ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Krieger-Boden, Christiane

Article — Digitized Version

Neue Argumente für Regionalpolitik? Zur Fundierung der Regionalpolitik in älteren und neueren regionalökonomischen Theorien

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Krieger-Boden, Christiane (1995) : Neue Argumente für Regionalpolitik? Zur Fundierung der Regionalpolitik in älteren und neueren regionalökonomischen Theorien, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 2, pp. 193-215

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/1643

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Neue Argumente für Regionalpolitik? Zur Fundierung der Regionalpolitik in älteren und neueren regionalökonomischen Theorien

Von **Christiane Krieger-Boden**

Regionalpolitik genießt zur Zeit einen hohen Stellenwert auf der wirtschaftspolitischen Agenda. Innerhalb Deutschlands ist mit der Eingliederung der neuen Bundesländer ein Regionalproblem von bis dahin in der Bundesrepublik unbekanntem Ausmaß entstanden. Dementsprechend sind die Aufwendungen für Regionalpolitik erheblich gestiegen und werden vermutlich auch weiterhin auf hohem Niveau bleiben (Tabelle 1). Auf der europäischen Ebene ist die Bedeutung von Regionalpolitik seit langem sukzessive gewachsen und hat mit der Bildung des Binnenmarktes und der Schaffung der Strukturfonds der Europäischen Union neuen Auftrieb gewonnen (Tabelle 1). Sowohl auf der deutschen wie auf der internationalen Ebene setzt man Regionalpolitik dazu ein, um die politische Akzeptanz der fortschreitenden Integration zu erhöhen, in der Hoffnung, schmerzliche Anpassungsprozesse dämpfen zu können, die mit der Integration verbunden sind. Angesichts dieser Entwicklung ist die grundsätzliche Frage, ob und wie Regionalpolitik theoretisch begründet werden kann, von zunehmender Relevanz. Starke Impulse erhält die Debatte insbesondere durch Entwicklungen in der neuen Handels- und Wachstumstheorie, die seit den achtziger Jahren das ökonomische Denken tiefgreifend beeinflußt haben und die sektorale wie regionale Strukturpolitik in einem veränderten Licht erscheinen lassen.

Regionalpolitik ist zu verstehen als aktiver Eingriff in das Wirtschaftsgeschehen zugunsten bestimmter Regionen. Grundsätzlich werden staatliche Eingriffe allokations-, distributions- oder stabilitätspolitisch begründet. Dabei kann man die stabilitätspolitische Begründung als für die regionale Ebene wenig relevant

Tabelle 1 – Aufwendungen für Regionalpolitik in Deutschland[a] und in der Europäischen Union[b] 1980–1994 (Mill. DM)

	1980	1985	1990	1994
Deutschland	8 094	10 702	14 231	16 813[c]
Europäische Union				
EFRE[d]	3 019	5 726	10 727	.
Strukturfonds insg.[e]	.	.	17 408	.

[a] Haushaltsmittel des Bundes und Steuermindereinnahmen. – [b] Haushaltsmittel der Kommission. – [c] Regierungsentwurf. – [d] Europäischer Fonds für regionale Entwicklung. – [e] Neben dem EFRE werden seit der Reform der Strukturfonds im Jahr 1989 auch der Europäische Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft, Abteilung Ausrichtung sowie der Europäische Sozialfonds explizit für regionalpolitische Zielsetzungen eingesetzt.

Quelle: Bundesregierung (versch. Jgg.), Kommission (versch. Jgg. und 1992).

vernachlässigen. Die allokationspolitische Aufgabe besteht darin, zu einer optimalen Ausnutzung der ökonomischen Ressourcen zu gelangen. Sie erfordert, die Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsprozeß so zu setzen, daß sich Marktlösungen einstellen können, bei denen Kosten und Nutzen internalisiert sind. Lediglich in besonderen, wohlbegründeten Fällen, in welchen eine effiziente Marktlösung nicht existiert, kann auch direkt lenkend in den Prozeß eingegriffen werden. Bei der distributionspolitischen Aufgabe geht es darum, das Produktionsergebnis entsprechend bestehender Verteilungsvorstellungen zu verändern. Dazu gibt es zwei Wege: Entweder kann das Produktionsergebnis im nachhinein durch redistributive Maßnahmen, wie Steuerpolitik und Finanztransfers, korrigiert werden, oder aber man kann versuchen, das Produktionsergebnis von vornherein in der Weise zu beeinflußen, daß sich die gewünschte Distribution einstellt.

Wenn es um theoretische Begründungen für Regionalpolitik geht, müssen die regionalökonomischen Theorien also daraufhin überprüft werden,

- ob sie Marktversagen konstatieren und damit allokationspolitische Korrekturen erforderlich machen, die über eine verbesserte Gestaltung der Rahmenbedingungen hinausgehen;
- ob sie eine starke Ungleichverteilung der Einkommensniveaus vorhersagen, die als gesellschaftlich unerwünscht gelten kann, und die damit Anlaß zu distributionspolitischen Eingriffen gibt.

Die verschiedenen älteren und neueren regionalökonomischen Erklärungsansätze liefern dazu recht unterschiedliche Aussagen, die im folgenden dargestellt und diskutiert werden sollen.

Ältere regionalökonomische Erklärungsansätze und Regionalpolitik

Basis aller Überlegungen zur Wirtschaftspolitik muß die positive Analyse der ökonomischen Entwicklung sein. Im Fall der Regionalpolitik leisten diese Aufgabe die regionalökonomischen Theorien. Ihr Thema ist die vergleichende Analyse von Teilräumen einer übergeordneten Volkswirtschaft. Es werden Erklärungen gesucht für räumliche Differenzierungen wirtschaftlicher Aktivitäten wie Konzentration und Dekonzentration, für unterschiedliche Entwicklungsniveaus von Regionen, für konvergente oder divergente Entwicklung von Regionen hinsichtlich des Pro-Kopf-Einkommens sowie für die Art der Arbeitsteilung zwischen Regionen. Dabei müssen die besonderen Eigenschaften regionaler Wirtschaften gegenüber den Nationalwirtschaften wie Kleinräumigkeit und relativ große Offenheit der Außenbeziehungen sowie Transportkosten und Agglomerationsvor- und -nachteile berücksichtigt werden. Im Laufe der mehr als 150jährigen Entwicklung der Regionalökonomie sind sehr unterschiedliche, aber weitgehend unverbunden nebeneinander stehende Ansätze formuliert worden. Dementsprechend wurde auch die Notwendigkeit von Regionalpolik sehr unterschiedlich bewertet.[1] Am Anfang standen statische Theorien: die Stand-

[1] Krieger-Boden (1995); vgl. zur Darstellung der Regionalökonomie auch Isard (1956); Smith (1971); Richardson (1978); Ponsard (1983); Schätzl (1988); Eatwell et al. (1987).

orttheorien und die klassische Außenhandelstheorie. An dynamischen Theorien haben sich Stufentheorien, die neoklassische Wachstumstheorie und Polarisationstheorien als regionalökonomisch relevant erwiesen. Auf einer etwas anderen Ebene hat ferner die Theorie der öffentlichen Güter wichtige Aspekte zur Regionalökonomie beigesteuert.

Statische Theorien

Von Thünen (1826), der Begründer der Regionalökonomie, der erstmals systematisch unterschiedliche Standortbedingungen im Raum untersucht hat, leitete für die Verteilung der Wirtschaftsaktivitäten im Raum ringförmige Strukturen ab, die sogenannten Thünenschen Ringe. Er stellte insbesondere die Rolle der Transportkosten mit ihren direkten und indirekten Folgen heraus und ermittelte so optimale Standorte für agrarische Produktionen in Abhängigkeit von der Entfernung zu einem gegebenem zentralen Absatzmarkt. Er hat damit ein erstes „core-periphery"-Modell entwickelt, an dem das Entstehen unterschiedlicher Verdichtung ökonomischer Aktivitäten gezeigt wird. In diesem Modell nimmt der Grad der Verdichtung stufenweise ab, vom Zentrum über die Peripherie bis hin zur völligen Wildnis, wo keine (Agrar-)Produktion mehr lohnt.

Die nachfolgenden Standorttheoretiker stellten, wie Thünen, die Transportkosten in den Vordergrund ihrer Analysen. Die Ansätze sind jedoch weniger allgemein als der von Thünen. Das Standortproblem wird vielmehr unter Betonung entweder seiner Produktions- oder seiner Absatzaspekte untersucht. Dabei gehen die produktionsorientierten Ansätze – ihr Hauptvertreter ist Weber (1922) – vor allem von rohstofforientierten Produktionsbetrieben aus, die ihren Standort so wählen, daß die Kosten für Transporte zwischen Materialfundstätten und Absatzorten minimiert werden. Der optimale Standort liegt danach um so näher an den Materialfundstätten, je mehr Rohstoffe mit hohem Materialgewicht in das Endprodukt eingehen. So läßt sich beispielsweise erklären, warum Kohle- und Eisenerz-Fundstätten zu Industriestandorten wurden. Die absatzorientierten Ansätze der Standorttheorie – Hauptvertreter sind Christaller (1933) und Lösch (1939) – haben dagegen eher das Problem im Blickfeld, Produkte unter möglichst geringen Transportkosten an eine räumlich verstreute Nachfrage zu bringen. Sie kommen zu hierarchischen Systemen mit sechseckigen Marktnetzen und können damit Siedlungsmuster von Produktionen deuten, die heute als „footloose" bezeichnet werden. Kennzeichnend ist die relativ gleichmäßige Streuung der Produktionsstandorte über den Raum.[2] Keiner der absatzorientierten Ansätze vermag allerdings zu erklären, welche Standorte zu Produktionsorten werden. Die standorttheoretischen Ansätze lassen sich miteinander kombinieren, wie beispielsweise Isard (1956) gezeigt hat. Materialorientierte Industriezweige siedeln sich an Materialfundstätten an, die dann aufgrund von Agglomerationsvorteilen zu Kristallisationspunkten ökonomischer Aktivi-

[2] Demgegenüber leitet Hotelling (1929) eine Konzentration des Angebots an unmittelbar benachbarten Standorten ab, die jeweils am äußeren Rand ihres Einzugsgebiets liegen. Allerdings gilt dies nur für ein Duopol bei preisunelastischer Nachfrage und einem begrenzten Raum.

täten und zu Mittelpunkten von Marktnetzen für „footloose"-Wirtschaftsaktivitäten werden. Im Ergebnis lassen sich räumliche Konzentrationen und entleerte Räume erklären, und auch einige Muster der Arbeitsteilung zwischen Regionen werden erkennbar.

Aus der Standorttheorie lassen sich also, auf mikroökonomischer Basis, differenzierte räumliche Siedlungsstrukturen ableiten. Eine allokationspolitische Notwendigkeit für regionalpolitisches Handeln ergibt sich nicht, weil es sich bei diesem Siedlungsgefüge um einen optimalen Zustand handelt. Die Ungleichverteilung der Wirtschaftsaktivitäten im Raum liefert aber auch kein distributionspolitisches Motiv für regionalpolitisches Handeln, weil keinerlei Aussagen über unterschiedliche Einkommens- und Beschäftigungsverhältnisse getroffen werden. Diese Aspekte fehlen in der Standorttheorie völlig, weil sie sich mit Faktorangebot und Faktorentlohnung nicht befaßt.

Demgegenüber sind Faktorangebot und Faktorentlohnung zentrale Parameter der Außenhandelstheorie. Diese liefert vor allem Aussagen zur Arbeitsteilung zwischen Teilräumen und zu räumlichen Entlohnungsunterschieden. Für die Regionalökonomie von besonderer Bedeutung ist die grundlegende Theorie der komparativen Kostenvorteile, die Ricardo (1817) für zwei Nationen entwikkelte, die man aber auch auf zwei Regionen übertragen kann. Nach dem Faktorproportionentheorem von Heckscher (1919) und Ohlin (1931) können komparative Kostenunterschiede in unterschiedlichen Faktorausstattungen beider Regionen begründet liegen, genauer: in unterschiedlichen Proportionen der Faktoren. Durch Handel gleichen sich die Faktorpreise zwischen beiden Regionen entsprechend dem Faktorpreisausgleichstheorem vollständig aus, auch wenn annahmegemäß die Faktoren nicht wandern. Allerdings ist ein solcher Ausgleich der Faktorpreise für den Fall der vollständigen Spezialisierung ausgeschlossen. Dieser Fall tritt ein, wenn die Unterschiede in den Faktorproportionen beider Regionen einen kritischen Grenzwert überschreiten. Verfügt eine Region beispielsweise über sehr viel weniger Humankapital als eine andere Region, dann wird sie sich vollständig auf ein Produkt spezialisieren, zu dessen Herstellung dieser Faktor kaum benötigt wird. Ein Faktorpreisausgleich kommt nicht zustande. Stellt man sich anstelle einzelner Güter Bündel von Gütern vor, die sich jeweils hinsichtlich der Inanspruchnahme von Produktiosfaktoren ähneln (also beispielsweise alle eher humankapitalintensiv oder alle eher arbeitsintensiv produziert werden), dann kann dieser scheinbare Grenzfall der vollständigen Spezialisierung als Beschreibung des nicht untypischen Falls einer einseitig strukturierten Region und regionaler Entgeltunterschiede aufgefaßt werden.

Die Außenhandelstheorie bietet Erklärungen für Fragen, die die Standorttheorien weitgehend unbeantwortet lassen,[3] wenngleich sie mit den Transportkosten und den Agglomerationskosten diejenigen Einflußfaktoren vernachlässigt, die aus standorttheoretischer Sicht Spezialisierung und Arbeitsteilung be-

[3] Aus der Sicht der Regionalökonomie wäre daher eine wechselseitige Verbindung zwischen Standorttheorie und Außenhandelstheorie wünschenswert. Es hat auch Versuche gegeben, beide Theorien zu integrieren (z.B. Ohlin 1933), jedoch ist dies innerhalb der statischen Theorien nicht überzeugend gelungen (vgl. Isard 1956; Ponsard 1983).

einflussen. Die Außenhandelstheorie ist eine Gleichgewichtstheorie, in der sich stets das Allokationsoptimum einstellt. Eine allokationspolitische Begründung für Regionalpolitik kann daher aus der Außenhandelstheorie in der Regel nicht abgeleitet werden.[4] Auch eine Notwendigkeit für Distributionspolitik läßt sich nicht ohne weiteres begründen, weil der Handel bewirkt, daß Faktorentgelte sich tendenziell räumlich ausgleichen. Tritt allerdings – wie im Fall der vollständigen Spezialisierung – kein vollständiger Faktorpreisausgleich auf, dann könnte eine Regionalpolitik aus distributionspolitischer Motivierung gerechtfertigt werden. Sie könnte darauf abzielen, die Ursachen für die Monostrukturierung zu beseitigen, d.h. die Faktorausstattung und die Produktivität rückständiger Regionen zu verbessern.

Dynamische Theorien

Eine größere Rolle als die statischen Theorien haben die dynamischen Theorien der Regionalökonomie in der Debatte um Regionalpolitik gespielt (vgl. dazu z.B. Siebert 1970; Richardson 1973, 1978; Schätzl 1988; Krieger-Boden 1995). Die ältesten Theorien zur wirtschaftlichen Entwicklung sind Wirtschaftsstufentheorien, die in der Regel für Nationen aufgestellt wurden, aber auf Regionen sinngemäß übertragen werden können. Sie beschreiben den Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung einer Region als generelles Entwicklungsgesetz eines von äußeren Einflüssen unabhängigen wirtschaftlichen Fortschritts von Stufe zu Stufe, von einer eher agrarisch orientierten Subsistenzwirtschaft bis zum industrialisierten, hochgradig arbeitsteiligen Wohlfahrtsstaat (List 1841; Schmoller 1884; Rostow 1960). Andere Stufentheoretiker sehen die Wirtschaftsentwicklung nicht als einmaligen Aufstieg, sondern als zyklischen Prozeß (Kondratieff 1926; Schumpeter 1939), an dessen Anfang eine Basisinnovation steht, die zu einem breit tragenden wirtschaftlichen Aufschwung führt, bis alle Möglichkeiten der Innovation ausgereizt sind und für einen erneuten Aufschwung eine neue Basisinnovation erforderlich wird. In anderen Varianten wird die Stufentheorie mit sektoralem Strukturwandel in Verbindung gebracht (Drei-Sektoren-Hypothese von Clark 1940 und Fourastié 1949; Produktzyklus-Hypothese von Hirsch 1967 und Vernon 1979). Danach durchlaufen Produkte Lebensphasen, für welche jeweils ein anderer Produktionsstandort optimal ist; der optimale Standort verschiebt sich dabei vom Zentrum zur Peripherie. Für die Standorte bedeutet dies, daß sie je nach Faktorausstattung entweder überwiegend Produkte in der Entwicklungs- und Wachstumsphase oder in der Ausreifungs- und Schrumpfungsphase herstellen, mit entsprechend unterschiedlichen Aussichten auf Einkommenserzielung und Wachstum. Hinsichtlich der räumlichen Einkommensverteilung ergibt sich ein Kegel: Das höchste Pro-Kopf-Einkommen wird im Zentrum erreicht; und zur Peripherie hin sinkt es ab. Giersch (1978, 1979) beschreibt mit einer Metapher, wie aus diesem Kegel ein Vulkan werden kann, bei dem immer neue Einkommenschancen wie Lava aus dem Zentrum hervor und die Abhänge hinunter bis zur Peripherie strömen, sofern im Zentrum ein

[4] Dabei ist von einigen außenhandelstheoretischen Modellen abgesehen, die öffentliche Güter einschließen, die vom Staat bereitgestellt werden müssen (vgl. die Darstellung bei Siebert 1994).

innovatives Klima für immer neue Produkte und Prozesse herrscht. Die neuen Produktionen verdrängen die älteren aus dem Zentrum zur Peripherie hin. Nach Kindleberger (1978) und Olson (1982) können allerdings Verkrustungen, hervorgerufen durch zunehmende Macht der verschiedensten „pressure groups", das innovative Klima zerstören, welches Zentren benötigen, um ständig an der Spitze des Fortschritts zu bleiben. Die Regionen selbst fallen infolgedessen zurück, sie „altern" und werden zu Problemgebieten mit einem spezifischen Faktorangebot, das zu erheblichen Teilen obsolet ist.

Eine allokationspolitische Begründung für Regionalpolitik läßt sich aus den Stufentheorien nicht ableiten, denn der permanente Wettbewerb, unter dem sich die wirtschaftliche Entwicklung nach dieser Vorstellung vollzieht, sorgt für allokative Effizienz. Was das distributionspolitische Motiv anlangt, so zeigen dynamische Betrachtungsweisen zwar, daß erhebliche räumliche Einkommensunterschiede entstehen können; gleichzeitig werden aber Möglichkeiten für Aufholprozesse gesehen, die Regionalpolitik überflüssig machen würden. Das Ergebnis des Wettbewerbs ist nicht vorbestimmt, die Stellung einer Region innerhalb der Einkommensverteilung nicht unwiderruflich determiniert. Am ehesten ließen sich noch regionalpolitische Maßnahmen rechtfertigen, die die regionsinhärenten Kräfte – das endogene Entwicklungspotential – stärken, und so die Chancen einer Region verbessern, sich im Wettbewerb zu behaupten.

Stärker akzentuierte Aussagen zur räumlichen Einkommensverteilung und damit auch zur Notwendigkeit von Regionalpolitik liefern die neoklassische Wachstumstheorie und, im Widerstreit mit ihr, die Polarisationstheorien. Die herkömmliche neoklassische Wachstumstheorie betont, wie die neoklassische Außenhandelstheorie, die Mechanismen, die auf einen Ausgleich von Einkommensunterschieden hinwirken. Nach dem grundlegenden Wachstumsmodell von Solow (1956) strebt eine Volkswirtschaft – oder eine Region – inhärent auf einen stationären Gleichgewichtszustand zu. Ein Wachstumsprozeß des Pro-Kopf-Einkommens kann in diesem Modell nur durch einen exogenen Anstoß, beispielsweise durch technischen Fortschritt, initiiert werden. Er kommt – wenn der Anstoß vorübergehend ist – wegen sinkender Grenzerträge der Produktionsfaktoren bald wieder zum Erliegen. Die Volkswirtschaft wächst dann bei gleichbleibendem Pro-Kopf-Einkommen mit konstanter, dem Bevölkerungswachstum entsprechender Rate (steady state). Weisen zwei Regionen eine identische Produktionstechnik (gleiche Produktionsfunktion), gleiche Sparneigung und gleiches Bevölkerungswachstum auf, so müssen sie notwendigerweise das gleiche Gleichgewicht erreichen und dasselbe „steady state"-Pro-Kopf-Einkommen erzielen. Im Falle unterschiedlicher Einkommensniveaus im Ausgangszustand sagt das Modell eine konvergente Entwicklung der Regionen voraus. Borts und Stein (1964) haben nachgewiesen, daß sich auch dann noch Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen ergeben kann, wenn sich die beiden Regionen in Produktionstechnik, Sparneigung oder Bevölkerungswachstum unterscheiden. Der Ausgleich wird dann durch Faktorwanderungen erreicht. Aus dieser neoklassischen Wachstumstheorie lassen sich staatliche Eingriffe in das Wirtschaftsgeschehen somit weder allokationspolitisch noch distributionspolitisch rechtfertigen.

Im scharfen Gegensatz zur herkömmlichen neoklassischen Wachstumstheorie leiten die Polarisationstheorien ab, daß eine einmal eingetretene Ungleichgewichtssituation dazu neigt, sich zirkulär zu verstärken und zu einer starken Polarität zwischen Zentren einerseits und der Peripherie andererseits zu führen. Dabei gehen sie von unvollkommenen Märkten aus. Je nach Ansatz werden verschiedene Transmissionsmechanismen angenommen, die die Polarität fördern: polarisierende Verflechtungsbeziehungen der im Zentrum siedelnden Unternehmen mit Zulieferern und Abnehmern (Perroux 1948), Multiplikatoreffekte und Akzeleratoreffekte, durch welche ein einmal dominierendes Zentrum laufend neue Impulse zu seiner Weiterentwicklung erhält (Paelinck 1965, Boudeville 1966), Entzug von Produktionspotential aus dem Hinterland zugunsten des Zentrums, wo Produktionsfaktoren produktiver eingesetzt und besser entlohnt werden können („backwash"-Effekt; Myrdal 1957, Hirschmann 1958, Kaldor 1970), selektive Diffusion von Wissen und Innovationen, die das Zentrum begünstigt (Pottier 1963, Hägerstrand 1953, Lasuén 1973). Die polarisationstheoretischen Ansätze können einige beobachtbare regionale Phänomene, wie das Entstehen und weitere Wachsen von Agglomerationen oder den Fortbestand regionaler Divergenzen gut erklären. Sie spielen für die regionalpolitische Diskussion eine große Rolle, was auch daran liegen mag, daß aus ihnen eine direkte Aufforderung zum regionalpolitischen Handeln herauszulesen ist, und zwar nicht nur aus distributionspolitischen, sondern – anders als in allen bisher betrachteten Ansätzen – auch aus allokationspolitischen Motiven. Die Marktkräfte führen in einen circulus vitiosus, in ein sich ständig verstärkendes Ungleichgewicht. Als Konzept zur Auflösung dieses Marktversagens wird im wesentlichen die Förderung von „Gegenpolen" empfohlen.

Die höchst gegensätzlichen Aussagen der neoklassischen Wachstumstheorie und der Polarisationstheorien für die wirtschafliche Entwicklung von Regionen und die entgegengesetzten Empfehlungen zur Politik beruhen auf unterschiedlichen Basisannahmen. Die neoklassische Wachstumstheorie geht von höchst restriktiven Annahmen aus.[5] Modelltechnisch lassen sich realitätsnähere Annahmen einbauen, wie Siebert (1969) und Richardson (1973) gezeigt haben. Daraus können sich dann aber völlig andere Aussagen ergeben: Räumliche Disparitäten werden möglicherweise im Entwicklungsprozeß nicht nur nicht aufgehoben, sondern sogar verstärkt. Aber auch die Aussagen der Polarisationstheorien sind das Produkt der getroffenen Annahmen. So berücksichtigen diese Ansätze zumeist nur die positiven, nicht jedoch die negativen Effekte von Agglomerationen.[6] Bei entsprechender Modifikation der Annahmen lassen sich Raumstrukturen und räumliche Einkommensverteilung als Ergebnis eines Wechselspiels zwischen Konzentration und Dezentralisierung, zwischen dem Vorpreschen einiger weniger Regionen und Aufholprozessen der anderen darstellen (vgl. z. B. von

[5] Unterstellt werden unter anderem vollkommene Konkurrenz, Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren, nur ein homogenes Produkt, Transportkosten von Null, regional identische Produktionsfunktionen mit konstanten Skalenerträgen, ein mit konstanten Raten wachsendes Faktorangebot und kein technischer Fortschritt.

[6] Zu den Agglomerationsnachteilen zählen insbesondere hohe Preise für immobile, nicht vermehrbare Produktionsfaktoren, wie Boden, Umwelt, und in gewissem Maße auch Arbeitskräfte.

Böventer 1962). Bei derartigen Modifikationen von Annahmen gelangen die beiden gegensätzlichen Erklärungsansätze also zu Ergebnissen, die sich gar nicht mehr so fundamental unterscheiden.

Theorie der öffentlichen Güter

Eine weitere Theorie mit raumrelevanten Bezügen ist die Theorie der öffentlichen Güter. Anders als die bisher dargestellten Theorieansätze stellt sie das Handeln des Staates selbst in den Mittelpunkt des Interesses, indem sie sich mit dem öffentlichen Leistungsangebot beschäftigt. Es geht um staatliche Vorleistungen zum privaten Produktionsprozeß – die Infrastruktur –, die für die Funktionsfähigkeit von nationalen wie regionalen Volkswirtschaften erforderlich sind, aber vom privaten Sektor nicht bereitgestellt werden können. Wird Infrastruktur zum Engpaßfaktor für die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft (Hirschman 1958), so kann diese ihr Entwicklungspotential nicht voll ausschöpfen (Giersch 1963). In der Regionalökonomie wurde es daher als Aufgabe der Politik formuliert, die Entwicklungspotentiale einer jeden Region festzustellen und Engpässe im Infrastrukturangebot zu beseitigen. Es handelt sich dabei um eine allokationspolitische Begründung für eine Regionalpolitik, die sich allerdings auf die Bereitstellung von Infrastruktur beschränken sollte.

In der Finanzwissenschaft ist ein anderer Ansatz entwickelt worden, um den erforderlichen Umfang öffentlicher Leistungen zu ermitteln. Er geht von der Hypothese aus, daß die Konsumenten ihre Präferenzen für öffentliche Güter in einer „Abstimmung mit den Füßen" offenlegen werden, sofern sie ihren Wohnort frei zwischen verschiedenen Gebietskörperschaften mit jeweils eigener Aufgaben- und Steuerhoheit wählen können (Tiebout 1956). Um diesen Mechanismus zu nutzen, sind durch das Konzept des fiskalischen Föderalismus Kriterien dafür entwickelt worden, wann öffentliche Leistungen von den Gebietskörperschaften niedriger Ebene erbracht werden sollten und wann – um die Existenz von regionsübergreifenden externen Effekten zu berücksichtigen – von der Zentralregierung eines Landes (Buchanan 1950; Oates 1972). Danach soll diejenige Ebene eine Aufgabe wahrnehmen (und finanzieren), die die Nutznießer des öffentlichen Angebots repräsentiert (fiskalische Äquivalenz). Auf diese Weise soll wenigstens eine räumliche Zuordnung der öffentlichen Gütern zu ihren Nutzern vorgenommen werden, wenn schon – anders als bei privaten Gütern – eine individuelle Zurechnung nicht möglich ist. [7]

[7] Weitere Prinzipien lassen sich aus diesem Grundprinzip ableiten: So müssen die Kompetenz, Aufgaben zu formulieren, und diejenige, Einnahmen für deren Finanzierung zu erheben, in einer Hand liegen. Ferner müssen Aufgaben- und Einnahmenkompetenz so weit wie möglich dezentralisiert werden, um das Angebot an öffentlichen Gütern eng an den Präferenzen der Büger auszurichten. Die lokalen Gebietskörperschaften treten über ihr Preis-/Leistungsangebot in einen Wettbewerb um Einwohner und Unternehmen. Gehen räumliche Nutzen eines öffentlichen Gutes über die Grenzen einer Gebietskörperschaft hinaus, so sollten, um die räumliche Übereinstimmung von Kosten und Nutzen wieder herzustellen, die jeweils betroffenen Gebietskörperschaften ein Zweckbündnis schließen oder aber auch die Aufgabe einer entsprechend höheren staatlichen Ebene übertragen.

Die Frage, ob öffentliche Leistungen von zentralen oder dezentralen Instanzen angeboten werden, entscheidet über die Standorte für die staatliche Verwaltung und beeinflußt damit die räumliche Allokation unmittelbar in Richtung auf Konzentration oder Dekonzentration. Darüber hinaus läßt sich für die Regionalpolitik die Schlußfolgerung ziehen, daß man sich der optimalen räumlichen Allokation öffentlicher Güter annähern kann, wenn man sich an den Grundsätzen des fiskalischen Föderalismus orientiert. Die konkreten Aufgaben der Regionalförderung (z. B. die Schaffung einer adäquaten Infrastruktur) können danach weitgehend auf lokaler oder regionaler Ebene wahrgenommen werden, während es der oberen Ebene in erster Linie zukommt, für einen finanziellen Ausgleich zu sorgen (vgl. Laaser und Stehn 1995, und die dort angegebene Literatur).

Rechtfertigung für Regionalpolitik in der herkömmlichen Regionalökonomie

Die traditionellen regionalökonomischen Ansätze liefern sehr unterschiedliche Antworten auf die Frage, ob staatliche Eingriffe geboten sind. Die Standorttheorien befassen sich mit dieser Frage nicht. In den neoklassischen Theorien strebt die räumliche Allokation dank der inhärenten Selbstheilungskräfte des Marktes einem Optimum zu, das durch staatliche Eingriffe nur beeinträchtigt werden kann. Auch aus distributionspolitischen Motiven ist ein Eingreifen nicht erforderlich, weil das Gleichgewicht den Ausgleich aller Faktorentgelte im Regelfall einschließt. In scharfem Kontrast dazu stehen die Polarisationstheorien als Theorien des Marktversagens. Die Marktkräfte führen danach in einen circulus vitiosus, in ein sich ständig verstärkendes Ungleichgewicht. Es wird daher sowohl aus allokations- wie aus distributionspolitischen Gründen als geboten angesehen, daß der Staat direkt in die räumliche Allokation eingreift, um diesen Kreis zu durchbrechen. Zwischen diesen Gegensätzen könnte man die Theorie der öffentlichen Güter ansiedeln. In dieser Theorie wird insofern ein Marktversagen eingeräumt, als die Existenz von öffentlichen Gütern, die vom Markt nicht effizient bereitgestellt werden können, anerkannt wird. Der Staat ist gefordert, solche Güter zu produzieren, was er – entsprechend der Theorie des fiskalischen Föderalismus – marktkonform leisten kann.

In der Regionalökonomie wurde immer wieder versucht, die vorliegenden Theorieansätze empirisch zu untermauern, beispielsweise anhand der ökonomischen Entwicklung der Regionen der Europäischen Gemeinschaft. Dabei hat sich gezeigt, daß abwechselnd eine leicht konvergente und divergente Entwicklung überwog (Tabelle 2; vgl. auch Molle 1990). Die Trends waren allerdings in jedem Fall nur schwach ausgeprägt. Dabei haben sich die einzelnen Regionen sehr uneinheitlich entwickelt; stets näherten sich einige dem Durchschnit eher an, während sich gleichzeitig andere davon entfernten. Es bestanden also Konvergenz- und Divergenzprozesse, Vorpreschen, Zurückfallen, Aufholen und Stagnieren nebeneinander. Weder die neoklassische Ausgleichstheorie noch die Polarisationstheorie ließen sich empirisch eindeutig belegen, und mithin auch weder die Empfehlung der ersteren zur völligen wirtschaftspolitischen Absti-

Tabelle 2 – Zur Streuung des Pro-Kopf-Einkommens in den Regionen der EG (Variationskoeffizienten[a]) 1965–1990

	1965	1970	1975	1980	1985	1990
EG-6 (Preise von 1975)	0,373	0,338	0,342	0,337	.	.
EG-9 (Preise von 1975)	.	0,334	0,338	0,351	.	.
EG-12 (Kaufkraftparitäten)	.	.	.	0,268	0,284	0,270

[a] Mit der Bevölkerungszahl gewichtete Standardabweichung, bezogen auf den mit der Bevölkerungszahl gewichteten Mittelwert.

Quelle: Krieger et al. (1985), eigene Berechnungen.

nenz, noch die Empfehlung der letzteren zur aktiven gestaltenden Regionalpolitik.

Nach den herkömmlichen regionalökonomischen Theorien könnte ein regionalpolitisches Minimalprogramm folgendermaßen lauten: Der Staat stellt auf möglichst nutzernaher Ebene öffentliche Güter bereit. Ansonsten wird die Allokation nicht direkt beeinflußt. Für einen distributiven Ausgleich kann ein personengebundener Finanztransfer – als am ehesten allokationsneutrale Form des staatlichen Eingreifens – eingesetzt werden. Die tatsächlich betriebene Regionalpolitik sieht jedoch anders aus: Es werden detaillierte raumwirtschaftliche Leitvorstellungen entwickelt; um diese durchzusetzen, werden neben Infrastrukturinvestitionen auch Anreize für private Investitionen und sogar Ansiedlungsver- und -gebote eingesetzt – oft mit zweifelhaftem Erfolg. Dies geht weit über ein Minimalprogramm hinaus und bedarf daher einer besonders sorgfältigen Begründung. Berufen kann sich diese Art einer diskriminatorischen Regionalpolitik am ehesten auf polarisationstheoretische Ansätze. Bedenkt man die problematischen Annahmen, auf denen diese aufbauen, und den mangelhaften empirischen Beleg, so muß man zu dem Schluß kommen, daß auch die Begründung für die Regionalpolitik, so wie sie betrieben wird, auf schwachen Füssen steht (vgl. Bothe 1987, Lammers 1987, Krieger-Boden 1987, Soltwedel 1987).

Neuere ökonomische Theorien und Regionalpolitik

In den achtziger Jahren kam es zu einer Reihe von Neuentwicklungen auf dem Gebiet der ökonomischen Theorie. Es begann mit der Außenhandelstheorie. Um intraindustriellen Handel erklären zu können, der mit der herkömmlichen neoklassischen Außenhandelstheorie nicht im Einklang zu bringen ist, wurde die Annahme konstanter Skalenerträge und vollkommener Märkte aufgegeben. Die sich etwas später entwickelnde neue Wachstumstheorie setzte an dem schwerwiegendsten Manko der traditionellen neoklassischen Wachstumstheorie an, nämlich Wachstum nur exogen zu erklären. Die Theorie der Infrastruktur wurde zu einer umfassenderen Theorie des Institutionenwettbewerbs ausgeweitet. Es hat sich gezeigt, daß diese neueren theoretischen Entwicklungen gerade auch für die Regionalökonomie und für die Fundierung von Regionalpolitik von weitreichender Bedeutung sind.

Neue Außenhandelstheorie

Das grundsätzlich Neue an der neuen Außenhandelstheorie ist die Berücksichtigung von Skalenerträgen in der Produktion – bei gleichzeitiger Präferenz der Konsumenten für Produktvielfalt – und dem daraus folgenden unvollkommenen Wettbewerb.[8] Unter diesen Bedingungen kann man Handel erklären, der sich nicht aus komparativen Vorteilen bei der Faktorausstattung ableiten läßt: Wegen der Existenz von Skalenerträgen ist es vorteilhaft, die Produktion bestimmter Güter an nur einem oder wenigen Standorten zu konzentrieren und von dort aus andere Standorte zu beliefern, auch wenn diese keine komparativen Nachteile bei der Herstellung der Güter haben. Wegen der Unvollkommenheit der Märkte, auf denen die Preise sich monopolistisch oder oligopolistisch bilden, können die Produzenten der Güter Renten kassieren, die über die Grenzproduktivitäten der eingesetzten Faktoren hinausgehen. Diese Renten gehen zu Lasten der Standorte, die die betroffenen Güter beziehen. Deshalb ist das Maximum der Gesamtwohlfahrt nicht mehr unbedingt identisch mit einem Maximum an Wohlfahrt für die einzelnen Volkswirtschaften bzw. Regionen. Handels- und industriepolitische Eingriffe müssen aus diesem Grund neu bewertet werden. Während solche Eingriffe nach der traditionellen Theorie neben der Gesamtwohlfahrt auch die Wohlfahrt jeder am Handel beteiligten Volkswirtschaft schmälern,[9] können sie unter den Bedingungen der neuen Außenhandelstheorie die Wohlfahrt eines Standortes erhöhen: Sie können einem Standort einen strategischen Vorteil gegenüber anderen sichern bzw. ihn vor strategischen Nachteilen schützen.

Aufbauend auf der neuen Handelstheorie sind explizite räumliche Modelle formuliert worden, die zusätzlich zu den Skalenerträgen Transportkosten berücksichtigen. Beispielsweise wird in einem solchen Modell das Entstehen von Zentren erklärt im Spannungsfeld zwischen konzentrationsfördernden Skalenerträgen auf der einen Seite und Transportkosten, die eher auf eine räumliche Gleichverteilung hinwirken, auf der anderen Seite (vgl. Krugman 1991). Das an sich statische Modell wird dynamisch interpretiert, indem angenommen wird, daß die Bedeutung von Skalenerträgen gegenüber derjenigen von Transportkosten im Zuge der Industrialisierung zunimmt. Wenn die konzentrationsfördernden Kräfte überwiegen, so kommt es zu einem räumlichen Konzentrationsprozeß. Auf diese Weise kann die Herausbildung industrieller Komplexe im Zuge der Industrialisierung der Wirtschaft erklärt werden. Dabei hängt es von Zufällen ab, welche Regionen zu Standorten für industrielle Komplexe werden. Nachteile einer starken räumlichen Konzentration sind im Modell nicht berücksichtigt. In einer Variante des Modells kann die optimale Raumstruktur unter

[8] Siehe dazu die umfangreiche Literatur vor allem aus den achtziger Jahren, beispielsweise Krugman (1979), Helpman und Krugman (1985), Brander und Spencer (1984), Venables (1985). Über diese Ansätze vgl. auch Bletschacher (1991), Siebert (1994).

[9] Allerdings kann ein Land nach der Zolltheorie durch einen Optimalzoll die Terms of Trade zu seinen Gunsten verbessern. Das gilt allerdings nur, wenn das Land groß genug ist, seine Preisvorstellungen auf dem Weltmarkt durchzusetzen, und wenn von den Handelspartnern keine Retorsionszölle erhoben werden.

bestimmten Bedingungen nicht nur ein Zentrum, sondern mehrere enthalten (Krugman 1993). In einem anderen Modell stellt sich die industrielle Konzentration dar als Konzentration der Branchen jeweils auf einen eigenen Standort, was für die Regionen starke branchenspezifische Spezialisierungen mit sich bringt (Krugman und Venables 1993).

Weil nach der Logik dieser außenhandelstheoretischen Ansätze die Rückständigkeit einer Region ausschließlich in einer zufälligen, ungünstigen Konstellation der Ausgangsbedingungen begründet sein kann, ließen sich gegebenenfalls regionalpolitische Maßnahmen für derartige Regionen rechtfertigen. Sie müßten – im Rahmen eines strategischen Arguments – darauf abzielen, die Industriestruktur der Regionen zu verbessern, um Einbußen der regionalen Wohlfahrt zu vermeiden, und um sicherzustellen, daß Regionen auf günstige Entwicklungspfade gelangen. Weil die vorliegenden Modelle der neuen Außenhandelstheorie räumliche Konzentrationsprozesse als pfadabhängig oder hysteretisch beschreiben, die sich, wenn sie einmal in Gang gekommen sind, ohne ausgleichende Gegenkräfte fortsetzen, erhält dieses strategische Argument in der Modellbetrachtung ein besonderes Gewicht. Gleichzeitig würde eine derartige Regionalpolitik dem distributionspolitischen Ziel, zum Ausgleich des Wohlstandsgefälles beizutragen, entsprechen.

Neue Wachstumstheorie

Das Ziel der neuen Wachstumstheorie ist es, die Voraussetzungen und Bedingungen eines gleichgewichtigen Wachstums zu untersuchen, bei dem das Pro-Kopf-Einkommen permanent mit konstanter Rate wächst, gespeist aus endogenen Quellen.[10] Als solche Quellen kommen Faktoren in Betracht, die sich im Wirtschaftsprozeß akkumulieren lassen. Die Ausstattung einer Volkswirtschaft mit solchen Faktoren relativ zu der als nicht-akkumulierbar angenommen Zahl der Arbeitskräfte ist daher entscheidend für das Pro-Kopf-Einkommen der Volkswirtschaft und dessen Entwicklung. Ein endogenes Wachstum im Gleichgewicht erfordert, daß die privaten Grenzerträge der Produktionsfaktoren abnehmen oder konstant sind[11], während der Grenzertrag aller akkumulierbaren Faktoren zusammengenommen konstant oder steigend sein sollte. In der herkömmlichen neoklassischen Wachstumstheorie, im Modell von Solow, kommt der Wachstumsprozeß zum Stillstand, weil nur ein einziger Faktor, nämlich der Kapitalstock – mit abnehmenden partiellen Grenzerträgen in der Produktion – als akkumulierbar unterstellt wird. Die neue Wachstumstheorie versucht das Problem dadurch zu lösen, daß sie in einer Fülle verschiedener Ansätze weitere Arten von akkumulierbaren Faktoren und andere Wirkungsweisen in Erwägung zieht: So wird angenommen, daß der Kapitalstock neben den privaten Grenzerträgen, für die weiterhin ein abnehmender Verlauf unterstellt wird, auch externe Grenzerträge aufweist, die der gesamten Volkswirtschaft zufallen und

[10] Siehe Sala-i-Martin (1990) sowie Grossman und Helpman (1991) und die dort angegebene Literatur. Vgl. auch Siebert (1991) und Stolpe (1992).

[11] Bei steigenden Grenzerträgen existiert kein Marktgleichgewicht; vgl. Sala-i-Martin (1990).

die dazu beitragen, den Wachstumsprozeß in Gang zu halten (Romer 1986). Oder es wird angenommen, daß Arbeitskräfte doch akkumulierbare Faktoren seien, nicht im Sinne einer physischen Vermehrung der Arbeitskräfte, sondern durch die Vermehrung des in ihnen verkörperten Humankapitals, also durch Aus- und Weiterbildung (Lucas 1988). Besondere Aufmerksamkeit gilt dem akkumulierbaren Produktionsfaktor Forschung und Entwicklung, dem positive externe Effekte zugeschrieben werden. Wegen dieser externen Effekte verursacht Wissensfortschritt um so geringere Kosten, je größer der bereits vorhandene Wissensbestand ist. Unter der Voraussetzung, daß ein Teil der Erträge von Forschung und Entwicklung auch intern realisiert wird, kann Wissen durch einen endogenen Innovationsprozeß in der Wirtschaft erzeugt werden. So kann beispielsweise ein Unternehmen zu Produktdifferenzierung oder Qualitätsverbesserung veranlaßt werden, wenn es dadurch einen Wettbewerbsvorsprung erzielt, der ihm vorübergehend die Abschöpfung von Monopolrenten ermöglicht.[12] Wenn der Wissenszuwachs aber gleichzeitig die Produktivität insgesamt anhebt, wächst die Wirtschaft immer fort. Die Ähnlichkeit zu Schumpeterschen Vorstellungen ist offensichtlich.

In den Modellen der neuen Wachstumstheorie gibt es kein Gleichgewichtseinkommen. Volkswirtschaften wachsen endogen mit Raten, deren Höhe von ihrer Ausstattung mit Kapital, Humankapital oder Forschung und Entwicklung abhängt. Die externen Effekte dieser ständig steigenden Faktorbestände sorgen dafür, daß der Motor des Wachstums nicht zum Stillstand kommt. Die Entwicklung ist also abhängig vom Ausgangszustand, d.h., sie ist pfadabhängig (oder hysteretisch). Für Regionen gilt, daß sie sich bei unterschiedlichen Anfangsausstattungen mit akkumulierbaren Faktoren immer weiter auseinander entwickeln müssen; eine Konvergenz findet nicht statt. Auf diese Weise kann die Herausbildung von Wachstumspolen einerseits und rückständigen Gebieten andererseits aus der anfänglich vorhandenen Faktorausstattung erklärt werden. Zusätzlich kann man, in einer gedanklichen Erweiterung der Wachstumstheorie, Handel unter den Regionen berücksichtigen.[13] Dann wirkt sich der Divergenzprozeß auch auf die Arbeitsteilung zwischen den Regionen aus. Bleiben die wachstumsfördernden externen Effekte auf die Region, in der sie entstehen, beschränkt, dann nimmt der Ausstattungsvorteil dieser Region gegenüber einer anderen Region im Wachstumsprozeß fortwährend zu, bis er schließlich so groß wird, daß sich vollständige Spezialisierung der benachteiligten Region einstellt. Dann kommt ein Faktorpreisausgleich nicht mehr zustande; die Faktorpreise driften vielmehr im Lauf der Entwicklung immer weiter auseinander. Nimmt man dagegen an, daß eine Vergrößerung des Wissens nicht nur in der Region genutzt werden kann, in der es gefunden wurde, sondern auch in anderen Regionen (Spillover), dann hängt die Entwicklung einer Region nicht nur von ihrer eigenen Ausstattung mit dem akkumulierbaren Faktor Humankapital ab, sondern auch von derjenigen der Nachbarregionen. Damit würden die Aussa-

---

[12] Voraussetzung ist allerdings, daß es Marktunvollkommenheiten gibt, die es Pionieren erlauben, zeitweise Monopolrenten abzuschöpfen.

[13] Dazu muß man vom Ein-Produkt-Fall zum Zwei-Produkt-Fall übergehen.

gen zur Divergenz der Entwicklung relativiert: Imitation ermöglicht den Aufholprozeß zum innovativen Vorläufer.

Aus der neuen Wachstumstheorie können Schlußfolgerungen für die Regionalpolitik gezogen werden: Weil Aufholprozesse von Regionen aus eigener Kraft nach den meisten vorliegenden Modellen unmöglich sind, könnte man eine distributionspolitische Notwendigkeit für die Förderung von rückständigen Regionen ableiten. Die allokationspolitische Bewertung von Regionalpolitik bleibt allerdings in der Mehrzahl dieser Modelle offen, weil sie nur für ein Produkt und ein Land aufgestellt sind und sich mit der Allokation zwischen Volkswirtschaften nicht befassen. Nur, wenn man – in einem Mehr-Produkte-Mehr-Länder-Modell – Handel und Arbeitsteilung mitberücksichtigt, lassen sich allokationspolitisch strategische Argumente für Regionalpolitik ableiten. Denn dann kann sich eine räumlich konzentrierte Faktorallokation einstellen, durch welche zwar die Gesamtwohlfahrt maximiert wird, nicht jedoch die Wohlfahrt jeder einzelnen Region. Um zu verhindern, daß eine Region aufgrund ungünstiger Ausgangsbedingungen auf einen strategisch nachteiligen Entwicklungspfad gelangt, sind korrigierende Eingriffe unter den Modellannahmen gerechtfertigt.

Allokationspolitisch begründet werden kann Regionalpolitik darüber hinaus mit der Existenz von Marktunvollkommenheiten, die eine notwendige Bedingung für die neue Wachstumstheorie darstellen. Die externen Effekte, die nach der Theorie bei Innovationen auftreten, beeinflußen die Wohlfahrt der Volkswirtschaft insgesamt, nicht aber die der Innovatoren, und so kann eine privatwirtschaftlich optimale Innovationsrate gesamtwirtschaftlich suboptimal sein. Unter diesen Bedingungen kann eine Subventionierung von FuE die Allokation verbessern. Aus regionalökonomischer Sicht ist dabei vor allem von Bedeutung, inwieweit diese externen Effekte auch räumliche Externalitäten darstellen. Je leichter Wissen von einer Region in die andere transferiert wird, um so schwächer wird die Divergenz sein. Die Konsequenz für eine Regionalpolitik, die die Allokation möglichst wenig verzerrt, wäre insbesondere, die Möglichkeiten für den Wissensaustausch zu verbessern.

Die generelle Aussage von der Unmöglichkeit regionaler Konvergenz wird durch ein weiteres Modell relativiert, das Elemente der neuen Wachstums- und Außenhandelstheorie in sich vereinigt (Brezis et al. 1993). Die Grundannahme dieses Modells ist, daß es zwei Arten von technischem Fortschritt gibt: einen stetigen Wissenszuwachs in kleinen Schritten, der aus Learning by doing resultiert und der in den Ländern oder Regionen mit technischer Erfahrung am raschesten voranschreitet, und einen gelegentlichen technologischen Durchbruch, der das vorhandene Wissen zu großen Teilen obsolet macht. Unterstellt wird ferner, daß die neue Technologie erst nach einer gewissen Anlaufphase eine höhere Produktivität ermöglicht als die alte Technologie. Für eine in der alten Technologie besonders erfahrene (und deswegen reiche) Region lohnt daher die Umstellung auf die neue Technologie zu einem frühen Zeitpunkt nicht, wohl aber für eine in der alten Technologie wenig erfahrene (und deshalb arme) Region. Sie gewinnt damit einen Vorsprung in der Entwicklung der neuen Technologie und kann schließlich die vormals reichere Region überholen. Aus einem derartigen Ansatz ergibt sich aus allokationspolitischer Sicht keine und

aus distributionpolitischer Sicht nur eine befristete Notwendigkeit für ausgleichende Regionalpolitik zugunsten einer bestimmten Region.

Theorie des Institutionenwettbewerbs

Die herkömmliche Theorie der Infrastruktur ist in jüngerer Zeit ausgeweitet worden zu einer Theorie des Institutionenwettbewerbs. Im Zentrum des Interesses steht bei dieser Theorie die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes oder einer Region. Wettbewerbsfähigkeit ist zu verstehen als die Fähigkeit, besser als andere Länder Wachstumskräfte freizulegen und zu stärken und knappe, räumlich mobile Produktionsfaktoren anzuziehen, die komplementär zu den immobilen Faktoren gebraucht werden. Die Attraktivität der Standorte für mobile Faktoren wird von den immobilen Faktoren bestimmt – von den physischen Produktionsfaktoren einerseits, die in der Regel dem privaten Sektor angehören und in einer Marktwirtschaft nicht direkt gelenkt werden können, und von den Institutionen andererseits, die durch die Politik gestaltet werden können (vgl. Siebert und Koop 1990; Siebert 1992). Die Institutionen bilden die Rahmenbedingungen, unter denen die wirtschaftlichen Akteure, angetrieben vom Wettbewerb, handeln (North 1994).[14] So wird durch die Institutionen beeinflußt, wie sich ein Standort relativ zu anderen entwickelt. Es gibt empirische Evidenz dafür, daß beispielsweise eine leistungsfeindliche Gestaltung der Gesellschaft ein schweres Handicap für wirtschaftliche Entwicklung ist.

Der Frage, wie Institutionen optimal ausgestaltet sein sollten, ist bisher nur für einzelne Teilbereiche nachgegangen worden. So besteht eine umfangreiche Literatur zur optimalen Gestaltung des Steuersystems und zum Zusammenhang zwischen Schulerziehung und ökonomischer Entwicklung. Für beide Themenbereiche konnte eine Relevanz für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts empirisch nicht eindeutig nachgewiesen werden. Allerdings dürften den Ausschlag für Standortentscheidungen mobiler Faktoren und damit für den ökonomischen Erfolg eines Standortes nicht einzelne Standortfaktoren geben, sondern vielmehr deren mehr oder weniger vorteilhafte Mischung. Ob ein Optimum der Institutionen a priori bestimmbar ist, ist zweifelhaft. Eher kann dieses Optimum aus dem Wettbewerb der Standorte hervorgehen (Sinn 1993). Dabei kann die „Abstimmung mit den Füßen" gemäß Tiebout (1956) dafür sorgen, daß der Wettbewerb zum Entdeckungsverfahren im Sinne von Hayek (1968) wird.[15]

---

[14] Zu den Institutionen zählen Verfassung, Gesetze, Regeln, Konventionen, Normen sowie Art und Ausmaß, in dem diese durchgesetzt werden. Vielfach werden auch Steuersysteme, Bildungs-, Gesundheits-, Forschungseinrichtungen und ähnliches zu den Institutionen gerechnet. Ferner können auch generelle Grundhaltungen einer Gesellschaft, beispielsweise sich eher der Redistribution als der Schaffung von Einkommen zu widmen, eingeschlossen werden.:

[15] Es besteht allerdings die Gefahr eines ruinösen Steuer- oder Subventionswettlaufs der Standorte. Mobile Faktoren an einen Standort zu attrahieren, stiftet seinen Bürgern Nutzen, weil die Pro-Kopf-Steuern gesenkt werden können, während das Leistungsangebot bei fehlender Konsumrivalität unverändert bleiben kann. Weil zudem dünnbesiedelte Standorte mit geringem Steueraufkommen bei diesem Wettlauf nur schwer mithalten können, könnte die Konzentration zunehmen. Als Gegenmaßnahme empfiehlt sich, einen Wettbewerbsrahmen festzulegen, entweder durch Kooperation der Standorte oder durch eine hierarchisch übergeordnete Ebene (vgl. Klodt, Stehn et. al. 1992).

Auf regionaler Ebene könnte der Wettbewerb der Institutionen sogar eine noch größere Relevanz als auf nationaler Ebene haben, weil zwischen Regionen die Mobilitätsbarrieren geringer sind als zwischen Nationen und deshalb die Konkurrenz um mobile Faktoren größer ist. Ein derartiger regionaler Wettbewerb besteht dennoch nur in begrenztem Ausmaß. Der Grund ist, daß gegenwärtig in vielen Ländern zahlreiche Institutionen zentral und einheitlich für alle Regionen des Landes festgelegt werden. Der Institutionenwettbewerb der Regionen erstreckt sich in Deutschland beispielsweise bislang vor allem auf verschiedene Arten von Regionalsubventionen und auf die Bereitstellung von materieller Infrastruktur. Eine optimale Gestaltung der Institutionen schließt auch Entscheidungen darüber ein, welche öffentlichen Aufgaben sinvollerweise dezentral angeboten werden sollten, und bei welchen die Vorteile einer Rechtseinheitlichkeit bei zentralem Angebot überwiegen. Aus dieser Sicht wäre eine stärkere Delegation von öffentlichen Aufgaben auf die regionale Ebene sicher wünschenswert. Eine Notwendigkeit für Regionalpolitik besteht jedenfalls um so weniger, je zweckmäßiger die Institutionen gestaltet sind.

Fundierung der Regionalpolitik in den neueren Ansätzen – nur ein neues Etikett?

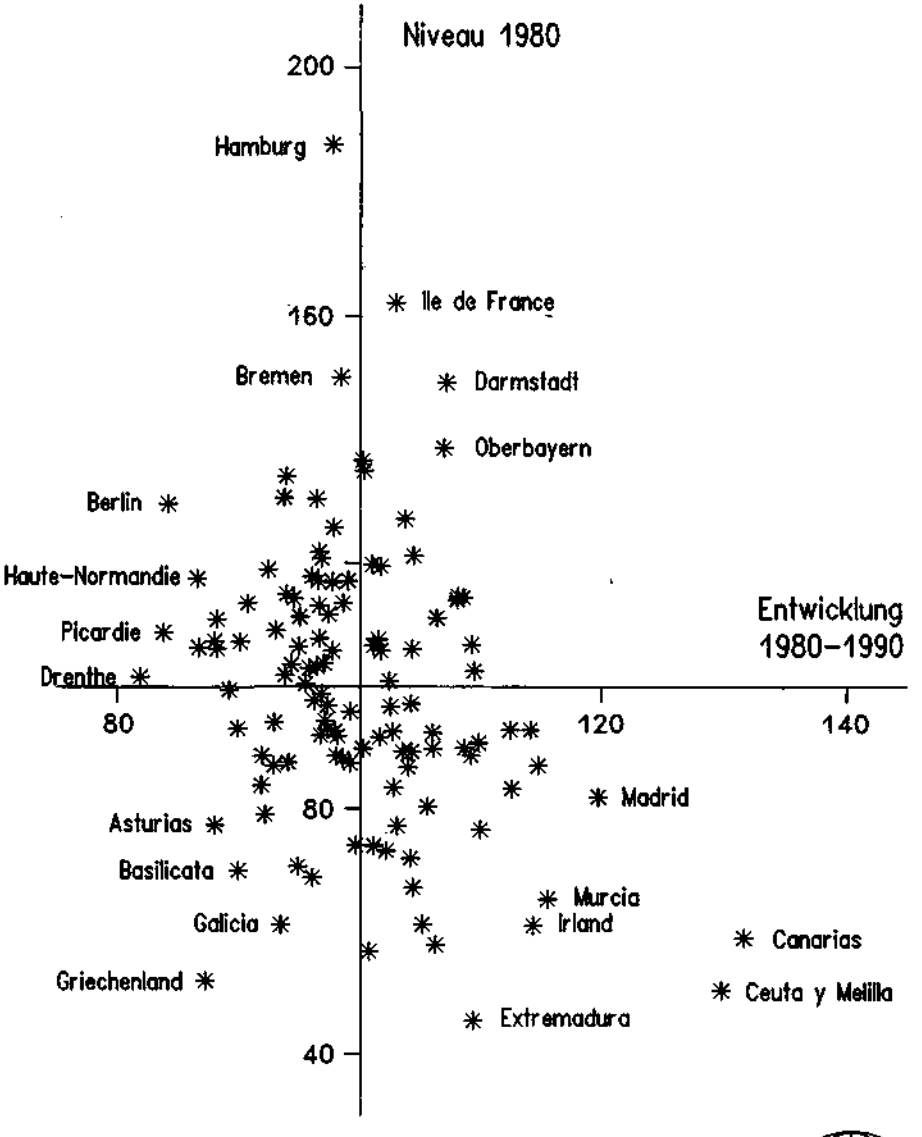
Die neueren Theorien weisen auf den ersten Blick viel Ähnlichkeit mit herkömmlichen regionalökonomischen Ansätzen auf. Sie bedienen sich der neoklassischen Modelltechniken, liefern jedoch, zumindest in den meisten bisher vorgelegten Modellen, ähnliche Vorhersagen über räumliche Konzentrationen und Divergenzprozesse wie Standort- und Polarisationstheorien. Auch die unterstellten Mechanismen sind sehr ähnlich: So werden in der neuen Außenhandelstheorie mit den Transportkosten und Skalenerträgen Erklärungsvariable herangezogen, die bereits bei Weber und Lösch als raumdifferenzierende Faktoren eine zentrale Rolle spielen. Wie bei Myrdal und Hirschmann kommt es auch in den Modellen Krugmans zu Prozessen zirkulärer Verstärkung. Die Vorstellung in den Modellen der neuen Wachstumstheorie, daß vom vorhandenen Kapitalstock externe Effekte auf alle Bereiche der Volkswirtschaft ausgehen, ist auch in den Wachstumspolansätzen von Paelinck und Boudeville (in der Form von Akzeleratoren) und in dem „cumulative causation"-Modell von Myrdal und Kaldor enthalten. Die Bedeutung von technologischem Wissen und Humankapital als Quelle des Wachstums wurde bereits von Schumpeter betont und sowohl in den Polarisationstheorien von Hägerstrand und Lasuén aufgenommen, als auch in den Stufentheorien von Hirsch und Giersch.

Auch hinsichtlich der politischen Empfehlungen gibt es Ähnlichkeiten. Weil die Modelle der neuen Außenhandels- und Wachstumstheorie starke und zunehmende Einkommensdivergenzen vorhersagen, läßt sich, ähnlich wie bei den Polarisationstheorien, eine distributionspolitische Begründung für Regionalpolitik ableiten. Neuartig ist die allokationspolitische Argumentation: Anders als bei den Polarisationstheorien sind die beschriebenen Konzentrations- und Divergenzprozesse in den neueren Theorien nämlich nicht das Ergebnis von Markt-

versagen. Wie die neoklassischen Theorien, aus denen sie hervorgegangen sind, führen die neueren Theorien nicht in ein Ungleichgewicht, sondern durchaus zu einem Gleichgewichtszustand, und verletzen das gesamtwirtschaftliche Optimum nicht. Von den bisherigen neoklassischen Theorien unterscheiden sie sich jedoch dadurch, daß ein gesamtwirtschaftliches Optimum nicht mehr zwangsläufig mit einem Optimum der Teilwirtschaften identisch ist. Diese Teilwirtschaften, ob es sich dabei nun um Länder innerhalb der Weltwirtschaft oder um Regionen innerhalb einer Nationalwirtschaft handelt, könnten in der Modellwelt der neuen Außenhandels- und Wachstumstheorie daher durch gezielte Förderung bestimmter Industriezweige beziehungsweise von Agglomerationszentren strategische Vorteile gegenüber ihren Konkurrenten gewinnen. Hieraus ließe sich ein strategisches Argument für eine aktive Regionalpolitik herleiten. Von besonderer Bedeutung ist dabei, daß die neuen Theorien pfadabhängige Prozesse beschreiben, die sich, einmal in Gang gekomen, ohne ausgleichende Gegenkräfte fortsetzen. Die Zufälligkeit, die Unausweichlichkeit und die Unumkehrbarkeit eines derartigen Entwicklungspfades für eine Region stellen im Rahmen dieser Theorien ein starkes Argument für eine strategische Regionalpolitik dar.

Nun gelten politische Empfehlungen nur dann, wenn gesichert ist, daß die ihnen zugrundeliegenden Modelle in Hinsicht auf aktuelle regionalökonomische Probleme relevant sind. Empirischen Tests auf die Gültigkeit der jeweils unterstellten Zusammenhänge sind die neuen Theorien bislang noch kaum unterzogen worden. Immerhin spricht gegen die Modelle, wie auch schon gegen die Polarisationstheorien, daß in der Realität nach wie vor keine eindeutigen Divergenzprozesse zu belegen sind. Barro und Sala-i-Martin (1992) haben im Gegenteil für die Staaten der Vereinigten Staaten eine langfristige Konvergenz festgestellt, mit einer durchschnittlich jährlichen Konvergenzrate von etwa 2 vH. Für die Regionen der Europäischen Gemeinschaft wechselten auch in den achtziger Jahren leicht konvergente und divergente Entwicklungen (Tabelle 2; vgl. auch Kommission 1994), wobei nach Neven und Gouyette (1995) die konvergenteTendenz überwiegt, wenn auch die Konvergenzrate erheblich niedriger liegt als in den Vereinigten Staaten. Sieht man sich die Entwicklung der europäischen Regionen im einzelnen an, so wird deutlich, daß das Gesamtbild Ergebnis höchst unterschiedlicher Einzelprozesse ist (Schaubild 1). Es gibt keinen einheitlichen Trend der Regionen mit höherem Einkommensniveau, besonders rasch oder gerade im Gegenteil besonders langsam zu wachsen (so haben sich z. B. die Ile de France, Darmstadt und Oberbayern sehr gut entwickelt, dagegen unter anderem die drei deutschen Stadtstaaten, die Haute Normandie und die Picardie eher ungünstig), und ebensowenig weisen die Regionen mit unterdurchschnittlichem Einkommensniveau einen einheitlichen Trend auf (vgl. etwa die gute Entwicklung einiger spanischen Regionen wie Extremadura, Canarias, Madrid mit der schlechten von Griechenland, Galicia, Basilicata und Asturias). Auch ziehen neuere Forschungsergebnisse die Pfadabhängigkeit der Entwicklung in Zweifel (Stolpe 1995). Danach sind Spezialisierungsmuster von Volkswirtschaften – und damit auch die Wachstumsaussichten – keineswegs so unabänderlich, wie dies die Modelle der neuen Außenhandelstheorie nahelegen.

Schaubild 1 – Niveau und Entwicklung der Pro-Kopf-Einkommen von EG-Regionen (EG12 = 100)



Diese empirischen Befunde stützen die neuen Theorien also nicht, zumindest nicht die bislang vorliegenden Modelle.

Selbst wenn die Bedenken hinsichtlich der empirischen Relevanz ausgeräumt werden können, ist die Anwendung der neuen Theorien auf die Politik mit erheblichen Problemen behaftet: So werden die Vorteile einer strategischen Regionalpolitik in Frage gestellt, wenn für andere Regionen ebenfalls Maßnahmen getroffen werden, die als Retorsion wirken, oder wenn die interne Effizienz der geförderten Unternehmen beeinträchtigt wird (Klodt 1991). Vor allem aber – und dies haben die neuen Theorien auch wieder mit den Polarisationstheorien gemein – stehen und fallen ihre politischen Handlungsempfehlungen mit der Verfügbarkeit einer Vielzahl von Informationen über Produktionsfunktionen, Nachfrageverhalten, künftige Innovationen, Größe externer Effekte usw. Wenn etwa durch Industriepolitik aufgrund mangelnder Informationen die falschen Objekte gefördert werden oder die Förderung zu stark oder zu schwach ist, wird das volkswirtschaftliche Optimum verfehlt. Entsprechendes gilt bei der Förderung von vermeintlichen Wachstumszentren. Die erforderlichen weitreichenden Informationen sind jedoch nicht verfügbar. Wird dennoch eine diskriminatorische Regionalpolitik betrieben, so trifft dafür das alte Wort von Hayek (1968) von der „Anmaßung von Wissen" zu.

Das wirklich Neuartige an den neuen Handels- und Wachstumstheorien ist freilich nicht so sehr, was sie erklären, sondern ihr grundsätzlich neuer Erklärungsansatz. So wird das Zusammenwirken von raumdifferenzierenden Faktoren sehr viel exakter als in den herkömmlichen Theorien erfaßt, so daß eindeutigere Ergebnisse abgeleitet werden können. Je nach Setzung der Annahmen können verschiedenartige Entwicklungen modelliert werden. Polarisierung ist in der neuen Handelstheorie lediglich ein Fall unter mehreren und setzt sich nur dann durch, wenn die Skalenerträge der industriellen Produktion im Vergleich zu den Transportkosten der Produkte groß sind, wenn es wenig Aktivitäten gibt, die – wie die Nahrungsmittelproduktion oder verbrauchernahe Dienstleistungen – aus produktionstechnischen oder nachfragebedingten Gründen im Raum relativ gleich verteilt sind, und wenn Arbeitskräfte hochgradig mobil sind. Auch in der neuen Wachstumstheorie ist räumliche Divergenz nur eine Möglichkeit unter ganz bestimmten Annahmen (Bröcker 1992). Bleiben beispielsweise die positiven externen Effekte des Kapitalstocks und der Innovationen nicht, wie in den Modellen zumeist unterstellt, auf ein Land bzw. eine Region begrenzt, so ist der Trend zur Divergenz zumindest gedämpft. Betrachtet man, anders als in den meisten Modellen, mehr als ein Produkt, dann folgt daraus, daß es Handel und Arbeitsteilung gibt, die Ausgleichstendenzen mit sich bringen, und daß auf dem Wege des Handels auch technologisches Wissen verbreitet wird. Wie oben beschrieben, lassen sich durch besondere Annahmen spezielle Modelle formulieren, in denen Aufhol- und Überholprozesse dargestellt werden. Es tut sich hier ein weites Forschungsfeld auf, realitätsnähere regionalökonomische Modelle zu entwickeln und an der Empirie zu messen. Was die Theorie vom Institutionenwettbewerb anlangt, so sind wohl weniger die darin verkörperten Ideen besonders neuartig – sie gehen weitgehend auf die Arbeiten von Tiebout, Buchanan und Oates in den fünfziger und sechziger

Jahren zurück –, als vielmehr die Aufmerksamkeit, die dieser spezifischen Sichtweise von Wirtschaftspolitik nun entgegengebracht wird – möglicherweise gerade deswegen, weil die schwerwiegenden Einwände gegen diskriminatorische sektorale wie regionale Strukturpolitik auch von den neuen Theorien nicht außer Kraft gesetzt werden.

Festhalten kann man einstweilen, daß die neuen Theorien die Bedeutung von Wissensfortschritt und von Wissenstransfer sowie von Handel und Arbeitsteilung für die Entwicklung von Regionen und zur Überwindung von Divergenz betonen. Hier bieten sich Ansatzpunkte für eine Regionalpolitik, die freilich breit angelegt sein muß und die insbesondere jede sektorale Zielorientierung meiden muß. Aus der Theorie des Institutionenwettbewerbs folgt, daß Art und Umfang der Infrastruktur und die Ausgestaltung der Institutionen die Entwicklung der Regionen nachhaltig prägen. Komplizierte und umfassende Informationen sind dennoch kaum erforderlich. Es müssen lediglich Rahmenbedingungen für einen funktionierenden Wettbewerb gesetzt werden. Die optimale Wirtschaftspolitik wird dann zur Resultante dieses Wettbewerbs. Dabei ergibt sich im theoretischen Idealfall ein allokatives Optimum. Darüber hinaus kann auch ein distributives Optimum erzielt werden, wenn das Ausmaß der Redistribution, sei es zwischen Personen oder auch Regionen, selbst zum Thema eines Institutionenwettbewerbs auf allen Ebenen wird.

Literaturverzeichnis

Barro, R. J., und X. Sala-i-Martin (1992). Convergence. *The Journal of Political Economy*, 100: 223-251.

Bothe, A. (1987). Regionalpolitik und Marktwirtschaft. *Die Weltwirtschaft*, (1): 116-128.

Bletschacher, G. (1991). Ansätze strategischer Handels- und Industriepolitik: Ein Überblick. Kieler Arbeitspapiere, 487. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

Böventer, E. von (1962). *Theorie des räumlichen Gleichgewichts*. Tübingen.

Borts, G. H., und J. L. Stein (1964). *Economic Growth in a Free Market*. New York.

Boudeville, J.-R. (1966). *Problems of Regional Economic Planning*. Edinburgh.

Brander, J. A., und B. J. Spencer (1984). Tariff Protection and Imperfect Competition. In H. Kierzkowski (Hrsg.), *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford: 194-206.

Brezis, E. S. , P. R. Krugman und D. T (1993). Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership. *The American Economic Review*, 83: 1211-1219.

Bröcker, J. (1992). Konvergenz und Divergenz – Myrdal und Kaldor aus neuer Perspektive. Antrittsvorlesung vor der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Dresden, unveröff. Manuskript.

Buchanan, J. M. (1950). Federalism and Fiscal Equity. *The American Economic Review*, 40: 583-599.

Bundesregierung der Bundesrepublik Deutschland (versch. Jgg.). *Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen (Subventionsbericht)*. Bundestagsdrucksache.

Christaller, W. (1933). *Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen*. Jena.

Clark, C. (1940). *The Conditions of Economic Progress*. London.

Eatwell, J., M. Milgate und P. Newman (Hrsg.) (1987). *The New Palgrave – A Dictionary of Economics*. London.

Fourastié, J. (1949). *Le grand espoir du XXe siècle. Progrès technique – progrès économique – progrès social*. Paris.

Giersch, H. (1963). Das ökonomische Grundproblem der Regionalpolitik. *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, 14: 354–388.

– (1978). A European Look at the World Economy. The 12th Annual William K. McInally Memorial Lectures. Ann Arbor.

– (1979). Aspects of Growth, Structural Change, and Employment – A Schumpeterian Perspective. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 115: 629–652.

Grossman, G. M., und E. Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, Mass.

Hägerstrand, T. (1953) *Innovation förloppet ur horologisk*. Stockholm. (engl.: *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. Chicago 1967).

Hayek, F. A. (1968). *Competition as a Discovery Procedure*. Stanford, Cal.

Heckscher, E. (1919). Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Economisk Tidskrift*.

Helpman, E., und P. R. Krugman (1985). *Increasing Returns, Imperfect Competition, and International Trade*. Cambridge, Mass.

Hirsch, S. (1967). *Location of Industry and International Competitiveness*. Oxford.

Hirschmann, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn.

Hotelling, H. (1929). Stability in Competition. *Economic Journal*, 39: 41–57.

Isard, W. (1956). *Location and Space-Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*. New York.

Kaldor, N. (1970). The Case for Regional Policy. *Scottish Journal of Political Economy*, 17: 337–348.

Kindleberger, Ch. P. (1978). *The Aging Economy*. Bernhard-Harms-Vorlesungen, 8, Kiel.

Klodt, H. (1991). Strategic Trade Policy and Multinational Enterprises. Arbeitspapiere, 492. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

Klodt, H., J. Stehn, C.-F. Laaser, R. Maurer, A. D. Neu und R. Soltwedel (1992). *Die Strukturpolitik der EG*. Kieler Studien, 249. Tübingen.

Kommission (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) (versch. Jgg.). *Europäischer Fonds für regionale Entwicklung – Jahresbericht der Kommission*. Brüssel.

– (1992). *2. Jahresbericht über die Durchführung der Strukturfonds*. Brüssel.

– (1994). *5. Periodischer Bericht über die sozio-ökonomische Lage und Entwicklung der Regionen der Gemeinschaft*. Kom (94), 332 endg. Brüssel.

Kondratieff, N. D. (1926). Die langen Wellen der Konjunktur. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 56: 573–609.

Krieger, Ch., C. Thoroe und W. Weskamp (1985). *Regionales Wirtschaftswachstum und sektoraler Strukturwandel in der Europäischen Gemeinschaft*. Kieler Studien, 194. Tübingen.

Krieger-Boden, Ch. (1987). Zur Regionalpolitik der europäischen Gemeinschaft. *Die Weltwirtschaft*, (1): 82–96.

– (1995). *Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie – Ältere und neuere Erklärungsansätze*. Kieler Sonderpublikationen. Kiel.

Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 9: 469–479.

– (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, Mass.

– (1993). On the Number and Location of Cities. *European Economic Review*, 37: 293–298.

Krugman, P. R., und A. J. Venables (1993). Integration, Specialization and Adjustment. Discussion Paper, 886. Centre for Economic Policy Research (CEPR).

Laaser, C.-F., und J. Stehn (1995). Perspektiven der sozialen Markwirtschaft – Mehr Effizienz durch eine föderale Arbeitsteilung. Kieler Arbeitspapiere, 680. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

Lasuén, J. R. (1973). Urbanisation and Development – the Temporal Interaction between Geographical and Sectoral Clusters. *Urban Studies*, 10: 163-188.

Lammers, K. (1987). Die Bund-Länder-Regionalförderung – Ziele, Ansatzpunkte, ökonomische Problematik. *Die Weltwirtschaft*, (1): 61-81.

List, F. (1841). *Das nationale System der politischen Ökonomie*. Stuttgart.

Lösch, A. (1939). *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Jena.

Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22 (1): 3-42.

Molle, W. (1990). Will the Completion of the Internal Market Lead to Regional Convergence? In H. Siebert (Hrsg.), *The Completion of the Internal Market*. Symposium 1989. Kiel.

Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London; auch erschienen unter dem Titel *Rich Lands and Poor*. New York.

Neven, D., und C. Gouyette (1995). Regional Convergence in the European Community. *Journal of Common Market Studies*, 33 (1): 47-66.

North, D. C. (1994). Institutional Competition. Unveröffentlichtes Manuskript. Veröffentlichung vorgesehen in H. Siebert (Hrsg.), Locational Competition in the World Economy. Symposium 1994, in Vorbereitung.

Oates, W. E. (1972). *Fiscal Federalism*. New York.

Ohlin, B. (1931). Die Beziehung zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit. *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 2: 161-199.

– (1933). *International and Interregional Trade*. Cambridge, Mass.

Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations*. London.

Paelinck, J. (1965). La théorie du développement régional polarisé. *Cahiers de l'Institut de Science Économique Appliquée*, Économie régionale, Série L, 15, 195. Paris: 5–47.

Perroux, F. (1948). Esquisse d'une théorie de l'économie dominante. *Économie appliquée*, 1: 243-300.

Ponsard, C. (1983). *History of Spatial Economic Theory*. Berlin; französische Originalversion: Paris 1958.

Pottier, P. (1963). Axes de communication et développement économique,,. *Révue économique*, 14: 58-132.

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London.

Richardson, H. W. (1973). *Regional Growth Theory*. London.

– (1978). *Regional Economics*. Urbana.

Romer, P. R. (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *The Journal of Political Economy*, 94: 1002-1037.

Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto*. Cambridge, Mass.

Sala-i-Martin, X. (1990). Lecture Notes on Economic Growth. Bd. I und II. Working Paper, 3563 und 3564. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Mass.

Schätzl, L. (1988). *Wirtschaftsgeographie. Band 1: Theorie*. 3. Aufl., Paderborn.

Schmoller, G. (1884). Das Merkantilsystem in seiner historischen Bedeutung. In *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich*. N. F. 8. Leipzig.

Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles*. New York.

Siebert, H. (1969). *Regional Economic Growth: Theory and Policy*. Scranton.

– (1970). *Regionales Wirtschaftswachstum und interregionale Mobilität*. Tübingen.

– (1988). Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen. *Aussenwirtschaft*, 43: 549-584.

– (1991). A Schumpeterian Model of Growth in the World Economy: Some Notes on a New Paradigm in International Economics. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127: 800-812.

– (1992). Standortwettbewerb – nicht Industriepolitik. *Die Weltwirtschaft*, 409-424.

– (1994). *Außenwirtschaft*. 6., völlig überarbeitete Ausgabe. Stuttgart.

Siebert, H., und M. J. Koop (1990). Institutional Competition. A Concept for Europe? *Aussenwirtschaft*, 45: 439-462.

Sinn, S. (1993). *Competition for Capital: On the Role of Governments in an Integrated World Economy*. Kieler Studien, 253. Tübingen.

Smith, D. M. (1971). *Industrial Location. An Economic Geographical Analysis*. New York.

Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65-94.

Soltwedel, R. (1987). Wettbewerb zwischen Regionen statt zentral koordinierter Regionalpolitik. *Die Weltwirtschaft*, (1): 129-145.

Stolpe, M. (1992). Ansätze der neueren Wachstumstheorie – ein Literaturüberblick. Kieler Arbeitspapiere, 508. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

– (1995). *Technology and the Dynamics of Specialisation in Open Economies*. Kiel, in Vorbereitung.

Thünen, J. H. von (1826). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. I. Teil. Berlin. (Vollständig in 3 Teilen erschienen Berlin 1875).

Tiebout, C. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *The Journal of Political Economy*, 64: 416-424.

Venables, A. J. (1985). International Trade, Trade and Industrial Policy, and Imperfect Competition: A Survey. Discussion Paper, 74. Centre for Economic Policy Research (CEPR), London.

Vernon, R. (1979). The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41:255-267.

Weber, A. (1922). *Über den Standort der Industrien. Erster Teil: Reine Theorie des Standorts, mit einem mathematischen Anhang von Georg Pick*. Tübingen.