielraum für Verhandlungslösungen im Sinne einer Regional Governance, wie sie hier verstanden wird, vergrössert sich dadurch.

5.4 Raumrelevante Sektoralpolitiken

In den Aushandlungsprozess können im Rahmen der Regional Governance noch andere raumrelevante Politiken einbezogen werden, namentlich die Landwirtschafts-, Umwelt-, Verkehrs- und Energiepolitik. Unter dem Druck des globalen Standortwettbewerbs müssen auch diese Politiken stärker auf Effizienz und Innovation ausgerichtet werden.

- Die *Landwirtschaftspolitik* zum Beispiel wird immer mehr zur *Landschaftspolitik*: Flächenbeiträge treten schrittweise an die Stelle von Produktions- und Absatzsubventionen. Sie werden an Bauern ausgerichtet, die bereit sind, ökologische Anliegen zu berücksichtigen und Kulturlandschaften zu pflegen. Dadurch erhalten die Beziehungen zwischen dem Staat und den Bauern stärker den Charakter von Verhandlungen, als dies bei den hoheitlich ausgestalteten Landwirtschaftssubventionen der Fall ist.
- Bei der *Umweltpolitik* ist man an die Grenzen der Gebots- und Verbotslösung gestossen. Die gesamtwirtschaftlichen Kosten erweisen sich immer mehr als zu hoch und führen zu einer schrittweisen Ergänzung des Instrumentariums durch Verhandlungslösungen (z.B. Zertifikathandel, Ausgleichspolitik und New Public Environmental Management, vgl. Schaltegger & Frey 2001).
- Die *Verkehrspolitik* wird vermehrt gesamteuropäisch eingebunden, wodurch sich der nationale Entscheidungsspielraum verkleinert. In den Beziehungen zwischen

souveränen Ländern gibt es ebenfalls nur die Verhandlungslösung.

- Die *Energiepolitik* steht unter Privatisierungsdruck. Das Übertragungsnetz wird je länger desto weniger als Monopol bestimmter Versorgungsgesellschaften akzeptiert. Ähnlich wie beim Schienenverkehr setzt sich schrittweise der freie Netzzugang durch, was Deregulierung, aber auch neue Formen der staatlichen Regulierung erforderlich macht.

6. Regional Governance und Raumplanung

Die Steuerung der räumlichen Entwicklung kann nicht allein den Marktkräften überlassen werden. Darüber besteht weitgehend Einigkeit. Die Raumplanung soll dem «Bodenfrass» entgegen wirken und, ohne das Wirtschaftswachstum der Gegenwart abzuwürgen, die natürliche Umwelt schützen sowie für künftige Generationen Entwicklungsoptionen offen halten.

Zumindest in der Schweiz werden diese Ziele nur ungenügend erreicht. Ein Hauptgrund für das Teilversagen der Raumplanung liegt im *Instrumentarium*: Nutzungszonen werden politisch-administrativ, also hoheitlich, festgelegt. Im Gegensatz zu Verhandlungen kommen so keine Win-Win-Lösungen zustande. Einem grossen, nicht abgegrenzten Kreis von «Gewinnern», der sich zudem des Nutzens der Raumplanung häufig gar nicht bewusst ist, stehen bei solchen Massnahme meist wenige «Verlierer» gegenüber, die sich vehement in ihren Entwicklungsmöglichkeiten eingeschränkt sehen und für die lasche Interpretation von Rechtsvorschriften sowie für Ausnahme- und Sonderregelungen kämpfen. Angesichts dieser Asymmetrie in der Interessendurchsetzung (vgl. Olson 1965) stösst die strikte Durchsetzung raumplanerischer Anliegen an Grenzen, insbesondere in dicht besiedelten Gebieten, wo Boden besonders knapp und schützenswert ist.

Verschärft wird die Raumplanungsproblematik durch *falsche Anreize*:

- die ungenügende Anwendung des Verursacherprinzips bei der Anlastung der Erschliessungskosten von Neubauten.
- die unvollständige Internalisierung der externen Kosten des privaten und öffentlichen Verkehrs.
- die meist fehlende Abschöpfung von Wertsteigerungen infolge Planungs-, Erschliessungs- und Infrastrukturmassnahmen (bei finanzieller Kompensation von Wertverlusten durch Enteignung von Grundstücken).

Als Folge davon ist es vielfach lohnender, auf der grünen Wiese zu bauen, als durch Umnutzung eine innere Verdichtung vorzunehmen. Es sei hier nicht behauptet, herkömmliche Anliegen der Raumplanung und Flächenausscheidungen seien sakrosankt. Es ist sehr wohl möglich, dass die heutigen technischen Möglichkeiten eine andere Nutzungsplanung rechtfertigen würden, als die Zonenordnungen vorsehen. Anzustreben ist daher eine Flexibilisierung der Raumplanung, um die heute hohen Konfliktkosten (Einsparungen, langwierige Prozesse, Häuser- und Geländebesetzungen usw.) abzubauen. Wie in der Umweltpolitik sollten auch hier hoheitliche Gebote und Verbote durch marktwirtschaftliche Instrumente ergänzt werden.

Hier kommt die Regional Governance ins Spiel (vgl. z.B. Fürst 2001). Sie gibt den Rahmen für eine solche Flexibilisierung ab. Für den Bereich der Raumplanung ist sie freilich erst in Ansätzen entwickelt und lässt sich stichwortartig wie folgt skizzieren:

- Die verschiedenen *Stakeholder* müssen in einer frühen Phase in den Planungsprozess einbezogen werden, das heisst bereits zu einem Zeitpunkt, in welchem Grundsatzfragen entschieden werden. Zwischen den verschiedenen Interessengruppen sind *vertragliche Bindungen* zur Sicherung von Verhandlungsergebnissen anzustreben. Wichtig ist dabei, dass zwischen den Nutzungs- und den Schutzinteressierten ein Vertrauens- oder Sozialkapital aufgebaut wird.
- Längerfristig muss die *systematische Internalisierung von positiven und negativen externen Effekten der Bodennutzung* angestrebt werden. Niemand soll sich zu Lasten Dritter besser stellen können. Denn dadurch wird Vertrauenskapital zerstört.
- Für den Erfolg der Raumplanung ist wichtig, dass *Mehrnutzungen* anderswo *kompensiert* werden. Ein mögliches Instrument hierfür stellen Flächennutzungszertifikate dar (handelbare Bodennutzungsrechte, vgl. z.B. Fischel 1985, Hopkins 2001).
- Dem Staat kommt in einer so verstandenen Regional Governance die Rolle des *Regelsetzers und Regelüberwachers* zu.

Bei einer funktionsfähigen Regional Governance kann sich der Staat teilweise aus der Raumplanung zurückziehen und es den beteiligten Anspruchsgruppen überlassen, auf dem Verhandlungswege zu Win-Win-Lösungen bezüglich Bodennutzung zu gelangen. Eine solche Raumplanung beruht auf den Grundelementen des Governance-Konzepts, wie es in Kapitel 2 am Beispiel der «Corporate Governance» aufgezeigt worden ist: Transparenz und Berechenbarkeit, Verhandlungen und Verträge, «checks and

balances», Kontrolle und Fairness. Regional Governance ist gekennzeichnet durch die Kombination von vier Elementen (Benz 2001, 57 f.):

- Markt: partnerschaftliche Verhandlungen.
- Hierarchie: hoheitliche ordnungspolitische Regelungen.
- Netzwerke: Kooperation.
- Ausgleich: staatliche Umverteilung und faire Teilhabe an den Effizienz- und Innovationsgewinnen.

7. Zusammenfassung in Thesen

- 1) Der sich *verschärfende internationale Standortwettbewerb* zwingt die Länder, Gliedstaaten, Regionen und Kommunen, Massnahmen zur Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu ergreifen. Insbesondere müssen die öffentlichen Aufgaben – von der Versorgung mit öffentlichen Leistungen bis zur Regulierung und Umverteilung – effizienter und innovativer angegangen werden.
- 2) Der Staat kann entsprechende Konzepte nicht hoheitlich durchsetzen. In den Willensbildungsprozess schalten sich auf allen Ebenen *zahlreiche Stakeholder* ein. Daraus entsteht ein komplexes Verhandlungsgeflecht. Kurzfristig drohen Blockaden. Diese können nur überwunden werden, wenn neue Spielregeln entwickelt werden.
- 3) Regional Governance besteht aus Regeln, welche die *Selbstregulierung föderativer Subsysteme* ermöglichen.
- 4) Welche Konsequenzen Regional Governance für die Entwicklung der Kommunen und Gliedstaaten haben wird, ist heute noch schwer abzuschätzen. Wahrscheinlich wird eine *Netzwerkgesellschaft* mit spezifischen, standort-adäquaten Clustern entstehen.
- 5) Regional Governance verleiht der Raumplanung neue Impulse. Durch Einbezug der verschiedenen Stakeholder und Flexibilisierung des Instrumentariums erhalten Verhandlungslösungen gegenüber politisch-administrativen Entscheidungen mehr Spielraum.

Literatur

- Axelrod, Robert (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Benz, Arthur (2001). «Vom Stadt-Umland-Verband zu 'regional governance'». *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 40. Jg., Heft 2, S. 55-71
- Brennan, Geoffrey & James M. Buchanan (1980). *The Power to Tax*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buchanan, James M. & Gordon Tullock (1962). *The Calculus of Consent*. Logical Foundations of Constitutional Democracy. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Coase, Ronald H. (1960). «The Problem of Social Cost». *Journal of Law and Economics* Vol. 3, S. 1-44.
- Eichenberger, Reiner (1994). «The Benefits of Federalism and the Risk of Overcentralization». *Kyklos* Vol. 47, S. 403-420.
- Eichenberger, Reiner & Bruno S. Frey (2002). «Democratic Governance for a Globalized World». *Kyklos* Vol. 55, S. 265-287.
- Europäische Kommission (2001). *European Governance*. A White Paper. Brüssel: EU.
- Fischel, William A. (1985). *The Economics of Zoning*. A Property Rights Approach in American Land Use Control. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Foldvary, Fred (1994). *Public Goods and Private Communities*. Aldershot: Edward Elgar.
- Frey, Bruno S. & Reiner Eichenberger (1999). *The New Democratic Federalism for Europe*. Functional, Overlapping and Competing Jurisdictions. Cheltenham: Edward Elgar.
- Frey, René L. (2001). «Städte und Agglomerationen im globalen Standortwettbewerb». In: Hans Flückiger und René L. Frey (Hrsg.). *Eine neue Raumordnungspolitik für neue Räume*. Zürich: ORL-Institut, S. 9-21.
- Frey, René L. (2002). «Regional Governance». www.avenir-suisse.ch/uploads/media/regional_governance_01.pdf (6.12.2002)
- Frey, René L. (2003). «Zwischen den Städten: Konkurrenz oder Kooperation?» Erscheint in: *Heidenheimer Schriften zur Regionalwissenschaft*. Heidenheim: Kulturamt.
- Fürst, Dietrich (2001a). «Einführung: Stadt und Region». *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 40. Jg., Heft 2, S. 5-11.
- Fürst, Dietrich (2001b). «Stadt und Region – Schwierigkeiten, die regionale Selbststeuerung nachhaltig zu machen». *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 40. Jg., Heft 2, S. 84-96.
- Fürst, Dietrich & Jörg Knieling (Hrsg.) (2002). *Regional Governance*. New Modes of Self-Government in the European Community. Hannover: Akademie für Raumforschung und Landesplanung ARL.
- Hayek, Friedrich August von (1968). *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*. Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Heinz, Werner (Hrsg.) (2000). *Stadt & Region – Kooperation oder Koordination?* Ein internationaler Vergleich. Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik, Bd. 93. Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer.
- Hirschman, Albert O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty*. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Hopkins, Lewis D. (2001). *Urban Development*. The Logic of Making Plans. Washington D.C.: Island Press.
- Jensen, Michael C. & William H. Meckling (1976). «Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure». *Journal of Financial Economics* Vol. 3, S. 305-360.
- Läpple, Dieter (2001). «Stadt und Region in Zeiten der Globalisierung und Digitalisierung». *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 40. Jg., Heft 2, S. 12-36.
- Le Galès, Patrick (1995). «Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine». *Revue française de science politique* Vol. 45, S. 57-95.
- Leresche, Jean-Philippe (2002). «La gouvernance urbaine comme enjeu de durabilité». *Vues sur la ville* juin 2002, S. 3-5.
- Lüchinger, Simon & Alois Stutzer (2002). «Skalenerträge in der öffentlichen Kernverwaltung. Eine empirische Analyse anhand von Gemeindefusionen». *Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft* Vol. 8, S. 27-50.
- NZZ Neue Zürcher Zeitung (2001). *Corporate Governance*. Kompetenz, Kontrolle und Verantwortung in den Unternehmen. NZZ Fokus Nr. 10, Oktober 2001 (Sammlung von Aufsätzen, die in der NZZ zwischen 1997 und 2001 zur Corporate Governance erschienen sind).
- Oates, Wallace E. (1972). *Fiscal Federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Oates, Wallace E. (1999). «An Essay on Fiscal Federalism». *Journal of Economic Literature* Vol. 37, S. 1120-1149.
- OECD (2001a). *Territorial Governance*. DT/TDPC(2001) 9.
- OECD (2001b). *Grundsätze der Corporate Governance*. www.oecd.org/daf/governance/principles.htm (3.5.02).
- OECD (2002). *Governance for Sustainable Development*. Five OECD Case Studies. Paris: OECD.
- Olson, Mancur (1965). *The Logic of Collective Action*. Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Olson, Mancur (1969). «The Principle of 'Fiscal Equivalence': The Division of Responsibilities Among Different Levels of Government». *American Economic Review* Vol. 59, S. 479-487.
- Richter, Rudolf & Eirik G. Furubotn (1999). *Neue Institutionenökonomik*. Eine Einführung und kritische Würdigung. Tübingen: Mohr, 2. Auflage.
- Schaltegger, Christoph A. und René L. Frey (2003). «Finanzausgleich und Föderalismus: Zur Neugestaltung der föderalen Finanzbeziehungen am Beispiel der Schweiz». Erscheint in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*.
- Schaltegger, Stefan & Markus Gmünder (1999). «Private Kommunen: Funktionsweise und Entwicklung in der Praxis». *Aussenwirtschaft* 54. Jg., S. 209-224.
- Schaltegger, Stefan & René L. Frey (2001). «Ökologisierungprozesse in Wirtschaft und Verwaltung. Eine grundsätzliche Nutzen-Kosten-Betrachtung». *Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht* 24. Jg., S. 341-362.
- Shleifer, Andrei & Robert A. Vishny (1997). «A Survey on Corporate Governance». *Journal of Finance* Vol. 52, S. 737-783.
- Spindler, Jürg de (1998). *FOCJ: Ein Konzept zur Neuordnung der Zusammenarbeit öffentlichrechtlicher Gebietskörperschaften*. Bern: Haupt.

- Tollison, Robert D. (1982). "Rent Seeking: A Survey". *Kyklos* Vol. 35, S. 575-602.
- Tullock, Gordon, Robert D. Tollison & Charles K. Rowley (Eds.) (1988). *The Political Economy of Rent-Seeking*. Boston: Kluwer.
- Williamson, Oliver E. (1984). «The Economics of Governance: Framework and Implications». *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Band 140, S. 195-223.
- Williamson, Oliver E. (1998). «The Institutions of Governance». *American Economic Review* Vol. 88, S. 75-79.

