



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Ausländische Direktinvestitionen in Serbien -

Eine Untersuchung zur politischen Ökonomie 2000-2008

Verfasserin

Kathrin Jurkat

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag phil.)

Wien, im Mai 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Individuelles Diplomstudium Internationale Entwicklung

Betreuer:

Dr. Rudolf Weißenbacher

Mein Dank geht an die vielen Menschen, die mich während der Phase der Diplomarbeit begleiteten und unterstützten.

Meinen Eltern und meiner Schwester danke ich fürs Dasein, Zuhören und Lösungen suchen, für die uneingeschränkte Unterstützung und Hilfe, die sie mir unhinterfragt und fortwährend geben.

Philipp fürs Kritisieren, Lesen, Helfen, Korrigieren, Reden, Auffangen, Aufbauen...

Danke an alle, die ich nicht aufzählen kann und möchte.

Ich bedanke mich bei Edita Stojić-Karanović für ihre Unterstützung und die Ermöglichung des Forschungsaufenthalts in Serbien.

Und last but not least danke ich Rudy Weißenbacher für die intensive Betreuung und Unterstützung.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungs- und Tabellennachweise	IX
Abkürzungsverzeichnis.....	X
Einleitung.....	1
Definition ausländischer Direktinvestitionen.....	3
ADI in Serbien.....	4
Fragestellung	5
Methodische Herangehensweise.....	6
Schwierigkeiten	8
Schreibweise	9
Aufbau der Arbeit.....	10
1.Ausländische Direktinvestitionen im theoretischen Diskurs	13
1.1.Orthodoxie	14
1.1.1.Zinssatz- und Konvergenztheorie.....	14
1.1.2.Kritik an den neoklassischen Wachstumstheorien.....	18
1.1.3.Kritik der Polarisierungstheorie.....	19
1.2.Neue Orthodoxie	23
1.2.1.Neue Wachstumstheorie.....	24
1.2.2.Kritik an der Neuen Wachstumstheorie/Neuen Neoklassik.....	27
1.2.3.Theorie der Institutionenökonomik	29
1.2.4.Kritik an der Institutionenökonomik.....	32
1.3.Heterodoxie.....	34
1.4.Ökonomische Entwicklung durch ausländische Direktinvestitionen	36
1.4.1. Ausländische Direktinvestitionen und Spillover-Effekte	36
1.4.2. Ausländische Direktinvestitionen und Wachstum	42
1.4.3. Ausländische Direktinvestitionen und Beschäftigung.....	47
1.4.4. Ausländische Direktinvestitionen und Leistungsbilanz.....	49
1.4.5. Sektorale Verteilung - duale Wirtschaftsstrukturen.....	52
1.4.6. Anreizsysteme für ausländische Direktinvestitionen.....	56

2.Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien	59
2.1.Ausländische Investor_innen in der SFRJ	60
2.1.1.ADI in der SFRJ von 1967 bis 1984.....	60
2.1.2.Liberalisierung von ADI – 1984 bis 2000.....	66
2.2.Serbien nach dem 5. Oktober 2000	76
2.3.Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien 2000 bis 2008.....	83
2.3.1.Gesetzliche Rahmenbedingungen für ADI	83
2.3.2.Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien 2000 bis 2008	84
2.3.3.Erwartungen	86
2.3.4.Serbien als Investitionsstandort	89
3.Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Serbien	94
3.1.Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf Serbien.....	95
3.1.1.Spillover-Effekte und sektorale Verteilung ADI.....	95
3.1.2.Wirtschaftswachstum.....	98
3.1.3.Beschäftigung.....	99
3.1.4.Leistungsbilanz.....	107
3.1.5.Anreizsysteme	113
3.1.6.Auswirkungen der Wirtschaftskrise.....	118
3.2.Fallstudie: ausländische Direktinvestitionen in Zrenjanin.....	122
Resümee	131
Literaturverzeichnis und Quellenangaben.....	138
Literatur.....	138
Internetseiten	150
Statistiken.....	150
Interviews	151
Abstract	153
Lebenslauf.....	155

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Ausländische Direktinvestitionen in Serbien 2000 bis 2008, netto, in Mio. US-Dollar.....	85
Abbildung 2: Zufluss von ADI nach Serbien von 2004 bis 2008; nach Sektoren aufgeteilt ...	96
Abbildung 3: Anteile Greenfield-Investitionen und Privatisierungen/Übernahmen von 2002 bis 2007.....	103

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Wirtschaftswachstum Serbiens 2001 bis 2007.....	98
Tabelle 2: Arbeitslosenrate der Personen über 15 Jahre 2000 bis 2008 in %.....	101
Tabelle 3: Erwerbstätigkeit und sektorale Zufluss ausländischer Direktinvestitionen.....	106
Tabelle 4: Leistungsbilanz Serbiens von 2002 bis 2007, % am BIP (ohne Spenden).....	108
Tabelle 5: Struktur der Leistungsbilanz Serbiens in Mio. US-Dollar, 2002 bis 2008.....	108
Tabelle 6: Einkommensbilanz 2007 und 2008 in Mio. US-Dollar.....	109
Tabelle 7: Struktur des Leistungsbilanzdefizits Serbiens, in % am gesamten Defizit, 2002 bis 2008.....	110
Tabelle 8: Körperschaftsteuer, europäischer Länder im Vergleich.....	114
Tabelle 9: Einkommensteuer; europäische Länder im Vergleich.....	114

Abkürzungsverzeichnis

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
EFTA	European Free Trade Association
FIC	Foreign Investment Council
ILO	International Labour Organization
IWF	Internationaler Währungsfond
MOE	Mittel- und Osteuropa
NATO	North Atlantic Treaty Organization
NBS	Narodna Banka Srbije
OECD	Organisation of Co-operation and Development
SFRJ	Sozialistische Föderative Republik Jugoslawiens
SIEPA	Serbian Investment and Export Promotion Agency
SRJ	Bundesrepublik Jugoslawien (Savezna Republika Jugoslavije)
UNCTAD	United Conference of Trade and Development

Einleitung

„Es gibt keine makellose Transition. Die kann es auch nicht geben, da es nicht möglich ist, eine befriedigende Lösung zu finden, Reichtum und Macht gleichmäßig zu verteilen. Demnach kann die Transition nur schlecht oder weniger schlecht sein.“

(Mencinger 2001, Übers. KJ)

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) sind im politischen Diskurs oftmals der Annahme unterlegen, dass sie die sozioökonomische Entwicklung eines Landes positiv beeinflussen. Sie zählen in der heutigen entwicklungspolitischen Debatte als wichtige Impulsgeberinnen von (wirtschaftlicher) Entwicklung und wurden, besonders in den neuen EU-Beitrittsländern, als Trägerinnen eines Konvergenzprozesses an die alten EU-Mitgliedsstaaten angepriesen (Groht 2005: 82ff). Aus marktliberaler Sicht wird argumentiert, dass der Entwicklungsstaat und die Strategie der importsubstituierenden Industrialisierung versagt haben. Da in vielen Ländern des 'Südens' und Schwellenländern der Zugang zu privaten Krediten und Entwicklungsgeldern beschränkt ist, sehen viele Regierungen die Öffnung für ausländische Investor_innen als Möglichkeit, den heimischen Kapitalbedarf zu decken und die nationale Wirtschaft zu stimulieren (Bieling 2007: 136f; Groht 2005: 13f). Zudem, so weiter die Argumentation, hätten ADI durch ihre Innovationsfähigkeit und dem damit zu erwartenden Wirtschaftswachstum einen wohlfahrtssteigernden Effekt und nehmen demnach eine wichtige Funktion in der Entwicklung eines Landes ein (Schirm 2007: 102f).

Heterodoxe und neue orthodoxe Theoriestränge stellen aber kritisch fest, dass für die Länder des 'Südens' und Schwellenländer nur unter bestimmten Bedingungen eine positive Entwicklung zu erwarten ist. Die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen können demnach durchaus auch keine oder negative Effekte haben. Es wird eine differenzierte Vorgehensweise gefordert, die die jeweiligen länderspezifischen sozioökonomischen Umstände und Ausgangspunkte eines Landes berücksichtigt und in die Analyse integriert (Bieling 2007: 138f).

Von einer Internationalisierung der Produktion gingen Theoretiker_innen bereits seit Ende des 19. Jahrhunderts aus. Internationale Handels- und Kapitalströme fanden zwar statt, jedoch wurden diese in Form von Portfolioinvestitionen durchgeführt. Diese Investitionen wurden zumeist an der Börse gehandelt und kamen als fiktives Kapital vor. Früher hatten sie lediglich das Ziel, die Kapitalrendite zu steigern und führten nicht zu einer Transnationalisierung der Herstellung von Gütern. Es gab nur wenige Unternehmen, die ihre Produktion auf einer transnationalen Ebene organisierten. Diese kamen überwiegend aus England, USA, Deutschland oder Frankreich und investierten in Asien oder Lateinamerika. Nach dem Zweiten Weltkrieg kam es zwar zu einem quantitativen Anstieg, der sich aber lediglich auf die Länder des ‚Nordens‘ konzentrierte. Die USA nahmen bis Ende der 1960er Jahre eine klare Vorreiterrolle ein und investierten überwiegend in Westeuropa, Kanada und dem Mittleren Osten. Durch den Produktivitätsvorsprung der US-amerikanischen gegenüber den einheimischen Unternehmen (besonders im Massenkonsumgütersegment) fanden sie schnell Zugang zum westeuropäischen Markt und konnten umfangreiche Gewinne in die USA rücktransferieren (Bieling 2007: 128f).

Mit der Restrukturierung des Kapitalismus seit Ende der 1970er Jahre veränderten sich die Rahmenbedingungen für global agierende Unternehmen zusehends. Nach dem Zusammenbruch des Bretton-Wood-Systems wurden u. a. eine Liberalisierung des Finanzmarktes und die Globalisierung der Produktion vorangetrieben. Durch neue Kommunikations- und Informationstechnologien konnten die Transaktionskosten für Unternehmen gesenkt werden. Die Liberalisierung des internationalen Finanzwesens und der gesetzlichen Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen verschaffte transnational agierenden Unternehmen einen Aufschwung. Nun wurde nicht mehr der Handel als wichtigste Komponente der internationalen Integration gesehen, sondern die Öffnung gegenüber ausländischen Investor_innen galt nun als „Wesensmerkmal der Globalisierung“ (Krüger/Ahlfeld 2005: 1). Dies spiegelt sich beispielsweise darin wider, dass der Bestand sowie der Zu- und Abfluss ausländischer Direktinvestitionen oftmals als Indikator für die Internationalisierung eines Landes herangezogen wird (Herkenrath 2003: 23; Drahekoupil 2007: 26; Bieling 2007: 133ff).

In den 1970er und 1980er Jahren verlagerten nun auch westeuropäische und japanische Unternehmen ihre Produktion ins Ausland. Besonders in der Automobil-, Chemie- und Pharmaindustrie konnten sie die Produktivitätsrückstände gegenüber der USA aufholen, blieben jedoch weiterhin in den Ländern des ‚Nordens‘, der sogenannten Triade - Nordamerika, Westeuropa und Japan - angesiedelt. Erst in den 1990er Jahren kam es zu einer

territorialen Ausweitung des Flusses ausländischer Direktinvestitionen in die Länder des ‚Südens‘ sowie in Schwellen- und Transformationsländer. Ab Mitte der 1990er Jahre fand ein regelrechter Boom der weltweiten Flüsse ausländischer Direktinvestitionen statt, der sich bis ins Jahr 2000 stetig fortsetzte (Bieling 2007: 130f). 2007 wurde erneut der höchste Fluss ausländischer Direktinvestitionen weltweit erreicht. Mit insgesamt 1.833 Milliarden US-Dollar wurde der Höchststand von 2000 abgelöst (UNCTAD 2008: 3).

Definition ausländischer Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen können in unterschiedlicher Form vorgenommen werden und unterliegen divergierenden Definitionen, zum Beispiel als

- „Einrichtung von Unternehmen (Greenfield-Investitionen) oder Zweigniederlassung im Ausland
- Kauf von Unternehmen im Ausland (Akquisition)
- Erwerb von Unternehmensbeteiligung im Ausland
- Kreditvergabe an ausländische Unternehmen
- Ausstattung von ausländischen Unternehmen mit Anlagen oder Kapital“ (Zschiedrich 2006: 1).

Von der 'Organisation of Economic Co-operation and Development' (OECD) werden ADI definiert als

“the objective of establishing a lasting interest by a resident enterprise in one economy (direct investor) in an enterprise (direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor (OECD 2008: 48).

Durch eine zeitlich andauernde Tätigkeit der ausländischen Investor_innen außerhalb der ‚eigenen‘ Volkswirtschaft entstehe, im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen, eine beständige Beziehung mit der heimischen Wirtschaft, da die ausländischen Unternehmen

„eher auf Gewinne [ausgerichtet sind], die den langfristigen Zielvorstellungen der Unternehmen in einem Auslandsmarkt entsprechen“ und „stets Entscheidungen verkörpern mit langfristigen wirtschaftlichen, sozialen und regionalen Auswirkungen“ (Zschiedrich 2006: 1).

Trotzdem sind diese Definitionen nur begrenzt zutreffend. So können sich ausländische Unternehmen aufgrund der günstigen Lohnkosten bzw. fiskaler oder finanzieller Anreizsysteme in einem Land ansiedeln. Verbindungen mit der einheimischen Wirtschaft sind nur beschränkt vorhanden, da Importeur_innen aus dem Ausland als Zulieferant_innen bestehen bleiben und so eine rasche Abwanderung des ausländischen Unternehmens leichter durchgeführt werden kann (vgl. Punkt 3.1.5).

Ab welchem Schwellenwert es sich statistisch um ausländische Direktinvestitionen handelt, unterliegt weltweit keinen standardisierten Vorgaben, bewegt sich aber in den letzten Jahren auf einen gemeinsamen Standard hin. Von der OECD, der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) und dem Internationalen Währungsfond (IWF) wird von ausländischen Direktinvestitionen gesprochen, sobald 10 % oder mehr der Stimmenrechte eines Unternehmens den ausländischen Investor_innen zukommen (vgl. Herkenrath 2003:1; UNCTAD 2008: 41).

Zwischen den Ländern, den Internationalen Finanzinstitutionen, Eurostat, UNCTAD usw. unterscheidet sich jedoch die statistische Erfassung ausländischer Direktinvestitionen. In der Bundesrepublik Deutschland wurde bis 1998 der Schwellenwert bei 20 % festgelegt, der nun auf 10 % gemindert wurde. Die OECD ging zunächst von einer 30-prozentigen Unternehmensbeteiligung aus, während Eurostat einen Schwellenwert von 10 % verwendet, der sich auch in anderen Institutionen durchsetzt (Groht 2005: 60f). Allerdings unterscheiden sich die Kriterien bei der Erfassung ausländischer Direktinvestitionen zwischen den Ländern. So werden in einigen Ländern die Kreditvergabe von ausländischen Banken an Unternehmen sowie die Reinvestitionen der Profite ausländischer Unternehmen als Teil des Zu- bzw. Abflusses in die statistischen Angaben inkludiert (Herkenrath 2003: 23).

ADI in Serbien

In der Republik Serbien definiert das Statistische Bundesamt ausländische Direktinvestitionen als

- ausländische Kapitalinvestitionen in ein nationales Unternehmen bzw. eine Bank,
- einheimische Kapitalinvestitionen in ein ausländisches Unternehmen bzw. eine Bank,
- Erwerb eines Kapitalanteils an einem Unternehmen,

- Verkauf oder Erwerb einer Immobilie im In- oder Ausland
- sowie die Investition in Waren (RZS 2008: 184).

Die Nationalbank Serbiens führt zudem aus, dass der ausländische Kapitalanteil über 10 % des Wertes des inländischen Unternehmens oder der Bank einnehmen muss. Es schließt zudem die Reinvestition der Gewinne ein (Savić/Pinkulj 2006: 12).

Serbien hat mit ausländischen Direktinvestitionen bereits seit den 1960er Jahren Erfahrungen. In der Sozialistischen Föderativen Republik Jugoslawien (SFRJ) haben sich die ersten ausländischen Investor_innen 1968 angesiedelt und mit jugoslawischen Unternehmen in Form einer Joint Venture-Verbindung kooperiert. Mit dem Auseinanderbrechen Jugoslawiens und den kriegerischen Auseinandersetzungen in diesem Gebiet sowie der wirtschaftlichen Isolation Serbiens in den Jahren 1992 bis 2000 gingen die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen zurück. Mit dem Sturz Slobodan Miloševićs am 5. Oktober 2000 wurde neben einer demokratischen auch eine ökonomische Transformation vorangetrieben, die u. a. eine wirtschaftliche Öffnung Serbiens gegenüber dem Ausland vorsah. Es kam zu einem stetigen Anstieg ADI in der Zeit von 2000 bis 2008. Eine liberalere Gesetzgebung für Ausländischer Direktinvestitionen löste im Jahr 2002 das Gesetz von 1994 ab (vgl. Stojanović 2007: 179). Mit der Gründung der 'Serbian Investment and Export Promotion Agency' (SIEPA) im Jahre 2001, der Formulierung der ‚Strategie zur Stimulierung und Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen‘ durch das Ministerium für ausländische Beziehungen 2006 und der Gewährung von Investitionsanreizen durch die serbische Regierung wird zudem aktiv der Fluss ausländischer Direktinvestitionen nach Serbien gefördert.

Fragestellung

Die der vorliegenden Arbeit zugrunde liegende Fragestellung konzentriert sich auf eine Verbindung des theoretischen Diskurses über ausländische Direktinvestitionen mit dem Praxisfeld Serbien. Im Vordergrund steht die folgende Frage, die durch weitere Unterfragen vervollständigt und spezifiziert wird:

Welche Auswirkungen haben ausländische Direktinvestitionen auf die ökonomische Entwicklung Serbiens?

Zudem:

- Welche Auswirkungen haben ausländische Direktinvestitionen auf unterschiedliche Teilbereiche einer wirtschaftlichen Entwicklung wie das wirtschaftliche Wachstum, die Beschäftigungsrate sowie die Leistungsbilanz? In welche wirtschaftlichen Sektoren fließen ausländische Direktinvestitionen und wie wirkt sich dies aus? Finden Spillover-Effekte statt? Wenn ja, wie sehen diese aus und wie beeinflussen sie die ökonomische Situation in Serbien?

Darüber hinaus ergeben sich aus politökonomischer Herangehensweise folgende Fragen:

- Welche Erwartungen werden auf wirtschaftstheoretischer Ebene von serbischen Wirtschaftstheoretiker_innen an ausländische Direktinvestitionen geknüpft und welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Instrumente eingesetzt, um ausländische Investor_innen anzuziehen?

Diese Fragen stellen sich besonders vor dem Hintergrund der spezifischen wirtschaftspolitischen Situation des Landes (z. B. den Folgen der Kriegsjahre, Ermordung des früheren Ministerpräsidenten Zoran Đinđić, Unabhängigkeit Montenegros und des Kosovos sowie dem noch andauernden Privatisierungsprozess), der Integration in die Weltwirtschaft (u. a. EU-Integrationsbestrebungen) und der geopolitischen Lage des Landes.

Methodische Herangehensweise

Um eine Beantwortung der Forschungsfragen vorzunehmen, wurden in einem ersten Schritt theoretische Grundlagen erörtert, die sich der Frage nach den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen aus unterschiedlichen Blickwinkeln nähern. Es wurde überwiegend wissenschaftliche Literatur herangezogen. Zudem wurden die theoretischen Überlegungen durch die Erörterung empirischer Analysen komplementiert, die anhand der Länder des ‚Südens‘ sowie überwiegend anhand mittel- und osteuropäischer Länder (MOE) durchgeführt wurden. Im Hinblick auf das Praxisfeld Serbien erscheinen die Analysen über mittel- und osteuropäische Länder besonders aufschlussreich. Zwar ist eine Vergleichbarkeit der mittel- und osteuropäischen Länder mit Serbien nur eingeschränkt gegeben, jedoch erlebt Serbien in Hinblick auf die Privatisierung ähnliche Prozesse. Auch hier werden Unternehmen

umstrukturiert und an inländische und ausländische Unternehmer_innen verkauft. Die Affinität gegenüber der Öffnung für ausländische Investor_innen teilt Serbien zudem mit den neuen EU-Beitrittsländern mit Ausnahme von Slowenien (vgl. Drahoukoupil 2007; VRS 2008). Trotzdem sind auch Unterschiede zu erkennen, die sich besonders durch die verschiedenen Ausgangssituationen der wirtschaftlichen Transformation ergeben:

“These processes [the improvement of efficiency and the cutting of public spending] are confronted with more difficulties in Serbia than anywhere else; the economic depression has been deep and has lasted since 1989” (Đukić 2006: 21, Anmerk. KJ).

Serbien hat nach dem Zusammenbruch Jugoslawiens, den kriegesischen Auseinandersetzungen und den UN-Handelssanktionen eine lange Stagnation und wirtschaftliche Erosion erlebt. Diese Erfahrungen wurden in den MOE-Staaten nicht oder in anderer Form durchlebt, sodass ein Vergleich nur eingeschränkt möglich ist.

Um sich dem Praxisfeld Serbien zu nähern, wurde neben wissenschaftlicher Literatur auch auf statistisches Material zurückgegriffen. Als Quellen wurden vorwiegend die Jahrbücher des serbischen Statistischen Bundesamtes (RZS – Republički Zavod za Statistiku) sowie das Online-Archiv der Serbischen Nationalbank (NBS - Narodna Banka Srbije) verwendet. Im Rahmen der Auseinandersetzung mit dem Fallbeispiel Zrenjanin ziehe ich die Entwicklungsstrategie der Gemeinde Zrenjanin sowie Artikel lokaler und überregionaler Zeitungen heran. Zwei qualitative Interviews wurden durchgeführt, die sich mit der spezifischen Situation in Zrenjanin auseinandersetzen. Im Rahmen der Analyse der Interviews legte ich besonderes Augenmerk auf das Verhältnis zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen sowie auf die Veränderung in der Beschäftigungsstruktur und den Privatisierungsprozessen. Da weder statistisches Material noch Literatur über die angesprochenen Thematiken vorliegen, waren besonders die Aussagen von Mirko Malešev und Zdravko Deurić von Bedeutung. Mirko Malešev ist Präsident der ‚Unabhängigen Gewerkschaft‘ (Nezavisnost) in der Gemeinde Zrenjanin sowie in mehreren angrenzenden Gemeinden im serbischen Banat. Zdravko Deurić ist der Direktor des Pharmaunternehmens Jugoremedija, das sich derzeit im vergesellschafteten und staatlichen Besitz befindet. Zudem ist er Präsident der Partei ‚Ravnopravnost‘, die im Gemeinderat von Zrenjanin vertreten ist. Ein Vertreter der neuen Freihandelszone der Gemeinde Zrenjanin verwehrt sich nach einer positiven Zusage dem Interview, sodass einige Daten lediglich der Internetseite der Gemeinde Zrenjanin und einigen Onlineartikeln der lokalen Zeitung entnommen werden konnten.

Schwierigkeiten

Im Rahmen der Recherche für die vorliegende Arbeit sind einige Schwierigkeiten aufgetreten. Der theoretische Teil der Arbeit konzentriert sich stark auf die Effekte ausländischer Direktinvestitionen, die die Wirtschaft eines Landes beeinflussen. Analysen, die sich mit den Effekten ausländischer Direktinvestitionen auf einer sozialen und gesellschaftlichen Ebene befassen wie beispielsweise auf Geschlechterverhältnisse, die Veränderungen von Eigentumsverhältnissen und den damit einhergehenden sozialen Verschiebungen von unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen, sind nur begrenzt verfügbar. Heterodoxe Theoriestränge bieten hier keine Anknüpfungspunkte. Zwar werden auf politökonomischer Ebene Instrumentarien für die Analyse von Machtverhältnissen geboten, welche durch ausländische Direktinvestitionen verändert oder verschoben werden, trotzdem sind die Auswirkungen von ADI aus einer heterodoxen Sichtweise nicht thematisiert. Die neuen orthodoxen Theorien verwenden dem entgegen mathematische Modelle, die versuchen, die Wirklichkeit in einer Gleichung darzustellen, weshalb gesellschaftliche Aspekte nur unzureichend berücksichtigt werden können (vgl. Punkt 1.2.2).

Während der Recherchearbeiten in Serbien konnte ich keine kritischen Studien über die Auswirkungen ADI auf das Praxisfeld finden. Die Literaturrecherche hat nur einige wenige Artikel über die aktuelle Situation ausländischer Direktinvestitionen hervorgebracht. Diese waren unter anderem auf die Auswirkungen auf die Handelsbilanz oder die Beschäftigungsrate beschränkt (vgl. Mitić 2005a/2005b). In anderen Artikeln wurden die Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen in Serbien beschrieben und besonders die fehlende Infrastruktur, die Korruption und das mangelhafte institutionelle Ambiente kritisiert, wodurch ausländische Unternehmen vor Investitionen nach Serbien abgeschreckt werden. In Rahmen meiner Recherchen habe ich zudem mit Professoren der Politikwissenschaft, einem Vertreter des größten Arbeitgeber-Verbandes (Unija Poslodavaca Srbije), mit Wissenschaftlern und einem Vertreter der nationalen Investitionsagentur SIEPA gesprochen. Auch hier wurden nur eingeschränkt Bedenken gegenüber ausländischen Direktinvestitionen formuliert und ihre Argumentation deckte sich zumeist mit den vorgefundenen Artikeln, weshalb die Interviews nicht in die vorliegende

Arbeit miteinbezogen werden. Lediglich Mirko Malešev, ein Vertreter einer Gewerkschaft, und Zdravko Deurić, der Direktor eines serbischen Unternehmens, haben neue Gesichtspunkte zur Diskussion über ausländische Direktinvestitionen in Serbien geäußert, die sich aus den Erfahrungen mit ihrer Arbeit in Zrenjanin ergeben.

Einige Aspekte wie die Bestimmung von Spillover-Effekten sowie die Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum können nicht bearbeitet werden, da es keine Möglichkeit gab, an das notwendige statistische Material heranzukommen. Zudem erwies sich der zu untersuchende Zeitraum von acht Jahren als zu kurz, sodass beispielsweise die Bestimmung der Auswirkungen von ADI auf die Leistungsbilanz nur ansatzweise nachvollziehbar ist und nur in Anlehnung an die Erfahrungen der mittel- und osteuropäischen Länder vorsichtige Schlüsse gezogen werden können (vgl. Punkt 3.1.2).

Schreibweise

Bevor der Aufbau der vorliegenden Arbeit erläutert wird, möchte ich noch auf die verwendete Sprache und die Begrifflichkeit von ‚Entwicklung‘ eingehen. Da ich der Auffassung bin, dass Sprache zu einem wesentlichen Teil dazu beiträgt, wie wir die Welt lesen und verstehen, nimmt sie in der vorliegenden Arbeit einen besonderen Stellenwert ein. Sprache kann als ein Ausdruck gesellschaftlicher Verhältnisse verstanden werden und ist demnach durch gesellschaftliche Machtverhältnisse geprägt. Wird demnach von ‚Unternehmern‘ gesprochen und sollen hier sowohl Männer und Frauen gleichermaßen angesprochen sein, „dann verdeutlicht dies die Performativität und diskursive Produktivität von Sprechakten“ (Daum 2008: 7). Es findet eine Reproduktion gesellschaftlicher Machtverhältnisse statt, die Frauen besonders auf der wirtschaftlichen Ebene (sprachlich) vernachlässigen und ausschließen. Zudem findet durch die Verwendung der männlichen Form zumeist eine sprachliche Ausschließung von Frauen bzw. von Menschen statt, die sich nicht primär als entweder männlich oder weiblich definieren, was aus meiner Sicht zu kritisieren ist. Da Sprache zwar historische Spuren aufweist, jedoch nicht als statisch, sondern ständig in Veränderung zu verstehen ist, kann es auch bewusst als veränderndes Element einer Gesellschaft eingesetzt werden. In der vorliegenden Arbeit werden aus diesem Grund Personenbezeichnungen in der Regel mit „_innen“ geschrieben, sodass auf der einen Seite Frauen, auf der anderen Seite auch

Menschen mitbedacht werden, die sich außerhalb der Zweigeschlechtlichkeit verorten. Trotzdem wird in Zitaten oder Übersetzungen die originale Bezeichnung übernommen, auch wenn augenscheinlich über Männer und Frauen gleichermaßen gesprochen wird.

Die Bezeichnungen ‚Entwicklungsländer‘, ‚entwickelte Länder‘, ‚Unterentwicklung‘ oder dergleichen wird versucht innerhalb der Arbeit zu vermeiden. Wie Fischer et al. (2003: 16f) formulieren, wird der Begriff „Entwicklungsländer“ mit einer ideologischen Konnotation in Verbindung gebracht. Es werden die „zurückgebliebenen Länder“ den „fortschrittlichen, modernen Ländern“ gegenübergestellt. Dem Vorbild der westeuropäischen und nordamerikanischen Länder soll nachgeeeifert und deren „wirtschaftliche[], politische[] und kulturelle[] Lebensform[]“ übernommen werden (Fischer et al. 2003: 22). Diese Nachahmung wurde zumeist als wirtschaftliche Entwicklung verstanden und im wirtschaftlichen Wachstum eines Landes gemessen (Fischer et al. 2003: 18). Obwohl mir die oben beschriebenen Verquickungen bewusst sind, schaffe ich es im Rahmen der Arbeit nur ansatzweise, diese zu durchbrechen. Ich verwende den Begriff ‚Entwicklungsland‘ nur dann, wenn aus den Quellen nicht klar ersichtlich ist, um welche Länder es sich handelt, und wähle stattdessen die Begriffe ‚Länder des Südens‘ und ‚Länder des Nordens‘.

Im Rahmen der Arbeit wird Entwicklung zumeist als ökonomische Entwicklung verstanden. Dies wird jedoch explizit angesprochen und sichtbar gemacht. Auch hier werden soziale und gesellschaftliche Prozesse vernachlässigt, was jedoch auf den eingeschränkten Zugang zu Analysen des Praxisfeldes zurückzuführen ist. Es war mir nicht möglich, Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf gesellschaftliche Prozesse (wie beispielsweise die Geschlechterverhältnisse oder die Verschiebung von gesellschaftlichen Machtverhältnissen) zu finden.

Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist in drei Kapitel eingeteilt. In Kapitel 1 wird eine Darstellung unterschiedlicher theoretischer Konzepte vorgenommen, die sich der Thematik ausländischer Direktinvestitionen nähert. Es findet eine Einteilung in drei unterschiedliche Theoriestränge statt: in die (alte) Orthodoxie, die neue Orthodoxie und die Heterodoxie. Diese unterscheiden

sich teilweise in ihren Grundannahmen, sind jedoch in sich trotzdem heterogen und differenzieren sich in spezifischen Fragestellungen oder Sichtweisen.

So werden als Teil der alten Orthodoxie die Zinssatz- und Konvergenztheorien vorgestellt und eine allgemeine Kritik geübt. Darauf aufbauend wird die Kritik der Polarisierungstheorie an der alten Orthodoxie dargelegt. Im Rahmen der neuen Orthodoxie beschreibe ich die neue Wachstumstheorie und die Institutionenökonomik nach Dunning und formuliere außerdem eine Kritik an den Ansätzen. Heterodoxe Theorien spreche ich nur kurz an, da sich diese nicht mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf eine Volkswirtschaft beschäftigen, sondern eher Machtverhältnisse herausarbeiten.

Aufbauend auf der Betrachtung der Theorien werden unterschiedliche Teilaspekte herausgearbeitet, die sich mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf eine ökonomische Entwicklung befassen. Mögliche Wirkungszusammenhänge zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Spillover-Effekten, dem Wirtschaftswachstum, der Beschäftigungsrate sowie der Leistungsbilanz werden herausgearbeitet. Auch der Fluss ausländischer Direktinvestitionen in unterschiedliche Wirtschaftssektoren und die Herausbildung dualer Wirtschaftsstrukturen sowie Anreizsysteme für Direktinvestitionen unterliegen einer näheren Betrachtung.

Im zweiten Kapitel steht das Praxisfeld Serbien im Vordergrund. Nachdem die Einbettung ausländischer Direktinvestitionen in die politökonomische Entwicklung der SFRJ und Bundesrepublik Jugoslawien (SRJ – Savezna Republika Jugoslavije) vorgenommen wurde, findet eine Nachzeichnung der politischen Entwicklung Serbiens nach dem 5. Oktober 2000 – dem Fall des Milošević-Regimes – statt. Darauf aufbauend beschreibe ich die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen und der Fluss ADI in Serbien in der Zeit von 2000 bis 2008 werden betrachtet. Der Frage der Erwartungen serbischer Theoretiker_innen an ADI und der Standortvor- bzw. -nachteile für ausländische Investor_innen in Serbien wird im nächsten Schritt beantwortet.

Im dritten Kapitel verbinde ich diese beiden Ebenen – die Theorie und das Praxisfeld. Zunächst betrachte ich die nationale Ebene und analysiere den Einfluss ausländischer Direktinvestitionen auf die serbische Wirtschaft anhand der theoretischen Grundlagen. Hier greife ich auf die Teilaspekte einer wirtschaftlichen Entwicklung zurück, die dem vorausgehend bearbeitet wurden. Da eine quantitative Messung von Spillover-Effekten nicht möglich ist, wird hier auf die sektorale Verteilung des Flusses ausländischer

Direktinvestitionen zurückgegriffen. So wird eine Bestimmung von Spillover-Effekten ansatzweise möglich. Nach der Betrachtung des Wirtschaftswachstums folgt ein näherer Blick auf die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Beschäftigung und die Leistungsbilanz. Wichtig erscheint zudem die Frage, wie ausländische Direktinvestitionen nach Serbien gezogen werden. Demnach werden die Anreizsysteme der serbischen Regierung näher betrachtet und deren Auswirkungen besprochen. Abschließend befasse ich mich in einem kurzen Exkurs mit den Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die wirtschaftliche Entwicklung Serbiens. Hier werden besonders die strukturellen Schwächen der serbischen Volkswirtschaft aufgezeigt.

Im zweiten Teil des dritten Kapitels steht das Beispiel der Stadt Zrenjanin im Vordergrund. Zrenjanin, eine kleine Stadt in der Vojvodina, besitzt seit 2005 eine Freihandelszone und kämpft derzeit mit dem Niedergang inländischer Unternehmen, was überwiegend auf Korruptionsfälle im Privatisierungsprozess zurückzuführen ist. Hier steht unter anderem die Frage der Verbindung zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen, Veränderungen im Rahmen der Erwerbstätigenrate sowie staatlichen Anreizsystemen im Vordergrund.

1. Ausländische Direktinvestitionen im theoretischen Diskurs

Ausländische Direktinvestitionen sind in vielen postsozialistischen sowie Länder des ‚Südens‘ Hoffnungsträgerinnen einer schnellen wirtschaftlichen Entwicklung. Und obwohl die Effekte ausländischer Direktinvestitionen nicht klar fassbar sind und unterschiedliche Ergebnisse aufweisen, werden Anreizsysteme für ausländische Investor_innen aufgebaut, staatliche Investitionsagenturen gegründet und bilaterale Investitionsabkommen zwischen Staaten geschlossen.

Dieses Kapitel gibt einen Überblick über die theoretische Aufarbeitung der Effekte ausländischer Direktinvestitionen. Orthodoxe, neue orthodoxe und heterodoxe Theorien werden vorgestellt und in Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen besprochen. Darauf aufbauend werden Teilaspekte einer ökonomischen Entwicklung erörtert, die durch den Zufluss ausländischer Direktinvestition beeinflusst werden können. Hier werden Spillover-Effekte, das wirtschaftliche Wachstum, die Leistungsbilanz sowie die Beschäftigungsrate diskutiert. Auch der Zufluss von ADI in die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren, ihr Einfluss auf die Herausbildung einer dualen Wirtschaftsstruktur sowie eine Unterscheidung verschiedener staatlicher Anreizsysteme findet eine nähere Betrachtung. Ich stelle sowohl neue orthodoxe als auch heterodoxe Ansätze vor. Zudem werden jeweils empirische Studien präsentiert. Diese Studien beziehen sich zumeist auf die Erfahrungen in Mittel- und Osteuropa und bilden im Hinblick auf das zu untersuchende Praxisfeld ‚Serbien‘ wichtige Anknüpfungspunkte.

Die Auswirkungen auf die Handelsbilanz werden nur ansatzweise im Rahmen der Auseinandersetzung mit der Leistungsbilanz angesprochen. Groht beschreibt, dass der Außenhandel in den mittel- und osteuropäischen Ländern überwiegend von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung getätigt würde (Groht 2005: 71). Auch Mitić spricht von einer positiven Entwicklung der Handelsbilanz auf den serbischen Außenhandel (vgl. Mitić 2005a). Im Gegensatz dazu gehen Weißenbacher/Becker (i.E) und Kapor (o.J.) jedoch davon aus, dass nicht zwingend positive Effekte zu erwarten sind (vgl. Abschnitt 1.4.4)

1.1. Orthodoxie

„Doxa’ – die impliziert vorherrschende Meinung – oder besser noch die ‚Orthodoxie’ d.h. die herrschende Lehre bzw. wissenschaftlich begründete, richtige Meinung“ (Bieling 2007: 23).

Die (alte) orthodoxe Ökonomie wird in der Literatur mit der Neoklassik gleichgesetzt und beherrscht den wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs. In den 1920er Jahren wurde ihre vorherrschende Position durch den Keynesianismus ins Wanken gebracht und hinterfragt. Trotzdem berufen sich weiterhin viele Wissenschaftler_innen auf die neoklassischen Grundannahmen, vernachlässigen so jedoch die politischen und sozialen Hintergründe, ohne die eine „umfassende“ Entwicklung schwer erklär- und fassbar gemacht wird.

Welche Rolle spielen ausländische Direktinvestitionen, sprich Kapitalwanderungen, in der orthodoxen Wirtschaftswissenschaft und welchen Einfluss nehmen diese auf die Entwicklung eines Landes? Diese Fragen stehen im Vordergrund des ersten Unterkapitels. Die Zinssatz- und die Konvergenztheorie, zwei neoklassische Theorien, werden zu Beginn vorgestellt und ihre politischen Handlungsempfehlungen eingegrenzt. Darauf aufbauend findet eine kritische Auseinandersetzung mit den beiden Theorieansätzen statt. Zunächst wird eine allgemeine Kritik formuliert. In einem zweiten Schritt wird die Kritik der Polarisierungstheorie nach Gunnar Myrdal erörtert, die später zu Teilen in unterschiedliche Theoriestänge der Neuen Neoklassik aufgenommen wurde.

1.1.1. Zinssatz- und Konvergenztheorie

„Die neoklassische Ökonomie ist *die* herrschende Lehre (...). Sie ist im Kern von geradezu berauschender Einfachheit“
(Frieling 2008: 190)

Die Neoklassik wird als Theorie der „reinen Ökonomie“ bezeichnet. Sie orientiert sich in ihren Grundannahmen an naturwissenschaftlichen Disziplinen und versucht Gesetzmäßigkeiten zu finden, die wirtschaftliche Prozesse erklären. Politische und gesellschaftliche Hintergründe spielen keine Rolle und werden bewusst nicht in die Theorie

integriert. Auch kulturelle, soziale und moralische Gesichtspunkte sind im Modell nicht inbegriffen. Das agierende Subjekt, der homo oeconomicus, passt sich in die neoklassische Umgebung ein. Es ist ein zweckrationales und eigennütziges Wesen, welches sich nach dem Prinzip der Kosten-Nutzen-Rechnung im neoklassischen Gedankengefüge verhält und handelt. Er gleicht einer perfekt funktionierenden Maschine, verfügt über die vollkommene Information der Preise und des Geschehens auf dem Markt und erlebt keine zeitliche Begrenzung (vgl. Maier et al. 2006: 72ff). Das wichtigste Merkmal der Neoklassik ist das Prinzip des Gleichgewichts auf den Märkten. Es herrscht eine vollständige oder atomistische Konkurrenz¹, sodass sich die Preise flexibel auf dem Markt aufgrund des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage bilden. Wird ein Mangel festgestellt, so verändert sich der Preis solange bis sich Angebot und Nachfrage wieder im Gleichgewicht befinden (Christiaans 2004: 110).

Die Zinssatz- und Konvergenztheorie schließt sich diesen Grundannahmen an und baut auf ihnen auf. Im Gegensatz zur neoklassischen Außenhandelstheorie nach Heckscher/Ohlin² haben beiden Theorien jedoch nur geringe Beachtung im theoretischen Diskurs gefunden. Die „stiefmütterliche Behandlung“ (Heidhues 1969: 35) wird auf die historischen Gegebenheiten zurückgeführt, da Kapitalbewegungen in der Zwischenkriegszeit umfangreichen Beschränkungen gegenüberstanden und wenig Einfluss auf damalige Volkswirtschaften hatten (Groht 2005: 75). Trotzdem tauchen auch noch heutzutage zinssatztheoretische Erklärungsansätze an unterschiedlichen Stellen auf. Da sie auf der Makroebene angelegt sind, fanden sie beispielsweise im Rahmen der EU-Erweiterung auf die mittel- und osteuropäischen Länder Anwendung, auch wenn dies nur implizit angesprochen wurde (vgl. Groht 2005: 81)³.

¹ Dies bedeutet, dass einer großen Anzahl von Anbieter_innen einer großen Anzahl von Nachfrager_innen gegenübersteht. Erhöht eine Anbieter_in ihren Preis für ein Produkt, so verliert er/sie ihre Nachfrager_innen, da diese die billigeren Angebote der anderen Anbieter_innen wahrnehmen. Es entsteht ein ausgeglichener Marktpreis.

² Die Außenhandelstheorie nach Heckscher/Ohlin, das Faktortheorem, befasst sich mit dem Handel zwischen zwei Regionen. Hier wird davon ausgegangen, dass ein Land einen relativen Vorteil bei der Produktion eines Produktes hat und sich demnach auf deren Produktion konzentriert. Ein zweites Land, besitzt durch die unterschiedliche Faktorausstattung den Vorteil für ein anderes Gut und konzentriert sich in der Produktion auf dieses. Über den Handel werden nun diese beiden Produkte ausgetauscht, sodass für beide Länder billigere Güter zur Verfügung stehen (vgl. Raffer 2003: 74ff)

³ Groht zitiert hier Smeets, der über die Osterweiterung schreibt, dass „die westeuropäischen Länder vergleichsweise reichlich mit dem Faktor Kapital ausgestattet sind und damit ein entsprechend höherer Zins in den MOEL [mittel- und osteuropäische Länder] zustande kommt. Nach der integrationsbedingten Marköffnung wird Kapital von West nach Ost fließen, was auch in diesem Fall im Extrem zum Ausgleich der Ertragsrate führt. Die Kapitalbewegungen können dabei in Form von Portfolio- oder Direktinvestitionen auftreten“ (Groht 2005: 81 zitiert nach Smeets 2001: 303, Anmerk. KJ).

Im Folgenden wird kurz die neoklassische Wachstumstheorie erklärt, die die Grundlage für die Zinssatz- und Konvergenztheorie darstellt. Darauf aufbauend wird das Modell auf zwei Regionen erweitert und befasst sich mit der Wanderung des Faktors Kapital (Zinssatztheorie) sowie der Wanderung von Kapital und Arbeit (Konvergenztheorie) zwischen zwei Regionen.

Robert Merton Solow (1956), der Begründer der neoklassischen Wachstumstheorie, verwendet die oben beschriebenen neoklassischen Grundannahmen und erklärt aufbauend auf diesen ein Modell wie sich Wachstum in einer abgeschlossenen Volkswirtschaft bildet. Es wird davon ausgegangen, dass die Größe einer Region keinen Einfluss auf die Preisbildung hat. Sie ist abgeschlossen, sodass es weder zu einem Austausch der Produkte über den Handel noch zu einer Faktorwanderung zwischen mehreren Regionen kommt. Zudem wird durch eine bestimmte Produktionsweise mit den Faktoren Arbeit und Kapital eine bestimmte Anzahl von Gütern produziert. Steigen beide Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) in gleichem Maße an, so bleiben die Skalenerträge konstant, d.h. dass die Gütermenge proportional zur eingesetzten Faktoreinsatzmenge steigt. Steigt nur einer der beiden Faktoren an, so sinkt ihr Grenzprodukt. D.h. werden mehr Arbeiter_innen eingestellt, so sinkt das Grenzprodukt der Arbeit, sprich die Löhne der Arbeiter_innen. Wird auf der anderen Seite lediglich mehr Kapital investiert, sinkt der Kapitalzins und die Löhne der Arbeiter_innen steigen (Maier et al. 2006: 58). Um Wachstum zu erzielen, sind aus Sicht der neoklassischen Wachstumstheorie die beiden angesprochenen Faktoren Kapital und Arbeit ausschlaggebend. Trotzdem gibt es einen dritten Faktor, der aber nicht explizit in das Modell integriert ist: der Faktor technischer Fortschritt. Er bleibt ein exogenes, nicht im Modell enthaltenes, Phänomen, das zwar Wachstum hervorrufen kann, jedoch wie „Manna vom Himmel“ fällt und demnach in der Theorie nicht beschrieben wird, wie sich technischer Fortschritt generiert (Maier et al. 2006: 57, Neuhaus 2006: 8).

Wird dieses neoklassische Wachstumsmodell nun auf zwei Regionen ausgeweitet und die Kapitalbewegung zwischen den Regionen ermöglicht, so wird von der Zinssatztheorie gesprochen. Der Faktor Kapital umfasst in der theoretischen Diskussion der 1960er Jahre ausländische Direkt- sowie Portfolioinvestitionen. Deren Wanderung zwischen zwei Regionen ist demnach auch über die Höhe des Zinssatzes zu erklären, bleibt jedoch in den Theorien explizit unerwähnt (Jahrreiß 1984: 4).

Ähnlich wie die Außenhandels- und die Wachstumstheorie bleibt die Zinssatztheorie im neoklassischen Gedankengefüge verankert, hebt jedoch die Immobilität des Faktors Kapital

auf. Die Regionen weisen eine gleiche Produktivität auf, unterscheiden sich dennoch durch ihre unterschiedliche Faktorausstattung. Darüber hinaus sind beide Regionen auf dem gleichen technologischen Stand. Sie verfügen über die gleichen Technologien und Maschinen, was durch den Import ermöglicht wird (Groht 2005: 75). Transportkosten und –wege werden nicht berücksichtigt. Demnach bleibt die Raumbindetheit der neoklassischen Theorie bestehen (Maier et al. 2006: 61). Der Faktor Kapital ist, wie oben angedeutet, innerhalb der zwei Regionen mobil und wird nach seinem Grenzprodukt bewertet. Der Produktionsfaktor Arbeit bleibt jedoch immobil (Groht 2005: 76).

Innerhalb der Zinssatztheorie, wird von zwei Regionen ausgegangen, deren Ausstattung an Faktoren sich mengenmäßig unterscheiden. In Region 1 wird beispielsweise kapitalintensiv produziert. Der Faktor Kapital ist in dieser Volkswirtschaft reichlich vorhanden und der Zinssatz niedrig. Region 2 produziert arbeitsintensiv, da mehr Arbeitskräfte als Kapital vorhanden sind. Der Zinssatz ist demnach hoch. Da in Region 1 der Zinssatz relativ niedriger ist, wird das Kapital in die Region 2 streben. Dies passiert so lange bis sich die Zinssätze in den beiden Regionen ausgleichen (vgl. Heidhues 1969: 56ff; Groht 2005: 75ff). Bezogen auf die Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens hat die Offenheit der Regionen für Kapitalbewegungen einen positiven Einfluss auf beide Regionen. Das kapitalimportierende Land erlebt eine Steigerung des Einkommens, da die inländische Produktion verhältnismäßig mehr ansteigt als die zu zahlenden Zinsen an das Ausland. Im kapitalexportierenden Land sinkt zwar das Grenzprodukt des Kapitals und somit auch das Pro-Kopf-Einkommen, jedoch findet durch die Investitionen ins Ausland ein Rückfluss der Gewinne statt, der den Kapitalabfluss ausgleicht (Groht 2005: 77).

Die Konvergenztheorie stellt eine Erweiterung der Zinssatztheorie dar. Sie integriert ihre Annahmen und Beschränkungen und hebt darüber hinaus die Immobilität des Faktors Arbeit auf. Nun streben beide Produktionsfaktoren einem Ausgleich zu. Die Arbeitskräfte wandern in die Region mit einem hohen Grenzprodukt des Faktors Arbeit. Dorthin, wo die Löhne höher sind. Durch den Anstieg des Arbeitskräfteangebots, sinken nun die Löhne bis ein Ausgleich zwischen den Regionen hergestellt ist. Auch in diesem Modell muss eine identische Ausstattung an Produktionsmitteln gegeben sein, welche über den Handel zwischen den Regionen vorgenommen wird (Groht 2005: 77f).

1.1.2. Kritik an den neoklassischen Wachstumstheorien

„[I]hre normative Setzung [besteht] darin, dass *sie* festlegen, was rational und effizient ist“

(Frieling 2008: 184, Hervorh. im Original).

Die oben besprochenen neoklassischen Modelle stehen in der Kritik von unterschiedlichen Theoretiker_innen, wird aber auch von neoklassischen Ökonomen selbst als realitätsfern bezeichnet. Stimmen empirische Ergebnisse nicht mit realen Verhältnissen überein, so wird einerseits argumentiert, dass entweder die schlechten Datensätze verantwortlich zu machen sind oder dass bestimmte Variablen außerhalb des Modells stehen. Demnach wird selbstbewusst anerkannt, dass diese Modelle nicht der Realität entsprechen. Solow grenzt die Aussagekraft der Neoklassik ein, indem er schreibt:

„All theory depends on assumptions which are not quite true. That is what makes it theory“ (Solow 1956: 65).

Lösch formulierte es noch schärfer und erklärte, dass er „die miserable Wirklichkeit ... [gar nicht] erklären“ wolle (Lösch 1994: 2 zitiert nach Frieling 2008: 183) und grenzt sich so bereits im Vorhinein gegenüber einer möglichen Abbildung der Realität ab. Die Realität wird reduziert und vereinfacht, sodass sich ein überschaubares Feld ergibt.

Die Beschreibung der Welt aufgrund von mathematischen und naturwissenschaftlichen Formeln erscheint unvollständig und mechanisch. So lässt sich das neoklassische Modell nur eingeschränkt auf die Wirklichkeit anwenden. Das menschliche Verhalten wird generalisiert und ähnlich wie in den Naturwissenschaften verallgemeinert, berechenbar und vorbestimmbar gemacht. Es werde von der Neoklassik normative Kategorien geschaffen, die, aufbauend auf dem mathematischen Modell und dem Gleichgewichtspostulat, vorgeben, wie die Realität funktioniert und wie ein angepasstes Verhalten an das Modell zu einem optimalen Ergebnis führt. Die mathematische Objektivität gibt demnach scheinbar vor, wie Realität zu gestalten ist.

Frieling schließt daraus, dass

„das methodische Programm der Neoklassik also nicht darin [besteht], „Gesetze“ der Realität zu ergründen und zu erklären. Es ist vielmehr ihre Absicht, der Realität Gesetzmäßigkeiten zu bescheinigen“ (Frieling 2008: 183).

Demnach erscheinen die Gesetzmäßigkeiten des neoklassischen Modells einen höheren Stellenwert als die Realität zu genießen (Frieling 2008: 184).

1.1.3. Kritik der Polarisierungstheorie

„In den kolonialisierten Ländern Asien, Afrikas und Lateinamerikas [...] bildeten die [ausländischen] Investitionen und der gesamte Prozeß vielmehr einen Anstoß zur Entwicklung *von* Unterentwicklung“ (Frank 1980: 221).

Die Polarisierungstheorie war eine der ersten Theorien, die die Neoklassik in Frage stellte. So wird das Gleichgewichtsparadigma des orthodoxen Modells sowie die ausschließliche Betrachtung der wirtschaftlichen Faktoren hinterfragt. Gesellschaftliche und soziale Faktoren spielen eine wichtigere Rolle und werden als signifikante Determinanten in die Analyse integriert. Von der Empirie ausgehend, werden nicht externe Faktoren für das Versagen des Marktes verantwortlich gemacht, sondern das Wirken der freien Marktkräfte selbst als Ursache für die regionalen Disparitäten hervorgehoben.

Als einer der wichtigsten Vertreter der Polarisierungstheorie gilt Gunnar Myrdal. Seine Argumentation geht von empirischen Beobachtungen aus, die er in den Vereinigten Staaten sowie auf globaler Ebene sammelte. Nach seinen Angaben verursacht ein kumulativ-zirkulärer Prozess die regionale (Unter)entwicklung⁴, der die bereits bestehenden Entwicklungstendenzen einer Region verstärkt. So wird eine benachteiligte Region einen weiteren negativen Verlauf nehmen, sofern kein Eingriff in den Markt stattfindet (Myrdal 1957: 11ff). Freie Kapitalbewegungen und der Handel⁵ stellen die Kanäle dar, über die diese Prozesse verstärkt werden. Die Faktoren wandern meist dorthin, wo bereits bestehende Produktionsfaktoren vorhanden sind. Verfügt eine Region über einen industriellen

⁴ Myrdal definiert Entwicklung als die „Aufwärtsbewegung des gesamten Sozialsystems“ (Myrdal 1992 zitiert nach Becker et al. 2008: 146).

⁵ Die Auswirkungen des (Frei)Handels werden in dieser Arbeit nicht betrachtet. Demnach werden diesbezüglich keine weiteren theoretischen Überlegungen Myrdals angesprochen.

Grundstock, besteht eine gewisse Nachfrage an Gütern. Es werden Investitionen angezogen. Unternehmen siedeln sich an, die wiederum neue Arbeiter_innen einstellen, sodass eine Nachfragesteigerung stattfindet. Diese Rückkoppelungsprozesse können jedoch auch negativ verlaufen, sodass sie den Abwärtstrend einer Ökonomie verschärfen. Stehen nun zwei Regionen in Bezug zueinander, so findet eine gegenseitige Beeinflussung statt, die sich sowohl positiv als auch negativ auswirken kann. So breiten sich über den „spread effect“ (Ausbreitungseffekt) positive Entwicklungsimpulse über die Grenzen einer Region hinweg aus. Der „backwash effect“ (Entzugseffekt) entzieht einer Region notwendige Entwicklungsimpulse. Die Entwicklung der Region hängt demnach davon ab, welcher der beiden Effekte sich dominanter verhält und durchsetzen kann. Myrdal versucht durch diese theoretische Grundlage die eklatanten Entwicklungsunterschiede der Länder des ‚Nordens‘ zu denen des ‚Südens‘ zu erklären⁶ (Myrdal 1957: 23ff). Der Staat spielt in Myrdals theoretischen Überlegungen eine wichtige Rolle. Idealerweise reguliert er die Wirtschaftskräfte so, dass die negativen zirkulär-kumulativen Prozesse sowie die Auswirkungen der Entzugseffekte eingedämmt und umgekehrt werden. Diese staatlichen Maßnahmen sollten dabei auf sozialer als auch auf wirtschaftlicher Ebene stattfinden (Myrdal 1957: 850).

Wie bereits oben angesprochen, werden die internationalen Kapitalbewegungen als einer der Gründe für die Unterentwicklung der peripheren Länder genannt. So schreibt Myrdal:

„[C]apital movement [...] will *generally* tend to breed inequality, and will do so the more strongly when substantial inequalities are already established“ (Myrdal 1970: 279, Hervorh. KJ).

Myrdal widerspricht demnach den Annahmen der Neoklassik grundsätzlich. So führen freie Kapitalbewegungen⁷ nicht zu einem Ausgleich des Kapitalbestands in den Regionen, wie dies die Neoklassiker_innen behaupten, sondern sie können im Allgemeinen die intra- und interregionale Ungleichheit verschärfen. Der Entzugseffekt, der meist in Ländern mit einem niedrigen Pro-Kopf-Einkommen und niedrigem Bildungsgrad sowie durch andere ‚außerökonomische‘ Faktoren auftritt, unterstützt dies, während der Ausbreitungseffekt besonders in Ländern mit einem höheren Lebensstandard dominant ist. Von den historischen

⁶ Myrdal beschränkt die Ausbreitungs- und Entzugseffekte nicht auf die Beziehung zwischen zwei Ländern, sondern auch innerhalb eines Landes kann es zu regionalen Unterschieden kommen, die sich ähnlich auf die regionale Entwicklung auswirken (Myrdal 1957: 23ff).

⁷ Ausländische Direktinvestitionen nahmen, wie Myrdal im Jahr 1970 erklärt, ein Drittel der Kapitalbewegungen ein. Andere sind Kreditaufnahmen und deren Tilgung, Portfolioinvestitionen, welche nach der Dekolonisierung jedoch nur noch eingeschränkt stattfanden, sowie Kapital, welches aus den Entwicklungsländern in ein stabiles Land flüchtete (vgl. Myrdal 1970: 290).

Erfahrungen der Länder ausgehend, haben ausländische Investitionen zu Zeiten des Kolonialismus den Ausbreitungseffekt unterdrückt. Investitionen wurden zwar in die Infrastruktur und in die Herstellung von Primärgütern vorgenommen, jedoch haben diese nicht zum Aufbau einer Industrie geführt. Viel eher wurden vereinzelt große Unternehmen zum Export von Rohstoffen aufgebaut und Technologien und Konsumgüter importiert. Eine Verbindung zur einheimischen Wirtschaft bestand nicht (Myrdal 1970: 280ff). Trotz der Dekolonisierung wurden diese Strukturen und Machtverhältnisse nicht aufgehoben. Obwohl die Länder des ‚Südens‘ nun auf nationaler Ebene eine Wirtschaftspolitik durchführen konnten, die ihre eigene Entwicklung vorantreiben sollte, war deren Umsetzung jedoch schwierig und langsam. Sie befanden sich bereits in einer Situation der Abhängigkeit von den entwickelten Ländern. Das Beschreiten eines eigenen Entwicklungswegs nach der Dekolonisierung war schwierig. Ausländische Investor_innen waren weiterhin in den Ländern des ‚Südens‘ willkommen und mit der Hoffnung verbunden, das Handelsbilanzdefizit und damit einhergehend die Auslandsverschuldung zu mindern. Es wurden Regelungen geschaffen, die Investitionen aus dem Ausland nur mit Auflagen und Einschränkungen ermöglichte. Trotzdem wurden den ausländischen Investor_innen oftmals bevorzugte Behandlungen zugestanden. So wurden beispielsweise Importlizenzen vermehrt an ausländische Investor_innen vergeben oder Steuern für sie gesenkt. Stimmen, die den Verlust der Unabhängigkeit des Landes beklagten, waren trotzdem weiterhin hörbar (vgl. Myrdal 1970: 328). In den ärmsten Ländern der Welt sei nach Myrdal eine „Spezialbehandlung“ ausländischer Investor_innen auf die nichtegalitäre Struktur der Gesellschaft zurückzuführen. Die Regierung sei von einer oligarchischen Oberschicht besetzt, die nach ihren Interessen die wirtschaftliche Landschaft der Länder modelliert. So seien ausländische Investitionen in Absprache mit den Herrschenden vermehrt möglich, diese richteten sich jedoch nicht nach den Interessen der Allgemeinheit, sondern stärkten vielmehr die Positionen der Oligarchie (Myrdal 1970: 334).

Myrdals Kritik an den orthodoxen Wirtschaftswissenschaften – Myrdal wurde von Paul Streeten als „Demolierer von Orthodoxien“ bezeichnet (Streeten 1998 zitiert nach Becker et al. 2008: 143) – fand zunächst nur wenig Beachtung in der Neoklassik. Die Polarisierungstheorie galt als ‚unscharf‘, da sie nicht in ein mathematisch berechenbares Modell gefasst war (Maier et al. 2006: 93). Erst in den späten 1980er Jahren wurden Elemente der Polarisierungstheorie in das neoklassische Modell integriert. Die neue Neoklassik erkannte steigende Skaleneffekte sowie die unvollkommene Konkurrenz an. Die

Gleichgewichtsannahme war zwar nicht mehr zwangsläufig ein Element der Theorie, galt aber weiterhin als möglich, wenn alle Komponenten, wie optimale Information, rationales Verhalten und Mobilität, gleichermaßen auftreten (vgl. Maier et al. 2006: 93; Frieling 2008: 178). Zudem versucht die neue Neoklassik, den Raum zu integrieren. So befasste sich die Neue Wirtschaftsgeographie mit dem internationalen Handel und deren Auswirkungen auf eine Region. Hier wurde im Gegensatz zur alten Neoklassik anerkannt, dass dieser einen negativen zirkulär-kumulativen Effekt ausüben kann, wie dies bereits von der Polarisierungstheorie postuliert wurde.

1.2. Neue Orthodoxie

Die neue Orthodoxie grenzt sich gegen die (alte) Orthodoxie ab und widerspricht ihr teilweise in ihren Grundannahmen. Sie versteht sich nicht mehr als die Theorie der „reinen Ökonomie“, sondern als eine Zwischendisziplin zwischen der Politik- und den Wirtschaftswissenschaften. Trotzdem erfasst sie die Ökonomie als einen abgetrennten, separaten Bereich, der unpolitisch ist und lediglich durch die Politik reguliert wird (Bieling 2007: 44ff).

„In der orthodoxen IPÖ [Internationale Politische Ökonomie] wird in diesem Sinne vor allem untersucht, durch welche politischen Übereinkünfte, Institutionen und Verfahren Märkte eingebettet werden, und welche Faktoren hierfür jeweils verantwortlich gemacht werden“ (Bieling 2007: 45, Anmerk. KJ).

Als Analyseinstrument werden von der neuen Orthodoxie, vergleichbar mit der alten Orthodoxie, mathematische, positivistische Modelle herangezogen, die Forscher_innen als objektiv und unparteiisch erscheinen lassen. So wird davon ausgegangen, dass allgemeingültige Aussagen getroffen werden können. Vernachlässigt wird hier jedoch, dass bereits im Forschungsinteresse kulturelle Hintergründe, individuelle Forschungsperspektiven und subjektive Erfahrungswerte der Wissenschaftler_innen zum Ausdruck kommen können und diese strukturieren. Auch bleibt zu hinterfragen, ob alle Einflussfaktoren erfasst werden können und ihre Relevanz dem Thema angepasst sind (Bieling 2007: 49). In der neuen Orthodoxie der Internationalen Politischen Ökonomie werden demnach unterschiedliche Theoriestränge zusammengefasst, die als „institutionen-ökonomische[r] Brückenschlag zwischen realistischen bzw. staatszentrierten und liberalen Ansätzen“ definiert sind (Bieling 2007: 23).

In der folgenden Betrachtung gehe ich demnach auf zwei Theorien ein: die neue Wachstumstheorie und die Institutionenökonomik. Die beiden Theorien stellen sich in der wissenschaftlichen Diskussion um ausländische Direktinvestitionen als dominante Positionen dar und werden von vielen Theoretiker_innen als Analyseinstrument herangezogen, um die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen empirisch erfassbar zu machen.

1.2.1. Neue Wachstumstheorie

Für die Analyse der Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf eine Volkswirtschaft bietet die Neue Wachstumstheorie bzw. die endogene Wachstumstheorie Anknüpfungspunkte. Um jedoch die Wirkungskanäle von ausländischen Direktinvestitionen auf die Länder des ‚Südens‘ bzw. auf Transformationsländer zu verstehen, werden zunächst die Grundannahmen der Neuen Wachstumstheorie verdeutlicht. So können die Gedankengänge der neuen Wachstumstheoretiker_innen, welche sich mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Wachstum eines Landes befassen, leichter nachvollziehbarer und verständlicher werden.

Im Modell der neuen Wachstumstheorien werden wiederum, ähnlich der *Neuen Neoklassik*⁸, steigende Skaleneffekte und unvollkommene Konkurrenz in das neoklassische Modell integriert. Nach der neuen Wachstumstheorie stellt der technische Fortschritt die wichtigste Determinante für wirtschaftliches Wachstum dar, die nun entgegen der Neoklassik in das Modell integriert wird. Im alten neoklassischen Modell wird nicht betrachtet, wer oder wie Investitionen für technologische Erneuerungen in den Unternehmen vorgenommen werden soll bzw. wer für diese aufkommt. Diese bleiben demnach außerhalb des theoretischen Modells. Allerdings stößt die neoklassische Wachstumstheorie ohne die Komponente der technischen Erneuerung an ihre Grenzen, da ein langfristiges Wachstum lediglich von den Faktoren Kapital und Arbeit bestimmt, nicht möglich ist (vgl. Maier et. al. 2006: 94). Ferner lässt sich feststellen, dass vor allem Transnationale Konzernen weltweit den höchsten Anteil an Forschungs- und Entwicklungsausgaben einnehmen und nicht, wie im Modell angenommen, extern bestimmt oder nicht entlohnt werden (Borensztein et al. 1998: 116).

Trotz einer breiten theoretischen Auseinandersetzung der neuen Wachstumstheoretiker_innen mit der Integration des technischen Fortschritts in das neoklassische Modell, ergeben sich Schwierigkeiten mit der Entstehung und der Verbreitung von technischem Wissen und technologischen Erneuerungen. Technologische Erneuerung, in Form technischen Wissens, besitzen ähnliche Charakteristika eines öffentlichen Gutes, sodass es nur schwer in das

⁸ Die Neue Neoklassik wird als Oberbegriff für unterschiedliche Theorien verwendet, die sich als Erweiterung der Neoklassik verstehen. So umfasst sie beispielsweise auch die Neue Handelstheorie, die Neue Wachstumstheorie oder die Neue Wirtschaftsgeographie (vgl. Maier et al. 2006: 93f).

neoklassische Modell integriert werden kann. Es nimmt die Gestalt eines nicht-rivalisierenden und nicht-ausschließbaren Gutes an. Wissen stellt sich als nicht-rivalisierend dar, wenn es von unterschiedlichen Personen oder Unternehmen angewendet werden kann und, einmal produziert, nicht erneut hergestellt werden muss. Es ist beliebig oft einsetzbar. Die Nicht-Ausschließbarkeit eines Gutes meint, dass andere Personen, Unternehmen oder Konkurrent_innen nicht davon abgehalten werden können, dieses in ihrem Sinne zu verwenden (Grossman/Helpman 1997: 15). Technologische Erneuerungen sind demnach in der Form des Wissens vorhanden und/oder in den Gütern selbst beschrieben. Kommt ein neues Produkt auf dem Markt, so ist es bereits durch seine Zusammensetzung nicht-ausschließbar und könnte von anderen Unternehmen in gleichem Maße nachgebaut und angewandt werden (Grossman/Helpman 1997: 15; Maier et al. 2006: 95)⁹.

Paul Romer war einer der ersten Neuen Wachstumstheoretiker, der technologische Erneuerungen in das neoklassische Modell integrierte. Er geht davon aus, dass Unternehmen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten (F&E) vornehmen, die für die Herstellung von ‚Designs‘, sprich technischem Wissen für neue Zwischenprodukte, maßgeblich sind. Diese F&E-Maßnahmen bedeuten, dass Ressourcen eingesetzt werden, die vom Unternehmen getragen werden müssen. Würde das technische Wissen nicht-rivalisierend und nicht-ausschließbar sein, demnach als öffentliches Gut allen zukommen, so würde es auch von anderen Unternehmen angewendet werden können. Dem wissensproduzierenden Unternehmen würde so nur in eingeschränktem Maße der Rückfluss der eingesetzten Ressourcen garantiert sein und, da die F&E-Maßnahmen nur wenig lukrativ für die Unternehmen sind, eingestellt werden. Um dies zu verhindern, wird das neue Produkt durch eine externe Instanz geschützt. Ein Patent garantiert den Erfinder_innen für einen gewissen Zeitraum die Ausschließbarkeit der neuen Designs und somit eine (zeitlich eingeschränkten) Monopolstellung auf dem Markt. So können die Ausgaben für die F&E-Aktivitäten kompensiert werden (Maier et al. 2006: 98f).

Zudem ist für Romer der Bestand an Humankapital eine wichtige Komponente für die Herstellung von technischen Erneuerungen. Humankapital, welches sich über eine Ausbildung bzw. über ein Jobtraining anhäuft, wird von ihm als rivalisierend definiert, da eine Person lediglich eine Tätigkeit ausführen kann (Romer 1990: 75).

⁹ Chemische Formeln, neue Motortechniken oder Baupläne von Computerchips sind beispielsweise nur teilweise nicht-ausschließbar (Grieben 2001: 2).

Für den Innovationsprozess und die Herstellung neuer Designs ist der Bestand an Humankapital und an akkumuliertem Wissen ausschlaggebend. Verfügt demnach eine Volkswirtschaft über einen gewissen Wissensstand, so wird dies durch den Einsatz von Humankapital weiterhin erhöht. Das wirtschaftliche Wachstum wird demnach durch die Höhe des zur Verfügung stehenden Humankapitals bestimmt und steigt proportional zur Höhe des Humankapitals an (vgl. Maier et al. 2006: 98f bzw. 101).

Nach Grossman/Helpman (1997: 15f) haben die Nicht-Ausschließbarkeit und die Nicht-Rivalität technischen Wissens den größten Einfluss auf die Verbreitung von neuer Technologie und somit auf das wirtschaftliche Wachstum. Über so genannte Spillover-Effekte¹⁰ kommt anderen Unternehmen das technische Wissen zu und verbreitet sich, was wiederum Einfluss auf die Innovationstätigkeiten von Unternehmen hat. Das Nutzen des Unternehmens technische Erneuerungen zu produzieren sinkt, je mehr dies von anderen Unternehmen übernommen werden kann. Es kann zu einer Minderung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten kommen (Maier et al. 2006: 95f).

Die endogene Wachstumstheorie hat für die Betrachtung der Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen einen zentralen Stellenwert im theoretischen Diskurs erhalten. Ausländische Direktinvestitionen werden als ein wichtiger Bestandteil wirtschaftlichen Wachstums gesehen. Über Spillover-Effekte sollen technisches Wissen und Know-how von ausländischen an inländische Unternehmen weitergeben. Die Rolle Transnationaler Konzerne ist hier besonders ausschlaggebend. Sie werden als “major channel for the access to advanced technologies by developing countries“ eingeschätzt (Borensztein 1998: 116). Durch ihre hohen Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten verfügen sie über innovative Technologien sowie Fachwissen und wenden die neuesten Managementtechniken an. Diese würden über Spillover-Effekte an lokale Unternehmen in den Ländern des „Südens“ bzw. den Transformationsländern weitergeben und führen nach der Argumentation der neuen Wachstumstheorie zu wirtschaftlichem Wachstum (Borensztein 1998: 116). Diese Wirkungszusammenhänge werden unter Punkt 1.4.2 näher betrachtet und besprochen.

¹⁰ Technologische Spillovers definieren Grossman/ Helpman (1997: 16) so, dass Firmen: „(1) [...] can acquire information created by other without paying for that information in a market transaction, and (2) the creators (or current owners) of the information have no effective recourse, under prevailing laws, if other firms information so acquire“.

Durch das Umlegen der theoretischen Erkenntnisse auf reale Umstände ergibt sich eine Diskrepanz. Während in der Theorie über ausländische Direktinvestitionen zumeist davon ausgegangen wird, dass über ausländische Direktinvestitionen Wachstum gefördert wird, findet dies unter realen Umständen nur eingeschränkt statt. So können, wie oben angesprochen, über Eigentumsrechte Spillover-Effekte eingedämmt werden, da innovative Technologien und Know-how einen Marktvorteil für ausländische Investor_innen bedeuten. Es ist demnach im Interesse der Investor_innen einen aktiven Spillover zu verhindern (deMello 1997: 10; Castejon/Wörz 2006: 1).

Die Neue Wachstumstheorie ist außerdem kein in sich geschlossenes Theoriegebilde. Die Modelle unterscheiden sich durch ihre theoretischen Annahmen, sodass einzelne Gesichtspunkte betont oder vernachlässigt werden. Obwohl bereits formulierte Argumente von älteren neoklassischen Theoretiker_innen erneut in den Diskurs aufgenommen und in ein mathematisches Modell gebracht wurden, werden neoklassische Annahmen, wie die automatische Konvergenz zweier Regionen, deren Faktorausstattung sich angleichen, sowie die Voraussetzung der vollkommenen Konkurrenz und der konstanten Skalenerträgen von der Neuen Wachstumstheorie aufgehoben. Aussagen der Polarisierungstheorie, die ein mögliches Auseinanderstreben der Regionen postuliert, wird von den Wachstumstheoretiker_innen aufgegriffen und in mathematisch berechenbare Form gegossen (Maier et al. 2006: 102f).

1.2.2. Kritik an der Neuen Wachstumstheorie/Neuen Neoklassik

Kritik an der Neuen Wachstumstheorie bzw. an der Neuen Neoklassik wird vor allem von Seiten der Geographie geübt. Wirtschaftsgeograph_innen erkennen zwar an, dass sich ihre Themen in einigen Bereichen decken, sich jedoch ihre Methodologie und Epistemologie vollkommen unterscheiden (Martin 1999: 387). Aus Sicht der Wirtschaftsgeograph_innen wird argumentiert, dass eine Region ein inhomogenes und spezifisches Gebilde sei. Sie stellt sich als komplex dar und ist durch ihre historischen, wirtschaftlichen und sozialen Erfahrungen geprägt, die sie einzigartig macht. Innerhalb der Neuen Neoklassik reduziert sich diese Komplexität des menschlichen Lebens und der Region auf ein formales und mathematisches Modell, welches sich auf alle Regionen gleichermaßen anwenden lässt. Es werde demnach eine Reduktion der Wirklichkeit vorgenommen (Frieling 2008: 184).

Bildungsabschlüsse werden beispielsweise in der Höhe des Humankapitals quantitativ messbar und vergleichbar gemacht. Eingebettet in eine Formel bestimmt es im Romer-Modell maßgeblich die Höhe des wirtschaftlichen Wachstums einer Region (Maier et al. 2006: 98f). Obwohl historische Vorbedingungen nun scheinbar von der Neuen Neoklassik anerkannt werden, bilden doch soziale Faktoren ein zu kompliziertes und unüberschaubares Feld. Es sei demnach nur schwer zu erfassen und sollte in ihrer Komplexität der Soziologie überlassen werden. Sie bleiben folglich außerhalb der Modelle der Neuen Neoklassik, sodass diese schließlich nur über ein eingeschränktes sozioökonomisches Erklärungspotential verfügen. Dieses sei nach Angaben der Geograph_innen nicht durch eine Formel erfassbar zu machen, sondern kann nur durch Interpretation geleistet werden (Martin 1996: 286; Martin 1999: 389). Auch die Vernachlässigung sozio-institutioneller Faktoren innerhalb des neuen neoklassischen Modells, die von ihnen lediglich als „background noise“ der wirtschaftlichen Entwicklung eingestuft werden, wird von den Geograph_innen kritisiert. Besonders diese Faktoren seien maßgeblich zur Gestaltung der wirtschaftsgeographischen Entwicklung. Ihre ‚Externalitäten‘ seien

„fundamental to the initial emergence, trajectory are adaptability of (...) regional economies“ (Martin 1996: 286).

Innerhalb der neoklassischen und der neuen neoklassischen Theorie werden zudem Machtverhältnisse vernachlässigt, die einer kapitalistischen Gesellschaft zwangsläufig zugrunde liegen und das Verhalten der Wirtschaftssubjekte prägen. Es wird nicht erwähnt, dass

„diese Wirtschaftsweise mit ihrer Dominanz des Kapitalszwecks, ihren Widersprüchen, den in Geld und Privateigentum gegebenen sozialen Zwängen, den Klassenkämpfen über Aneignung und Ausbeutung bis hin zur Produktion ungleicher Raumentwicklung als Mittel der Konkurrenz“ (Frieling 2008: 190)

in Verbindung steht. Demnach hat die Neue Neoklassik eine klare ideologische Funktion. Sie steht im Interesse derer,

„die den Standortwettbewerb für das Wachstum privater Kapitale fördern wollen, und tritt damit gegen jene Interessen an, die einen Abbau von Disparitäten und eine Änderung der Reichtumsverteilung anstreben“ (Frieling 2008: 190).

1.2.3. Theorie der Institutionenökonomik

nach John H. Dunning

Eine weitere Sichtweise der neuen Orthodoxie, die im Mainstream-Diskurs tief verankert ist¹¹, formulierte John H. Dunning. Er grenzt sich in seiner Betrachtung gegenüber der Neoklassik ab und bezeichnet sie als eindimensional und monokausal. Sie vernachlässige den Einfluss von Zivilgesellschaft und supranationalen Organisationen auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Auch Eigentumsverhältnisse und kulturelle Identitäten hätten keinen Ausschlag in der neoklassischen Theorie gefunden und die Rolle des Staates sei zu passiv gefasst, da er lediglich dafür zuständig sei, Infrastruktur und Waren bereitzustellen, die der Markt nicht hervorbringen könne (Dunning/Lundan 2008: 297f).

Wie bereits der Name der Theorie offenbart, kommt den Institutionen in Dunnings Ansatz eine besondere Rolle zu. Er unterscheidet zwischen formellen und informellen Institutionen, die im Zusammenspiel die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes vorantreiben. Formelle Institutionen sind hier als rechtliche Grundlagen sowie wirtschaftspolitische Richtlinien und Instrumente zu verstehen.

„These are sound macroeconomic policies, institutions to secure property and contract rights, policies to enhance competition, oversight of financial institutions, policies to increase social cohesion, policies to secure participation in the political system and transparency and accountability in government“ (Dunning/Lundan 2008: 302).

Eine der wichtigsten formellen Institutionen ist das Recht auf Privateigentum. Die Länder in Mittel- und Osteuropa sowie die ostasiatischen Tigerstaaten sind hier als Beispiele für eine erfolgreiche Implementierung der formellen Institutionen angeführt (Dunning/Lundan 2008: 301ff bzw. 338).

Die informellen Institutionen wirken sich darüber hinaus nicht nur auf die Funktionsfähigkeit, sondern auch auf die Weiterentwicklung der formellen Institutionen aus. Sie umfassen die Werte und Glaubenssysteme eines Landes. Das Konzept des ‚Sozialen Kapitals‘ spielt hier

¹¹ Die Institutionenökonomik hat Ende der 1990er Jahre durch Joseph Stiglitz Einzug in die Praxis der Weltbank erhalten. „In der neuen Strategie [der Weltbank] wird insbesondere das Zusammenspiel zwischen dem staatlichen Sektor, den privaten Unternehmen und der Gesellschaft betont. An diesem Punkt wird das neue institutionenökonomische Paradigma besonders deutlich: Das Zusammenwirken politischer Institutionen und nationaler Unternehmen soll für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes von zentraler Bedeutung werden“ (Schirm 2007: 60, Anmerk. KJ).

eine wichtige Rolle. Es wird als „the web of cooperative relationship between citizens that facilitates resolutions of collective action problems“ bezeichnet (Brehm/Prehn 1997: 999 zitiert nach Dunning 2008: 304) und wird als Maßeinheit für die Quantifizierung informeller Institutionen herangezogen. Von Dunning/Lundan (2008: 304) wird das soziale Kapital als wichtigste Komponente für Problemlösungen gesehen.

Zivilgesellschaftliche Gruppen spielen in hier eine wichtige Rolle, „because they are a kind of a training ground for society at large, and the social capital developed in a smaller group induces people to participate more broadly in public life“ (Dunning/Lundan 2008: 305). Trotzdem sei das zivilgesellschaftliche Engagement für das Individuum in einer Gruppe nur so lange von Vorteil, solange sich ein Nutzen aus der Mitgliedschaft ergebe. Vertrauen und Nachsichtigkeit, die u. a. in der Mitarbeit in einer Gruppe erworben werden könnten, sind nach Dunning/Lundan ein wichtiger Bestandteil der informellen Institution, die auch die wirtschaftliche Effizienz eines Landes positiv beeinflussen. So verringern sich die Transaktionskosten in der Interaktion von Firmen sowie in Netzwerken von Transnationalen Konzernen, da Konflikte und beispielsweise die Wiederverhandlung von Verträgen vermieden werden und Ressourcen eingespart werden können (Dunning/Lundan 2008: 304f bzw. 338).

Durch die Etablierung oder die Reorganisierung der formellen sowie der informellen Institutionen sei es möglich, die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes voran zu treiben. Die Kontrolle der Einhaltung gesetzlicher Rahmenbedingungen, die Bereitstellung von Bildungsangeboten und Infrastruktur sowie die Schaffung von Anreizsystemen für ausländische Investor_innen von Seiten der Institutionen seien hier nach Dunning/Lundan ausschlaggebend (Dunning/Lundan 2008: 336).

Besonders betont wird von Dunning die ‚good governance‘. Eine gute Regierungsführung, die eine demokratische Ordnung gewährleistet und Eigentumsrechte schützt, sei für den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen bestimmend und ein wichtiger Baustein für wirtschaftliches Wachstum. Zwar sei eine Demokratie kein Garant für die Akkumulation von sozialem Kapital, jedoch stelle es für Investor_innen einen wichtigen Anstoß für ihre Investitionsentscheidung dar. Auch transparente und zuverlässige Institutionen und eine beständige Gesetzgebung unterstütze dies. Im Gegensatz dazu steht die ‚bad governance‘. So sind Korruption und niedrige Umweltstandards besonders abstoßend für potenzielle Investor_innen und unterstützen damit nicht die Entwicklung eines Landes. Dunning/Lundan untermauern diese Erkenntnisse mit empirischen Untersuchungen, die bestätigen, dass Flüsse

ausländischer Direktinvestitionen in demokratische Staaten wesentlich umfangreicher ausfallen als in undemokratische (vgl. Dunning/Lundan 2008: 308ff).

Wie erkennbar wird, legen Dunning/Lundan ein klares Gewicht auf staatliche sowie nichtstaatliche Institutionen. Auch in seinem Entwicklungsmodell, dem „investment development path“, gehen sie davon aus, dass Institutionen eine wichtige Rolle in der Entwicklung eines Landes spielen. Es werden fünf Stufen von Entwicklung unterschieden. Diese werden anhand der Höhe des BIP (Bruttoinlandprodukts) gemessen und unterscheiden sich durch die Art der ausländischen Direktinvestitionen¹², der Rolle und den Aufgaben der Institutionen und deren Investitionen in Bildung und Infrastruktur. Steigt beispielsweise ein Land eine Entwicklungsstufe hinauf, so verändert sich das Verhältnis von inward und outward Investitionen, es verändert sich die Art der Investitionen oder es kommen andere Anreizsysteme für ausländische Direktinvestitionen zu tragen. Die Institutionen können hier durch geeignete Maßnahmen den Aufstieg in eine andere Entwicklungsstufe unterstützen (vgl. Dunning/Lundan 2008: 330ff).

Ausländische Direktinvestitionen und Entwicklung stehen in Dunnings theoretischer Betrachtung in einer engen Beziehung.

So beschreiben Dunning/Lundan:

„while in many cases FDI [Foreign Direct Investment] may be a necessary condition for growth in some countries, it is rarely, by itself, a sufficient condition“ (Dunning/Lundan 2008: 296, Anmerk. KJ).

ADI alleine schaffen es demnach zumeist nicht, wirtschaftliches Wachstum hervorzurufen, doch in Kombination mit funktionierenden formellen und informellen Institutionen werden wirtschaftliche Entwicklung und die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes gefördert. Transnationale Konzerne sind die Träger dieser Entwicklung. Diese können auf der einen Seite wichtige Impulse geben, institutionelle Normen und technologische Erneuerungen zu beeinflussen, auf der anderen Seite gilt es jedoch, ihre Aktivitäten durch den Staat zu beobachten und zu begleiten (Dunning/Lundan 2008: 731).

¹² Wie beispielsweise durch inward oder outward Investitionen, Investitionen in Rohstoff oder Hochtechnologie, in arbeits- oder kapitalintensive Segmente.

1.2.4. Kritik an der Institutionenökonomik

Eine Kritik an der Institutionenökonomik wird von unterschiedlichen theoretischen Richtungen laut. Boris Buden entlarvt den institutionenökonomischen Ansatz¹³ als eurozentristisch. So werden innerhalb der Institutionenökonomik die westeuropäischen Institutionen als Vorbild oder Norm gesehen, die es gilt von Seiten der Länder des ‚Südens‘ bzw. der Transformationsländer zu imitieren. Zwar werden von Dunning kulturelle Unterschiede anerkannt, jedoch gilt es diese so zu verändern, dass die Institutionen funktionsfähig sind. Meist ist dies nach westlichem Vorbild zu gestalten. So schreiben Dunning/Lundan beispielsweise:

„there is dissatisfaction with the fact that the process of globalisation is not always inclusive, although frequently this reflects the poor policies and institutions, and/or stages of development and economic structures of countries, for example, in Africa, rather than the actions for MNEs [Multinational Enterprises]” (Dunning/Lundau 2008: 681, Anmerk KJ).

Buden kritisiert genau diesen Ansatz, der die Institutionen für die Entwicklungsdefizite eines Landes in die Verantwortung zieht:

„Sie [die Institutionen] sind angeblich unterentwickelt, noch nicht reif für den Markt, korrupt, passiv, nicht selbst erhaltend, zu traditionell, patriarchal [...] Die [institutionelle] Kritik konzentriert sich auf einen hauptsächlichen Mangel, den Abstand zwischen der Realität und der im Westen bereits verwirklichten Norm“ (Buden 2008, Anmerk. KJ).

Heterodoxe Theoriestränge prangern hingegen die Vernachlässigung und Verschleierung der Machtverhältnisse zwischen Staaten und Transnationalen Konzernen innerhalb der Theorie an. Zwar stimmen heterodoxe und orthodoxe Theoretiker_innen überein, dass TNK (Transnationale Konzerne) eine herausragende Rolle bei der Restrukturierung der internationalen Wertschöpfungskette spielen und die internationale Arbeitsteilung prägen,

¹³Buden konzentriert sich in seinem Artikel auf den Zerfall und die Verwestlichung Ex-Jugoslawiens. Er kritisiert die Institutionelle Kritik, die meiner Meinung nach mit der Institutionenökonomik gleichzusetzen ist. So wird in beiden Ansätzen die fehlerhafte Funktionsweise der Institutionen kritisiert. Buden beschreibt beispielsweise, dass die institutionelle Kritik die Institutionen für den Zerfall Jugoslawiens in die Verantwortung zieht (vgl. Buden 2008), während Dunning die fehlende Entwicklung in Afrika durch die mangelhaften Institutionen erklärt (vgl. Dunning/Lundan 2008: 681). Auch die Werte einer Gesellschaft spielen in beiden Betrachtungen eine wichtige Rolle. Buden spricht davon, dass konservative Strömungen von der institutionellen Kritik kritisiert werden. Sie „widersetzt sie sich den Werten der liberalen Modernisierung einschließlich der sogenannten Toleranzkultur, dem Multikulturalismus“ (Buden 2008). Dunning/Lundan hingegen fordern, wie die institutionelle Kritik auch, mehr Diversität und Toleranz, die die Ansiedlung einer kreativen Klasse begünstigen würde (Dunning/Lundan 2008: 306).

jedoch wird lediglich von heterodoxen Theoretiker_innen betont, dass TNK über eine große Verhandlungsmacht gegenüber Regierungen, internationalen Organisationen oder anderen Wirtschaftssubjekten verfügen (vgl. Dunning/Lundan 2008: 297; Bieling 2007: 136). In Verbänden organisiert „nutzen die TNK in der Regel ihre spezifischen Positionsvorteile, Ressourcen und Machthebel, um ihre eigenen Ziele und Interessen zu realisieren“ (Bieling 2007: 137f). Demnach sind TNK nicht nur auf einer wirtschaftlichen Ebene einflussreiche Akteure, sondern sie sind durchaus in der Lage politische Entscheidungsprozesse aktiv und passiv mitzugestalten (Bieling 2007: 138).

Auch der Begriff der Entwicklung wird von Dunning nicht explizit definiert. Der Aufbau und die Restrukturierung von formellen und informellen Institutionen sei ein wichtiger Bestandteil von Entwicklung und Wachstum. Trotzdem werden diese Institutionen nur in Zusammenhang mit einer wirtschaftlichen Entwicklung besprochen, die die Markteffizienz steigern und wirtschaftlichen Akteur_innen helfen, den Wettbewerb zu fördern. So geht Dunning zwar auch auf den Entwicklungsbegriff von Amartya Sen ein, der Entwicklung als Freiheit definiert¹⁴, jedoch betont er erneut, dass diese Freiheiten zu einer wirtschaftlichen Entwicklung führen können:

„Indeed, empirical evidence using larger samples and improved measurements across a wider range of countries is beginning to demonstrate that achieving this kind of freedoms Sen talks about might in fact *contribute to economic growth*, or at the very least, do nothing to impede it“ (Dunning/Lundan 2008: 300, Hervorh. KJ).

Auch wenn Dunning von good governance, einer demokratischen Staatsordnung und der Notwendigkeit von Vertrauen und Nachsichtigkeit in einer Gesellschaft spricht, so werden diese Werte doch im Hinblick auf eine wirtschaftliche Entwicklung betrachtet und nicht in ihrem Verständnis als gesellschaftliche oder soziale Entwicklung wahrgenommen. Es gilt einen effizienten Markt zu schaffen, indem die Wirtschaftssubjekte optimal handeln können. Die oben genannten Komponenten sind hier ausschlaggebend. Auch andere Bereiche von Entwicklung, wie beispielsweise die Betrachtung der Geschlechterverhältnisse, die Herausbildung von sozialen Gruppen (durch z.B. unterschiedliche Einkommensverhältnisse) und ähnliches, bleiben in Dunnings Theorie unbeachtet.

¹⁴ Der Freiheitsbegriff von Amartya Sen umfasst die politische und wirtschaftliche Freiheit, die individuelle Freiheit, soziale Sicherheit, gesellschaftliche Transparenz und soziale Chancen (nach Dunning 2008: 300).

1.3. Heterodoxie

„Kritisch-alternatives Wissen entsteht letztlich jedoch nur dann, wenn zugleich analysiert wird, wie sich sozioökonomische Transformationsprozesse für unterschiedliche soziale Klassen bzw. Gruppen oder Regionen darstellen und wie sich die mit ihnen verbundenen Optionen, Problemen und Interessenslagen in der Zivilgesellschaft und im politischen System artikulieren“
(Bieling 2007: 52f).

Als Gegenpol zur (Neuen) Orthodoxie konzentriert sich die heterodoxe Ökonomie auf „historisch-strukturalistische Überlegungen, erweitert diese jedoch durch feministische, ökologie- und kulturtheoretische oder auch post-strukturalistische und postmoderne Konzeptionen“ (Bieling 2007: 23). Die heterodoxen Theorien verstehen sich als ein interdisziplinärer Ansatz, der versucht, sich nicht nur auf wirtschaftliche und politische Fragen zu beschränken, sondern auch historische, geographische und soziale Aspekte einfließen zu lassen.

Entgegen der Neuen Orthodoxie, die Staat und Markt als gegensätzliches Paar darstellt, verstehen es heterodoxe Theoretiker_innen als widersprüchliche aber sich ergänzende Konstellation. So wird entgegen der weit verbreiteten Meinung nicht davon ausgegangen, dass die ‚Ausweitung der Marktverhältnisse‘, sprich der Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung, nicht eine Einschränkung des Staates bedeutet, sondern ein gewollter politischer Prozess ist, der am Ende von politischen Konflikten und Aushandlungsprozessen steht (vgl. Bieling 2007: 48). Zudem arbeiten sie mit einem normativen Weltbild. Sie fragt nach sozialer Gerechtigkeit, hinterfragt Macht- und Herrschaftsverhältnisse in einem kapitalistischen System und erhebt nicht den Anspruch allumfassend zu sein (Bieling 2007: 52).

Heterodoxe Theoretiker_innen stellen die uneingeschränkte positive Auswirkung ausländischer Direktinvestitionen auf die Länder des ‚Südens‘ bzw. auf Transformationsländer in Frage und hinterfragen so die Behauptungen der Orthodoxie. Betont wird daher, dass sich ausländische Direktinvestitionen auch negativ auswirken und sogar

Entwicklung beeinträchtigen oder blockieren können, sodass nach der heterodoxen Theoriestränge

„FDI (...) eher dazu bei[tragen], die internationalen Ungleichgewichte und Abhängigkeiten zu reproduzieren, nicht aber aufzubrechen“
(Bieling 2007: 137).

Weiter erklären heterodoxe Theoriestränge, dass sich durch die Ansiedlung ausländischer Konzerne die wirtschaftliche Macht innerhalb eines Landes verschiebt. TNK verfügen über wirtschaftliche Stärke, die sie darüber hinaus zu einflussreichen politischen Akteuren im Gastland machen. Meist organisieren sich diese Unternehmen in Verbänden oder Interessensgemeinschaften, die durch ihre starke Position auf politischer Ebene Einfluss nehmen und so die nationale Souveränität eines Landes einschränken. Diese dominante Stellung ausländischer Investor_innen wirkt sich so auf inländische Unternehmen aus oder könnte sich in der Beschäftigungsrate des Landes widerspiegeln (vgl. Tabb 2004: 269; vgl. Punkt 1.4.3).

Vertiefend setzen sich mit den Macht- und Herrschaftsverhältnissen ausländischer und inländischer sowie politischer und wirtschaftlicher Akteur_innen Drahokoupil (2007), Mahnkopf (2005) und Drillisch/Sekler (2004) auseinander. Ich skizziere in dieser Arbeit Bereiche, die von der neuen Orthodoxie ausgespart werden. Mencinger (2007) setzt sich beispielsweise mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Leistungsbilanz auseinander. Groht (2005), Becker (2008) und Weißenbacher/Becker (i.E.) nehmen zudem eine Analyse und Interpretation der ADI Flüsse in die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren vor. Auch die Betrachtung der Einbettung der Anreizsysteme ADI in eine Volkswirtschaft wird von der Neuen Orthodoxie ausgespart, nimmt jedoch im Rahmen dieser Arbeit einen wichtigen Stellenwert ein.

1.4. Ökonomische Entwicklung durch ausländische Direktinvestitionen

Im Folgenden werden unterschiedliche Teilaspekte angesprochen, die in der theoretischen Diskussion um die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen formuliert wurden. Hier werden sowohl neue orthodoxe als auch eingeschränkt heterodoxe Theorienansätze sowie empirische Ergebnisse diskutiert, die sich mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in den Ländern des ‚Südens‘, jedoch überwiegend mit den mittel- und osteuropäischen Ländern, auseinandersetzen. Es wird betrachtet, wie sich der Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und jeweils den Spillover-Effekten, dem wirtschaftlichem Wachstum, der Beschäftigungsrate sowie die Auswirkungen auf die Leistungsbilanz und auf die sektorale Wirtschaftsentwicklung einer Volkswirtschaft darstellt. Zudem wird am Ende des Kapitels ein Exkurs vorgenommen, der die Anreizsysteme eines Staates kategorisiert.

1.4.1. Ausländische Direktinvestitionen und Spillover-Effekte

Die neue Wachstumstheorie hält, wie bereits oben beschrieben, für die Betrachtung der Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen wichtige Anknüpfungspunkte bereit. Mit Hilfe der neuen Wachstumstheorie werden die Effekte ausländischer Direktinvestitionen in den Ländern des ‚Südens‘ sowie Transformationsländern besprochen und analysiert, inwieweit sich ausländische Direktinvestitionen auf eine Volkswirtschaft auswirken. Anders als in den Ländern des ‚Nordens‘ wird in den Ländern des ‚Südens‘ sowie den Transformationsländern von einer geringen Kapitalausstattung in der Privatwirtschaft ausgegangen. Blomström/Sjöholm gehen davon aus, dass einheimische Unternehmen mit ihren Produkten auf dem Weltmarkt nur unzureichend konkurrieren können, da sie zumeist über veraltete Technologie verfügen und arbeitsintensiv produzieren. Die geringen staatlichen Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in den Ländern ermöglicht es den Unternehmen nicht, technologische Innovationen und technisches Wissen anzuhäufen, welches innerhalb der Argumentation der Neuen Wachstumstheorie einen wichtigen

Bestandteil für die Generierung wirtschaftlichen Wachstums ist. Entscheidet sich ein Unternehmen aus dem 'Norden' für die Investition in ein anderes Land, so verfüge es, so Blomström/Sjöholm, bereits über eine technologisch fortgeschrittene Ausstattung bzw. technisches Wissen, die im Gastland nicht oder nur vereinzelt zu finden sind. So genießen die ausländischen Investor_innen einen Marktvorteil und können sich erfolgreich gegen die einheimischen Konkurrent_innen durchsetzen. Auch für die inländischen Unternehmen bedeutet die Präsenz des ausländischen Unternehmens eine Veränderung. Die Gefährdung ihres Marktanteils und ihrer Profite bewegt sie zu einer Anpassung ihrer Produktion, die sie auf dem Markt weiterhin konkurrenzfähig macht (Blomström/Sjöholm 1999: 916f).

Fehlen demnach die Mittel für Forschungs- und Entwicklungsausgaben innerhalb eines Landes, so wird von der Neuen Wachstumstheorie betont, dass ausländische Direktinvestitionen über Spillover-Effekte technisches Wissen und technologische Innovationen in einer wenig entwickelten Volkswirtschaft verbreiten und so die Konkurrenzfähigkeit und die Produktivität der einheimischen Unternehmen angehoben wird (Krüger/Ahlfeld 2005: 5; Blomström/Sjöholm 1999: 916; Romer 1990: 72).

Spillover-Effekte oder (auf deutsch) Übertragungseffekte werden in der volkswirtschaftlichen Theorie als Externalitäten beschrieben, die sich durch formelle sowie informelle Beziehungen in Form von Wissen zwischen inländischen und ausländischen Unternehmen auf die Volkswirtschaft eines Landes auswirken (Bitzer 2003: 20). Obwohl „such effects may be significant, but they are neither guaranteed, automatic, or free“ (Blomström/Sjöholm 1999: 916).

Bevor auf aktuelle Studien eingegangen wird, die positive oder negative Spillover-Effekte in Ländern und Ländergruppen bestimmen, werden zunächst die unterschiedlichen Ebenen erfasst, über die Spillover-Effekte vermittelt werden können. Demnach wird in der theoretischen Debatte zwischen horizontalen und vertikalen Spillover-Effekten differenziert, die unterschiedliche Wirkungskanäle aufweisen. Ein positiver sowie negativer horizontaler Spillover-Effekt kann sich durch steigende Konkurrenz entwickeln, die sich durch die Präsenz ausländischer Unternehmen in einer Volkswirtschaft ergeben. Lokale Anbieter_innen werden zwangsläufig ihre Produktivität erhöhen, um in Konkurrenz mit den ausländischen Unternehmen bestehen zu können. So kann es zu einer Imitation der Konkurrent_innen durch die Verwendung von ähnlichen Technologien oder sogar zu einer Entwicklung von neuer Technologie kommen, die die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Unternehmen erhöht.

Trotzdem besteht die Gefahr, dass einheimische Unternehmen dem erhöhten Konkurrenzdruck nicht standhalten können. Groht stellt zwar fest, dass es zunächst zu einer Produktivitätssteigerung der einheimischen Unternehmen kommen kann, da die bestehenden Kapazitäten ausgenutzt sowie Rationalisierungen vorgenommen werden, es jedoch ab einem bestimmten Zeitpunkt zu einer Stagnation des Unternehmens kommen kann. Das fehlende Kapital oder hohe Zinssätze verhindern eine weitere Produktivitätssteigerung und die Anpassung an internationale Standards, die zur Verdrängung des Unternehmens führen (Groht 2005: 175 bzw. 189). In jungen Industriezweigen des Gastlandes stellt sich die Verdrängung von inländischen Unternehmen als besonders problematisch dar. Es werden Lernprozesse unterbrochen bzw. gestoppt, die mit einem hohen finanziellen Aufwand verbunden waren. Ausländische Unternehmen übernehmen demnach einen Industriezweig, den sie fortan dominieren. Die schwachen inländischen Unternehmen haben im Gegenzug keine Chancen, ihre Konkurrenzfähigkeit aufzubauen und scheitern an den gestiegenen Konkurrenzbeziehungen (OECD 2002: 64). Von anderen Theoretiker_innen wird hingegen betont, dass ausländische Direktinvestitionen gerade in unterentwickelten Sektoren für inländische Unternehmen investitionsfördernd wirken. Da ausländische Investor_innen einen innovativen Charakter haben und eine technische Erneuerung in eine Volkswirtschaft einführen, wird der Spillover-Effekt von ihnen als besonders wachstumsfördernd bezeichnet (Agosin/Mayer 2000: 4).

Weitere horizontale positive Spillover-Effekte können über die Fluktuation von Arbeitskräften stattfinden. So besteht die Möglichkeit, dass Arbeiter_innen, welche in ausländischen oder Transnationalen Unternehmen mit neuer Technologie in Berührung kommen, Wissen über technische Erneuerungen angehäuft haben. Das erworbene Wissen bleibt jedoch auch nach der Beendigung des Arbeitsverhältnisses mit dem ausländischen Unternehmen bestehen, kann an einheimische Unternehmen weitergeben werden und verbreitet sich so auf dem lokalen Markt. Kritiker_innen unterstreichen jedoch, dass ausländische Unternehmen dies zu unterbinden versuchen. Das fortgeschrittene technische Wissen stellt sich für sie als bedeutender Marktvorteil dar. Durch die Auszahlung hoher Löhne versuchen sie ihre Arbeiter_innen an das Unternehmen zu binden, da einheimische Unternehmen es nur eingeschränkt schaffen, vergleichsweise höhere Löhne auszusahlen. Einige Transnationale Konzerne begegnen dieser Problematik darüber hinaus mit der Besetzung niedrigerer Positionen durch inländische Arbeiter_innen. Demnach gelangen sie

nur eingeschränkt in Kontakt mit innovativer Technologie, sodass eine Diffusion in den lokalen Markt weitestgehend verhindert wird (JBIC 2002: 62).

Von heterodoxen Theoretiker_innen wird hervorgehoben, dass die Verdrängung inländischer Unternehmen überwiegend auf die starke Machtposition ausländischer Investor_innen zurückzuführen sei:

„Letztlich verfügen ausländische Investoren sogar über mehr Kontroll- und Durchsetzungsmöglichkeiten gegenüber Regierungen als inländische Unternehmen und können daher ihre Interessen in einer Grauzone durchsetzen, in der es faktisch keine demokratische Partizipation und Kontrolle gibt“ (Mahnkopf 2005: 135).

Durch ihre ökonomische Stärke verfügen TNK über eine stärkere Verhandlungsmacht gegenüber den lokalen Regierungen. Inländische Unternehmen schaffen es möglicherweise nicht, ihre Interessen gegenüber der Regierung in gleichem Maße durchzusetzen. So kommt den ausländischen Unternehmen von vornherein eine gesonderte Stellung zu, da sie unter ausgewählten Bedingungen produzieren und ihren Vertrieb organisieren können. Zudem sind Transnationale Unternehmen zumeist in Verbänden organisiert und können, wie bereits erwähnt, auf diese Weise ihre Interessen bündeln und politische Prozesse beeinflussen (Bieling 2007: 137).

Vertikale Spillover-Effekte hingegen entstehen durch die Zusammenarbeit von ausländischen Unternehmen mit vorgelagerten und nachgelagerten inländischen Unternehmen. Es wird davon ausgegangen, dass vorgelagerte sowie nachgelagerte Firmen in der Zusammenarbeit mit ausländischen Investor_innen profitieren. Es entstehen sogenannte forward linkages zu den nachgelagerten Unternehmen, den Käufer_innen, und backward linkages zu den Zulieferer_innen bzw. den vorgelagerten Unternehmen. Das vorgelagerte Unternehmen ist durch die Anpassung von Seiten des ausländischen Unternehmens an gesetzte Standards oft zu einer Verbesserung der Qualität ihrer Produkte gezwungen. Auch über den Kontakt mit ausländischen Unternehmen können dem nach- sowie vorgelagerten Unternehmen Informationen über die internationalen Märkte weitergeben werden, die ihnen bei der Erschließung eines neuen Kund_innenkreises hilfreich sind. Ebenfalls kann es durch eine Kooperation bei der Entwicklung eines neuen Produkts, zu einem Austausch von technologischem Wissen kommen, von dem beide Seite profitieren. Auch Schulungsmaßnahmen führen dazu, dass Transnationale Unternehmen ihr Wissen

weitergeben (Krüger/Ahlfeld 2005: 5f). Trotzdem ist eine Abschottung ausländischer Unternehmen möglich, die durch eine Weitergabe ihres Wissens Marktvorteile verlören.

Vertikale Spillover-Effekte können unterbunden werden, indem ausländische Unternehmen ihre früheren Zuliefer_innen im Ausland beibehalten oder ihre Produkte direkt ins Ausland exportieren. Sind ausländische Unternehmen demnach nicht in den lokalen Markt eingebunden und nutzen lediglich die Vorteile der geringen Produktionskosten in den Ländern aus, so finden nur geringe oder keine *linkages* zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen statt (Groht 2005: 182f).

In einer empirischen Analyse konzentrieren Blomström/Sjölholm (1999) sich auf die Frage, ob Spillover-Effekte von ausländischen auf inländische Unternehmen stattfinden, wenn sich diese in einer Joint Venture-Verbindung befinden. Von ihnen werden vor allem die Wirtschaftslandschaft und die politischen Rahmenbedingungen des Gastlands für die Weitergabe von Spillover-Effekte genannt. Auch der Grad der technologischen Entwicklung einheimischer gegenüber ausländischen Unternehmen ist ein wichtiger Faktor der Spillover-Effekte beeinflusst und bestimmt (Blomström/Sjölholm 1999: 916). Blomström/Sjölholm führen 1999 eine Untersuchung über Indonesien durch¹⁵. Der Spillover-Effekt wird als Produktivität der Arbeiter_innen¹⁶ gelesen und analysiert, inwieweit sich diese zwischen ausländischen Unternehmen (in Minder- und Mehrheitsbeteiligung in Joint-Ventures) und lokalen Unternehmen unterscheidet. Allgemein wird festgestellt, dass die Produktivität in Unternehmen mit ausländischer Beteiligung höher ist als in einheimischen Unternehmen. Hier liegt die Produktivität der Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligung ausländischer Investor_innen leicht über der Produktivität der Joint Venture-Unternehmen in ausländischer Minderheitsbeteiligung. Zudem ist zu beobachten, dass lediglich in fünf von neun untersuchten Industriezweigen ein positiver Spillover-Effekt stattfindet und lediglich auf binnenmarktorientierte Unternehmen beschränkt ist, da exportorientierte Unternehmen bereits der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind und demnach bereits produktiver arbeiten (Blomström/Sjölholm 1999: 920f).

Die mittel- und osteuropäischen Länder waren zudem Gegenstand von Studien, die die Spillover-Effekte auf unterschiedlichen Ebenen untersuchten. Damijan et al. (2003) haben mit Firmendaten aus 8 mittel- und osteuropäischen Ländern im Zeitraum von 1994 bis 98 eine

¹⁵ Blomström/Sjölholm haben 1991 eine Umfrage in allen indonesischen Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeiter_innen durchgeführt. 13.663 Befragungen konnten für die Auswertungen herangezogen werden.

¹⁶ Die Produktivität der Arbeiter_innen wird von Blomström/Sjölholm (1999: 918) als die Qualifikation der Arbeiter_innen, die Kapitalintensität, der Auslastung der Kapazitäten und den Umfang der Produktion definiert.

Untersuchung der Produktivitäts-Spillover von Unternehmen und der Akkumulation von F&E Aktivitäten in der verarbeitenden Industrie vorgenommen. Es wurden keine positiven horizontalen Spillover-Effekte gefunden. In der Slowakei traten sogar negative Effekte auf (Damijan et al. 2003: 200).

Rugraff (2008) fasst in seinem Paper neun Studien zusammen, die, wie Blomström/Sjölholm, den Einfluss von ausländischen Unternehmen auf die Produktivität einheimischer Unternehmen maßen. Es werden in den Studien positive horizontale Spillover-Effekte von exportorientierten Unternehmen gefunden sowie negative horizontale Spillover-Effekte von binnenmarktorientierten Transnationalen Konzernen herausgearbeitet. Fünf der neun Studien stellen allgemein keine oder nur wenige horizontale Spillover-Effekte fest. Werden die vertikalen Spillover-Effekte betrachtet, so sind negative oder keine Effekte in den nachgelagerten Unternehmen zu erkennen, während bei den vorgelagerten Unternehmen positive oder keine Spillover-Effekt auftraten. Rugraff beschreibt, dass diese Ergebnisse zu erwarten waren. Unternehmen, welche in gleichen Industriezweigen tätig sind, schützten sich davor, ihre Informationen und ihr technologisches Wissen weiterzugeben, da diese für sie ein Marktvorteil bedeutet. Dies hänge zudem von der Marktorientierung der Unternehmen ab. Produzierten sie für den Binnenmarkt, seien weniger Spillover-Effekte zu erkennen (Rugraff 2008: 309). Auch die Unterstützung von vorgelagerten Unternehmen ist im Sinne der ausländischen Unternehmen. Sie haben ein Interesse, qualitativ hochwertige Produkte zu erhalten, die von ihnen weiterverarbeitet werden.

Begović et al. betonen jedoch, dass die Messbarkeit von Spillover-Effekten nicht möglich sei. Bezugnehmend auf die Studien von Damijan et al. (2003), Mencinger (2003) sowie auf zwei weitere Studien¹⁷, stoße die Mehrheit der Analysen an methodische Grenzen, die die Ergebnisse wesentlich beeinflussen. Die Bestimmbarkeit von Spillover-Effekten in monetären Größen sei nicht nachvollziehbar und macht eine Bestimmung von Spillover-Effekten quantitativ nicht fassbar (Begović et al. 2007: 70).

Dem entgegen schafft jedoch die Betrachtung des Zuflusses ausländischer Direktinvestitionen in die unterschiedlichen Sektoren eine Annäherung an diese Thematik, die unter Punkt 1.4.5 näher betrachtet wird.

¹⁷ Hier: Castellani, Davide; Zanfei, Antonello (2007): Multinational Companies and Productivity Spillovers: Is There a Specification Error?. In: Applied Economics Letters. Vol. 14. 1047-1051. und Schoors, Koen/ Van der Tol, B. (2002): Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data. In: Working Papers of Faculty of Economics and Business Administration. Ghent University, Belgium. Oct 2002.

1.4.2. Ausländische Direktinvestitionen und Wachstum

Wie gestaltet sich aber das Wirtschaftswachstum eines Landes durch den Einfluss ausländischer Investor_innen? Die Neue Wachstumstheorie bildet für die Betrachtung der Auswirkung ausländischer Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum für die meisten Theoretiker_innen die Ausgangslage. Hier steht, wie bereits oben beschrieben, der Technologietransfer, der über Spillover-Effekte stattfindet, im Vordergrund. Er bestimme die Wachstumsrate eines Landes langfristig. Zudem kann noch von einem zweiten Wirkungskanal ausgegangen werden, der einen direkten Effekt auf das Wirtschaftswachstum eines Landes hat. Die Produktionsverlagerung eines Unternehmens führt zu einer Allokation von Sachkapital im Gastland. Greenfield-Investitionen erhöhen die Kapitalausstattung eines Landes qualitativ und quantitativ mehr als dies durch eine Übernahme oder die Privatisierung eines Unternehmens erzielt werden kann. Das „auf der grünen Wiese“ gegründete Unternehmen schafft durch den Transfer von Sachkapital in das Gastland eine wichtige Grundlage für die Generierung wirtschaftlichen Wachstums (Neuhaus 2006: 74). Die Übernahme oder Privatisierung eines Unternehmens hat im Vergleich dazu weniger Einfluss, da bereits bestehendes Sachkapital übernommen wird und lediglich über Folgeinvestitionen wirtschaftliches Wachstum erzeugt werden kann. Im Gegensatz dazu hat die Verdrängung eines Unternehmens klare negative Auswirkungen, da bestehendes Sachkapital zerstört wird (Krüger/Ahlfeld 2005: 3; Neuhaus 2006: 45).

Neuhaus (2006) geht davon aus, dass die Länder des ‚Südens‘ einen geringen Kapitalbestand haben, der eine geringe Qualität und wenige Variationen aufweist. Der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen bedeute eine Ausweitung des Kapitalbestandes, da neue Produkte in die Volkswirtschaft eingeführt werden. In den Ländern des ‚Nordens‘ sei dies nicht so, da ihr Kapitalbestand kompliziert und breit gefächert ist. Hier würde lediglich eine Verbesserung der Produkte durch ADI hervorgerufen werden (Neuhaus 2006: 54f). Es wird demnach zunächst vom Romer-Modell (1990) ausgegangen, welches auf der Annahme aufgebaut wurde, dass jedem innovativem Prozess ein neues Produkt als Endergebnis folgt. Erst in einem weiteren ‚Entwicklungsstadium‘ sei davon auszugehen, dass es zu einer Verbesserung des Produktes kommt. Da die Neuerfindung komplett neuer Produkte wesentlich weniger auftritt als eine Qualitätsverbesserung, spielen sie auf globaler Ebene

eine geringere Rolle. Für die Länder des ‚Südens‘ sind sie jedoch ein wichtiger Schritt für die Ausweitung ihrer technologischen Ausstattung. Neuhaus schließt daraus, dass durch den permanenten Zufluss von ADI von einer „transition of a country from developing to industrialised“ ausgegangen werden kann (Neuhaus 2006: 75).

Auch Dunning/Lundan (2008) stimmen der Aussage zu, dass die Entwicklung eines ‚Entwicklungslands‘ zu einem ‚Industriestaat‘ über den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen möglich ist. Das wirtschaftliche Wachstum stelle eine der wichtigsten Komponenten für Entwicklung dar. Um Wirtschaftswachstum zu erzielen, sei es für eine Volkswirtschaft wichtig, die Spillovers ausländischer Unternehmen aufzunehmen. Wie bereits weiter oben besprochen wurde, seien einige Vorbedingungen wichtig, damit ausländische Direktinvestitionen angezogen werden. Den Institutionen kommt hier eine gesonderte Rolle zu. ‚Good governance‘ und die Einhaltung der Eigentumsrechte müsse gewährleistet sein sowie Wettbewerb, Innovationen und Unternehmer_innentum, durch die Institutionen gefördert werden. Auch Vertrauen und kooperatives Verhalten seien nach Dunning/Lundan förderungswürdig und seien notwendig, um wirtschaftliches Wachstum über ausländische Direktinvestitionen zu erzielen (Dunning/Lundan 2008: 317f, vgl. Punkt 1.2.3).

In empirischen Analysen, die die Auswirkung von ausländischen Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum einer Volkswirtschaft untersuchen, werden unterschiedliche Methoden und Herangehensweisen verwendet. Borensztein et al. (1998) lehnen sich in ihrer Analyse an die Neue Wachstumstheorie an, um den Einfluss von ausländischen Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern zu bestimmen. Technologischer Fortschritt gilt demnach in der Betrachtung als Hauptdeterminante und bestimmt die Höhe des Wirtschaftswachstums einer Volkswirtschaft maßgeblich (Borensztein et al. 1998: 116). In einem zweiten Schritt analysieren Borensztein et al. weiter, inwieweit eine Absorption der Technologie in einer Volkswirtschaft stattfinden kann.

Anhand der Datensätze von 69 Entwicklungsländern in der Zeit von 1970 bis 1989 haben Borensztein et al. herausgefunden, dass sich ausländische Direktinvestitionen positiv auf das wirtschaftliche Wachstum auswirken. Dies hänge jedoch mit dem Bestand des zur Verfügung stehenden Humankapitals ab. Je höher das Niveau des Humankapitals, desto größer stellt sich der Einfluss auf das Wirtschaftswachstum dar. Negativ wirke sich jedoch

ADI auf das Wachstum aus, wenn nur ein sehr geringes Niveau an Humankapital im Gastland vorhanden sei (Borensztein et al. 1998: 123).

Des Weiteren haben Borensztein et al. in einer Untersuchung analysiert, inwieweit sich ausländische Direktinvestitionen auf die Verdrängung von einheimischen Unternehmen auswirken. Dieser Verdrängungseffekt wird auf die erhöhte Konkurrenz zurückgeführt, denen die einheimischen Unternehmen durch die Präsenz der ausländischen Unternehmen nun gegenüberstehen. Borensztein et al. versuchen diesen Verdrängungseffekt in ihre Analyse der 69 Entwicklungsländer zu integrieren. Es zeigt sich nach ihren Ergebnissen, dass es einen positiven (wenn auch schwachen) Zusammenhang zwischen der Investitionstätigkeit von einheimischen Unternehmen und dem Zufluss von ausländischen Investitionen gibt. Dieses Ergebnis wird von ihnen jedoch als signifikant anerkannt, da die schwache positive Korrelation auch auf die Steigerung der Effizienz einheimischer Unternehmen zurückgeführt werden kann (Borensztein et al. 1998: 128).

Auch Li und Liu (2005) verwenden das endogene Wachstumsmodell in ihrer Analyse. Sie untersuchen insgesamt 84 entwickelte und unterentwickelte Länder. Auch hier werden Technologie und Humankapital als die beiden wichtigsten Determinanten für wirtschaftliches Wachstum angesehen und in ein mathematisches Modell gebracht. Darüber hinaus wird betrachtet, inwieweit ADI in Beziehung mit den drei Faktoren Technologie, Humankapital und Infrastruktur steht und ob ADI in Zusammenhang mit den Faktoren wirtschaftliches Wachstum hervorruft. Li/Liu arbeiten heraus, dass ausländische Direktinvestitionen in Verknüpfung mit einer höheren Schulbildung einen positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum haben. Auch technische Erneuerungen haben einen positiven Einfluss in den Entwicklungsländern. Hier kommt es jedoch auf die Absorptionsfähigkeit der Technologie im Land an. In entwickelten Ländern ist dies allgemein höher als in unterentwickelten. Demnach kann es auch zu einem negativen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum kommen (Li/Liu 2005: 402). Die Ergebnisse decken sich im Allgemeinen demnach mit den Ergebnissen von Borensztein et al.

Mencinger (2003) konzentriert sich in seiner Analyse auf die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in acht mittel- und osteuropäischen Ländern¹⁸. Er betrachtet das Verhältnis zwischen dem Wachstum des Bruttoinlandsprodukt und dem Anteil der ADI am BIP in den Jahren 1994 bis 2001. Im Gegensatz zu Li/Liu und Borensztein et al. wird hier

¹⁸ die Tschechische Republik, Polen, Slowakei, Slowenien, Ungarn, Estland, Lettland und Litauen

eine andere Herangehensweise gewählt, die nicht den Technologie- bzw. den Wissenstransfer in den Mittelpunkt stellt.

Mencinger setzt zunächst das jährliche Wirtschaftswachstum (Wachstum des BIP) in Korrelation mit dem jährlichen Wachstum der ADI am BIP der einzelnen Länder. In sieben von acht Ländern wird eine negative Korrelation festgestellt. Um eine empirisch signifikantere Aussage über die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum in Transformationsländern zu treffen, werden in einem zweiten Schritt alle Werte der acht Länder in Relation zu einander gesetzt, sodass von 64 Werten ausgegangen werden kann. Erneut ergibt sich eine negative Korrelation. Es könne demnach daraus geschlossen werden, dass ausländische Direktinvestitionen das Wirtschaftswachstum in den Jahren 1994 bis 2001 mindere (vgl. Mencinger 2003: 495ff).

Auch Groht (2005) verwendet eine ähnliche Herangehensweise. Es wird die Korrelation zwischen der Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens und ADI/BIP auf die Tschechische Republik, Ungarn und Polen in der Zeit von 1992 bis 2001 errechnet. Er möchte keine Aussage über die direkten Wirkungskanäle von ADI und wirtschaftlichem Wachstum treffen, da er, wie Hunya (2002),¹⁹ mit keinen signifikanten Ergebnissen rechnet. Viel eher versucht er eine zeitliche Beziehung zwischen dem Wirtschaftswachstum und ausländischen Direktinvestitionen herzustellen. Demnach werden die Daten für die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens bzw. der Anteil der ADI am BIP um bis zu zwei Jahre zurück oder vor verschoben. Groht geht davon aus, dass entweder eine Investitionsentscheidung aufgrund des wirtschaftlichen Wachstums eines Landes getroffen wird und diese erst nach einer Vorlaufzeit von ein bis zwei Jahren umgesetzt wird. Würde dies zutreffend sein, so steigt der Anteil der ADI am BIP erst später an. Oder es kann durch den Zufluss von ADI der Anstieg des Wirtschaftswachstums innerhalb der nächsten zwei Jahre beobachtet werden, da Folgeinvestitionen durchgeführt werden. Demnach steigt das Pro-Kopf-Einkommen ein bis zwei Jahre nach der Investition an. Die Aussagekraft der Ergebnisse stellt Groht jedoch bereits in Frage, da die beeinflussenden Faktoren nicht überschaubar sind. So wirkten beispielsweise die Konjunkturbewegungen im In- und Ausland, die außenwirtschaftlichen Verflechtungen, das Zinsniveau etc. auf das Wachstum des BIP ein, während der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen von den Privatisierungsprozessen, den steuerlichen Vor-

¹⁹ „Es ist zu beobachten, daß eine Messung des Beitrages der FDI [Foreign Direct Investment] zum Wirtschaftswachstum im allgemeinen zu keinen brauchbaren Ergebnissen führt“ (Hunya 2002: 253 zitiert nach Groht 2005: 147).

oder Nachteilen für Unternehmen, dem Arbeitsmarkt sowie Korruption und der politischen Sicherheit beeinflusst werden (Groht 2005: 147).

Die Ergebnisse von Groht sind für die drei Länder sehr heterogen. Es kann festgestellt werden, dass für Ungarn der Zufluss ausländischer Investitionen auf das Wirtschaftswachstum Einfluss nimmt. Für Polen stellt sich jedoch heraus, dass bei einer Verschiebung der Zahlen um zwei Jahre die Korrelation des Wirtschaftswachstums mit dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen einen mittelstarken Zusammenhang ergibt. Dies würde bedeuten, dass durch das Wirtschaftswachstum ausländische Direktinvestitionen angezogen werden. Für die Tschechische Republik kann bis 1995 eine parallele Entwicklung von ADI und Wirtschaftswachstum festgestellt werden. Die Rezession von 1997/98 konnte jedoch durch den Zufluss ausländischer Investitionen nicht verhindert werden. Es besteht nur eine sehr geringe Korrelation. Auch eine Verschiebung der beiden Werte des Wirtschaftswachstums und der Entwicklung ADI um ein bis zwei Jahre ergeben keine aussagekräftigen Ergebnisse (Groht 2005: 148f). Groht zieht demnach die Länder Spanien, Portugal und Griechenland heran, die auch einen demokratischen Transformationsprozess durchschritten haben und 1981 bzw. 1985 der EU beigetreten sind²⁰. Mit der Betrachtung einer größeren Zeitspanne (1980 bis 2001) der drei südeuropäischen Länder schlussfolgert Groht, dass, ähnlich wie in Polen, die Investitionen dem Wirtschaftswachstum folgen und nicht wie in den neoklassischen Theorien erwartet, das Wirtschaftswachstum vorantreiben (vgl. Groht 2005: 151ff).

Mencinger und Groht schlussfolgern, dass die geringe Korrelation zwischen dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen und dem Wirtschaftswachstum auf den Privatisierungsprozess und die Übernahme von Unternehmen zurückzuführen sind (Groht 2005: 154f). In den ersten Jahren der Transformation wurden nur wenige Greenfield-Investitionen durchgeführt, da der finanzielle und administrative Aufwand für die Übernahme eines Unternehmens im Rahmen der Privatisierung geringer war. Es flossen mehr ausländische Direktinvestitionen in die zu privatisierenden Unternehmen, was von den jeweiligen Regierungen der Transformationsländer und den internationalen Organisationen

²⁰ Die Transformation Mittel- und Osteuropas wird oft mit der EU-Erweiterung um Spanien, Portugal und Griechenland verglichen. Die drei südeuropäischen Länder führten nach dem Regimewechsel auch eine demokratische Transformation durch. Marktwirtschaftlich Strukturen bestanden jedoch bereits. Zudem verfügten die südeuropäischen Länder über jahrelange Handelsbeziehungen mit den EU-Mitgliedstaaten, sodass bereits eine Öffnung zum ‚Norden‘ bestand. Auch, und dies betont Otto Holman besonders, wurde von Seiten der EU wesentlich mehr finanzielle Transferleistungen für Spanien und eingeschränkt für Portugal und Griechenland geleistet, als für die neuen EU-Mitgliedsstaaten (vgl. Holman 2002: 400ff).

gefördert und unterstützt wurde. Es wurde erhofft, dass Transnationale Konzerne die Beschäftigungsrate und die Exporte erhöhen sowie höhere Einnahmen für den Staat in Form von Steuerrückflüssen bereitgestellt werden (vgl. Mencinger 2003: 499). Dem entgegen führen Privatisierungen, wie oben angesprochen, nur zu einem geringen Ausmaß an Anlageinvestitionen, da beispielsweise Grundstücke, Gebäude und Maschinen nicht neu erstanden werden müssen, sondern Teil des erstandenen Unternehmens sind. Zudem fließen die Erlöse aus den Privatisierungsverkäufen, entgegen einer Beteiligung und Übernahme (M&A - Mergers and Acquisitions) von Unternehmen, entweder dem Staat zu oder gehen an inländische Verkäufer_innen, die jedoch zumeist ihren Gewinn in Konsum bzw. in importierte Ware umsetzen. Eine Reinvestition in die eigene Volkswirtschaft fand nur eingeschränkt statt, sodass es nicht zu einem Wirtschaftswachstum durch die Übernahme der mittel- und osteuropäischen Unternehmen kam (Mencinger 2007: 117).

1.4.3. Ausländische Direktinvestitionen und Beschäftigung

Werden die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Beschäftigungsrate in den Gastländern betrachtet, so wird in der Literatur zwischen direkten/primären und indirekten/sekundären Beschäftigungseffekten unterschieden. Einen direkten oder primären Beschäftigungseffekt haben ausländische Unternehmen, da sie unmittelbar in den Zielländern durch die Ansiedlung ihrer Produktion neue Arbeitsplätze schaffen (Adebahr 1981: 440). Greenfield-Investitionen haben zumeist einen größeren Effekt auf die Beschäftigungsrate, als dies durch M&A bzw. Privatisierungen möglich ist. Demnach werden durch Greenfield-Investitionen neue Produktionsstätten geschaffen, die die Einstellung von neuen Arbeiter_innen notwendig macht. Bei Übernahmen und Beteiligungen sowie Privatisierungen sind diese Effekte wesentlich geringer, da die Arbeiter_innenschaft übernommen wird und es im Rahmen der Modernisierung des Unternehmens zu einer Rationalisierung der Arbeitsplätze kommen kann (Herkenrath 2003: 155).

Die indirekten oder sekundären Beschäftigungseffekte verbreiten sich, ähnlich den Spillover-Effekten, auf vor- bzw. nachgelagerte sowie konkurrierende Unternehmen. Durch die Nachfragesteigerung, welche durch ausländische Direktinvestitionen hervorgerufen wird, ist es möglich, dass vor- und nachgelagerte Unternehmen mehr Arbeiter_innen einstellen, da es zu einer Produktionsausweitung kommt. Trotzdem kann es für inländische Unternehmen

durch den hohen Konkurrenzdruck zu negativen Effekten kommen, die von Seiten ausländischer Investor_innen auf die lokale Beschäftigung wirken. Dies zeigt sich bereits in den angesprochenen Studien über die Spillover-Effekte in Mittel- und Osteuropa (siehe Rugraff 2008). So ist besonders mit der Verdrängung von einheimischen Unternehmen ein Anstieg der Arbeitslosigkeit verbunden. Finden jedoch positive Spillover-Effekte und demnach ein Transfer von Technologie von den ausländischen auf die einheimischen Unternehmen statt, so wird meist ein Wandel von einer arbeitsintensiven zu einer kapitalintensiven Produktion vollzogen. Die Einstellung von neuen Arbeiter_innen ist demnach nur begrenzt notwendig (Herkenrath 2003: 155f). Ausländische Direktinvestitionen können demnach sowohl positive als auch negative Effekte auf die Beschäftigungsrate des Landes haben. Die Spillover-Effekte haben, wie aus den oberen Erläuterungen ersichtlich, Einfluss auf die Entwicklung der Erwerbstätigenrate und steht demnach in engem Zusammenhang. Dunning/Lundan gehen jedoch davon aus, dass indirekte Effekte auf die Erwerbstätigkeit des Gastlandes niedrig ausfallen. Sie betonen, dass TNK zumeist ihre Zulieferer_innen aus dem Ausland beibehalten und nicht auf lokale Unternehmen umsteigen. Dennoch ist dies von den Institutionen des Gastlandes abhängig, ihrer Gesetzgebung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen sowie ihren Kapazitäten im Bereich der Innovation und Produktion. Da eine Einschätzung des Einflusses ausländischer Direktinvestitionen auf die Beschäftigungsrate nicht klar fassbar ist, konzentrieren sich Dunning/Lundan eher auf die Qualität der Erwerbstätigkeit und besprechen die Höhe der Löhne bzw. Qualifikation der Arbeiter_innen (vgl. Dunning/Lundan 2008: 436ff).

Werden nun die mittel- und osteuropäischen Länder näher betrachtet, so spricht Mencinger von einer "joblessness growth", welche durch die Transformation und dem damit einhergehenden Veränderungen des Arbeitsmarktmechanismus hervorgerufen wurde (Mencinger 2007: 112). Die Privatisierung der ehemals sozialistischen Unternehmen hat zu einer Übernahme der Belegschaft durch die ausländischen Investor_innen geführt. Zudem wurde eine Restrukturierung der Unternehmen vorgenommen, die mit einer Rationalisierung der Arbeiter_innenschaft einher ging. Da inländische Unternehmen vergleichsweise mehr Arbeiter_innen beschäftigen als dies ausländische Unternehmen tun, kann davon ausgegangen werden, dass bei weiteren Übernahmen von Unternehmen die Beschäftigungsrate weiter sinkt. Analysen bestätigen dies.

In der Zeit von 1998 bis 2001 stieg in mittel- und osteuropäischen Ländern die Zahl der Arbeiter_innen in ausländischen Unternehmen an, jedoch ging die Erwerbstätigkeit in

einheimischen Unternehmen zurück. Lediglich in ungarischen Unternehmen konnte ein Anstieg der Erwerbstätigen festgestellt werden. Insgesamt wirkten sich diese Veränderungen, bis auf die Tschechische Republik und Ungarn, negativ oder gar nicht auf die Erwerbstätigenrate in den Ländern aus. In Ungarn konnte zudem in den zwei darauf folgenden Jahren ein Absinken der Erwerbstätigenrate in ausländischen Unternehmen um 6 % festgestellt werden, sodass sich die positiven Ergebnisse der vorherigen Jahre wieder relativieren (Hunya/Geishecker 2005: 13f).

Besonders die Abhängigkeit der mittel- und osteuropäischen Länder von ausländischen Unternehmen stellt sich als Gefahr für die MOE-Länder dar. Da Transnationale und exportorientierte Unternehmen oftmals von den niedrigen Arbeitslöhnen angezogen werden, könnte ein Anstieg der Löhne in den mittel- und osteuropäischen Ländern eine weitere Verlagerung der Unternehmen nach sich ziehen. In Ungarn wurde dies mit der Abwanderung von IBM nach China sichtbar. IBM, der zweitgrößte Exporteur Ungarns, verließ das Land. Kostenorientierte Unternehmen, die zumeist in den Freihandelszonen arbeiten, weisen eine relativ geringe Verflechtung mit der heimischen Wirtschaft auf. Sie verfügen über Zuliefer_innen und Abnehmer_innen im Ausland. Ist eine stärkere Verflechtung mit der einheimischen Wirtschaft gegeben, so verlieren günstige Produktionsbedingungen an Gewicht und eine Abwanderung der Unternehmen u. a. durch den Anstieg der Arbeitslöhne sei geringer (Groht 2005: 138f).

1.4.4. Ausländische Direktinvestitionen und Leistungsbilanz

Die Leistungsbilanz ist ein Teil der Zahlungsbilanz und zeigt die Zu- und Abflüsse von Gütern und Dienstleistungen sowie Abschreibungen zwischen dem In- und Ausland. Sie wird u. a. als Bewertung für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft herangezogen. Obwohl die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen ein Teil der Leistungsbilanz sind, da sie die Rückflüsse ausländischer Unternehmen in ihre Heimatländer aufnimmt, bleiben sie doch in der Betrachtung neuer orthodoxer Wirtschaftswissenschaftler_innen nur unzureichend erwähnt. Mencinger (2007) und Becker (2008) nehmen dem entgegen eine Analyse der mittel- und osteuropäischen Länder vor und untersuchen, wie sich die Leistungsbilanz nach dem rasanten Anstieg ausländischer Direktinvestitionen entwickelt hat. Auch

Weißbach/Becker (i.E.) wählen einen ähnlichen Weg, analysieren die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Leistungsbilanzen der MOE-Länder und übertragen ihre Erkenntnisse in einem weiteren Schritt auf die Entwicklung Serbiens.

Mencinger (2007) sieht eine enge Verbindung zwischen ADI und dem ansteigenden Leistungsbilanzdefizit in den letzten Jahren. Für ihn ist die Entwicklung in den MOE-Ländern „nicht nachhaltig“ (Mencinger 2007: 112). Ersichtlich wird dies durch die Gewinnrepatriierung ausländischer Unternehmen, die sich in der Einkommensbilanz widerspiegelt. Die Einkommensbilanz, welche ein Teil der Leistungsbilanz ist, gibt Auskunft über die Zu- und Abflüsse von Erwerbs- und Vermögenseinkommen einer Volkswirtschaft. Da der Fluss des Erwerbseinkommens, sprich grenzüberschreitender Lohneinkommen, gewöhnlich gering ausfallen, wie die Österreichische Nationalbank bestätigt, kommen hier vordringlich die Vermögenseinkommen in der Einkommensbilanz zum Tragen. Diese werden weiter in die Vermögenseinkommen aus ausländischen Direktinvestitionen, Portfolioinvestitionen und andere Investitionen gegliedert²¹ (Winkler 2005).

Besonders in Ländern mit einem raschen Anstieg und langer Erfahrung an ausländischen Direktinvestitionen kann zunehmend ein hohes Leistungsbilanzdefizit verzeichnet werden, was auf die Einkommensabflüsse zurückzuführen ist. Brada/Tomsik zeigen, dass die Einkommensabflüsse ausländischer Unternehmen nicht sofort nach der Öffnung der Volkswirtschaft gegenüber ADI hoch sind, sondern erst im Laufe der Zeit ansteigen. Besonders Greenfield-Investitionen erzielen in den ersten Jahren nach der Etablierung des Unternehmens keine Gewinne. Im Gegensatz zur Übernahme und Beteiligung, haben Greenfield-Investitionen eine längere „Anlaufzeit“, da Grundstücke erworben und bebaut, das Unternehmen ausgestattet und die Arbeiter_innen trainiert und ausgebildet werden müssen. Erst nach einiger Zeit werden Profite erzielt, die zumeist in den ersten Jahren wieder in die

²¹Vermögenseinkommen aus ADI „umfasst Erträge und Aufwendungen aus grenzüberschreitenden Unternehmensbeteiligungen (Direktinvestitionen). Es handelt sich dabei sowohl um ausbezahlte als auch um reinvestierte Gewinne, um Erträge aus langfristigen Darlehen sowie kurzfristigen Finanzbeziehungen zwischen verbundenen Unternehmen“ (Winkler 2005). Die Vermögenseinkommen durch Portfolio sind folgendermaßen definiert: „Das Vermögenseinkommen aus Portfolioinvestitionen beinhaltet Erträge aus ausländischen Wertpapieren für österreichische Investoren und Aufwendungen aus inländischen Wertpapieren für Ausländer (Portfolioinvestitionen). Es handelt sich jeweils um Dividenden (aus Aktien), Ausschüttungen (aus Investmentzertifikaten), Zinserträge (aus langfristigen festverzinslichen Wertpapieren und Geldmarktpapieren auf Basis von Nominalzinssätzen)“ (Winkler 2005). Und sonstige Investitionen werden als „grenzüberschreitende Zinserträge und Zinsaufwendungen aus Termineinlagen und Krediten“ von der Österreichischen Nationalbank definiert. „Eingänge entstehen aus Einlagen, die Österreicher bei ausländischen Banken halten bzw. aus Kreditgewährungen gegenüber dem Ausland. Aufwendungen entstehen aus Einlagen von Ausländern bei österreichischen Banken und Kreditaufnahmen von Österreichern im Ausland“ (Winkler 2005).

lokale Wirtschaft reinvestiert werden. Das Unternehmen vergrößert sich solange, bis eine Expansion keine weiteren Gewinne auf dem lokalen Markt verspricht. Erst dann fließen die Gewinne in die Heimatländer zurück und verursachen den Anstieg des Leistungsbilanzdefizits (Brada/Tomsik 2003: 7).

In den MOE-Ländern kann diese Entwicklung der Gewinnrepatriierungen nach Brada/Tomsik in der Zeit von 1996 bis 2005 nachvollzogen werden. Während in dieser Zeit durchschnittlich ein jährlicher Zufluss von ADI in der Höhe von 20 Milliarden Euro erzielt wurde, kam es zu einem langsamen Anstieg der Einkommensabflüsse. 1996 lag dieser bei 2,5 Milliarden Euro, stieg kontinuierlich an und pendelte sich 2005 auf 20 Milliarden ein. Demnach fließt jährlich durchschnittlich so viel Kapital in Form ausländischer Direktinvestitionen in die MOE-Länder hinein, wie ab 2005 Vermögenseinkommen aus den Volkswirtschaften hinaus.

2006 lag das Einkommensbilanzdefizits in Ungarn bei 6,5 % des BIP, in der Tschechischen Republik bei 5,96 % und in Estland bei 4,67 %. Insgesamt kann hier von einer Steigerung des durchschnittlichen Einkommensbilanzdefizits in den MOE-Ländern von 0,96 % des BIP (1995) auf 4,38 % (2005) gesprochen werden (Becker 2008: 10f; Mencinger 2007: 114).

Auf die Leistungsbilanz hatte dies gravierende Auswirkungen. Obwohl die MOE-Länder ihren Export steigern konnten und so das Handelsbilanzdefizit reduziert oder sogar überwunden wurde, mindert das Einkommensbilanzdefizit die Leistungsbilanz weiterhin. Die Tschechische Republik erzielte 2007 einen Handelsbilanzüberschuss, Ungarn hatte ein leichtes Handelsbilanzdefizit, während andere MOE-Staaten weiterhin negative Handelsbilanzen aufwiesen. Im Jahr 2008 überstiegen in Ungarn und der Tschechischen Republik die Exporteinnahmen die Importausgaben. Die Handelsbilanzen waren positiv. Trotzdem war in beiden Ländern ein hohes Einkommensbilanzdefizit durch die Gewinnrepatriierung zu verzeichnen, welches bestimmend für die negative Leistungsbilanz in den beiden Ländern war (Weißbacher/Becker i.E.). Für die Baltischen Staaten und Südosteuropa sehen Weißbacher/Becker (i.E.) das Hauptproblem der negativen Leistungsbilanzen im fehlenden Aufbau einer konkurrenzfähigen verarbeitenden Industrie. Das hohe Handelsbilanzdefizit wurde einerseits durch die überbewertete Währung hervorgerufen, andererseits durch die fehlenden Investitionen in eine exportstarke verarbeitende Industrie. Ausländische Direktinvestitionen flossen hier nicht in den produzierenden Sektor, sondern konzentrieren sich auf den Finanz-, Handels- und Immobiliensektor (vgl. Abschnitt 3.1.4). Dieser einseitige Fluss ausländischer

Direktinvestitionen führte dazu, dass keine nachhaltigen Strukturen aufgebaut wurden, die einerseits den Binnenmarkt bedienen und die Importe substituieren sowie andererseits eine exportstarke Industrie aufbauen hätten können. Das Handelsbilanzdefizit konnte so nicht aufgefangen werden.

Eine Möglichkeit, wie das Leistungsbilanzdefizit hätte finanziert werden können, stellt nach Mencinger die Übernahme von inländischen Unternehmen durch ausländische Investor_innen dar oder könnte im Rahmen der Privatisierungsprozesse erzielt werden. Jedoch wirkte sich dies in den MOE-Ländern entgegen den Erwartungen aus. Die Erlöse durch die Übernahme von Unternehmen wurden nicht in die Volkswirtschaft reinvestiert, sondern in Konsum- oder Importgüter umgesetzt. Dies hatte zur Folge, dass eine negative Korrelation zwischen ausländischen Direktinvestitionen und den Bruttoinvestitionen der Länder Land zu erkennen ist und demnach keine konkurrenzfähige Industrie aufgebaut wurde. Darüber hinaus ist zumindest teilweise ein negativer Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und dem Wirtschaftswachstum zu erklären, da Reinvestitionen durch ausländische Unternehmer_innen nicht getätigt werden und die Profite nicht in die Volkswirtschaft reinvestiert, sondern in die Heimatländer rücktransferiert werden. Von einem nachhaltigen Aufbau der Volkswirtschaften lässt sich demnach nicht ausgehen (Mencinger 2007: 117).

1.4.5. Sektorale Verteilung - duale Wirtschaftsstrukturen

Ein weiterer Bereich, der von neuorthodoxen Theoretiker_innen vernachlässigt wird, stellt die Betrachtung der Sektoren dar, in die ausländische Direktinvestitionen fließen. Heterodoxe Wissenschaftler_innen konnten hier ein Ungleichgewicht zwischen dem Fluss ausländischer und dem inländischer Investitionen in die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren feststellen, was in weiterer Folge zu einer dualen Wirtschaftsstruktur führen kann. Aber auch die fehlenden Spillover-Effekte spielen hier eine wichtige Rolle und werden im Folgenden näher betrachtet. Als Beispiel werden die mittel- und osteuropäischen Länder herangezogen²².

²² Eine Betrachtung der irischen Wirtschaftsstruktur und der Rolle ausländischer Direktinvestitionen wird auch in Rugraff (2008) vorgenommen

Ehrke (2005) betrachtet die sektorale Entwicklung in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Nach dem Zerfall des Realsozialismus kam es zu einem starken Zufluss von privatem ausländischem Kapital, was zu einer raschen Transnationalisierung der Wirtschaft führte.

„Ausländische Investitionen kamen nicht als Ergänzung einer auch ohne sie funktionsfähigen nationalen Ökonomie ins Land, sondern stießen auf eine wirtschaftliche Ödlandschaft, in der sie fast alle potenziell rentablen Aktivitätsfelder okkupieren konnten" (Ehrke 2005: 149).

Aufgrund dieser raschen Veränderung und der geringen Produktivität der einheimischen Unternehmen tendieren die MOE-Länder zu dualen Wirtschaftsstrukturen. Moderne Transnationale Unternehmen, die sich oftmals an den Grenzen der EU-15 Länder ansiedeln, unterhalten nur wenige Verbindungen zu den lokalen und rückständigen Wirtschaftssektoren, sodass nur wenige horizontale Spillover-Effekte auftreten können. Während der ausländische Sektor hocheffizient und exportorientiert arbeitet, sind inländische Unternehmen zumeist im lokalen Handwerk oder dem Kleinhandel tätig. Die Klein- und Mittelbetriebe verfügen nur über wenig Human- und Eigenkapital (Ehrke 2005: 150f; Balzac/Jajaz 2007: 859). Abstände zwischen den beiden Sektoren nehmen nicht ab, sondern erleben in den letzten Jahren einen Divergenzprozess, der sich in der unterschiedlichen Arbeitsproduktivität der inländischen und ausländischen Unternehmen ausdrückt. In den vier Visegradstaaten²³ unterscheiden sich die Umsätze pro Arbeiter_innen in der verarbeitenden Industrie im Jahre 1999 in Polen um das 2,3-fache, in Ungarn um das 3,1-fache sowie in der Tschechischen Republik um das 2-fache. In der Slowakei sind die Umsätze der Arbeiter_innen in ausländischen Unternehmen 2005 sogar um das 3,8-fache höher als in inländischen Unternehmen. Im Jahr 1994 lagen diese Arbeitsproduktivitätsunterschiede in Polen noch bei dem Faktor 1,5, in Ungarn bei 2 und in der Tschechischen Republik bei 1,86. Inländische Unternehmen schaffen es demnach durch die fehlenden Spillover-Effekte nicht, die technologischen Rückstände zu den ausländischen Unternehmen aufzuholen (Balzac/Jaja 2007: 860; Groht 2005: 196f).

Die Herausbildung dieser dualen Wirtschaftsstrukturen lassen sich zudem in einer Betrachtung des Zuflusses von ADI in die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren näher erklären. In den mittel- und osteuropäischen Ländern wurden nur wenige Investitionen in den tertiären Bereich getätigt. Über die Hälfte der Investitionen gingen jedoch in den

²³ Die vier Visegradstaaten umfassen Ungarn, die Tschechische Republik, die Slowakei und Polen.

Dienstleistungssektor, die wiederum größtenteils den Banken- und dem Kommunikationssektor zuzuordnen sind. So dominieren ausländische Banken den lokalen Sektor. Während 2006 in Estland 99 %, in der Slowakei 98 % und in der Tschechischen Republik 96 % der Anteile der Banken in ausländischen Besitz sind, liegt der Wert in Polen und Slowenien etwas niedriger. Er hat hier eine Höhe von 70 % und 35 % erreicht (Becker 2008: 9). Obwohl die ausländischen Banken das Sicherheitsbedürfnis der lokalen Bevölkerung steigern konnten, war die Vergabe von Krediten an enge Restriktionen gebunden und die Zinsen waren im Vergleich zu den westlichen Ländern hoch. Zwar wurden einerseits Kredite an große inländische und ausländische Unternehmen sowie an die mittel- und osteuropäischen Haushalte vergeben, jedoch verhielten sich die Kreditvergabe für Klein- und Mittelbetriebe zurückhaltend. Zudem stellen die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen in den Bankensektor keine Anreize für eine produktive Entwicklung dar, weil nur wenig Technologietransfer stattfindet und hohe Gewinnrepatriierungen zu erwarten sind (Becker 2008: 10; Groht 2005: 127). Ähnlich gestaltet es sich mit der Übernahme und Privatisierung von Unternehmen im Kommunikationssektor. Telefongesellschaften und Fernsehsender tragen wenig zu einer produktiven Entwicklung bei und die Gefahr des Abflusses der Gewinne in die Herkunftsländer sei hier besonders hoch (Groht 2005: 128).

Die verarbeitende Industrie wird hingegen von Wachstumstheoretiker_innen als der wichtigste Sektor für wirtschaftliches Wachstum gesehen. Nicholas Kaldor, ein neoklassischer Theoretiker, der jedoch bereits früh Annahmen der Neuen Wachstumstheorie in seine Analysen integrierte, findet eine starke Korrelation zwischen dem Wachstum des BIP und dem Anstieg der Produktivität in der verarbeitenden Industrie. Dies ist sowohl in entwickelten als auch weniger entwickelten Volkswirtschaften zu beobachten. Zudem wird ein geringer Zusammenhang zwischen dem Landwirtschafts-, dem Bergbau- sowie dem Dienstleistungssektor und dem wirtschaftlichem Wachstum gefunden (Thirlwall 2002: 43).

Quantitativ war der Zufluss von ADI in die verarbeitende Industrie in den mittel- und osteuropäischen Ländern niedriger als in den Dienstleistungssektor. Trotzdem kann in den vier Visegradstaaten von einer „abhängigen Industrialisierung“ gesprochen werden. In Ungarn nehmen 1999 die Umsätze ausländischer Unternehmen in der verarbeitenden Industrie einen Anteil von 73 % ein. In der Tschechischen Republik liegt dieser Wert bei 42,4 % (Groht 2005: 131). Die Umsätze der ausländischen Unternehmen konzentrieren sich zumeist auf einige wenige Branchen. So nehmen ausländische Unternehmen 1998 in 14 der 23 Branchen in Ungarn mehr als 50 % der Umsätze ein. In vier Branchen (Fahrzeug-, Tabak- und die Computer- bzw. Bürozubehörindustrie sowie die Petroleum- und Koksindustrie)

liegen die Umsätze der ausländischen Unternehmen sogar bei über 95 %. In der Tschechischen Republik und Polen sind die Umsätze der ausländischen Unternehmen in den einzelnen Branchen zwar niedriger, jedoch liegen sie 1998 in allen drei Ländern in der Fahrzeugindustrie über 80 % und machen durchschnittlich 10,6 % der Umsätze in der gesamten verarbeitenden Industrie aus. Zudem ist allgemein zu erkennen, dass besonders in den technologisch anspruchsvollen Industriezweigen von einem hohen Umsatz der ausländischen Unternehmen gesprochen wird (vgl. Groht 2005: 132). Einheimische Unternehmen können hier lediglich geringe Umsätze erzielen, wodurch sich die Annahme einer dualen Volkswirtschaft in den mittel- und osteuropäischen Ländern bestätigt.

Spillover-Effekte sind nach der neuen Wachstumstheorie die zentralen Träger technischen Wissens und ausländische Unternehmen, besonders Transnationale Konzerne, stellen wichtige Impulsgeber für technische Erneuerungen in inländischen Unternehmen dar und verkörpern, wie von der Neuen Wachstumstheorie postuliert, den Anstoß für wirtschaftliches Wachstum in einer Volkswirtschaft. In den oben beschriebenen Studien zeigt sich jedoch, dass in den mittel- und osteuropäischen Ländern nur eingeschränkt Spillover-Effekte stattfinden und wirtschaftliches Wachstum nach Mencinger nicht zwangsläufig durch ausländische Direktinvestitionen hervorgerufen wird (vgl. Mencinger 2003).

Die fehlenden Spillover-Effekte prägen die lokale Wirtschaftslandschaft. Ausländische Unternehmen verfügen lediglich über geringe Kontakte zu den inländischen Wirtschaftssubjekten und ein Technologie- sowie Wissenstransfer erfolgt nur unzureichend. Es kann zu einer Herausbildung von dualen Wirtschaftssystemen kommen, wie sie besonders ausgeprägt in Ländern des ‚Südens‘ auftreten. Ausländische Unternehmen sind vor allem in hochtechnologisierten Bereichen tätig. Sie verfügen über eine exportorientierte Struktur und vertreiben ihre Produkte auf globaler Ebene. Inländische Unternehmen sind hingegen im landwirtschaftlichen Sektor tätig oder haben eine einfache Produktionsstruktur. Diese Produktivitätsunterschiede des ausländischen und inländischen Sektors können einerseits durch die fehlenden Technologie-Spillovers erklärt werden, andererseits durch die fehlenden staatlichen Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten (Balzac/Jajaz 2007: 852).

1.4.6. Anreizsysteme für ausländische Direktinvestitionen

„Tax incentives are the icing of the cake – they make the complete package much more interesting, but it can scarcely obscure the deficiencies in legal and political climate of host country”
(Pavić 2005: 974).

Im Rahmen der Deregulierung der Märkte in den 1980er und 1990er Jahren haben sich auch die Anreizsysteme für ausländische Direktinvestitionen verändert. Ausländische Direktinvestitionen galten von nun an als wichtige Komponente der internationalen Integration, sodass eine Öffnung des Marktes von staatlicher Seite aktiv gefördert wurde. Anreizsysteme für ausländische Investor_innen wurden etabliert, die einen regelrechten Wettbewerb zwischen den Staaten um ausländische Investor_innen auslösten. Die Attraktivität des eigenen Investitionsstandorts sollte angehoben werden, um möglichst viele Investor_innen ins Land zu ziehen (Oman 2000: 15).

Diese Anreizsysteme nehmen unterschiedliche Formen an und haben nach Angaben von Oman unterschiedliche Effekte auf die Qualität und die Höhe des Zuflusses von Investitionen aus dem Ausland. Es kann hier zwischen fiskalen, finanziellen und rechtlich-regulativen Anreizen unterschieden werden.

Die *fiskalen Anreize* stellen vor allem Steuererleichterungen, wie niedrige Einkommensteuersätze, Steuerbefreiungen für einen bestimmten Zeitraum, sowie Zollbefreiungen auf bestimmte Importe dar.

Die *finanziellen Anreize* sind Subventionen, die der Staat den Unternehmen für Weiterbildungsangebote oder in Form von Lohnzuschüssen zukommen lässt. Sowohl die Landvergabe und die Bereitstellung von Einrichtungen als auch Rabatte auf Wasser- oder Elektrizitätskosten werden den Unternehmen vom Staat zur Verfügung gestellt. Auch der Bau von Infrastruktur, wie Straßen, Bahnstrecken oder der Bau von industriellen Zonen werden den Unternehmen vom Staat bereitgestellt.

Rechtlich-regulative Anreize können unterschiedliche Formen annehmen. Die Veränderung des Arbeiter_innenrechts oder Umweltstandards können Maßnahmen darstellen. Auch der Schutz von intellektuellem Eigentum, die Stärkung des Rechtssystems, die Einrichtung von

Sonderwirtschaftszonen, wie Freihandelszonen, oder das Abschließen von überregionalen Abkommen können stimulierend auf die Investition von Ausländer_innen wirken. Auch bilaterale Investitionsabkommen zwischen zwei Staaten gelten als Investitionsanreiz für ausländische Unternehmen²⁴ (Oman 2000: 20f).

Demnach sind jegliche Veränderungen, welche die Rechte der Investor_innen schützen, ihnen gesonderte Konditionen zusprechen oder die Liberalisierung oder Deregulierung bestimmter Bereiche vorsehen, als Anreizsysteme für ausländische Investor_innen zu verstehen, die durch die Regierung initiiert werden.

Ob und inwieweit diese Anreizstrukturen ausländische Investor_innen bei ihrer Entscheidung beeinflussen in ein Land zu investieren, wird von Theoretiker_innen unterschiedlich bewertet. So wird betont, dass die ausländischen Investor_innen bereit sind mehr Steuern zu zahlen, wenn ein stabiles wirtschaftliches und politisches Umfeld gegeben ist (Sergi 2008: 59). Zudem gibt es keine empirischen Befunde darüber, ob beispielsweise durch bilaterale Investitionsabkommen mehr ausländische Investor_innen angezogen wurden (Mahnkopf 2005: 129).

Des Weiteren konnte eine starke Verbindung zwischen steuerlichen Erleichterungen und Investition von Multinationalen Unternehmen gefunden werden. So sind besonders Unternehmen, die kostengünstig arbeiten oder eine erhöhte Mobilität aufweisen, auf fiskale und finanzielle Anreizstrukturen fixiert. Von einer nachhaltigen und langfristigen Einbindung in die Volkswirtschaft eines Landes ist nur eingeschränkt auszugehen (Oman 2000: 27). Staatliche Anreizsysteme sind demnach besonders für die Standortwahl kostenorientierter Unternehmen ausschlaggebend.

Von neuen orthodoxen Theoretiker_innen wird davon gesprochen, dass steuerliche Erleichterungen zwar nicht der Hauptgrund für eine Investition in ein bestimmtes Land bieten, doch einen nicht zu vernachlässigen Faktor darstellen:

„the content and quality of the micro- and macro-incentive structures and enforcement mechanism of a country, is a significant determinant of its ability to both attract and to benefit from inbound FDI” (Dunning/Lundan 2008: 297).

²⁴ Eine kritische Ausarbeitung über bilaterale Investitionsabkommen ist 2004 von Heike Drillisch und Nicola Sekler verfasst worden. Diese beschreibt u. a. die asymmetrischen Machtbeziehungen, welche zwischen den unterzeichnenden Staaten herrschen, und hinterfragt die Praxis der deutschen Bundesregierung, die fernab der Interessen der Vertragspartner_innen handelt. Auch Mahnkopf (2005) befasst sich mit dieser Thematik.

Trotzdem sei es wichtig, die Anreize je nach den Entwicklungszielen eines Landes auszurichten (Dunning/Lundan 2008: 687).

Die rechtlich-regulativen Anreize werden besonders von einer institutionenökonomischen Seite als bedeutend für die positive Entwicklung einer Volkswirtschaft hervorgehoben. Gerade durch diese werden ausländische Unternehmen angelockt, sodass eine Wettbewerbssteigerung stattfindet.

2. Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien

1971 die Höchst AG, 1972 Gillette, 1973 Black und Decker, 1986 McDonalds... relativ früh waren die Namen ausländischer Firmen in Jugoslawien vertreten. Ab 1967 war es für ausländische Investor_innen möglich, in eingeschränktem Maße zu investieren. Die Höchst AG aus Frankfurt/Main ging 1971 einen Joint Venture-Vertrag mit Jugoremedija und Jugohemija ein und exportierte Arzneimittel in die Sowjetunion, die Tschechoslowakei, Belgien und Österreich. McDonalds eröffnete 1988 gemeinsam mit Generalexport (GENEX) ein Restaurant auf dem Platz „Slavija“ im Zentrum Belgrads und war so beliebt, dass weitere McDonald-Restaurants in Belgrad und Jugoslawien in Planung waren (Adamovic 1990: 123). Und Zastava? Als Vertragspartner und zeitweiliger Partner einer gemeinsamen Investition mit Fiat, unternahm Zastava den Versuch das heutige Kultauto, den Yugo, auf dem amerikanischen Markt zu vertreiben. 3995 Dollar kostete er und wurde von einigen amerikanischen Automagazinen zum billigsten aber „schlechtesten Auto der Autogeschichte“ gekürt (vgl. Grahovac o.J.)

Wie gestaltet sich eine Einbettung ausländischer Direktinvestitionen in die politische Ökonomie Jugoslawiens? Und setzte sich dies nach dem 5. Oktober 2000, dem Sturz Slobodan Milošević, fort?

Diese Fragen werden im folgenden Kapitel bearbeitet und das Praxisfeld Serbien (bzw. Jugoslawien) näher betrachtet. Zunächst wird sich mit einer historischen Analyse der Erfahrung Jugoslawiens mit ausländischen Direktinvestitionen begonnen und mit den politökonomischen Erfahrungen des Landes in Zusammenhang gebracht. Es folgt im zweiten Teil des Kapitels eine Betrachtung der politischen und wirtschaftlichen Entwicklung Serbiens nach dem Sturz Slobodan Miloševićs. In einem dritten Schritt wird sich auf die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien konzentriert und veranschaulicht, welche Erwartungen serbischer Theoretiker_innen an ausländische Direktinvestitionen formulieren sowie die gesetzlichen Rahmenbedingungen betrachtet.

2.1. Ausländische Investor_innen in der SFRJ

2.1.1. ADI in der SFRJ von 1967 bis 1984

“Foreign capital per se cannot perform any miracle and does not automatically open doors to the world markets. True, it gives some definite possibilities, but it also imposes obligations”

(Stuparić 1973 zitiert nach Stanković 1973: 5).

Der Sozialistischen Föderativen Republik Jugoslawien (SFRJ) standen nach dem 2. Weltkrieg weitreichende Wiederaufbauarbeiten bevor. Sie galt als eines der am meist zerstörten Länder Europas: Während des Krieges war die industrielle Kapazität um 36 % gesunken und 52 % der Eisenbahnstrecken zerstört. Am Beispiel der Sowjetunion orientiert, versuchte die jugoslawische Regierung zunächst einen stark zentralistischen Aufbau. Den jugoslawischen, noch staatlichen Unternehmen wurden Preise, Stückzahl und Vertriebswege vorgeschrieben. Auch die Nationalisierung von Banken, Versicherungen und wichtigen Unternehmen wurde vorgenommen sowie die Kollektivierung der Landwirtschaft versucht, die 1953 jedoch wieder aufgehoben wurde (Madzar 1992: 75f; vgl. Dobias 1969). Nach dem Bruch Jugoslawiens mit der Sowjetunion, bzw. den Auseinandersetzungen zwischen Stalin und Tito im Jahre 1948, verfolgte Jugoslawien eine Neuorientierung. 1953 wurde eine interimistische Verfassung verabschiedet, die in Abgrenzung zur Sowjetunion „demokratischer und menschlicher sein sollte als das stalinistische Konzept“ (Weißbacher 2005: 43), jedoch ideologisch dem Sozialismus und Marxismus folgte. Bereits 1948 kam es zur Einführung der Arbeiter_innenselbstverwaltung, welche den Arbeiter_innen eine demokratische Selbstverwaltung innerhalb der Unternehmen zusprach. Nach anfänglichen Anpassungsschwierigkeiten, die u. a. mit Hilfe von US-amerikanischen Krediten eingedämmt werden konnten, stieg das wirtschaftliche Wachstum in der Zeit von 1953 bis 1960 konstant an. Die industrielle Produktion wurde vorangetrieben und neue Fabriken gebaut. Auch der Zufluss von ausländischen Mitteln, wie Kriegsreparationszahlungen, Hilfeleistungen und private Geldtransfers aus dem Ausland in die Heimat, stellte bereits in dieser frühen Entwicklungsphase der jugoslawischen Volkswirtschaft einen wichtigen Bestandteil dar, der von 1953 bis 1960 ca. 9 % des BNP (Bruttonationalprodukt) und 42,6 % der gesamten

Zuflüsse aus dem Ausland ausmachte (Mazdar 1992: 83; Golubović 1992: 99). Ab 1960 erlebte Jugoslawien jedoch eine Phase des Rückgangs der Wachstumszahlen. Wirtschaftspolitische Reformen wurden notwendig. Die restriktive und enge Bindung der selbstverwalteten Unternehmen an die Kommunistische Partei sollte aufgehoben werden. „Allmählich begann man einzusehen, dass [...] sich eine weitgehende Selbständigkeit [sic!] der Betriebe nicht mit einer zentralverwaltungswirtschaftlichen Lenkung des Wirtschaftsprozesses vereinbaren lässt“ (Dobias 1969: 9). Mit den Reformen Ende der 1960er Jahre und der neuen Verfassung 1974 wurde die Kompetenz des Bundesstaats verringert und den Unternehmen mehr Freiheiten zugestanden. Grundlegende Entscheidungen wie die Festlegung der Löhne sowie die Einstellung und Entlassung von Arbeiter_innen wurden nun von den selbstverwalteten Unternehmen selbst getroffen. Auch eine langfristige Planung und Investitionsentscheidungen waren nun Teil der neuen Aufgaben der Unternehmen. Jugoslawien macht hier einen klaren Schritt zu einem Markt-Sozialismus (Golubović 1992: 100; Artisien/Buckley 1985: 113).

Zudem erhielten die Teilrepubliken mehr Kompetenzen. So wurde beispielsweise der Außenhandel auf die Republiksebene verlagert. Mit dem Ziel den Weg in eine ‚richtige Demokratie‘ einzuschlagen, wurde die Dezentralisierung Jugoslawiens vorangetrieben, durch die erst eine Selbstverwaltung möglich werden konnte. Entlang ‚ethnischer‘ Linien, führte dieser Versuch jedoch zu einem Abschließen der Republiken, da beispielsweise der jugoslawische Binnenhandel zurückging und der Im- und Export mit dem Ausland von den einzelnen Republiken separat gefördert wurde (Weißebacher 2005: 106f; Weißebacher 2009: 89).

Im Kontext der wirtschaftspolitischen Reformen der 1960er Jahre wurde u. a. auch eine Öffnung Jugoslawiens für ausländisches Kapital und Investitionen verfolgt. Als erstes realsozialistisches Land öffnete sich Jugoslawien 1967 für ausländische Direktinvestitionen, und bediente sich so “kapitalistische[r] Methoden und Druckmittel[...] [, die] auf eine nicht-kapitalistische Wirtschaft einwirken“ sollten (Samary 1992: 21). Die Bedenken der jugoslawischen Elite waren jedoch groß. So wurde aufgrund der sinkenden Investitionstätigkeiten und des Anstiegs der Arbeitslosigkeit zwar einerseits die Notwendigkeit anerkannt, ausländisches Kapital in die jugoslawische Wirtschaft einzuführen, andererseits wurde diese Öffnung nach außen von Politiker_innen und Wissenschaftler_innen der SFRJ als Bedrohung wahrgenommen, die den jugoslawischen Sozialismus und somit die Selbstverwaltungswirtschaft gefährden konnte (Adamović et al. 1990: 79; vgl. Stanković

1973: 1). Einer Zusammenarbeit mit ausländischen Investor_innen wurde demnach nur so lange zugestimmt, wie diese die Entwicklungsziele des Landes unterstützten und das sozialistische System nicht gefährdeten. So waren eine selbstständige gesellschaftspolitische Entwicklung, die Bewahrung der Blockfreiheit Jugoslawiens und die Stärkung des föderalistischen Systems formulierte Ziele, die durch ausländische Investor_innen nicht gefährdet werden durften (Svetličić 1986: 434). Svetličić wies in diesem Zusammenhang auf die Gefahr der Zusammenarbeit mit Multinationalen Unternehmen (MNU) hin, welche sich auf die jugoslawische Wirtschaft auswirken konnten. Durch die mächtige Stellung der MNU, die ihnen auf globaler Ebene zu kam, sei es ihnen möglich die positiven Entwicklungseffekte von ausländischen Investitionen zu mindern. Außerdem gehe von ihnen die Gefahr aus, dass sie die Souveränität Jugoslawiens bedrohen und eine Destabilisierung eines Teiles der Wirtschaft hervorrufen (Svetličić 1986: 435). Die jugoslawische Parteizeitung ‚Komunist‘ warnte zudem vor den MNU, welche „the most concentrated expression of the monopolistic capital in the contemporary world“ seien. Sie wurden als „the striking fist of imperialism and neo-colonialism“ beschrieben (Kommunist 1973 zitiert nach Stanković 1973: 2). Trotz der Bedenken wurde jedoch die Notwendigkeit einer Zusammenarbeit hervorgehoben. Sie seien moderne Subjekte innerhalb der kapitalistischen Reproduktion. So wurden rechtliche Beschränkungen und Vorgaben vorgenommen, die die negativen Effekte bereits im Vorfeld einschränken sollten (Svetličić 1986: 435f).

Die oben angesprochenen Bedenken der jugoslawischen Elite spiegelten sich demnach in der rechtlich eingeschränkten Investitionsmöglichkeit für Ausländer_innen wider. Ausländische Investor_innen konnten sich lediglich bis zu 49 % an einem jugoslawischen Unternehmen beteiligen und im gleichen Maße den Profit für sich in Anspruch nehmen. 20 % des Profits mussten jedoch in die jugoslawische Wirtschaft reinvestiert werden²⁵. Zudem wurden einige Sektoren für ausländische Investor_innen gesperrt, welche als besonders sensibel oder als strategisch wichtig eingestuft wurden. Untersagt wurden etwa Investitionen der ausländischen Partner_innen in den Banken- und Versicherungssektor, den Binnenhandel und in militärische Bereiche. Zwischen den anderen Sektoren konnten jedoch frei gewählt werden.

Eines der wichtigsten Prinzipien stellte die „vereinbarte Investition“ dar, welche die Beziehung zwischen den ausländischen und einheimischen Unternehmer_innen vertraglich regelte. Das jugoslawische Unternehmen konnte frei wählen, mit wem es eine

²⁵ Diese Regelung wurde 1970 jedoch wieder abgeschafft. Die vollkommene Rücktransferierung der Profite konnten nun ohne Einschränkungen durchgeführt werden. Die Zurückführung des Profits in Devisen wird von 7 auf 40 % 1970 und 1972 auf 53 % angehoben (Adamović et al. 1990: 112) und dadurch wesentlich erleichtert.

Zusammenarbeit einging und wie diese aussehen sollte (Milošević 1989: 21). Der Arbeiter_innenrat (*radnički savez*)²⁶ des selbstverwalteten Unternehmens entschied über die Vertragsmodalitäten mit den ausländischen Partner_innen. Das Übereinkommen wurde zudem dem Bundessekretariat für Wirtschaft (*savezni sekretarijat za privredu*) vorgelegt, wo eine endgültige Entscheidung über die gemeinsame Investition getroffen wurde. So wurde überprüft, ob der Vertrag mit den jugoslawischen Bestimmungen und wirtschaftspolitischen Zielen übereinstimmte. Hier wurde vor allem darauf geachtet, ob die Partnerschaft zwischen den inländischen und den ausländischen Unternehmer_innen (1) die Produktivität und den Export des Unternehmens erhöhte, (2) moderne Technologien und Techniken eingeführt sowie die Organisation der Arbeit verbessert wurde oder ob das Unternehmen (3) im Bereich der Forschung und Entwicklung tätig war (SFRRJ 1972: 12 ff). Auch eine Untergrenze der Summe ausländischer Investitionen wurde auf 1,5 Millionen Dinar (umgerechnet etwa 100.000 US-Dollar) festgelegt und konnte nur mit Zustimmung des Bundessekretariats für Wirtschaft unterschritten werden (Stanković 1973: 1). Obwohl die Partner_innen des Joint Venture-Unternehmens individuelle Ziele verfolgten, wurde davon ausgegangen, dass durch die eingegangene Verbindung der Erfolg des Einen von dem Erfolg des Anderen abhing und eine Zusammenarbeit somit im Interesse beider Parteien sei (SFRRJ 1972: 8). Trotzdem konnten erhebliche Schwierigkeiten bei der Zusammenführung der kapitalistischen und sozialistischen Unternehmen festgestellt werden (Adamović et al. 1990: 13). Ausländischen Partner_innen wurden nicht die gleichen Rechte zugesprochen, wie sie jugoslawischen Partner_innen zukamen. Der Posten der Direktor_in musste von einer Person mit jugoslawischer Staatsangehörigkeit besetzt werden und auch im Verwaltungsausschuss (*upravni odbor*)²⁷ waren ausländische Investor_innen nur in der Minderheit vertreten (Adamović et al. 1990: 113f). Von einigen Autor_innen wurde die selektive und restriktive Politik gegenüber ausländischen Investor_innen heftig kritisiert, da diese in ihren Augen zu einer niedrigen Anzahl an abgeschlossenen Verträgen zwischen ausländischen und inländischen Unternehmer_innen führte.

²⁶ Der Arbeiter_innenrat wurde auf zwei Jahre von den Arbeiter_innen in geheimen Wahlen gewählt und umfasste, je nach Größe des Betriebes, 15 bis 120 Mitglieder. Er entschied über die Wirtschaftspläne des Unternehmens, Einstellungen und Entlassungen der Arbeiter_innen und wählte mit dem Verwaltungsausschuss die Direktor_in (Dobias 1969: 50f)

²⁷ Der Verwaltungsausschuss der jugoslawischen Unternehmen wurde in geheimen Wahlen von den Mitgliedern des Arbeiterinnenrats gewählt. Er umfasst drei bis elf Mitglieder und musste bis zu $\frac{3}{4}$ von Arbeiter_innen besetzt sein, die in der Produktion tätig sind. Er ist das Exekutivorgan des Unternehmens (Dobias 1969: 50).

Mit einer neuen Investitionsgesetzgebung 1978 wurden die Beschränkungen für ausländische Investor_innen verschärft. Das Bundessekretariat für Wirtschaft musste bestätigen, dass die Investition in die Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung Jugoslawiens passt. Es musste von der Bundeswirtschaftskammer bestätigt werden, dass die eingeführten Maschinen und Ausrüstungen nicht in Jugoslawien zu finden waren. Der bürokratische Aufwand stieg erheblich für die ausländischen Investor_innen an, sodass nur wenige Investitionen nach dem Gesetz von 1978 durchgeführt wurde (vgl. Adamović et al. 1990: 116).

In der Zeit von 1968 bis 1987 wurden insgesamt 371 Verträge zwischen ausländischen und inländischen Investor_innen unterzeichnet. Mit einer Gesamtsumme von 399 Mio. US-Dollar²⁸ machten sie lediglich 1 % der gesamten jugoslawischen Investitionen aus (Avramović 2006: 59). Die zumeist in Slowenien, Kroatien und Serbien angesiedelten Joint Venture-Unternehmen investierten überwiegend in die Bereiche der chemischen Industrie, der Metallverarbeitung, dem Verkehr sowie in den Maschinenbau. Nahezu die Hälfte der abgeschlossenen Verträge wurde mit Unternehmen und Investor_innen aus den Ländern der Europäischen Gemeinschaft (166 Verträge) abgeschlossen. Weitere 61 Verträge wurden mit Unternehmen aus den EFTA-Staaten²⁹ unterschrieben sowie 49 Verträge mit nordamerikanischen Unternehmen. Milošević kritisiert, dass entgegen der formulierten Ziele nur 20 % der Investitionen in Form von Technologie³⁰ durchgeführt wurden und ein Großteil der Investitionen in bereits bestehende Kapazitäten gingen, die im Bereich der Rekonstruktion, Modernisierung und der Vergrößerung der Unternehmen lagen. Auch das Ziel, den Export zu steigern, wurde nicht verwirklicht (Milošević 1989: 15).

Die geringe Anzahl an abgeschlossenen Verträgen und die niedrige Summe an ausländischem Kapital ließen viele, wie bereits oben angesprochen, die 49:51 Regelung in Frage stellen. So wird argumentiert, dass die Gesetzgebung zwischen 1967 und 1988 den ausländischen Investor_innen durch die Begrenzung ihres Investitionsvolumens keine Entscheidungsbefugnis im Unternehmen gab. Ihnen wurden keine Eigentumsrechte

²⁸ Aussagen über die Zahlen des Umfangs der abgeschlossenen Verträge und die Summe der Investitionen werden von den Autor_innen unterschiedlich dargestellt. So nennt Milošević eine Summe von 340 abgeschlossenen Verträgen in der Zeit von 1967 bis 1987 mit einem Gesamtwert von 250 Mio. US-Dollar (Milošević 1990: 14); Adamović et al. (1990: 115) verwenden Zahlen der Zeitung „Vjesnik“ (1987) und sprechen von 170 abgeschlossenen Verträgen und 325 Mio. investierten US-Dollars in den ersten zehn Jahren. Wie diese unterschiedlichen Zahlen zustande kommen wird von den Autor_innen jedoch nicht thematisiert.

²⁹ Die EFTA-Staaten stehen für European Free Trade Association und wurde 1960 gegründet. Sie wurde als Reaktion auf die Gründung der Europäischen Gemeinschaft gegründet und unterhält heute eine gute Zusammenarbeit mit der Europäischen Union.

³⁰ 50 % der Investitionen waren finanzieller Art, weiter 20 % wurden in Form von Gerätschaften getätigt.

übertragen und auch die Stellung der Direktor_in konnte nicht eingenommen werden. So wurden zwar finanzielle oder materielle Mittel von Seiten der ausländischen Investor_innen zur Verfügung gestellt, jedoch hatten sie durch die beschränkte Mitsprache nur wenig Einfluss am Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens (Milošević 1989: 22).

Svetličić widerspricht diesen Aussagen. Er sieht nicht die Begrenzung der Investitionen als ausschlaggebendes Moment für die niedrige Anzahl an abgeschlossenen Investitionen, sondern die politökonomische Situation, in der sich Jugoslawien in den 1980er Jahren befand. Er versucht seine These anhand einer Umfrage von Artisien und Buckley zu verdeutlichen. Sie befragten 1982 42 ausländische Investor_innen über die Zufriedenheit ihrer Investition und über ihre Entscheidung nach Jugoslawien zu investieren. Über die Hälfte der Befragten versicherten, dass weder die begrenzte Investitionsmöglichkeit am Unternehmen, noch die Arbeiter_innenselbstverwaltung ihre Entscheidung behinderten. Hinsichtlich der Selbstverwaltung stellten 28 % der ausländischen Investor_innen fest, dass der Arbeiter_innenrat eine Bereicherung für die Arbeit sei und 45 % versicherten, dass der Arbeiter_innenrat keinen Einfluss auf den Arbeitsprozess des Unternehmens habe. Sogar 80 % der Befragten gaben an, dass die Begrenzung ihres Investitionsvolumens auf 49 % am Unternehmen kein Hemmnis darstellte, in Jugoslawien zu investieren (vgl. Artisien 1985: 111). Hinsichtlich der Frage nach der Zufriedenheit der ausländischen Investor_innen, gaben knapp die Hälfte der Befragten an, dass die Resultate der Investition ihre Erwartungen übertrafen, weitere 40 % waren mit den Resultaten zufrieden. Lediglich 2 der 42 Befragten gaben an, dass ihre Erwartungen nicht erfüllt worden seien (Artisien/Buckley 1985: 127f). Die Umfrage von Artisien/Buckley beschreibt zwar die Zufriedenheit von ausländischen Investor_innen in den jugoslawischen Joint Venture Unternehmen, schafft es jedoch nicht, die Gründe von jenen potenziellen ausländischen Investor_innen zu erfassen, die keine Investition in die jugoslawische Wirtschaft durchführten. Auch der Anstieg von abgeschlossenen Verträgen nach einer Liberalisierung der Gesetzgebung im Jahr 1988, welche eine Investition von 100 % für Ausländer_innen ermöglichte, widerspricht den Aussagen von Svetličić.

Eine wichtige Rolle bei der Investitionsentscheidung von ausländischen Unternehmer_innen stellte die politökonomische Stabilität des Landes dar, welche Svetličić als den Hauptgrund für die wenigen Vertragsabschlüsse nennt. Jugoslawien genoss bis Ende der 1980er Jahre ein hohes Ansehen auf globaler Ebene. Die guten Beziehungen zu den Ländern des ‚Südens‘ sowie des ‚Nordens‘ und die geopolitische Lage des Landes, welches „Europa mit Asien“ und

„Ost mit West“ verband, galt als wichtiges Kriterium für eine Investitionsentscheidung von ausländischen Investor_innen. Jedoch war Jugoslawien Ende der 1980er Jahre wirtschaftlich instabil. Die Verschuldungskrise in den 1980er Jahren, welche durch die Ölkrise 1973 und 1979 und die Hochzinspolitik der USA und das steigende Zahlungsbilanzdefizit hervorgerufen wurde, hatte weitreichende Auswirkungen auf die wirtschaftliche Stabilität. Das vom IWF 1980 initiierte Stabilisierungsprogramm sah vor, dass sich Jugoslawien einem radikalen Sparprogramm aussetzen sollte. Unter anderem wurden die Ausgaben der Regierung gekürzt, die Liberalisierung des Außenhandels und die Beschneidung der Importe vorangetrieben sowie eine Stärkung des Exportssektors verfolgt. Diese Maßnahmen hatten jedoch nicht den angestrebten Effekt und führten weiter in die Krise (vgl. Weißenbacher 2003: 160 bzw. Weißenbacher 2005: Kapitel V). Der Export wurde vorangetrieben, um einen Leistungsbilanzüberschuss zu erzielen. Einhergehend mit der Beschränkung der Importe sollten so die Einnahmen aus dem Export für die Tilgung der Kredite herangezogen werden. Zwar schaffte es Jugoslawien 1983 einen Leistungsbilanzüberschuss zu erzielen, jedoch hatten diese scharfen Eingriffe einen starken Einfluss auf die sozioökonomische Entwicklung der jugoslawischen Gesellschaft. Da es von den Importen aus dem Ausland abhängig war, verringerte sich die Produktion und ein Rückgang der inländischen Investitionstätigkeit war zu verzeichnen. Dies wirkte sich wiederum negativ auf den Lebensstandard der Bevölkerung und die Beschäftigungsquote aus (Weißenbacher 2003: 155). Aufgrund dieser wirtschaftlich instabilen Situation schrakten ausländische Investor_innen vor einer Standortwahl auf dem Gebiet Jugoslawiens Anfang der 1980er Jahre zurück (Milošević 1990: 24). Auch die Möglichkeit des Transfers des Profites und die geringe Arbeitsproduktivität wurden 1983 von BERIS, einem Index zur Beurteilung der politökonomischen Stabilität eines Landes, bewertet. Hier nahm Jugoslawien im internationalen Vergleich einen der letzten Plätze ein (Svetličić 1986: 451).

2.1.2. Liberalisierung von ADI – 1984 bis 2000

Das Gesetz über ausländische Direktinvestitionen wurden zwischen den Jahren 1967 bis 1988 mehrmals verändert. Es wurden stimulierende oder restriktive Elemente eingeführt. Die jugoslawische Elite bewegte sich in dieser Zeit zwischen der Hoffnung, dass ausländische Direktinvestitionen mehr Effizienz und eine größere Rentabilität bedeuteten, und der

Befürchtung, dass diese ein Risiko für die sozialistische Wirtschaft darstellten, sodass in nahezu regelmäßigen Abständen Veränderungen am Gesetz durchgeführt wurden (Milošević 1989: 21). Auch im Rahmen der jugoslawischen Wirtschaftskrise in den 1980er Jahren saß die politische Führungsriege weiterhin in der Zwickmühle. Sie versuchte „eine Gratwanderung zwischen Aufrechterhaltung der Arbeiter_innenselbstverwaltung und einer starken Marktorientierung“ (Weißbacher 2003: 160).

In den 1980er Jahren litt Jugoslawien stark unter den Auswirkungen der Schuldenkrise, der Inflation und dem Absinken des Lebensstandards in der Bevölkerung. Die sich 1970er Jahre anhäufenden Schulden konnten, führten in die Kreditkrise, sodass 1980 ein Stabilisierungsprogramm des IWF durchgeführt wurde, welches weitreichende Liberalisierungen und eine Stärkung des Marktmechanismus vorsah. Im Rahmen dessen wurde 1984 ein neues Gesetz für ausländische Direktinvestitionen verabschiedet, was sich folgendermaßen äußerte:

Der erste Liberalisierungsschritt wurde mit der Aufhebung des Prinzips der 49:51 Investition vollzogen. Es war nun möglich, dass ausländische Investitionen von unter 100 % getätigt werden konnten. Jedoch blieb weiterhin die Beschränkung bestehen, dass ausländische Investor_innen nicht mehr als 50 % des Verwaltungsausschusses (*upravni odbor*) stellten. Des Weiteren wurde die Prozedur zur Bewilligung eines Joint Venture-Unternehmens wesentlich vereinfacht und ausländische Investor_innen von steuerlichen Verpflichtungen befreit. Einige Bereiche wurden zudem für ausländische Investor_innen geöffnet. Der Gesundheitsbereich und der Tourismus standen nun auch Ausländer_innen als Investitionsmöglichkeiten offen. Die Sektoren der Versicherung, des Binnenhandels und des öffentlichen Dienste blieben für sie jedoch weiterhin geschlossen (Adamović 1990: 125). Wie bereits oben angesprochen, konnte zwar ein Anstieg von ausländischen Direktinvestitionen verzeichnet werden, ein Ansturm von ausländischen Investor_innen blieb dabei aus.

Rojec (1989) stellt fest, dass der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen quantitativ zwar sehr gering war, jedoch einen wesentlichen Beitrag zur sozioökonomischen Entwicklung des Landes leisten konnte. Nach den Zahlen des gesellschaftlichen Rechnungsdiensts³¹ erhöhte sich 1985 die Beschäftigungsrate um 1,1 % und das jugoslawische Wachstum um 1,2 % durch ADI. Einen klaren positiven Effekt übten sie auf die Handelsbilanz aus. Der Anteil des Exports von Joint Venture-Unternehmen lag im selben Jahr bei 5,1 % der gesamten Exporte

³¹ Auf Kroatisch/Bosnisch/Serbisch: Služba društvenog knjigovodstva

Jugoslawiens, während der Anteil am Import bei 2,7 % lag. Von 78 der aktiven Joint Ventures hatten 43 eine positive Handelsbilanz, 18 eine negative und 13 Unternehmen exportierten ihre Produkte ausschließlich. Hier kann demnach ein klarer Schwerpunkt der Joint Venture-Unternehmen auf den Export festgestellt werden (Rojec 1989: 100). Rojec betont, dass der Export von Joint Venture-Unternehmen 1985 um 229 % höher lag als bei einheimischen Unternehmen, was jedoch sehr von den Sektoren abhängig war. So wurde in der metallverarbeitenden Branche ein Anstieg von 120 % der Exporte erzielt. Auch in den Unternehmen, welche elektrische Maschinen und Anlagen sowie chemische Produkte herstellten, konnte ein Anstieg des Exports um 84 % bzw. 66 % beobachtet werden. Rojec stellt jedoch fest, dass ausländische Investor_innen bevorzugt in Unternehmen investierten, welche bereits eine exportorientierte Struktur vorwiesen, da hier die meisten Gewinnen für sie zu erwarten waren (Rojec 1989: 101).

Werden diese Ergebnisse in den wirtschaftspolitischen Kontext Jugoslawiens gesetzt, so ist zu betonen, dass im Rahmen der Verschuldungskrise in den 1980er Jahren der Export extrem gefördert wurde, was eine Bedingung des Stabilisierungsprogramms des IWF war. Es wurden eine Abwertung der Währung vorgenommen, die die Exporte fördern sollte. Diese Maßnahme zeigte jedoch nur kurzfristig Erfolg. So wurde nach einer Fallstudie von Michael Palairets festgestellt, dass 78 % der exportierten Produkte einen niedrigeren Preis im Ausland erzielten als auf dem Binnenmarkt. Dies wurde durch die hohen Importpreise ausgelöst, die „in minderwertige oder technisch überholte Produktion verwandelt“ wurde (Palairret 1994: 107 zitiert nach Weißenbacher 2005: 188) und damit die Produkte im Ausland unter dem Marktpreis verkauft wurden. Die Produktionskosten wurden demnach erhöht, konnten jedoch nicht durch steigende Exporteinnahmen aufgefangen werden. „Anstatt die Konkurrenzfähigkeit unserer Waren zu stärken, trug die Abwertung zum Abfluss der Substanz ins Ausland bei. [...] Durch ständige Dinarabwertungen konnten die Nichtkonkurrenzfähigkeit unserer Exporte und die Instabilität der Wirtschaft nicht korrigiert werden. Alle Änderungen der Devisenkurse hatten nur kurzfristige Effekte, jedoch eine langfristige kontraproduktive Wirkung“ (Jovovic 1990: 8 zitiert nach Weißenbacher 2005: 189).

Rojec betont zudem, dass die Produktivität der Arbeitskraft und des Kapitals in den Joint Ventures höher lag als in den einheimischen Unternehmen. Werden einerseits die Produktivität der Arbeiter_innen in den Joint Venture-Unternehmen betrachtet, so kann

festgestellt werden, dass diese um 36 % höher lagen als in den einheimischen Unternehmen und die durchschnittliche Produktivität des Kapitals um 56 % höher war. Zurückgeführt wird dies auf die Beschäftigungsstruktur, die in Unternehmen mit ausländischen Investor_innen eher aus hochqualifizierten Arbeiter_innen bestand. Die Unternehmen mit Beteiligung ausländischer Investor_innen setzten ihre Produktionsfaktoren demnach wesentlich effizienter ein (Rojec 1989: 98). Die Produktivität der Arbeiter_innen in Joint Venture-Unternehmen war in 6 von 9 untersuchten Industriesektoren höher als der Durchschnitt des jeweiligen Sektors. Dieser lag beispielsweise bei der chemischen Industrie bei 333 %, in der Nahrungsmittelindustrie bei 97 % und der Herstellung und Verarbeitung von Papier bei 64 % höher. Die durchschnittliche Produktivität des Kapitals stellte sich in Unternehmen mit ausländischer Beteiligung als noch höher heraus. Hier befanden sich 7 der 9 Industriezweige über dem jeweiligen Durchschnitt der einheimischen Unternehmen. So lagen die ausländischen Unternehmen mit 226 % über dem Durchschnitt der heimischen chemischen Industrie und 82 % der metallverarbeitenden Industrie. Hieraus schließt Rojec, dass die Produktivität der Joint Venture-Unternehmen höher lag, da sie ihre Produktionsfaktoren effizienter einsetzte. Besonders in Jugoslawien fehle es an einer kapitalintensiven Produktion, welche wie oben beschrieben durch die ausländischen Investor_innen vorangetrieben wurde (Rojec 1989: 99). Obwohl die Zahlen von Rojec sehr überzeugend wirken, ist hier doch zu bedenken, dass hier ein klarer Schwerpunkt auf ausgewählte Sektoren gesetzt wird.

Durch Branko Mikulić, Ministerpräsident ab 1986, wurde auf Drängen des IWF 1988 ein neues Reformpaket verabschiedet, so dass sich ab dem Zeitpunkt „schon jene Wende hinsichtlich einer Transformation der jugoslawischen Ökonomie in ein kapitalistisches System ab[zeichnete], für die die Regierung Marković (ab 1989) bekannt werden sollte“ (Weissenbacher 2003: 163). Breite Massenproteste zwangen Mikulićs Regierung zurückzutreten. Ante Marković, neuer Ministerpräsident Jugoslawiens, führte jedoch die Reformen fort, die eine Bekämpfung der Inflation und Stabilisierungsmaßnahmen vorsahen. Die Beendigung der Selbstverwaltungswirtschaft und die Schließung von ‚unwirtschaftlichen‘ Betrieben sollte ein Teil der Strategie sein. Die Schuldenrückzahlung an den IWF blieb weiterhin aufrecht. Die Folgen waren gravierend. Massenentlassungen führten zu neuen Protesten und die Liberalisierung des Außenhandels führte 1989 zu einem Handelsdefizit von 1,4 Mrd. US-Dollar. 1990 stieg dieses auf 4,6 Mrd. US-Dollar an. Die Dezentralisierung Jugoslawiens, welche bereits mit der Verfassung von 1974 durchgesetzt worden war, führte nun dazu, dass kein einheitliches Wirtschaftsprogramm für Gesamtjugoslawien durchgesetzt

werden konnte. Kroatien und Slowenien widersetzten sich 1990 gegen die Privatisierungsvorgaben der Bundesregierung. Auf der anderen Seite sträubte sich Serbien gegen die Weiterführung von Marktreformen, da es eine schwache Industrie aufwies und die weiteren Reformen einen Anstieg der Arbeitslosigkeit bedeutet hätten (vgl. Weißenbacher 2003: 165ff; Bartlett 2008: 16).

1988, im Rahmen der Reformen Mikulićs, wurde ein neues Gesetz für ausländische Direktinvestitionen verabschiedet (Bartlett 2008: 13; Weißenbacher 2003: 163f). Dieses galt neben Ungarn zu den liberalsten in den Transformationsländern. Mit der Argumentation, dass nach der Wirtschaftskrise nur eine unzureichende heimische Akkumulation stattfinden konnte, wurde ausländisches Kapital in Form von ausländischen Direktinvestitionen als Unterstützung zum Aufbau einer stabilen jugoslawischen Wirtschaft gesehen. Eine Anpassung an den westlichen Markt wurde verfolgt, so dass die jugoslawische Produktion auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sein sollten (Carić et al. 1989: 169; Woodward 1995: 351). Am 26. November 1988 wurde das neue Gesetz für ausländische Direktinvestitionen verabschiedet, das in Einklang mit dem neuen Gesetz für Unternehmen stand. Von nun an konnten ausländische Investor_innen in jeglicher Form in Jugoslawien investieren (in Unternehmen in gesellschaftlichem, genossenschaftlichem oder privatem Besitz). Eine Begrenzung der Investitionshöhe und der Dauer war nicht mehr gegeben. Die rechtliche Gleichsetzung zwischen inländischen und ausländischen Unternehmer_innen wurde zudem durchgeführt, die Rückführung der Gewinne garantiert und weitere Sektoren für ausländische Partner_innen geöffnet. Lediglich die Produktion und der Verkauf von Waffen, der Bereich des Eisenbahn- und Luftverkehrs, Telekommunikation, Versicherungen sowie öffentliche Dienste waren weiterhin für ausländische Investor_innen geschlossen (vgl. Carić 1989: 175; Adamović et al. 1990: 127). Ein schneller Anstieg von unterschriebenen Verträgen war sofort zu verzeichnen. Es wurden in der Zeit von 1988 bis 1992 3042 Verträge unterzeichnet, die einen Gesamtwert von 2.335 Mio. DM hatten und überwiegend von Privatpersonen getätigt wurden, welche jugoslawischer Herkunft waren. Es wurden 341 Verträge als Joint Venture mit inländischen Investor_innen geschlossen, 683 neue, private Unternehmen wurden eröffnet und 2.018 Verträge wurden in Form einer ‚gemischten‘ Investition³² abgewickelt. Nur wenige Investitionen wurden in die Produktion getätigt. Viel eher gingen sie in den Handel, in

³² Eine ‚gemischtes‘ Unternehmen (mešovito preduzeće) wird definiert als Aktiengesellschaft, GmbH oder soziale Gesellschaft mit unbeschränkter Haftung.

Dienstleistungen, Gastronomie und in Glücksspiele (Dugalić 1998: 127). Der produktive Bereich blieb weitestgehend ausgespart.

Ausländische Investor_innen wurden jedoch nicht nur durch eine Liberalisierung der Gesetzgebung zur Regulierung von Investitionstätigkeiten angezogen. Zur Steigerung der Attraktivität des jugoslawischen Wirtschaftsstandorts wurden auch andere Bereiche liberalisiert oder an das westliche kapitalistische System angepasst:

„The search for foreign-investment in a more competitive international environment soon began to drive labor legislation as well - to foreign investment by removing the last limits on foreign ownership and all self-management curbs on managerial authority over labor” (Woodward 1995: 351).

So war für ausländische Investor_innen einerseits die Möglichkeit geschaffen, Privatbesitz in Anspruch zu nehmen und andererseits wurden restriktive Arbeitsgesetze eingeführt, die dem Management bzw. den Besitzer_innen freie Hand gaben, Arbeiter_innen einzustellen und zu entlassen³³ bzw. die Löhne festzusetzen (Woodward 1995: 351). Um ausländische Direktinvestitionen in Form frischen Kapitals, neuer Technologien und Managementwissens nach Jugoslawien zu ziehen und so die jugoslawische Wirtschaftskrise abzumildern, wurde nicht nur eine Liberalisierung der Gesetzgebung als notwendig erachtet, die den ausländischen Investor_innen mehr Anteile an den Unternehmen ermöglichte, sondern auch Liberalisierungen anderer Wirtschaftsbereiche vorgenommen, die eine Anpassung an das westliche kapitalistische System bedeutete. Demnach lieferte das Argument, mehr ausländische Investor_innen nach Jugoslawien zu ziehen, u. a. eine gute Grundlage, die Selbstverwaltungswirtschaft aufzuheben und das gesellschaftliche Eigentum abzuschaffen.

Die politisch angespannte Lage zwischen den Republiken der SFRJ verschärfte sich zu Beginn der 1990er Jahre. Die ersten demokratischen Wahlen brachten überwiegend nationalistische Parteien an die Macht, während in Serbien die Sozialistische Partei Serbiens (SPS), die Nachfolgepartei der kommunistischen Partei, den Sieg errang. Die wirtschaftlichen und politischen Uneinigkeiten unter den Republiken führten schlussendlich dazu, dass sich Slowenien, Kroatien und Mazedonien 1991, Bosnien-Herzegowina 1992 von Jugoslawien unabhängig erklärten, was zu kriegesischen Auseinandersetzungen auf dem Gebiet von Kroatien und Bosnien-Herzegowina führte. Serbien³⁴ wurde 1992 vom UN-Sicherheitsrat

³³ Was in den vergesellschafteten Unternehmen von den Arbeiter_innen bzw. vom Arbeiter_innenrat selbst entschieden wurde.

³⁴ Serbien bildete ab 1992 mit Montenegro einen Staatenbund. Die Bundesrepublik Jugoslawien (SRJ) wollte als Nachfolgestaat der SFRJ von den Vereinten Nationen anerkannt werden.

unter Sanktionen gesetzt, da bosnische Serben während des Krieges mit Waffen und finanziellen Mitteln unterstützt wurden. Dadurch wurden Importe nach und Exporte aus Serbien verboten. Zudem galt ein Verbot für den Transit von Waren durch Jugoslawien und die Küste Montenegros wurde für den Waretransport gesperrt. Die Sanktionen hatten sofortige Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung Serbiens. Mit dem Ausland verbundene Unternehmen verringerten ihre Produktion, sodass allgemein die Arbeitslosigkeit von 20 auf 50 % stieg. Nur 10 % der Unternehmen konnten normal weiterarbeiten (Thomas 1999: 163f). Auch die Inflation 1993 hatte weitreichende Auswirkungen. Unter anderem auch vor dem Hintergrund einer Inflationsrate von täglich 18,7 %, monatlich 21.190 % und jährlich 286 Mio. %, entschieden sich viele gut ausgebildete Personen das Land zu verlassen. Staatliche Unternehmen und öffentliche Stellen wurden beispielsweise geschlossen, weil sie die Heizkosten nicht mehr bezahlen konnten.

“The desperate state of Serbia’s public institutions was graphically illustrated at the Belgrade zoo where visitors were required to pay not in money, which was worthless, but in food for the animals“ (Thomas 1999: 165).

Die serbische Führung argumentierte, dass die UN-Sanktionen als Grund für die Inflation heranzuziehen seien. Trotzdem blieben öffentliche Ausgaben weiterhin hoch und stellten einen Teil der Strategie Milošević dar, die Bevölkerung ruhig zu halten. Die serbische Bürokratie wurde weiterhin bezahlt und die vergesellschafteten Unternehmen erhielten finanzielle Mittel. Zudem bekamen die bosnischen Serben weiterhin Unterstützung. Ohne Kredite aus dem Ausland konnte dies nur mittels des Banknotendrucks aufrechterhalten werden. Ein Schachzug, der die serbische Bevölkerung beschwichtigen sollte, um sich nicht gegen die Regierung aufzulehnen (Bartlett 2008: 18; Thomas 1999: 165).

1993 wurden Neuwahlen angesetzt, da trotz Beschwichtigungsmaßnahmen die wirtschaftliche Situation von der Bevölkerung nicht mehr getragen wurde. Nach den Wahlen ging die SPS unter Slobodan Milošević eine Koalition mit der Neuen Demokratischen Partei ein, die sich ab 1994 für ein Stabilisierungsprogramm der Zentralbank und für wirtschaftliche Reformen einsetzte. Auch das Gesetz für ausländische Direktinvestition unterlag einer Erneuerung. Zwar fanden die beiden Republiken Serbien und Montenegro keine Einigung, welche und ob ein Anreizsystem für ausländische Investor_innen eingeführt werden sollten, jedoch wurde die Möglichkeiten der Investitionen für Ausländer_innen erweitert. Von nun an konnten ihre Investitionen auch in Form von Aktien oder Immobilien durchgeführt werden. Einige

Bereiche und Sektoren blieben jedoch weiterhin beschränkt (Avramović 2006: 60; Dugalić 1998: 128).

Die Wirtschaftsreformen konnten zunächst die Inflation eindämmen. Zudem wurde mit dem Ziel, die Sanktionen zu stoppen, die Unterstützung der bosnischen Serben beendet. Jedoch erst mit der Unterzeichnung des Friedensvertrags von Dayton wurden die Handelssanktionen aufgehoben. Der Import stieg an und führte zu einem hohen Handelsbilanzdefizit, welches 1997 ca. eine Milliarde US-Dollar betrug. Da die Privatbanken und die Regierung durch die weiter bestehenden Sanktionen keine Möglichkeit hatten, Kredite auf dem internationalen Kapitalmarkt aufzunehmen, wurde die Hoffnung vermehrt auf internationale Investor_innen gelegt, die mit ihren Geldern die zu privatisierenden Unternehmen aufkaufen sollten (Bartlett 2008: 42ff).

„The government had based its development strategy on the assumption that these would be a strong inflow of foreign capital to cover the trade deficit, but the outer wall of sanctions made the plan entirely dependent upon the privatization revenues raised from the sale of assets to foreign investments” (Bartlett 2008: 44f).

Mit diesen Erwartungen wurde 1997 ein neues Privatisierungsgesetz verabschiedet, welches auf der einen Seite eine ‚Insider-Privatisierung‘ vorsah und so den Arbeiter_innen und außenstehenden Personen die Möglichkeit gab, Anteile ihres Unternehmens aufzukaufen, auf der anderen Seite hatten auch ausländische Investor_innen die Möglichkeit, Anteile zu erwerben.

Aufgrund der wirtschaftlichen Isolation und der Kriege hatten ausländische Direktinvestitionen in der Zeit von 1992 bis 1996 nur einen mäßigen Zulauf. Während der IWF in der Zeit von 1985 bis 1995 von einem jährlichen Durchschnitt von 30 Mio. US-Dollar spricht, sind die Werte des jugoslawischen Außenministeriums höher. 1992 wird hier von 155 Mio. US-Dollar Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen, 1993 von 150 Mio. US-Dollar, 1994 von 96 Mio. US-Dollar und 1995 von lediglich 61 Mio. US-Dollar gesprochen (Avramović 2006: 61). Durch den Verkauf eines Teiles der Telekom an ein italienisches und ein griechisches Unternehmen stieg der Gesamtzufluss 1997 auf 740 Mio. US-Dollar (Angabe des IWF und der Zentralbank Serbiens) bzw. 917 Mio. US-Dollar (Angabe des Außenministeriums; nach Ristić 2004: 131). Nach Bartlett (2008: 45) wurde dieser Verkauf von der serbischen Regierung verfolgt, um mit dem Gewinn den Beamt_innen höhere Gehälter auszuzahlen, da die Parlamentswahlen bevor standen und Milošević seine Abwahl befürchtete. Auch der Kauf von Waffen für den Krieg im Kosovo sei durch die

Teilprivatisierung finanziert worden. Die Verträge des Verkaufs wurden jedoch nie veröffentlicht und ein großer Teil des Geldes bleibt bis heute verschwunden (Miljković et al. 2005: 211).

Der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen ging 1998 und 1999 wieder auf je 112 Mio. US-Dollar zurück, während 2000 lediglich ein Wert von 25 Mio. US-Dollar erreicht wurde. Die politischen Umstände, das Auseinanderfallen der SFRJ, die kriegesischen Auseinandersetzungen auf dem Gebiet von Kroatien und Bosnien-Herzegowina, die UN-Sanktionen sowie der Kosovokrieg und das NATO-Bombardement 1999 hatten nicht nur gravierende Auswirkungen auf die sozioökonomische Situation Serbiens, sondern auch, wie oben erkennbar, auf den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen.

Nach dem NATO-Bombardement war das Regime Miloševićs geschwächt. Pensionist_innen und Beamt_innen erhielten ihre Gehälter über Monate hinweg nicht ausgezahlt. Der Staatsapparat konnte aufgrund fehlender Finanzierung nicht mehr normal funktionieren. Milošević hatte keine andere Wahl und setzte auf internationalen Druck hin am 24. September 2000 Präsidentschafts- und Parlamentswahlen an. Zwar stellt sich Milošević nach den Wahlen nicht als Sieger dar³⁵, jedoch forderte er eine Stichwahl. Am 5. Oktober wurde vom Parteizusammenschluss DOS³⁶ – Demokratische Oppositionspartei Serbiens – aufgerufen, die Proteste in Belgrad zu bündeln. Mit finanzieller und technischer Unterstützung des Westen wurden bereits Monate vor den Wahlen eine starke Protestbewegung gegen Milošević aufgebaut, die sich nun gebündelt auflehnte (Johnstone 2000). Am 5. Oktober wurde das Parlamentsgebäude in Belgrad gestürmt und Milošević flüchtete zunächst ins Ausland. Kurze Zeit später erkannte er den Wahlsieg seines Kontrahenten Vojislav Koštunica an, der kurze Zeit später als Präsident vereidigt wurde. Bei den Parlamentswahlen im Dezember 2000 gewann mit 70 % der Stimmen die DOS-Partei. Die DSS (Demokratische Partei Serbiens) unter Koštunica und die DS (Demokratische Partei) unter Zoran Đinđić erhielten gleich viele Sitze im Parlament. Zoran Đinđić wurde zum Premierminister ernannt (Nadjivan o.J.: 19; Meier 2001: 43; Bartlett 2008: 49).

³⁵ Der jugoslawische Wahlausschuss sprach am 28. September 2000 von 38,62 % der Stimmen für Slobodan Milošević und 48,96 % der Stimmen für Vojislav Koštunica. Demnach wurde von Milošević eine Neuwahl gefordert (VRS 2000).

³⁶ Die DOS setzte sich aus 18 Parteien zusammen, die sehr heterogen waren. Monarchisten und Demokraten, Nationalisten und Republikaner trafen hier aufeinander. Nur in einem Punkt eine Gemeinsamkeit hatte: den Sturz Milošević (Sundhaussen 2007: 451).

Auch anhand der Veränderungen der Gesetzgebung ausländischer Direktinvestitionen zeigt sich klar, inwieweit sich die jugoslawische Wirtschaft veränderte. Eine Öffnung gegenüber dem Ausland wurde zunächst sehr zaghaft versucht, da befürchtet wurde, dass die sozialistische Wirtschaft gefährdet werden könnte. Es wurden klare Regeln eingeführt, die die Beziehung zwischen den ausländischen und den inländischen Partner_innen regelten und mit den Entwicklungszielen der jugoslawischen Wirtschaft übereinstimmten. Die Verschuldungs- und Wirtschaftskrise, welche die ersten Reformen hin zu einer Transformation in ein kapitalistisches System verfolgte, brachte auch eine Liberalisierung von ausländischen Direktinvestitionen. Die Hoffnung, dass ausländische Investor_innen halfen, die jugoslawische Wirtschaft wieder aufzubauen und frisches Kapital ins Land zu holen, war hier ausschlaggebend. Milošević hingegen verfolgte die Öffnung nur so lange, wie diese im Sinne seines Machterhalts unterstützend wirkte. Dies zeigt sich anhand der wirtschaftlichen Reformen 1994 sowie der Teilprivatisierung des Telekommunikationsunternehmens, mit dessen Erlös er die Bevölkerung beschwichtigen konnte.

Bis auf Rojec befassen sich nur wenige Theoretiker_innen in Jugoslawien mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Gesamtwirtschaft. Zwar wird von vielen kritisiert, dass die Anzahl der abgeschlossenen Verträge gering waren, jedoch nicht erläutert, inwieweit sich diese auf die Entwicklung der jeweiligen Sektoren auswirkte und ob die deklarierten Ziele der Regierung erreicht wurden. Die Einschränkungen für ADI wurden von der Regierung bewusst gewählt, sodass mehr Investitionen in den produktiven Bereich gingen und nicht, wie 1988 nach der Liberalisierung der Gesetzgebung, vermehrt in den Dienstleistungsbereich bzw. den Handel.

2.2. Serbien nach dem 5. Oktober 2000

„Mit dem 5. Oktober endeten die dreizehn Jahre von Milosevics Herrschaft, in deren Verlauf Serbien politisch isoliert, wirtschaftlich ruiniert, geistig ausgedörrt und auf den Stand eines Entwicklungslandes zurückgeworfen worden war“
(Sundhaussen 2007: 451).

Die neue Regierung unter Vojislav Koštunica und Zoran Đinđić stand schwierigen Aufgaben gegenüber. Die serbische Wirtschaft war in einem desolaten Zustand. Das 78-tägige NATO-Bombardement hatte Serbien einen geschätzten Schaden von 60 Mrd. US-Dollar³⁷ zugefügt. 100.000 Menschen waren ohne Arbeit (Bartlett 2008: 48). Das Bruttoinlandsprodukt lag 2000 bei 39 % des Wertes von 1990. Auch die Höhe der industriellen Produktion lag 2004 noch bei ca. der Hälfte des Wertes von 1990 und veranschaulicht das Ausmaß der Deindustrialisierung der serbischen Wirtschaft (Landesmann 2005: 23f).

Mit der ‚demokratischen Wende‘ wurde nun eine Richtungsänderung in der Politik versucht und eine Annäherung an die Europäische Union vorangetrieben. Die UN-Sanktionen wurden aufgehoben und erste Wirtschaftsreformen durchgeführt. Mittels eines Umschuldungsverfahrens und einer Teilstreichung der Zinszahlungen durch den Pariser Club³⁸ wurden die Auslandschulden von 11,4 Milliarden US Dollar³⁹, die ca. 140 % des BIP ausmachten, zunächst abgemindert. Diese Maßnahme wurde jedoch nicht ohne Konditionalitäten durchgeführt. Wie im „Letter of Intent“⁴⁰ des serbischen Wirtschaftsministers und des Gouverneurs der Nationalbank an den IWF ersichtlich, sollten Liberalisierungsschritte im Bereich des Handels und der Preisbildung vorangetrieben, eine Steuerreform durchgeführt und die Inflation niedrig gehalten werden (Hofbauer 2004; Miljković 2005: 213).

³⁷ Die Schätzungen beruhen auf den Angaben von westlichen Wissenschaftler_innen. Die jugoslawische Regierung schätzte den Schaden auf 100 Mrd. US-Dollar (Bartlett 2008: 48).

³⁸ Der Pariser Club wurde 1956 gegründet und agiert auf globaler Ebene. Er ist die zentrale Institution für Umschuldungs- und Schuldentstreichungsverfahren und vermittelt zwischen Geber_innen- und Schuldner_innenländer (vgl. Kübelböck 2003: 130)

³⁹ Nach den Angaben von Uvalić waren es 14,1 Milliarden US Dollar.

⁴⁰ Die genauen Forderungen können im „Letter of intent“ des serbischen Finanzminister Miroljub Labus und dem Gouverneur der Nationalbank Mladen Dinkić an den IWF nachgelesen werden:
<http://www.imf.org/external/np/loi/2001/yug/01/index.htm> (28. Februar 2009).

Zudem gingen die vier größten Banken Beogradska Banka, Beobanka, Investbanka und Jugobanka in die Insolvenz und ein neues Privatisierungsgesetz wurde verabschiedet, das nun eine Privatisierung aller vergesellschafteten Unternehmen vorsah. Die ersten Erfolge der vorgenommenen Reformschritte sahen vielversprechend aus. Serbiens Wirtschaftswachstum lag 2000 und 2001 bei 6 % und die Löhne und Pensionen wurden angehoben, jedoch durch den Anstieg der Preise für Nahrungsmittel und Konsumgütern wieder abgemindert (Miljković 2005: 212).

Auf politischer Ebene wurden zwar nach 2000 die ersten Reformen unter der Regierung von Koštunica begrüßt,

„Art, Richtung und Geschwindigkeit der Reformen unter der DOS Regierung (von 2000-2003) stießen jedoch im Parlament und unter der Bevölkerung oftmals auf Ablehnung. Widerstand gegen (teilweise auch neoliberale) Reformmaßnahmen gründete weniger auf alternativen Strategien für eine demokratische Transition, sondern auf (national-)populistischer Ideologie, „das Volk“ vor „westlicher Fremdherrschaft“ im politischen und vor dem „Ausverkauf“ des Landes im wirtschaftlichen Sinn zu schützen“ (Nadjivan 2006: 162).

Traditionalismus und Modernismus treffen hier aufeinander oder laufen parallel nebeneinander her.⁴¹

Ab 1992 hatte sich in der SR Jugoslawien ein klientelistischer Apparat herausgebildet, der vor allem durch die Dualität von Krieg und Sanktionen hervorgebracht wurde. Das organisierte Verbrechen und mafiöse Strukturen konnten in diesen Umständen gut gedeihen. Durch Waffenschmuggel, den Handel über die von der UN aufgestellten Handelsgrenzen hinweg und Korruption hatten neureiche Unternehmer_innen die Möglichkeit eines Aufschwungs und unterhielten enge Verbindungen mit dem Militär sowie der politischen und wirtschaftlichen Elite Jugoslawiens. Milošević wehrte sich nicht gegen diese Entwicklung. Obwohl er einen gewissen Grad an demokratischen Rechten aufrecht erhielt (es gab mehrere Parteien, NGOs, einige unabhängige Medien und regelmäßig abgehaltene Wahlen), versammelte sich um Milošević eine Elite, die aus den Kreisen der Kommunistischen Partei, der Direktor_innen von Staatsunternehmen und -banken und den Besitzer_innen privater Unternehmen

⁴¹Nadjivan (2006: 160) versteht unter einer parallelen Entwicklung von Traditionalismus und Modernismus, dass auf der einen Seite einige Parteien mit der Regierung Miloševićs brachen und einen Annäherung an die Europäische Union sowie eine Zusammenarbeit mit dem UN-Kriegsverbrecher_innen-Tribunal verfolgten. Auf der anderen Seite werden weiterhin alte Netzwerke, die besonders unter Milošević aktiv waren, weitergeführt. Der Privatisierungsprozess veranschaulicht diese am anschaulichsten. „Politische Parteiunionen“ zwischen Parteien und den kapitalistischen Kräften bestehen weiterhin. Von Seiten der Regierung werden nur wenige Maßnahmen gegen diese Form des Klientelismus verfolgt (vgl. auch Abschnitt 3.2; Nadjivan 2006: 160f)

zusammensetzte, die seine Macht sicherten und eine breite Massenbewegung gegen ihn unterdrückten (Pavlaković 2005: 22).

„Die Machtelite umfasst sowohl offizielle bzw. formelle Dienststellen als auch inoffizielle bzw. informelle Gesellschaften, Clans und Netzwerke. Politische Entscheidungsprozesse der Top-Elite blieben nach wie vor für die Öffentlichkeit zumeist unsichtbar“ (Nadjivan 2006: 157).

Mit dem Sturz Milošević am 5. Oktober wurde jedoch kein Bruch mit der Vergangenheit vollzogen. Der Klientelismus blieb weiterhin bestehen. Ein Austausch der alten Elite in den Führungspositionen wurde nicht durchgeführt. Demnach blieben tradierte Netzwerke zwischen Herrschaft und Kapital aufrecht, die jedwede politischen Veränderungen ablehnte. Schon vor dem Regimewechsel bildeten sich in Serbien ein bürgerlich-demokratisches und ein traditionell-nationalistisches ideologisches Lager⁴² heraus, was auch nach dem 5. Oktober weiter bestehen blieb. Nach dem Regierungswechsel trafen unterschiedliche Ideologien innerhalb der Regierung aufeinander. Auf der einen Seite wurde eine nationalistische Rhetorik verwendet, die sich gegen eine Zusammenarbeit mit dem Kriegsverbrecher_innentribunal wehrte und nicht anerkannte, dass Serbien aktiv am gewaltsamen Auseinanderbrechen Jugoslawiens Mitschuld trägt. Auf der anderen Seite wurde eine Annäherung an die EU und eine Zusammenarbeit mit dem Kriegsverbrecher_innentribunal in Den Haag befürworteten (Nadjivan 2006: 161f; Gligorov 2003: 3). Dies führte zu einer Regierung, die nicht handlungsfähig war, was auf den Antagonismus dieser beiden Blöcke zurückgeführt werden kann. Ein Beispiel stellt die Auslieferung Miloševićs an das Kriegsverbrecher_innentribunal dar. Milošević wurde, entgegen jugoslawischem Recht, am 1. April 2001 festgenommen und am 28. Juni, dem Jahrestag der Schlacht auf dem Amselfeld, nach Den Haag überstellt. Vojislav Koštunica und seine Partei widersetzten sich zunächst diesen Maßnahmen, stimmten letztendlich nur unter Druck der ausländischen Finanzgeber_innen einer Auslieferung zu. Die Konflikte zwischen den beiden größten Regierungsparteien verschlimmerten sich in dem Maße, dass sich dies auf die gesamte Stabilität Jugoslawiens auswirkte. Die Föderation zwischen Serbien und Montenegro war in Gefahr, da sich unterschiedliche Positionen zwischen den beiden Parteien und auf den zwei Ebenen der Regierung manifestierten. Durch die Mithilfe des Hohen Vertreters für Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik der EU, Javier Solana, konnte eine

⁴² Unter ‚bürgerlich-demokratische Parteien‘ versteht Nadjivan (2006: 164) die Demokratische Partei (DS) sowie die G17 Plus. Sie weisen eine klare pro-EU Haltung auf. Die ‚traditionalistischen-nationalistischen Parteien‘ sind beispielsweise die Socijalistička Partija Srbije (SPS) und die Srpska Radikalna Stranka (SRS), die eine sich stark verändernde Haltung gegenüber der EU einnimmt. Die Demokratska Stranka Srbije (DSS) beschreitet durch ihre Nähe zur orthodoxen Kirche einen dritten Weg. Ihr wird zudem sowohl die Nähe zum Milošević Regime sowie die Nähe zur EU zugeschrieben (zumindest bis zur Unabhängigkeitserklärung des Kosovos).

zwischenzeitliche Einigung mit den beiden Republiken erzielt werden, die im Belgrader Abkommen festgehalten wurde. Eine neue Verfassung wurde ausgearbeitet, die die Uneinigkeiten zwischen den Republiken mindern und Reformprozesse vorantreiben sollte. Der neuen Staatsunion Serbien und Montenegro kamen nur noch wenige gemeinsame Aufgabenbereiche zu: Lediglich die Außenpolitik und Verteidigung wurde gemeinsam geregelt (Bartlett 2008: 50f). So waren Serbien und Montenegro de facto eigenständige Staaten, deren Repräsentation gegenüber dem Ausland jedoch auf Staatsunionsebene bestehen bleiben sollte. Obwohl ein gemeinsamer Markt vorgesehen war, der den freien Waren-, Kapital- und Personenverkehr vorsah, bildeten beide Länder einen je eigenen Wirtschaftsraum, der jeweils eine eigene Währung und ein eigenes Budget zur Verfügung. Zudem gab es zwei Nationalbanken und zwei Finanzministerien, sodass keine zentrale Stelle, die für die Abwicklung der Kredite der Internationalen Finanzinstitutionen bzw. deren Rückzahlung, übernehmen konnte (Gligorov 2003: 7):

„The new State Union, far from providing a single negotiating partner for the EU, was in fact an empty shell, whose writ had little impact in the two republics that were able to proceed according to their own laws and regulations“ (Bartlett 2008: 51).

Bereits die Einführung der Deutschen Mark in Montenegro 1999 sowie die Option der Unabhängigkeit von Serbien durch das Belgrader Abkommen, welches von Seiten der EU unterstützt wurde, galt als ausschlaggebende Vorbedingung für die Abspaltung Montenegros von der Staatenunion (vgl. Bond 2006). Weißenbacher (2005) betont jedoch, dass die EU den damaligen montenegrinischen Präsidenten Milo Đukanović in seinen Unabhängigkeitsbestrebungen zügelte. Der ‚Westen‘ habe ein Interesse daran gehabt Đukanović als wichtigen Verbündeten gegen Milošević vorgehen zu lassen, da er die demokratische Opposition in Serbien stärkte. Auch die Unabhängigkeit Montenegros nach dem Sturz Milošević war kein wünschenswertes Szenario aus Sicht Solanas (Weißenbacher 2005: 362ff).

Im Mai 2006 wurde in Montenegro ein Unabhängigkeitsreferendum durchgeführt. 55,5 % der montenegrinischen Bevölkerung sprachen sich für eine Unabhängigkeit aus. Die von der EU festgesetzte Grenze wurde zwar nur knapp überwunden, jedoch war eine Wahlbeteiligung von 86,39 % gegeben. Serbien stimmte der Unabhängigkeit Montenegros am 15. Juni 2006 zu.

Die Ermordung Zoran Đinđićs am 12. März 2003 war für Serbien ein weiterer Rückschlag. Von Anhängern des Zemun-Clans⁴³ ermordet, bedeutete dies zunächst ein klarer Rückschritt für die westlich-orientierte Reformbewegung und veranschaulicht “die bisher gewaltigste Machtdemonstration eines ‚polizeilich-kriminellen Komplexes‘, der bis heute nicht besiegt ist“ (Mappes-Niediek 2008: 69). Zwar verfügte Đinđić vor dem Sturz Milošević über Beziehungen zu kriminellen und mafiösen Kreisen, während seiner Amtszeit verfolgte er jedoch den Kurs das organisierte Verbrechen zu überführen und eine Annäherung an die Europäische Union zu vollziehen. Đinđić wurde demnach von ihnen als Gefahr wahrgenommen (vgl. Mappes-Niediek 2008).

Als Reaktion auf die Ermordung Đinđićs wurde der nationale Ausnahmezustand ausgerufen und der neue Premierminister Zoran Živković ordnete die Operation ‚Säbel‘ (*sablja*) an, bei der bereits 11 Tage nach der Ermordung 10.000 Menschen festgenommen wurden und 4.500 von ihnen in Untersuchungshaft blieben. Es wurden Zeitungen geschlossen, die eine Đinđić-kritische Haltung einnahmen, und Richter_innen abgesetzt, die dem Vorwurf der Korruption unterlagen. Die Operation ‚Säbel‘ war ein klares Zeichen des Bruches mit den Überresten des Milošević Regimes (Pavlaković 2005: 39). Jedoch hielten diese Erfolge nicht lange. Die serbische Justiz war mit den Massen an Verurteilungen überfordert, sodass bereits nach wenigen Monaten „offenkundig Kriminelle“ freigelassen wurden. Auch eine Überprüfung des Staatsicherheitsdienstes wurde nicht durchgeführt, der jedoch bei der Ermordung Đinđićs eine zentrale Rolle spielte. Die Erfolge der Operation ‚Säbel‘ waren so bereits nach einige Monaten nicht mehr sichtbar (Mappes-Niediek 2008: 83f).

Die Regierung, welche bereits vor dem Mord Đinđićs instabil war, zerfiel schlussendlich im November 2003. Die SRS (Srpska Radikalna Stranka – Serbische Radikale Partei) erhielt bei den Wahlen am 28. Dezember 2003 die meisten Stimmen, konnte jedoch keine Regierung bilden. Eine Minderheitsregierung, bestehend aus der DSS, G17 plus⁴⁴ und der SPO NS (der ‚Serbischen Erneuerungsbewegung – Neues Serbien‘ von Vuk Drašković) wurde gebildet, konnte zunächst allerdings nur mit Unterstützung der SPS Entscheidungen treffen (Bartlett 2008: 52). 2004 wurden weitreichende Reformen durchgeführt, die im wirtschaftlichen

⁴³ Der Zemun-Clan ist eine mafiöse Vereinigung, die besonders durch illegale Drogengeschäfte bekannt wurde, jedoch auch bis in den Polizeiapparat hin reichte. Bereits unter Milošević haben diese engen Verbindungen der kriminellen und polizeilichen Strukturen bestanden (Mappes-Niediek 2008: 70f). Nach dem Mord an Đinđić wurden im Januar 2008 26 Mitglieder des Clans zu insgesamt 465 Jahren Haft verurteilt. Sie wurden des Mordes, Kidnappings und terroristischer Anschläge für schuldig befunden (B92/Tanjug 2008).

⁴⁴ Die Partei G17 plus wurde 2002 gegründet und vertritt eine liberal-konservative Meinung. Sie ging aus einer NGO hervor und stellt sich als Expert_innen-Partei dar.

Bereich vor allem darauf abzielten, Investitionen zu erleichtern und die Arbeiter_innengesetzgebung zu verändern (vgl. Punkt 3.1.3).

Nach der Erklärung des Verlassens der Koalition durch die G17 plus wurden im Januar 2007 vorgezogene Parlamentswahlen durchgeführt. Die G17 plus kritisierte die Koalitionspartner, die sich gegen die Auslieferung des mutmaßlichen Kriegsverbrecher Ratko Mladić an das Kriegsverbrecher_innengericht in Den Haag widersetzte und so eine Annäherung an die Europäische Union verzögert. Die SRS erlangte mit nahezu 28 % die Mehrheit der Stimmen. Trotzdem konnte erst nach fast dreimonatigen Koalitionsverhandlungen im Mai eine Koalition bestehend aus der DS, der DSS und der G17 plus zustande gebracht werden. Einen Grund für das Zustandekommen der reformorientierten und pro-EU Koalition führt Elsässer auf den Druck der westlichen Investor_innen zurück. Eine Woche vor dem Abschluss der Koalitionsvereinbarung stürzte die Börse um 10,6 % ab und 1,6 Milliarden Euro wurden abgezogen. Demnach fragt Elsässer, ob

„es diese Drohung westlicher Investoren [war], die Koštunica zur erneuten Wende weg von den Radikalen und zurück zur DS motivierte? Oder war es umgekehrt sein Flirt mit Nikolić [Vorsitzender der SRS] vom Vortag gewesen, der der DS ebenso wie ihren Sponsoren im Westen den Schrecken in die Glieder jagte und sie zur Nachgiebigkeit gegenüber den Forderungen der DSS brachte?“
(Elsässer 2007, Anmerk. KJ)

In den drei Monaten, in denen die Koalitionsverhandlungen stattgefunden haben, wurden nur wenige Reformen vorgenommen, sondern eher politische Fragen behandelt, für die eine schnelle Lösung notwendig war (FIC 2008: 34).

Die einseitige Unabhängigkeitserklärung des Kosovos am 17. Februar 2008 führte zu Protesten in Serbien, die in gewalttätigen Auseinandersetzungen endeten. Innerhalb der Regierung traten erneut Meinungsverschiedenheiten zwischen den Koalitionspartner_innen zu Tage, die in den unterschiedlichen Einstellungen zur Europäischen Union gründeten. Während die DS unter Boris Tadić weitere Reformen vorantreiben wollte, die eine Annäherung an die EU bedeuteten, wurden von der SPS und der DSS ein Abbruch der Beziehungen mit den Ländern der EU gefordert, welche den Kosovo anerkannt hatten. Koštunica kündigte seinen Rücktritt an, sodass Neuwahlen für den 8. März 2008 angesetzt wurden. Das unter Boris Tadić geführte Bündnis ‚Für ein europäisches Serbien‘ ging schlussendlich eine Koalition mit der SPS, der früheren Partei Miloševićs, ein. Diese befindet sich derzeit immer noch in der Regierung. Eine Lösung der Kosovofrage wird von Tadić nur

innerhalb der EU gesehen, was u. a. wirtschaftliche Prosperität verspreche (Mitchell 2008). Das Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen (SAA) mit der EU wurde im April 2008 unterzeichnet und „opened the doors for Serbia to start systemic reforms and harmonize its legislation and implementation thereof with the EU standards“ (FIC 2008: 34).

Mit dem Aufkommen der Wirtschaftskrise erscheinen die Erwartungen an eine schnelle Integration in die EU zurückgestellt, da die westlichen Staaten mit anderen Problemen zu kämpfen haben. Auch die Frage der Anerkennung des Kosovos durch einen Teil der EU-Mitgliedsstaaten wird von Serbien kritisch gesehen. Es scheint sich eine Annäherung an östlichere Länder, wie Russland und China, abzuzeichnen (vgl. B92 2009a; Ivanji 2009: 11).

2.3. Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien 2000 bis 2008

2.3.1. Gesetzliche Rahmenbedingungen für ADI

Das Gesetz für ausländische Direktinvestitionen wurde 2002 verabschiedet und wird als wichtigster Akt gesehen, welcher ausländische Direktinvestitionen und die Pflichten ausländischer Investor_innen reguliert. Mitić beschreibt das Gesetz als „maximale Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen“ (Mitić 2005b: 55; Übers. KJ). Es wurde zwar faktisch auf Ebene der SR Jugoslawien verabschiedet, jedoch praktisch nur in Serbien umgesetzt. Wie auch in anderen Transformationsländern gibt es keine Beschränkungen auf bestimmte Sektoren für ausländische Investor_innen. Lediglich die Produktion und der Vertrieb von Waffen bleiben weiterhin teilweise für ausländische Investor_innen beschränkt. Auch die Investitionen in den Banken- und Versicherungssektor sowie Investitionen in Glückspiele und Freihandelszonen sind durch ein gesondertes Gesetz geregelt. Ausländische Investor_innen, welche nach dem Gesetz als ausländische rechtliche Person, ausländische physische Person oder jugoslawische Staatsangehörige mit einem Aufenthalt von mehr als einem Jahr im Ausland definiert sind, werden den inländischen gleichgesetzt. Jugoslawische Staatsangehörige im Ausland nahmen besonders in der ersten Phase der Öffnung gegenüber ADI diese Möglichkeit wahr. Sie besitzen bereits die notwendigen Kenntnisse, wie Sprache, kennen das wirtschaftspolitische Umfeld sowie die Möglichkeiten des Marktes. Jedoch auch aus familiären oder patriotischen Gründen wurden von ihnen Investitionen in Serbien vorgenommen (Avramović 2006: 63). Die Investitionen können in jeglicher Form durchgeführt werden: Es können Anteile oder Aktien eines einheimischen Unternehmens erworben, neue Unternehmen aufgebaut oder übernommen werden. Auch die Form der Durchführung, in Devisen oder in Dinar, obliegt der Investor_in und Profite sind ohne jegliche Beschränkungen in die Heimatländer repatriierbar (Gesetz über Ausländische Direktinvestitionen, Artikel 12). Gesetzlich ist zudem festgelegt, dass der Import von Maschinen und Ausrüstung (außer Personenfahrzeuge und Glückspielautomaten) für ausländische Investor_innen zollfrei durchgeführt werden kann. Auch Baumaterialien und andere Wirtschaftsgüter können eingeführt werden, solange diese Teil der Investitionen sind (Gesetz über Ausländische Direktinvestitionen, Artikel 15/16). Demnach ist hier bereits

gesetzlich festgelegt, dass die Stimulierung von ausländischen Direktinvestitionen über Steuer- oder Zollerleichterungen passieren kann.

Im Jahre 2003 wurde das Gesetz erneut verändert. Den Gemeinden wurde mehr Verantwortung über ausländische Direktinvestition übertragen. Demnach sind primär die Gemeinden für die schnelle Umsetzung der Investitionsvorhaben zuständig. Handelt es sich um größere Projekte werden diese auf der Ebene der Regierung bzw. des Ministeriums durchgeführt.

2.3.2. Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in Serbien 2000 bis 2008

Serbien nimmt innerhalb der Gruppe der südosteuropäischen⁴⁵ Staaten einen wesentlichen Anteil am Fluss ausländischer Direktinvestitionen ein. Auf dem Gebiet Südosteuropas stiegen ausländische Direktinvestitionen in den letzten Jahren explosionsartig an. 2005 wurden 4.829 Million US-Dollar investiert. Dies stieg 2007 auf 11.908 Millionen US-Dollar an. Es fand demnach eine Steigerung um das 2,5-fache statt. Kroatien, das Land mit den meisten Zuflüssen, erhielt 2005 33 % (1.788 Million US-Dollar) und 2007 41 % (4.925 Million US-Dollar) der gesamten Zuflüsse. Serbien nahm 2005 33 % der Investitionen ein, während es 2007 auf 26 % absank (UNCTAD 2008: 256). Trotzdem ist der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen verglichen mit den neuen EU-Mitgliedsstaaten und Nachbarländer, eher gering. Während nach Rumänien und Bulgarien in der Zeit von 2000 bis 2007 nahezu 41,3 und 24,85 Milliarden Euro investiert wurden, lagen die Investitionen in Serbien bei 9,9 Milliarden Euro. Lediglich in Mazedonien, Albanien und Bosnien und Herzegowina ist die Summe der ADI geringer ausgefallen (Hunya 2008: 28).

⁴⁵ Nach Angaben der UNCTAD (2008: 256) werden unter Südosteuropa folgende Länder zusammengefasst: Albanien, Kroatien, Montenegro, Serbien, Bosnien und Herzegowina und die Republik Mazedonien

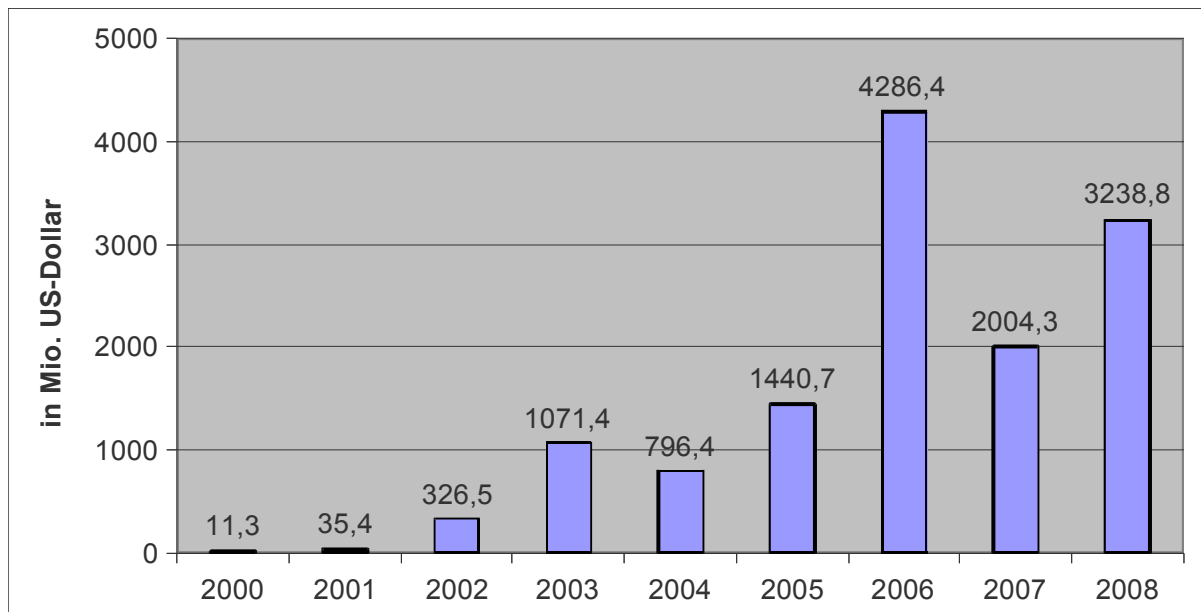


Abbildung 1: Ausländische Direktinvestitionen in Serbien 2000 bis 2008, netto, in Mio. US-Dollar

Quelle: NBS o.J.b

Innerhalb der letzten Jahre haben ausländische Direktinvestitionen in Serbien eine positive Tendenz erlebt. Während die Investitionen 2004 nicht dem Trend eines jährlichen Anstiegs folgen (es wurden 275 Mio. US-Dollar weniger investiert als im Vorjahr), ist 2006 ein Wert von über 4 Milliarden US-Dollar zu verzeichnen.

2004 wurden in Serbien in 8 von 10 Bereichen Reformen vorgenommen, die das Investitionsklima verbesserten, sodass die Weltbank Serbien für das Jahr 2004 zum „Top Reformer des Jahres“ kürte. Unternehmen konnten nun schneller registriert werden, die Arbeitsgesetzgebung wurde verändert und Steuerzahlungen vereinfacht (World Bank 2006: 1). Auswirkungen dieser Veränderungen zeigten sich jedoch erst in den Jahren 2005, wo der Gesamtwert der ausländischen Direktinvestitionen auf 1,4 Mrd. US-Dollar anstieg. Dieser Reformprozess wurde 2005 mit dem Hintergrund weitergeführt, eine Annäherung an die Europäische Union voranzutreiben. Die Unabhängigkeitserklärung Montenegros im Jahr 2006 hatte hingegen wenig Einfluss auf die Investitionsentscheidung ausländischer Unternehmen. Die Abspaltung Montenegros war bereits seit der Unterzeichnung des Belgrader Abkommens absehbar. So verfügte die Republik bereits seit 2002 über einen unabhängigen Wirtschaftsraum und wurde mit Zustimmung der EU in die Unabhängigkeit geführt. Auch die einseitige Unabhängigkeitserklärung des Kosovos im Februar 2008 und die darauf folgenden Ausschreitungen haben nach Angaben des Foreign Investment Council

(FIC)⁴⁶ wenige Auswirkungen auf das wirtschaftspolitische Umfeld. Die serbische Regierung sicherte nach den Ausschreitungen zu, „to ensure stability and [...] extended guarantees of safety and stability to all investors, specially the foreign ones“ (FIC 2008: 7). Jedoch konnten die Zusicherungen der Regierung nicht die Bedenken ausländischer Investor_innen aufheben. Die politische Unsicherheit führte dazu, dass einige der geplanten Investitionen nicht durchgeführt oder aufgeschoben wurden, wie dies die Beispiele der Privatisierung des Unternehmens Naftna Industrija Srbije (NIS) sowie der Kupfermine in Bor zeigen (vgl. Hunya 2008: 30).

Der hohe Wert von 2006 ist durch die Investition von Telenor aus Norwegen in den Telekommunikationssektor zu begründen. Die Höhe der Investition lag bei 1,5 Milliarden Euro und ist die höchste Investition in Serbien seit 2000. Weitere wichtige Investitionen waren unter anderem von Philip Morris (518 Millionen Euro), mobilkom austria group (570 Millionen Euro), Interbrew aus Belgien (430 Millionen Euro) sowie die Privatisierung von Sartin an US-Steel (150 Millionen Euro) (Begović et al. 2008: 24). Aus Österreich stammen in der Zeit von 2000 bis 2007 die meisten ADI. Es wurden insgesamt 2,15 Milliarden US-Dollar investiert. Weitere investitionsstarke Herkunftsländer sind Griechenland (1,63 Mrd. US-Dollar), Norwegen (1,55 Mrd. US-Dollar) und Deutschland (1,38 Mrd. US-Dollar) (NBS o.J.c).

2.3.3. Erwartungen

Obwohl in der theoretischen Debatte von keinen eindeutig positiven Effekten ausländischer Direktinvestitionen auf eine Volkswirtschaft ausgegangen wird und auch in den empirischen Analysen sowohl negative als auch positive Auswirkungen nachgewiesen wurde, sind im serbischen wirtschaftstheoretischen Diskurs die positiven Auswirkungen stärker verankert. Zwar werden auch negative Effekte angesprochen, jedoch spielen diese nur eine mindere Rolle. So werden die Auswirkungen von ADI auf das BNP durch die Repatriierung der Gewinne oder Unterstützung lokaler Oligopole kurz angesprochen. Trotzdem bleiben diese ungeklärt und lediglich die positiven Effekte werden hervorgehoben und höher bewertet (vgl. Begović et al. 2008: 52f; Đukanović/Antevski 2008: 58⁴⁷).

⁴⁶ Der Foreign Investment Council (FIC) ist ein Zusammenschluss ausländischer Investor_innen. Er wurde 2002 gegründet und möchte den Dialog zwischen beteiligten ausländischen Unternehmen sowie mit serbischen Autoritäten stärken. Er setzt sich für die Verbesserung des Investitionsklimas in Serbien ein (FIC).

⁴⁷ Đukanović/Antevski schreiben, dass den TNK eine „außergewöhnlich wichtige Rolle“ (Đukanović/Antevski

Stojanović begründet die Notwendigkeit ausländischer Direktinvestitionen mit der geringen Sparrate Serbiens, sodass nur ungenügend Mittel für eigene Investitionen bereitgestellt werden können. Die Republik Serbien weist eine der niedrigsten Sparraten⁴⁸ der Welt auf. 2000 lag diese bei 7,9 %, 2003 bei 7,3 % des BNP. Ein Vergleich mit der durchschnittlichen Sparrate der südosteuropäischen Region⁴⁹ von 15 % im Jahr 2000 und 14,3 % 2005 lässt das Bedürfnis nach finanziellen Mitteln in Serbien erahnen (Sanjay 2008: 17). Auch die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft ist weiterhin niedrig und die verwendete Technologie veraltet und rückständig. Ausländische Direktinvestitionen könnten hier eine Möglichkeit bieten, dies aufzuholen. Stojanović weist jedoch darauf hin, dass dies nicht ohne eine unterstützende Politik möglich sei, die eine Verbindung zwischen den einheimischen und den ausländischen Unternehmen schafft und so die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Unternehmen erhöht (Stojanović 2007: 184).

Mitić hingegen geht auf die hohe Verschuldung Serbiens ein. Die Aufnahme von neuen Krediten würde die Schuldenhöhe vergrößern und die öffentlichen Ausgaben langfristig einschränken. Nach den traumatischen Erfahrungen der jugoslawischen Wirtschaftskrise in den 1980er Jahren, welche unter anderem durch die hohen Auslandsschulden hervorgerufen wurden, haben sich diese in den letzten Jahren in Serbien wieder einem kritischen Wert genähert. Absolut hat sich der Wert zwischen 2004 und 2007 von 13,1 auf 17,8 Milliarden Euro erhöht (Bošnjak 2008: 2). Der Forderung der serbischen Regierung, eine Streichung der Schulden in Höhe von vier Milliarden US-Dollar vorzunehmen, die sich während des Milošević Regimes durch die nicht gezahlten Zinszahlungen anhäuferten, wurde vom IWF und dem Pariser Club nicht zugestimmt (Hofbauer 2004). Durch das steigende Handels- und Leistungsbilanzdefizit sowie die derzeitige Weltwirtschaftskrise ist ein weiterer Anstieg der Auslandsschulden zu erwarten. Bereits im Februar 2009 wurde vom Gouverneur der serbischen Nationalbank, Radovan Jelašić, ein neues Ansuchen beim IWF für neue Kredite gestellt, um die Stabilisierung des Dinars vorzunehmen (B92 2009b). Ausländische

2008: 58, Übers. KJ) zukommt, da sie Spillover-Effekte und die Verbreitung von Technologie, sowie die Einbindung lokaler Unternehmen in den internationalen Handel. Negative Effekte werden zwar angesprochen, „ali su takve u manjem broju“ („aber diese treten nur in geringem Umfang auf“) (Đukanović/ Antevski 2008: 58, Übers. KJ).

⁴⁸auf englisch „Gross National Savings“.

⁴⁹Hier sind gemeint: Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Mazedonien, Albanien, Bulgarien, Rumänien und Serbien

Direktinvestitionen könnten hier langfristig einen Ersatz für neue Kreditaufnahmen bieten und auf diesem Wege frisches Kapital ins Land führen (Mitić 2005a: 30).

Eine weitere Hoffnung, die von ausländischen Direktinvestitionen ausgeht, ist die Verringerung des Handelsbilanzdefizits, der von Grk/Vidas-Bubanja (2007: 36) als „sehr besorgniserregender statistischer Wert“ (Übers. KJ) eingestuft wird. Zwar ist ein allgemeiner Anstieg der Exporte zu erkennen, jedoch stieg der Import in gleichem Maße an. Der Import nahm in den Jahren 2000 bis 2007 genauso viel ein, wie die Hälfte der Exporte, sodass ein konstantes Handelsbilanzdefizit zu verzeichnen ist. Trotz des steigenden BIP bleibt die Tendenz einer negativen Handelsbilanz bestehen. Während 2000 das Handelsbilanzdefizit 19,7 % des BIP ausmachte, stieg es 2007 auf 21,5 % an (Bošnjak 2008: 2). Durch den kleinen Binnenmarkt sowie die hohen Auslandsschulden verfolgt Serbien eine Politik der exportorientierten Öffnung der Volkswirtschaft, die vor allem das wachsende Handelsbilanzdefizit ausgleichen soll (Mitić 2005a: 30). Ausländische Investor_innen gelten in diesem Zusammenhang als besonders wichtige Akteur_innen. Mitić stellt fest, dass es notwendig sei, ausländische Investor_innen mit einer Exportorientierung anzuziehen und zu fördern (vgl. Mitić 2005a; 2005b). Antevski/Petrović (2007) verweisen zudem darauf, dass Transnationale Konzerne Schlüsselakteure sind, die eine schnelle Integration in die Europäische Union ermöglichen. TNK nehmen eine wichtige Rolle bei der Restrukturierung der Wirtschaft ein, da sie den Prozess der internationalen Produktion organisieren. Vor allem bei der Steigerung des Exports und der Exportkonkurrenz in den Zielländern haben sie einen großen Einfluss (Antevski/Petrović 2007: 36f).

Als besonders dringliches Problem in Serbien wird die hohe Arbeitslosigkeit beschrieben (Đukanović/Antevski 2008: 58). Durch die Restrukturierung der Unternehmen haben viele Arbeitnehmer_innen ihren Arbeitsplatz verloren. Die Arbeitslosigkeit ist in den Jahren 2000 bis 2007 nahezu stetig angestiegen (vgl. Punkt 3.1.3). Ausländische Direktinvestitionen sollen demnach gerade bei der Einstellung von hochqualifizierten Arbeiter_innen eine wichtige Rolle einnehmen.

Aber auch andere Argumente, wie die positiven Spillover-Effekte wie Managementwissen, neuer Technologien und Wissen sowie die erhöhten steuerlichen Einnahmen des Staates oder die Verbesserung der Arbeitskultur, werden von manchen serbischen Theoretiker_innen

angesprochen und legitimieren das nahezu unhinterfragte Paradigma der Öffnung gegenüber ausländischen Investor_innen (Trbović 2005: 76; Mitić 2005a: 30).

2.3.4. Serbien als Investitionsstandort

Serbien ist durch seine geostrategische Position ein attraktiver Investitionsstandort. Wie die serbische Investitionsagentur SIEPA (Serbian Investment and Export Promotion Agency) und andere Wissenschaftler_innen feststellen, befindet sich Serbien geographisch zwischen „Ost und West“ sowie zwischen „Nord und Süd“. Der bereits begonnene Ausbau des Transportkorridors 7⁵⁰ und 10⁵¹ verbindet Westeuropa mit dem Mittleren Osten und soll einen leichten Zugang zu den Märkten der angrenzenden Regionen schaffen. Mit dem Schiff, per Flugzeug, Bahn oder über die Straße werden die unterschiedlichen Märkte zwischen West- und Südosteuropa besonders für exportorientierte Unternehmen leicht und billig erreichbar sein (Grk/Vidas-Bubanja 2007: 65).

Serbien ist zudem Unterzeichner einer Reihe von Freihandelsabkommen, die von Petrović et al. (2008: 126) und Đukanović/Antevski (2008: 64ff) als ein wichtigen Faktor für die Ansiedlung von ausländischen Investor_innen angesehen werden. Nach dem Sturz Milošević wurde im Rahmen des Stabilisierungs- und Assoziierungsprozesses mit der Europäischen Union ein erstes Freihandelsabkommen geschlossen, welches das Westbalkanland in den europäischen Binnenmarkt eingeschränkt integriert. Ab 2000 wurde zunächst ein asymmetrisches Präferenzsystem von Seiten der EU eingeführt. Demnach haben die Produkte aus Serbien uneingeschränkten zollfreien Zugang zum Markt der Europäischen Union. Auf der anderen Seite wurden von serbischer Seite einige Industrie- und Nahrungsmittelprodukte vom Zoll befreit. Andere Produkte erhalten nun schrittweise einen barrierefreien Zugang zum serbischen Markt (SIEPA o.J.b).

Hofbauer hinterfragt diese Freihandelspraxis und das Präferenzsystem der EU mit den Westbalkanstaaten:

„Dorthin [in die EU] dürfen zwar generell 95 Prozent aller Güter zollfrei bzw. mit Präferenzsystem exportiert werden, die restlichen fünf Prozent stellen allerdings für Länder wie Serbien 95 Prozent ihrer Exportmöglichkeiten dar. Im

⁵⁰ Der Korridor 7 oder Donaukorridor verfolgt den Ausbau der Rhein-Main-Donau Verbindung, welche ausgehend von Ulm über Regensburg, Linz, Wien, Bratislava, Budapest, Belgrad, Ruse, Braila und Galac führt und schlussendlich ins Schwarze Meer mündet.

⁵¹ Der Korridor 10 schafft eine Verbindung ausgehend von Salzburg über Ljubljana, Zagreb, Belgrad, Niš, Skoplje und Thessaloniki. Zwei weitere Arme gehen von Budapest nach Belgrad und von Niš nach Istanbul.

Klartext: High-Tech-Hubschrauber dürfen ohne große Zollzahlungen in die EU geliefert werden, landwirtschaftliche Produkte, Rohstoffe oder Textilien aber werden mit hohen Zöllen belegt bzw. dürfen nur mit niedrigen Quoten in die Brüsseler Union“ (Hofbauer 2004).

Demnach besteht zwar von Seiten der EU ein Präferenzsystem, jedoch kann Serbien dieses aufgrund der eigenen Exportstruktur nicht ausschöpfen.

Ein weiteres multilaterales Freihandelsabkommen, dessen Beitritt als Vorbereitung für die Europäischen Union gilt, stellt das CEFTA (Central European Free Trade Agreement) dar, dem Serbien 2007 beigetreten ist. Es umfasst alle Westbalkanländer plus Moldawien und hat das Ziel bis 2010, eine Freihandelszone aufzubauen. Mit dem Versuch, einen einheitlichen Wirtschaftsraum zu schaffen, werden alle Export- und Importzölle auf Industrieprodukte aufgehoben. Zum Schutz der einheimischen Landwirtschaft bleiben die Agrarzölle jedoch bestehen (Đukanović/Antevski 2008: 54). Agrarprodukte machen in den CEFTA Ländern jedoch nahezu 90 % des gesamten Warenumsatzes aus (SIEPA o.J.b)

Als einziges nicht-GUS-Land hat Serbien zudem ein bilaterales Handelsabkommen mit Russland unterzeichnet. Hier können auf der einen Seite Importe aus Russland, wie Energieressourcen, Öl, Ölprodukte und Gas (welche 2005 ca. 83,5 % der Importe aus Russland ausmachten) sowie Rohmaterialien und Maschinenteile zollfrei eingeführt werden. Auf der anderen Seite findet dem entgegen ein zollfreier Export von Nahrungsmitteln, pharmazeutische Produkte, Maschinen und Anlagen nach Russland statt. Dies eröffnet Serbien einen Markt von 150 Millionen Käufer_innen (SIEPA o.J.b). Auch das Freihandelsabkommen mit Weißrussland, welches am 31. März unterzeichnet wurde, erweitert den Exportmarkt. Weitere Verhandlungen über Freihandelsabkommen finden derzeit mit der Ukraine und dem Iran statt und lassen die Tendenz Serbiens erkennen, sich weiter nach ‚Osten‘ zu orientieren (B92 2009a).

Die Unterzeichnung von unterschiedlichen bi- und multilateralen Freihandelsabkommen, wird von Petrović et al. und Đukanović/Antevski als eine Möglichkeit gesehen, wie ausländische Investor_innen nach Serbien gezogen werden können. So vergrößert sich der Markt für die hergestellten Produkte wesentlich (Petrović et al. 2008: 126). Zudem bietet das CEFTA einen gemeinsamen rechtlichen Rahmen für ausländische Investor_innen, sodass eine Gleichbehandlung der ausländischen Investor_innen mit den inländischen garantiert ist (Petrović et al. 2008: 127; Đukanović/Antevski 2008: 58).

Auch der serbische Arbeitsmarkt bietet einen Anreiz für ausländische Investor_innen. Die Struktur der Arbeitslosigkeit in Serbien unterscheidet sich stark von den westeuropäischen Ländern. 2002 besaß etwa 1/3 (34,8 %) der Arbeitssuchenden einen universitären Abschluss oder eine höhere Bildung. Erst mit 32,8 % nehmen die ungelernten Arbeiter_innen den zweithöchsten Anteil ein (Obradović 2007a: 51). Dieser Trend setzt sich in den darauf folgenden Jahren fort. Dieser hohe Prozentsatz an hochqualifizierten Arbeitssuchenden bietet aufgrund des niedrigen Lohnniveaus und der leichten Verfügbarkeit einen Anreiz für Investor_innen in Serbien zu investieren. Darüber hinaus beläuft sich das monatliche Durchschnittseinkommen in Serbien auf 334 Euro und liegt somit unter dem Durchschnitt von angrenzenden Ländern wie Rumänien, Bulgarien und Kroatien, jedoch etwas über dem Durchschnitt der restlichen Westbalkanländer (SIEPA o.J.a).

Abschreckend wirkt auf ausländische Investor_innen jedoch die politische und makroökonomische Instabilität Serbiens. Zwar konnten nach dem Regimewechsel die ersten Schritte in Richtung einer demokratischen und wirtschaftlichen Stabilisierung vorgenommen und erste wirtschaftliche Reformen durchgeführt werden, trotzdem gilt Serbien weiterhin als fragil. Wie bereits weiter oben beschrieben litt Serbiens Beständigkeit unter den ständig wechselnden Regierungen, welche Neuwahlen notwendig machten. Zudem kam es zu politischen und gesellschaftlichen Konflikten beim Auseinanderbrechen der Staatenunion Serbien und Montenegro sowie der einseitigen Unabhängigkeitserklärung des Kosovos. Auch der weiterhin vorherrschende Klientelismus und die hohe Korruptionsrate verdeutlichen die Unsicherheiten, welche für ausländische Investor_innen abschreckend wirkt.

Auf wirtschaftlicher Ebene schüren die besorgniserregenden Werte die Vorbehalte der Investor_innen. Die hohe Auslandsverschuldung und das hohe Handelsbilanzdefizit schrecken ausländische Unternehmer_innen ab, in Serbien zu investieren. Zudem besteht weiterhin die Gefahr eines Anstiegs der Inflation (Begović et al. 2008: 25). Auch die hohe Arbeitslosigkeit, die Armut und der Anstieg der sozialen Unterschiede führt zu einer gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Unsicherheit, die sich in Serbien unter anderem in den Ausschreitungen nach der Unabhängigkeitserklärung des Kosovos zeigten (Petrović et al. 2008: 134; Becker 2008: 19).

Die „Strategie zur Stimulierung und Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen“, welche 2006 vom serbischen Ministerium für internationale wirtschaftliche Entwicklung verfasst

wurde, sieht zudem sechs weitere Hindernisse, welche den Zufluss von ADI nach Serbien hemmen und sich auf institutioneller und rechtlicher Ebene verorten lassen. So sei

1. die rechtliche Lage unklar, da beispielsweise Eigentumsstrukturen nicht geregelt seien und die Benutzung von Land nicht auf Marktpreisen basiere.
2. Es fehle an rechtlichen Grundlagen für spezifische legislative Fragen.
3. Es bestünden Infrastrukturdefizite, die in den angrenzenden Ländern vergleichsweise nicht auftreten.
4. Die Reformen würden langsam durchgeführt, was auf den verspäteten Start des Reformprozesses zurückzuführen sei. Zudem besitze ihre Implementierung eine niedrige Qualität.
5. Es bestünden begrenzte institutionelle Kapazitäten für die strategische Planung, das Marketing und deren Umsetzung.
6. Es gebe kein fokussiertes nationales Investitionsprogramm, welche das negative Image eines schlechten Investitionsklimas auf arbeite (MERR 2006: 14).

Auch der Privatisierungsprozess wird von unterschiedlicher Seite kritisiert. Der Privatisierungsprozess begann in Serbien bereits 1990 mit der ersten Gesetzgebung der Regierung Ante Marković und ist vor dem Hintergrund der Bestrebungen zur Transformation der sozialistischen in eine kapitalistische Wirtschaft zu verstehen. Erst nach dem 5. Oktober 2000 wurde unter der Regierung von Koštunica die Privatisierung für alle vergesellschafteten Unternehmen obligatorisch eingeführt. Für die Arbeiter_innen bestand die Möglichkeit 30 % des Unternehmens aufzukaufen, während die restlichen 70 % des Unternehmens von der serbischen Privatisierungsagentur über Tender oder eine Auktion verkauft wurden. Etwa 150 Unternehmen wurden vom Staat als strategisch wichtig eingestuft, sodass der Verkauf von der Regierung direkt durchgeführt wurde (wie beispielsweise Zastava oder NIS). Im ersten Jahr nach der Verabschiedung des neuen Gesetzes wurden bereits 70 % der Unternehmen privatisiert und von inländischen Investor_innen aufgekauft (148.792), 539 wurden von Ausländer_innen erworben, während 1.790 Unternehmen in gemischten Besitz übergangen (Obradović 2007a: 50). Grk/Vidas-Bubanja stellen den Privatisierungsprozess als chaotisch und intransparent dar. So wird von ihnen betont, dass die Privatisierungen nicht im Sinne der Gemeinschaft durchgeführt wurden, sondern einzelne Interessen von Privatpersonen im Vordergrund standen. Korruption und Kriminalität wurden durch diesen Prozess reproduziert und stellen eine Kontinuität zur Herrschaft Miloševićs dar. Die hohe Korruptionsrate, welche sich nach

Angaben der Weltbank von 2002 bis 2005 weiterhin erhöhte und seit 2006/07 kontinuierlich steigt, hat eine große Rolle beim Privatisierungsprozess in Serbien eingenommen und ist weiterhin ein Bestandteil der serbischen Wirtschaft. So wurden beispielsweise keine oder nur wenige Unternehmenssteuern bezahlt bzw. Privatisierungsverträge nicht eingehalten, sodass viele Unternehmen in Insolvenz gingen (vgl. Beispiel unter Abschnitt 3.2) (Grk/Vidas-Bubanja 2007: 85f).

Zudem haben viele öffentliche Unternehmen, wie die JAT (die serbische staatliche Fluggesellschaft) und die serbische Eisenbahn hohe Schulden und einige öffentliche Unternehmen befinden sich immer noch in der Restrukturierungsphase. Durch die geringe Attraktivität der serbischen Unternehmen und die enge Verbindung zwischen Politik und Unternehmer_innentum, wurden diese zu nicht marktgerechten Preisen verkauft (Grk/Vidas-Bubanja 2007: 53 bzw. 87).

3. Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Serbien

„Mi pokušavamo da Srbija postane atraktivno mesto za proizvodne investicije radi izvoza u treće zemlje. S obzirom da mi ne možemo da znamo kada će EU biti spremna za proces proširenja, želimo da iskoristimo period do ulaska u EU da privučemo *što više* investicija“, navodi Dinkić⁵² (B92 2009a; Hervorh. KJ)

Nachdem im ersten Kapitel theoretische Grundlagen erläutert wurden, die sich mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die ökonomische Entwicklung eines Landes befassten, wurde in einem zweiten Schritt eine Annäherung an das Praxisfeld Serbien vorgenommen. In einer historischen Betrachtung wurde aufgearbeitet, wie sich die serbische Gesetzgebung ausländischer Direktinvestitionen veränderte und erläutert, wie sich ausländische Direktinvestitionen im Zeitraum von 2000 bis 2008 entwickelten. Wie im ersten Kapitel ersichtlich, wirken sich ausländische Direktinvestitionen nicht uneingeschränkt positiv auf eine Volkswirtschaft aus, sondern können negative Effekte auf das Wirtschaftswachstum, die Beschäftigungsrate und die Leistungsbilanz haben. Auch negative oder fehlende Spillover-Effekte können die Verdrängung von einheimischen Unternehmen nach sich ziehen, was weitreichende Folgen für das Gastland hat und sich beispielsweise in einer dualen Wirtschaftsstruktur bzw. der einseitigen sektoralen Konzentration in den Ländern äußert. Welche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung können jedoch in Serbien erwartet werden? Sind ADI Impulsgeberinnen für eine “transition of a country from developing to industrialised” (Neuhaus 2006: 75) oder fördern sie einen weiteren Divergenzprozess, wie dies von der Polarisierungstheorie als möglich erachtet wird? Es wird demnach notwendig, die theoretische Ebene mit dem Praxisfeld zu verbinden.

Im zweiten Teil dieses Kapitels wird das Fallbeispiel der Stadt Zrenjanin in der Vojvodina besprochen. Sie besitzt seit 2005 eine Freihandelszone und leidet u. a. unter dem Zerfall der einheimischen Wirtschaft.

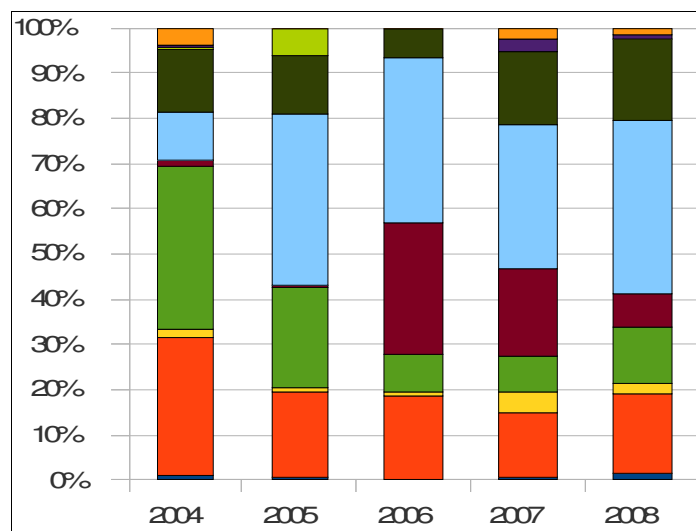
⁵² „Wir versuchen, dass Serbien ein attraktiver Ort für produktive Investitionen wird, die ihren Export in dritte Länder vornehmen. Weil wir nicht wissen, wann die EU für eine Erweiterung bereit ist, werden wir die Periode bis zum Beitritt zur EU nutzen, um so viele Investitionen wie möglich nach Serbien zu ziehen“, erklärt Dinkić. (Übers. KJ)

3.1. Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf Serbien

3.1.1. Spillover-Effekte und sektorale Verteilung ADI⁵³

Spillover-Effekte lassen sich nur schwer nachweisen. Theoretiker_innen der Neuen Neoklassik betrachten in ihren Analysen die Produktivität der Unternehmen und beobachten, wie sich diese durch die Anwesenheit ausländischer Unternehmen verändert. Trotzdem bleibt diese Betrachtung eingeschränkt. Begović et al. betonen, dass es nicht möglich ist, Spillover-Effekte messbar zu machen, da keine fehlerfreie methodologische Herangehensweise vorliegt. Sie erachten es als unmöglich, Spillover-Effekte durch Berechnungen in einer monetären Form auszudrücken (Begović et al. 2008: 70).

Demnach wird sich hier auf die sektorale Verteilung ausländischer Direktinvestitionen bezogen, die nach Mencinger auch Aussagen über Spillover-Effekte zulassen. Mencinger weist darauf hin, dass in den Ländern Mittel- und Osteuropas von wenigen positiven Spillover-Effekten an die heimische Wirtschaft ausgegangen werden kann, da sie einen geringen Zufluss von ADI in die verarbeitende Industrie aufwiesen (vgl. Punkt 1.4.5). Der Banken- und Kommunikationssektor sowie der Einzelhandel seien favorisierte Sektoren, in die ausländische Investor_innen in Mittel- und Osteuropa investierten, sodass es nur zu geringen Technologietransfers kommen konnte.



⁵³Dieses Unterkapitel konzentriert sich lediglich auf das Auftreten von Spillover-Effekten, die anhand der sektoralen Verteilung ausländischer Direktinvestitionen herausgearbeitet werden. In den darauf folgenden Unterkapiteln wird die sektorale Fluss ADI erneut in Zusammenhang mit den Auswirkungen auf die Beschäftigung (Abschnitt 3.1.3) und den Export (Abschnitt 3.1.4 und 3.1.6) besprochen.



Abbildung 2: Zufluss von ADI nach Serbien von 2004 bis 2008; nach Sektoren aufgeteilt

Quelle: NBS o.J.c

Für Serbien lassen sich ähnliche Entwicklungen herausarbeiten. Wie in Abbildung 2 sichtbar nimmt der Zufluss in die verarbeitende Industrie zwar im Jahr 2004 30,4 % der gesamten Zuflüsse ein, dieser Wert sinkt jedoch in den darauf folgenden Jahren auf 18,4 (2006), 14,1 (2007) und 17 % (2008) ab. Die Produktion von Nahrungsmitteln und Getränken sowie Koks- und Erdölzerzeugnissen stellen die Industriezweige im verarbeitenden Sektor dar, die in der Zeit von 2004 bis 2008 die meisten ADI erhalten haben (19,1 % und 28,1 % der gesamten Zuflüsse in die verarbeitende Industrie) (NBS o.J.c). Der Sektor der Produktion von Nahrungsmitteln und Getränken ist in Serbien der wichtigste Sektor der verarbeitenden Industrie und wurde bereits in den Jahren 2002 und 2003 mehrheitlich an ausländische Investor_innen verkauft (vgl. Weißenbacher/Becker i.E). Ca. 20 % der Arbeiter_innen der verarbeitenden Industrie sind hier angestellt, zudem werden 30 % der Profite und Einkommen des verarbeitenden Sektors in diesem Bereich verzeichnet (Bukvić/Kovačević 2008: 67). Insgesamt nimmt der Low-Tech-Sektor⁵⁴ 2006 – hier ist der Nahrungsmittel- und Getränkesektor besonders ausschlaggebend – einen Anteil von 47,7% der Profite insgesamt an der verarbeitenden Industrie ein. Der Medium-Tech-Sektor umfasst 52,5 % der Profite. Die Produktion von Koks und Ölzerzeugnissen – ein Sektor des Medium-Tech-Bereichs – verzeichnet 2006 jedoch nur 0,6 % Profite gemessen an den gesamten Profiten des verarbeitenden Sektors. Zudem sind hier lediglich 0,2 % der Arbeiter_innen beschäftigt und er nimmt nur 0,1 % des Exports des produzierenden Gewerbes ein (vgl. Bukvić/Kovačević 2008: 77). Demnach konnten trotz einer Konzentration des Flusses ausländischer Direktinvestitionen in die Koks- und Ölproduktion nur wenige Profite in diesem Sektor erzielt werden.

⁵⁴Der Low-Tech-Sektor setzt sich nach einer internationalen Klassifikation aus drei Sektoren zusammen: die Produktion von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabak, die Produktion von Textilien und Textilprodukten sowie die Produktion von Leder und Lederprodukten.

Der größte Teil ausländischer Direktinvestitionen ging im untersuchten Zeitraum in den Banken- und Versicherungssektor. Dieser beträgt zwar im Jahr 2004 nur 10,6 % der Zuflüsse, stieg jedoch in den darauf folgenden Jahren auf über 37,5 % an⁵⁵, sodass sich im Oktober 2008 ca. 75 % der serbischen Banken in ausländischem Besitz befinden (Wirtschaftsblatt 2008) (vgl. hierzu Abschnitt 3.1.3). Auch die Zuflüsse in den Verkehr/Telekommunikationssektor haben einen erheblichen Anstieg erlebt. Sie nehmen bis 2006 ein Drittel der gesamten Zuflüsse ein. 2006 liegt der Wert bei 28,4 %, 2007 bei 17,9 % und 2008 bei 9 %. Werden der Finanz- und Versicherungssektor sowie der Telekommunikationssektor für die Jahre 2006 bis 2008 zusammengefasst, so stellen sie nahezu die Hälfte aller Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen nach Serbien dar.

Weitere Sektoren, die nennenswerte Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen erlebt haben, sind der Immobilien- und der Handelssektor. 2004 gingen in den Handel 35,9 %, sank dann 2006 auf 8,6 % ab und stieg 2008 auf 12 % an. Der Immobiliensektor nahm 2004 einen Zufluss von 13,9 % ein, sank dann 2006 auf 6,6 % der gesamten Zuflüsse ab und bewegte sich 2008 bei einem Wert von 12 % (NBS o.J.c). Positive Spillover-Effekte sind in diesen beiden Sektoren nicht zu erwarten, da hier von wenigen Technologietransfers auszugehen ist.

Ein Rückschluss auf mögliche Spillover-Effekte für die serbische Wirtschaft ist demnach ernüchternd. Der geringe Anteil des Flusses ausländischer Direktinvestitionen in das produzierende Gewerbe lässt generell auf geringe Spillover-Effekte schließen. Der Nahrungsmittel- und Getränkesektor haben hier, neben der Koks- und Erörterzeugnisproduktion, einen Großteil der Flüsse in den verarbeitenden Sektor erhalten. Dieser Sektor ist jedoch im Low-Tech-Bereich zu verorten, sodass nach Mencinger nur wenige Spillover-Effekte zu erwarten sind (vgl. Punkt 1.4.5). Die Koks- und Erörterzeugnisproduktion beeinflusst den lokalen Markt hingegen nur marginal. Die dominanten Sektoren, der Telekommunikations- und Bankensektor, in die die meisten ausländischen Investitionen fließen, weisen zudem ein geringes Maß an Technologietransfer auf. Weitreichende Spillover-Effekte in Form von Technologietransfer an inländische Unternehmen sind hier nicht zu erwarten (vgl. Punkt 1.4.5).

⁵⁵ 2005 lag der Zufluss in den Banken- und Versicherungssektor bei 37,5 %, 2006 bei 36,5 %, 2007 bei 31,7 % und 2008 lag er bei 39 %.

3.1.2. Wirtschaftswachstum

Eine positive Entwicklung erlebte Serbien mit dem vergleichsweise hohen Wirtschaftswachstum in den Jahren von 2000 bis 2008. Es konnte durchschnittlich ein jährliches wirtschaftliches Wachstum von 5,6 % erzielt werden, was neben jenem Albaniens zu einem der höchsten des Westbalkans zählte (Bošnjak 2008: 2; Landesmann 2005: 22f).

Tabelle 1: Wirtschaftswachstum Serbiens 2001 bis 2007

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
BIP, reales Wachstum in %	4,8	4,2	2,5	8,4	6,2	5,7	7,5

Quelle: Bošnjak 2008: 2

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP), welches 2001 bei 13,1 Milliarden Euro lag, stieg in den darauf folgenden Jahren stetig an. 2004 lag das BIP bereits bei 19,7 und stieg 2007 auf 29,9 Milliarden Euro an (Bošnjak 2008: 2).

Die Schwierigkeit, Aussagen über Spillover-Effekte zu treffen, trifft ebenso auf die Bestimmung des Einflusses ausländischer Direktinvestitionen auf das wirtschaftliche Wachstum zu. Wie von der endogenen Wachstumstheorie postuliert, stimulieren technische Erneuerungen, welche über Spillover-Effekte in die Volkswirtschaft eines Landes getragen werden, das Wirtschaftswachstum. Für Serbien konnten keine vergleichbaren Zahlen oder Studien gefunden werden, sodass eine genaue Bestimmung des Effektes von ADI auf das wirtschaftliche Wachstum im Sinne einer neuen orthodoxen Analyse nicht durchführbar ist. Zudem erscheint die Analyse der Neuen Wachstumstheorie als eingeschränkt, da externe Faktoren zu wenig Beachtung finden. So sind zwar Innovationen und technische Erneuerungen ein wichtiger Bestandteil wirtschaftlichen Wachstums, trotzdem spielen andere Faktoren, wie exogene oder soziale und gesellschaftliche Einflüsse, im Rahmen der Neuen Wachstumstheorie nur eine untergeordnete Rolle.

Eine weitere Möglichkeit den Einfluss ausländischer Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum zu bestimmen, wäre durch den Vergleich zweier Zeitperioden in einer

Volkswirtschaft denkbar. Hier könnte beispielsweise eine Veränderung der Gesetzgebung für ausländische Direktinvestitionen als Ausgangspunkt der zweiten Untersuchungsperiode gesetzt werden. Im Vergleich mit einer ausgewählten ersten Periode könnte herausgearbeitet werden, ob sich durch die veränderte Gesetzgebung eine positive oder negative Veränderung des Wirtschaftswachstums ergibt, die auf die veränderte Gesetzgebung zurückzuführen ist.

Diese Herangehensweise erscheint für Serbien jedoch im Zeitraum von 2002 bis 2008 nicht möglich. Mit dem Sturz Miloševićs am 5. Oktober 2000 wurden eine Vielzahl von Reformen eingeläutet, die den Anfang eines politischen und wirtschaftlichen Wandels bedeuteten. Die UN-Handelssanktionen wurden aufgehoben und eine Annäherung an die Europäische Union vorangetrieben. Ein Vergleich zweier Zeitperioden vor und nach der Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen (beispielsweise durch die Gesetzesänderung 2002), der die Auswirkungen der Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen auf das Wachstum herausarbeitet, stellt sich insofern als schwierig dar, da die Liberalisierung nicht in einer bereits funktionierenden Volkswirtschaft vorgenommen wurde. Parallel zur Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen wurden wirtschaftliche und demokratische Reformen durchgeführt, die u. a. auch Einfluss auf das Wirtschaftswachstum Serbiens nehmen konnten. Eine eindeutige Antwort würde demnach nicht klar herauszuarbeiten sein.

3.1.3. Beschäftigung

Die hohe Arbeitslosigkeit ist eines der zentralen sozioökonomischen Probleme in Serbien. Die Transformation der serbischen Wirtschaft, die als Herzstück die Privatisierung der Unternehmen in gesellschaftlichem Besitz vorsieht, hat einen wesentlichen Einfluss auf die Beschäftigungsrate in Serbien. Unternehmen gingen Bankrott und die Rationalisierung sowie Umstrukturierungen der privatisierten Unternehmen führten mit der Veränderung der Eigentumsverhältnisse zu einem drastischen Anstieg der Arbeitslosigkeit. Auch die Illegalisierung der Wirtschaft und der starke Klientelismus, welche sich vor allem unter dem Milošević-Regime entwickelten und sich nach dem 5. Oktober fortsetzten, hatten einen wesentlichen Einfluss auf die Eigentumsverhältnisse. Kriegsprofiteure und Teile der politischen Elite wurden zur besitzenden Klasse, die jedoch keinen signifikanten Beitrag zur sozioökonomischen Entwicklung des Landes leisteten. Die Arbeiter_innen hingegen wurden

als Subjekte der Veränderung ausgeschlossen, indem ihnen niedrigere Löhne ausgezahlt oder Sozialleistungen gekürzt wurden:

“With the withering away of the formal economy rose the speculative economy, financed through the transfer of social capital in a visible or less visible manner to the pockets of the ‘nomenclature elite’ and through the indirect state-sponsored robbing of the population“ (Obradović 2007b: 50).

Mit dem 5. Oktober 2000 wurden diese Verhältnisse nur eingeschränkt aufgehoben. Die Privatisierung der vergesellschafteten Unternehmen wurde mit dem Privatisierungsgesetz 2001 obligatorisch, blieb jedoch intransparent und wies klientelistische und korrupte Strukturen auf (Grk/Vidas-Bubanja 2007: 84).

Bis Ende 2002 fand bereits ein wesentlicher Wandel der Eigentumsstrukturen in Serbien statt. Ca. 70 % der Unternehmen befanden sich nun in privater Hand und waren zu einem Großteil im Besitz einheimischer Unternehmer_innen. Lediglich 539 Unternehmen wurden von ausländischen Investor_innen übernommen, 1.790 Unternehmen hatten einen gemischten Status und 148.792 Unternehmen gingen in einheimischen Besitz über (Obradović 2007a: 50). Demnach lag bis 2002 ein klarer Schwerpunkt der Privatisierungsverkäufe in einheimischer Hand. 2003 setzte sich dieser Trend jedoch nicht fort. Es kann eine klare Konzentration auf ausländische Investor_innen festgestellt werden. So wurden 2003 im Rahmen der Privatisierung 81 % der Investitionen von ausländischen Käufer_innen durchgeführt (Ristić 2004: 125). Diese Trendwende kann auf die Liberalisierung des Gesetzes für ausländische Direktinvestitionen zurückgeführt werden, welches bereits 2002 verabschiedet wurde, jedoch erst 2003 im Rahmen der Implementierung einen Anstieg der Zuflüsse von ausländischen Investitionen in Höhe von 1.071 Mio. US-Dollar bewirkte (NBS o.J.b).

Mit dem Privatisierungsprozess änderte sich zudem die Beschäftigungsstruktur Serbiens. 2002 waren lediglich 23,6 % der gesamten Beschäftigten in privatisierten Unternehmen tätig, während 66,8 % in Betrieben gesellschaftlichem oder staatlichem Besitzes und 8,3 % in Unternehmen in gemischten Status tätig waren (Obradović 2007a: 51). Es ist zu erkennen, dass die privatisierten Unternehmen 2003 in ausländischem Besitz eine wesentlich niedrigere Beschäftigungsrate hatten als inländische Unternehmen. Obwohl sie einen Großteil der Investitionen in die privatisierten Unternehmen vornahmen, umfassten sie lediglich 24 % der Beschäftigten (Ristić 2004: 127).

Aus den oben angegebenen Zahlen lässt sich bereits erkennen, wie sich die Arbeitslosenrate in Serbien entwickelte:

Tabelle 2: Arbeitslosenrate der Personen über 15 Jahre 2000 bis 2008 in %⁵⁶

	2000	2001	2002	2003	2004 ⁵⁷	2005	2006	2007	2008 ⁵⁸
Arbeitslosenrate	12,1	12,2	13,3	14,6	18,5	20,8	20,9	18,1	13,6

Quelle: RZS (2009): Labour Force Survey 2008, Seite 10

Nach Obradović ist der Privatisierungsprozess im Rahmen der wirtschaftlichen Transformation des Landes demnach der ausschlaggebende Faktor für den Anstieg der Arbeitslosigkeit.

Aus einer wirtschaftsliberalen Sichtweise wird betont, dass die hohe Arbeitslosigkeit auch in den serbischen regulativen oder institutionellen Rahmenbedingungen zu begründen ist. Mizsei/Maddock (2005: 325) sehen eine Ursache bei den hohen Arbeitgeber_innenbeiträgen zur Sozialversicherung, welche 2002 in der SR Jugoslawien bei 53,2 % des Lohnes lagen. Diese wurden jedoch 2004 aufgehoben und durch die Umsatzsteuer ersetzt, welche leichter ‚einzutreiben‘ sei (World Bank 2006: 1). Auch Arandarenko argumentiert, dass die Besteuerung der Arbeiter_innen für Unternehmen, besonders für Arbeiter_innen im Niedriglohnbereich, sehr hoch sind und somit einerseits der informelle Sektor gestärkt,

⁵⁶Grk/Vidas-Bubanja hinterfragen, ob die statistischen Angaben ein realistisches Bild der arbeitssuchenden Personen in Serbien zeichnen. Die Angaben der Arbeitslosigkeit differieren stark zwischen den unterschiedlichen Instituten und Organisationen. So spricht das Statische Bundesamt in Serbien für das Jahr 2006 von einer Arbeitslosenrate von 31,1 %, die International Labour Organisation, welche Werte der „Anketa o radnoj snazi“ übernehmen, hingegen von einer Arbeitslosigkeit von 28,1 % (vgl. Grk/Vidas-Bubanja 2007: 25). Die obigen Zahlen wurden dem Labour Force Survey 2008 entnommen. Für die Betrachtung der Arbeitslosigkeit in Serbien ist zudem zu bedenken, dass auf der einen Seite eine ‚fiktive Anstellung‘ herrschen kann. Demnach werden zwar Arbeiter_innen offiziell beschäftigt, allerdings ist das Unternehmen nicht in der Lage die Gehälter auszuzahlen. Zudem ist hinterfragbar, ob und inwieweit eine Meldung der Arbeitslosigkeit vorgenommen wird, da das Arbeitslosengeld relativ gering ist und nur ein geringer Anteil der gemeldeten Arbeitssuchenden dieses erhält (Bartlett 2008: 128). Auf der anderen Seite ist der informelle Sektor groß, so dass viele Arbeitslose de facto ein Einkommen beziehen (vgl. Mizsei/Maddock 2005: 315; Grk/Vidas-Bubanja 2007: 25). In wie fern diese Aspekte in die Arbeitslosenstatistik einfließen hängt von den jeweiligen Instituten und dem Jahr der statistischen Erfassung ab. Demnach ist eine genauere Betrachtung der jeweiligen Methodologie notwendig.

⁵⁷2004 wurden Veränderungen der methodologischen Erfassung der Arbeitslosigkeit vorgenommen. Die Kategorie der „zeitweise Aktiven“ wurde zu den Kategorien der „Arbeitslosen“ oder der „Inaktiven“ gezählt. Demnach steigt die Arbeitslosigkeit 2004 in Tabelle 2 mehr an, als dies wirklich der Fall war (Arandarenko 2009: 202).

⁵⁸2008 werden erneut die Fragebögen des Labour Force Surveys überarbeitet. An den Empfehlungen von Eurostat orientiert werden nun gefährdete Gruppen genauer erfasst. Durch diese Veränderungen stieg der Anteil der unbezahlten mithelfenden Familienangehörigen und die Freiberufler_innen an und ein gesamter Abfall der Arbeitslosenrate ist zu erkennen. Hätte keine Veränderung des Erfassungsschema stattgefunden, so kann lediglich von einem Absinken der Arbeitslosenrate von 2007 auf 2008 um 1,3 % gesprochen werden (Arandarenko 2009: 202; RZS 2009: 9).

andererseits ausländische Investor_innen abgeschreckt werden. Die Lohnbesteuerung und die Sozialversicherungssätze zählten bis Ende 2006 im europäischen Vergleich zu den höchsten. Arbeitnehmer_innen, die 1/3 des serbischen Durchschnittsgehalts erhielten, wurden mit 47,1 %, eine Person mit Durchschnittsgehalt mit 42,2 % besteuert. Erst im Jahr 2007 wurde eine Steuerbefreiungsgrenze eingefügt sowie die Grenze für eine soziale Absicherung gemindert. Trotzdem bliebe die Besteuerungen für Arbeitnehmer_innen relativ hoch bei 38 % (Arandarenko 2009: 206). Die Weltbank kritisiert zudem, dass die Arbeitsgesetzgebung sehr eng und rigide sei und dies den Grund für die hohe Arbeitslosigkeit darstelle. Die Rolle der Regierung, so die Weltbank weiter, solle bei den Verhandlungen der Kollektivverträge verringert und den Arbeitgeber_innen mehr Mitspracherecht gegeben werden. Auch eine Senkung der minimalen Lohnhöhe solle durchführbar sowie eine Liberalisierung der temporären Arbeitsverträge möglich gemacht werden (Bartlett 2008: 128). Bereits 2001 wurde u. a. in Zusammenarbeit mit der Weltbank, dem IWF, der ILO (Internationale Labour Organization) und der deutschen Regierung die Arbeitsgesetzgebung in Serbien und Montenegro verändert. Der im Jahr 2001 verfasste 'Letter of Intent' der serbischen Regierung an den Internationalen Währungsfond sah neben einer minimalen Sicherung der Arbeiter_innenrechte nach den Vorgaben der ILO auch ein Abbau der Sicherung der Arbeiter_innen vor. In der Arbeitsgesetzgebung, die ein halbes Jahr später verabschiedet wurde, blieben jedoch die arbeitsrechtliche Sicherung für die Arbeiter_innen wie beispielsweise die obligatorische Verhandlung von Kollektivverträgen auf der Strecke (Arandarenko 2004: 45). Entgegen der „neoliberalen“ Reform 2001 sollte 2005 eine „ausgeglichene“ und „europäisierte“ Arbeitsgesetzgebung verabschiedet werden, wie Arandarenko (2009: 205) beschreibt. Von der Weltbank wurden diese Veränderungen – es wurde zum Beispiel Kollektivvertragsverhandlungen verbindlich eingeführt – als „important, but not introducing fundamental changes“ eingestuft (Arandarenko/Golicin 2007: 178).

Die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen konnten in Serbien in der Zeit von 2000 bis 2008 keine positiven Effekte auf die Beschäftigungszahlen ausüben. Um hier eine genauere Aussage zu treffen, ist zwischen den Zuflüssen im Rahmen des Privatisierungsprozesses und den Greenfield-Investitionen nach Serbien zu unterscheiden, wie dies bereits in Abschnitt 1.4.3 beschrieben wurde. Obwohl Greenfield-Investitionen im theoretischen Diskurs als wichtige Impulsgeberinnen für die Bekämpfung von Arbeitslosigkeit angeführt werden, nehmen sie in Serbien in der Zeit von 2003 bis 2006 nur einen geringen Anteil ein. Nach Angaben der serbischen Nationalbank haben Greenfield-Investitionen in diesem Zeitraum

weniger als 30 % der gesamten ausländischen Direktinvestitionen ausgemacht. Erst 2007 stieg ihr Anteil auf 66,2 % an, was zum einen auf den Anstieg von Greenfield-Investitionen und andererseits auch auf den Rückgang der Privatisierungsverkäufe zurückzuführen ist.

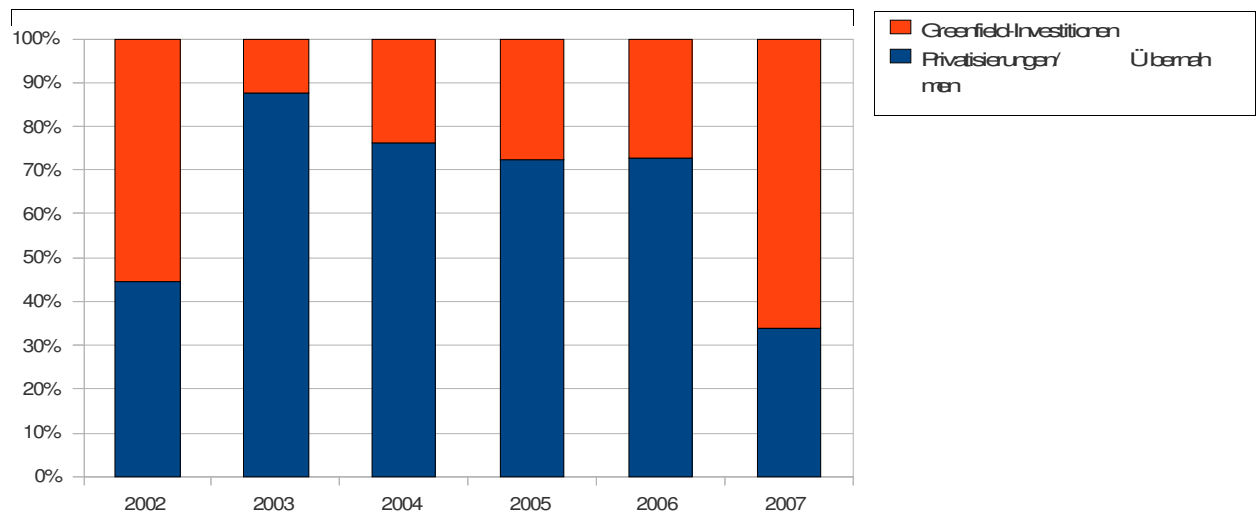


Abbildung 3: Anteile Greenfield-Investitionen und Privatisierungen/Übernahmen von 2002 bis 2007

Quelle: NBS o.J.a

Der hohe Anteil der Greenfield-Investitionen im Jahre 2002 entwickelte sich durch die Öffnung des serbischen Bankensektors gegenüber des Auslands. Insgesamt sechs neue, ausländische Greenfield-Banken ließen sich in den Jahren 2001 und 2002 in Serbien nieder (vgl. Ždrale 2006: 93).

Aufgrund der oben beschriebenen Problematik – auf der einen Seite die fehlenden Greenfield-Investitionen, auf der anderen Seite die Übernahme inländischer Unternehmen und Privatisierung durch ausländische Investor_innen – kann, wie Mencinger für die Länder Mittel- und Osteuropa postuliert, auch in Serbien von einer „joblessness growth“ (Mencinger 2007: 112) ausgegangen werden.

Um im nächsten Schritt die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Beschäftigung genauer zu fassen, wird die Erwerbstätigenrate in Serbien herangezogen. Diese bietet entgegen der Arbeitslosenrate die Möglichkeit, sich differenzierter mit den einzelnen Wirtschaftssektoren auseinander zu setzen

Allgemein ist zu beobachten, dass die Erwerbstätigenrate in Serbien in der Zeit von 2001 bis 2007 leicht absank (siehe Tabelle 3). Der leichter Anstieg vom Jahr 2007 auf 2008 (von 41,8 % auf 44,4 %) wird nach Arandarenko darauf zurückgeführt, dass die „gefährdende“

Beschäftigung zunahm, welche sich aus „unbezahlten mithelfenden Familienangehörigen“ und „gelegentlich“ Arbeitenden zusammensetzt. Diese mache nahezu ein Drittel der Beschäftigten in Serbien aus und liege demnach weit über dem Durchschnitt der Europäischen Union (Arandarenko 2009: 202; RZS 2009: 10).

Besonders deutlich wird die Verschiebung der Arbeitskraft von 2001 bis 2007 innerhalb der Wirtschaftssektoren. So wurden Arbeitskräfte aus der verarbeitenden Industrie und dem Finanzsektor abgezogen (es fand eine Minderung in der verarbeitenden Industrie von 2001 bis 2007 um fast 37 % statt, während sich die Beschäftigung im Finanzsektor um knapp 28 % verringerte) (siehe Tabelle 3). Lediglich im öffentlichen Dienst, dem Bildungssektor und in der Immobilienbranche konnte eine Erhöhung der Erwerbstätigenrate verzeichnet werden. Von 2001 bis 2007 stieg hier die Erwerbstätigkeit um 6,4 %, 8,4 % und 18,3 % an (siehe Tabelle 3). Wird dies nun mit dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen verglichen, zeigt sich, dass 10,8 % des gesamten Zuflusses 2004 in den Finanzsektor gingen. 2005 lag der Wert bei 37,6 % und bewegte sich in den drei darauf folgenden Jahren zwischen 31,7 und 39 %. Der Zufluss in die verarbeitende Industrie war zunächst relativ hoch, lag 2004 bei 31,1 % am gesamten Zufluss und sank dann auf 18,8 % (2005) und 14,1 % (2007) ab. Besonders in diesen beiden Sektoren ist ein starker Rückgang der Erwerbstätigkeit zu erkennen.

Der Bankensektor zeigt hier sehr anschaulich, dass trotz eines hohen Zuflusses ausländischer Direktinvestitionen ein starker Rückgang der Beschäftigung zu verzeichnen ist, was u. a. auch auf die Schließung von Banken in der untersuchten Zeitperiode zurückzuführen ist.

2001 verfügte Serbien über nahezu 90 verschiedene Banken. Mit Beginn der wirtschaftlichen Transformation des Landes wurden Banken geschlossen (hier zählten auch die vier großen Banken Beogradska Banka, Jugobanka, Beobanka und Investbanka darunter), einige Banken fusionierten und neue ausländische Greenfield-Banken siedelten sich in Serbien an. 2003 gab es demnach nur noch 40 aktive Banken in Serbien, 2006 lediglich 35 (inklusive zwei Banken im Kosovo) (Ždrale 2006: 92). Obwohl sich in den Jahren 2001 und 2002 sechs neue Greenfield-Banken in Serbien ansiedelten, kam es allgemein zu einem Rückgang der Erwerbstätigenrate im Finanzsektor in der Zeit von 2001 bis 2007 um 21 % (siehe Tabelle 3). Der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen konnte also keinen wesentlichen Beitrag zu einem Anstieg der Beschäftigung leisten.

Die vier Teilsektoren (Immobilien, Bildung, öffentlicher und sozialer Dienst), die einen Anstieg der Erwerbstätigkeit erlebten, haben jedoch vergleichsweise nur wenige

Direktinvestitionen erhalten. Auch in anderen Sektoren sind ähnliche Entwicklungen zu erkennen (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Erwerbstätigkeit und sektorale Zufluss ausländischer Direktinvestitionen

	Erwerbstätige					Anteil ADI an gesamte ADI in %		
Sektoren	2001	2002	2007	2007/2001 in %	2007/2002 in %	2004	2005	2007
Landwirtschaft	84.050	71.487	54.090	64,4	75,7	1,00	0,70	0,58
Fischerei	1.215	986	1.055	86,8	107,0	0,00	0,00	0,00
Bergbau	36.628	33.615	23.498	64,2	69,9	0,24	0,02	0,93
<i>verarbeitende Industrie</i>	619.113	511.850	391.897	63,3	76,6	31,06	18,85	14,08
Strom, Gas und Wasser	48.731	47.055	45.000	92,3	95,6	0,01	0,04	0,04
Bauindustrie	97.521	77.742	82.759	84,9	106,5	1,90	0,82	5,02
Groß- und Einzelhandel, Reparatur	206.293	113.373	196.216	95,1	173,1	36,63	22,00	7,72
Hotel und Restaurants	37.939	33.201	24.290	64,0	73,2	1,51	0,02	1,35
Verkehr	126.872	111.078	109.066	86,0	98,2	1,54	0,72	19,51
<i>Finanz-Intermediation</i>	42.421	30.963	30.663	72,3	99,0	10,84	37,63	31,71
Immobilienhandel	56.324	38.331	66.636	118,3	173,8	14,22	13,18	16,02
Staatsverwaltung und Sozialversicherung	63.850	64.037	68.669	107,6	107,2	0,59	5,73	0,01
Bildung	119.355	123.229	129.421	108,4	105,0	0,00	0,00	0,01
<i>andere Gemeinde, soziale und private Dienste</i>	49.366	40.341	52.514	106,4	130,2	0,46	0,30	2,94

Quelle: NBS o.J.b; Republički Zavod za Statistiku: Statistički Godišnjak 2008: 99 ; Mitić 2006: 42f, eigene Berechnungen

Wie oben erkennbar wird, haben ausländische Direktinvestitionen den Abfall der Beschäftigungsrate in den angesprochenen Sektoren nicht aufhalten können. Vielmehr kann davon ausgegangen werden, dass ausländische Direktinvestitionen einen Beitrag zur Beschäftigungsminderung in den angesprochenen Sektoren leisten, wie sich dies in den Zahlen von Ristić für das Jahr 2003 widerspiegelt. Zum einen ist dies durch Rationalisierungsprogramme der privatisierten ausländischen Unternehmen erklärbar, auf der anderen Seite könnte der Verdrängungseffekt ausgehend von ausländischen Unternehmen ausschlaggebend sein. Demnach können einheimische Betriebe dem erhöhten Konkurrenzdruck nicht standhalten. Es kommt zu einer Minderung der Beschäftigungsrate in den gleichen Sektoren. Aufgrund der fehlenden Zahlen über die Erwerbsrate in einheimischen und ausländischen Unternehmen von 2004 bis 2008 sowie die fehlenden Studien über die Verdrängung einheimischer Unternehmen durch ausländische Investor_innen ist jedoch nicht klar erfassbar, inwieweit sich dies auf den serbischen Arbeitsmarkt auswirkt und in welchem Ausmaße ausländische Unternehmen für die hohe Arbeitslosigkeit in die Verantwortung gezogen werden können.

3.1.4. Leistungsbilanz

„the higher the growth, the higher the profits and their outflows“
(Mencinger 2007: 118)

Die Leistungsbilanz, ein vernachlässigtes Feld in der Analyse der Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf eine Volkswirtschaft, hat sich in Serbien in den Jahren von 2000 bis 2008 sehr sprunghaft verhalten. Sie schwankte zwischen den Werten von -9,6 bis -14,7 % am BIP oder in absoluten Zahlen zwischen 1,43 Mrd. und 8,73 Mrd. US-Dollar (Bošnjak 2008:3). Sie nimmt einen relativ hohen Wert ein, da bereits ab einem Wert von über -5 % am BIP die Leistungsbilanz vom Internationalen Währungsfond und der Weltbank als kritisch eingestuft wird. Es kann zu Währungskrisen kommen, da das Defizit mit Kurzkrediten finanziert wird sowie Währungsspekulationen begünstigt werden (Brada/Tomsik 2003: 1). Serbien liegt hier demnach klar über diesem Schwellenwert.

Tabelle 4: Leistungsbilanz Serbiens von 2002 bis 2007, % am BIP (ohne Spenden)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
insgesamt	-11,4	-9,6	-14,1	-10	-13,1	-14,7

Quelle: Bošnjak 2008: 3

Um die Leistungsbilanz genauer zu analysieren und zu erfassen, welchen Stellenwert die Einkommensbilanz in der Leistungsbilanz einnimmt, werden im Folgenden drei Übersichten gewählt. In Tabelle 5 werden zunächst die absoluten Zahlen der Leistungsbilanz und deren Teilbilanzen in der Zeit von 2002 bis 2008 dargestellt. Tabelle 6 zeigt eine genaue Aufschlüsselung der Einkommensbilanz in ihre Teilbilanzen und Tabelle 7 verdeutlicht, welche Anteile die unterschiedlichen Teilbilanzen, wie Handels-, Dienstleistungs- oder Einkommensbilanz, an der Leistungsbilanz einnehmen. Anhand der Darstellung in Tabelle 7 kann besonders veranschaulicht werden, welchen Stellenwert der Einkommensabfluss einnimmt und ob er die Leistungsbilanz negativ oder positiv beeinflusst.

Tabelle 5: Struktur der Leistungsbilanz Serbiens in Mio. US-Dollar, 2002 bis 2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Leistungsbilanz	-650	-1.532	-3.282	-2.193	-2.986	-6.333	-9.012
1. Waren	-3.228	-4.021	-6.469	-5.289	-6.271	-9.130	-11.136
2. Dienstleistungen	130	202	162	-6	-52	-347	-266
3. Waren und Dienstleistungen	-3.098	-3.819	-6.307	-5.295	-6.323	-9.477	-11.402
4. Einkommen	-73	-136	-216	-324	-415	-830	-1.356
5. Transfer	2.521	2.423	3.241	3.426	3.752	3.974	3.746

Quelle: NBS o.J.e; NBS o.J.f; NBS o.J.g

Tabelle 5 zeigt anschaulich, dass das Leistungsbilanzdefizit in Serbien in der Zeit zwischen 2002 und 2008 kontinuierlich zugenommen hat und lediglich 2005 ein leichter Rückgang zu verzeichnen war. Das Handelsbilanzdefizit erlebte besonders in den Jahren 2004, 2007 und 2008 einen rasanten Anstieg. Auch das Einkommensbilanzdefizit stieg im oben eingegrenzten Zeitraum kontinuierlich an. Es erlebte einen ständigen Anstieg, verdoppelte sich von 2006 auf 2008 und lag 2008 1.356 Mio. US-Dollar.

Tabelle 6: Einkommensbilanz 2007 und 2008 in Mio. US-Dollar

	2007	2008
4. Einkommensbilanz insgesamt	-830	-1356
4.1. Einnahmen	709,7	831
4.1.1. Erwerbseinkommen	147,6	191,5
4.1.2. Vermögenseinkommen	562,1	639,4
4.1.2.1. Ausländische Direktinvestitionen	77,5	69,5
4.1.2.2. Portfolioinvestitionen	244,1	374,5
4.1.2.3. andere Investitionen	240,5	195,4
4.2. Ausgaben	-1539,8	-2186
4.2.1. Erwerbseinkommen	-16,2	-24,5
4.2.2. Vermögenseinkommen	-1523,6	-2162,4
4.2.2.1. Ausländische Direktinvestitionen	-603,6	-897,5
4.2.2.2. Portfolioinvestitionen	-1,1	-0,1
4.2.2.3. andere Investitionen	-989,9	-1264,8

Quelle: NBS o.J.e; NBS o.J.f

Wird sich die Einkommensbilanz in den Jahren 2007 und 2008 näher betrachtet (Tabelle 6), so ist zu beobachten, dass die Kategorie 'andere Investitionen' über die Hälfte der Ausgaben der Einkommensbilanz einnehmen. Dieser hohe Anteil ist auf die Rückzahlungen der Zinsen zurückzuführen, was u. a. im Abschnitt 3.1.6 näher betrachtet wird. Die Rückflüsse ausländischer Direktinvestitionen stellen dem gegenüber im Jahr 2008 circa 40 % der Ausgaben der Einkommensbilanz dar und erleben von 2007 bis 2008 einen absoluten Anstieg. Die Erwerbseinkommen machen auf der Einnahmenseite einen eher geringes Plus aus. Trotzdem bleiben die Zinsrückzahlungen dominant und bestimmen das Einkommensbilanzdefizit wesentlich.

Tabelle 7: Struktur des Leistungsbilanzdefizits Serbiens, in % am gesamten Defizit, 2002 bis 2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Leistungsbilanz	100	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Waren	496,6	262,5	197,1	241,2	210,0	144,2	123,6
2. Dienstleistungen	-20,0	-13,2	-4,9	0,3	1,7	5,5	2,9
3. Waren und Dienstleistungen	476,6	249,3	192,2	241,5	211,8	149,6	126,5
4. Einkommen	11,2	8,9	6,6	14,8	13,9	13,1	15,0
5. Transfer	-387,8	-158,2	-98,8	-156,2	-125,7	-62,8	-41,6

Quelle: NBSe o.J.; NBSf o.J. ; NBSg o.J.

Tabelle 7 verdeutlicht die Anteile der Teilbilanzen am Leistungsbilanzdefizit in der Zeit von 2002 bis 2008. Im Jahr 2002 nahm die Handelsbilanz mit 496,6 % einen großen Anteil am Leistungsbilanzdefizit ein. Dieser Anteil verringerte sich in den darauf folgenden Jahren und lag 2008 bei ca. 123,6 %. Der Anteil des Handelsbilanzdefizits am gesamten Leistungsbilanzdefizit ist demnach gesunken, andere Teilbilanzen haben an Gewicht gewonnen. Dem entgegen ging beispielsweise der Anteil der Transferzahlungen zurück, obwohl dieser lange Zeit die Leistungsbilanz positiv beeinflussten. So nahm er in der Zeit zwischen 2002 und 2005 einen relativ hohen Stellenwert ein. Erst 2005/06 erlebt er einen Abwärtstrend.

Die Transferzahlungen bestehen vor allem aus den Geldrücksendungen ehemaliger Gastarbeiter_innen, Flüchtlinge oder Arbeitsmigrant_innen in ihre Heimatländer. Diese lagen vor 2009 bei geschätzten fünf Milliarden Euro pro Jahr (Haidenthaler 2009)⁵⁹. Trotzdem sind die Rückflüsse nach Serbien nicht produktives Kapital. Sie werden nicht in die serbische Wirtschaft investiert, sondern unterstützen den persönlichen Konsum der Empfänger_innen. Besonders importierte Waren werden durch diese Transferzahlungen finanziert (Ehrke 2009: 24f).

⁵⁹ Die Einkommensflüsse nach und von Serbien, sprich Einkommenserwerb sowie die Rückflüsse der Gastarbeiter_innen und Migrant_innen in ihr Heimatland, ist in der statistischen Erfassung auf unterschiedlichen Ebenen zu finden. Während der Einkommenserwerb ein Teil der Einkommensbilanz darstellt – dies sind beispielsweise die Einkommen von Grenzgänger_innen und Saisoniere –, werden die Rückzahlungen der Arbeiter_innen als Teil des „Transfers“ gefasst (Savić/Pinkulj 2006: 9f). In der Kapitalbilanz werden zudem die Flüsse der Migrant_innen aufgenommen (NBS 2010: 97).

Der Anteil der Einkommensbilanz am Leistungsbilanzdefizit entwickelte sich im oben eingegrenzten Zeitrahmen sprunghaft, blieb jedoch vergleichsweise gering. Die Anteile nahmen zwischen 6,6 (2004) und 15 % (2008) an der Einkommensbilanz ein. Obwohl die Einkommensbilanz im Gegensatz zu den mittel- und osteuropäischen Ländern nur einen geringen Anteil an der Leistungsbilanz einnimmt, deckt sich deren Entwicklung trotzdem mit den Aussagen von Brada/Tomsik (2003: 7). Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die Einkommensbilanz, so Brada/Tomsik, seien erst einige Jahren nach den Investitionen ausländischer Unternehmen ersichtlich. Nach der Phase der Etablierung eines Unternehmens folgt die Reinvestition der Gewinne in die Volkswirtschaft des Gastlandes. Erst wenn sich das ausländische Unternehmen durch eine Ausweitung der Produktion keine weiteren Gewinne verspricht, kommt es zu einem Rückfluss der Profite in die Heimatländer (vgl. Abschnitt 1.4.4). Serbien, das sich erst Ende 2000 dem Weltmarkt öffnete und 2002 eine neue liberalere Gesetzgebung für ausländische Direktinvestitionen verabschiedete, befindet sich demnach derzeit noch in der Phase der Etablierung von Unternehmen und der Reinvestition der Gewinne.

Erst ab 2003 konnte ein signifikanter Anstieg der Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen verzeichnet werden, sodass derzeit noch mit wenigen Rückflüssen in die Heimatländer der Unternehmen zu rechnen ist. Dies spiegelt sich auch in den oben angesprochenen Zahlen wider. Das Handelsbilanzdefizit stellt derzeit noch den größten Teil des Leistungsbilanzdefizits dar. Dieser Anteil verringert sich ähnlich wie in den mittel- und osteuropäischen Ländern, bleibt jedoch weiterhin dominant und bestimmt das Leistungsbilanzdefizit überwiegend. Das Einkommensbilanzdefizit hingegen macht einen relativ geringen Teil der Leistungsbilanz aus, könnte aber im Zuge der Ausweitung und des Verbleibens ausländischer Investor_innen in Serbien weiter ansteigen, da auch gesetzlich keine Beschränkungen für die Rückführung der Profite in die Heimatländer vorliegen (vgl. Artikel 12 des Gesetzes über ausländische Direktinvestitionen).

Eine exportorientierte Wirtschaft, die, wie bereits oben beschrieben, eines der Hauptzielsetzungen der serbischen Wirtschaftspolitik ist, konnte zudem durch den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen nicht aufgebaut werden. Es flossen nur wenige ausländische Direktinvestitionen in die verarbeitende Industrie. Hier wurden besonders die Nahrungsmittel-, Erdöl- und Koksindustrie von ausländischen Unternehmer_innen bevorzugt. Der Aufbau eines Hochtechnologiesektors (besonders der IT- und

Elektronikindustrie) wurde zwar in Serbien beworben, schaffte es jedoch nicht, eine große Anzahl an Investitionen aus dem Ausland anzuziehen (vgl. SIEPA 2009 und Abschnitt 3.1.6). Des Weiteren geht der größte Anteil der Zuflüsse von ADI in den Finanz- und Immobiliensektor sowie in die Infrastruktur, die es wiederum nicht schaffen, den Export ins Ausland zu steigern. Konkurrenzfähige Exportprodukte für den Weltmarkt werden nur in geringem Umfang in Serbien produziert. Bleiben diese Strukturen so weiter bestehen, wird der Export nicht gefördert, fließen die Zinszahlungen weiterhin ins Ausland – diese sind hauptsächlich für die negativen Einkommensbilanz verantwortlich (vgl. Tabelle 6) – und nehmen die Einkommensabflüsse durch die Gewinnrepatriierung ausländischer Unternehmen zu, so kann es zu einem weiteren Anstieg des Leistungsbilanzdefizits kommen wie sich dies am Beispiel der mittel- und osteuropäischen Länder gezeigt hat (vgl. Abschnitt 1.4.4). Um das Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren, würde für Serbien ein weiterer Zufluss ausländischer Direktinvestitionen notwendig werden.

Bis ins Jahr 2008 liegen mehr Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen als Rückflüsse der Gewinne in die Heimatländer vor, sodass hier noch von einem positiven Einfluss ausgegangen werden kann. Nach Angaben der serbischen Nationalbank wird in der Zahlungsbilanz in den Jahren 2007 und 2008 von einem netto-Zufluss ausländischer Direktinvestitionen von 2523,2 und 9221,9 Mio. US-Dollar gesprochen. Wird dies nun in Zusammenhang mit den Rückflüssen ausländischer Direktinvestitionen gesetzt, so nehmen diese 2007 20 % an den netto-Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen, 2008 9 %, ein. In den Ländern Mittel- und Osteuropas überschritten die Rückflüsse ausländischer Direktinvestitionen bereits den netto-Zufluss ausländischer Direktinvestitionen, sodass hier von negativen Effekten auszugehen ist (vgl. Abschnitt 1.4.4). Durch die Wirtschaftskrise wird es für Serbien voraussichtlich nur eingeschränkt zu einem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen kommen. Außerdem ist zu erwarten, dass ausländische Unternehmen ihre Gewinne nicht erneut ins Gastland reinvestieren, sondern in die Heimatländern rücktransferieren, was zu einem Anstieg des Einkommensbilanzdefizits führen würde. Eine weitere Verschuldung im öffentlichen oder privaten Sektor werde demnach notwendig, um das Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren. Aufgrund der bereits hohen Verschuldung Serbiens ist dies jedoch auf Dauer nicht tragbar (vgl. Abschnitt 3.1.6; Weißenbacher/Becker i.E.).

3.1.5. Anreizsysteme

"Dinkic [current Serbian Minister of Economy and Regional Development] said that foreign investments must be attracted by offering stimulants even though the science of economics instructs against subsidising investors. "
(VRS 2008, Anmerk. KJ).

Serbiens Ansehen litt und leidet immer noch unter den langen Jahren der Isolation, dem wirtschaftlichen Abschwung, den politischen Auseinandersetzungen, dem Klientelismus und den vielen politischen Unsicherheiten, die sich während des Milošević-Regimes ereigneten und heute noch die Situation und das Image Serbiens prägen. Die wirtschaftliche Fragilität schreckt weiterhin viele Investor_innen von einer Investition ab. Über fiskale und finanzielle Anreize sowie über die Errichtung von Freihandelszonen wird versucht, ausländische Investor_innen anzuziehen. Obwohl fiskale und finanzielle Anreize für ausländische Investor_innen im wirtschaftstheoretischen Diskurs nicht als ausschlaggebend für die Investitionsentscheidung eines Unternehmens gesehen werden und hingegen eher ein stabiles wirtschaftliches und politisches Umfeld eine wesentlichere Rolle zugesprochen wird, nehmen die Anreizstrukturen besonders in Serbien einen großen Stellenwert ein:

„Tax incentives are the icing of the cake – they make the complete package much more interesting, but can scarcely obscure the deficiencies in legal and political climate of host country. One might conclude with a great certainty that the Serbian government had this in mind when pushing for a very favorable set of tax incentives for foreign investors and investors in general“ (Pavić 2005: 974).

Verglichen mit anderen Ländern der Region ist in Serbien eine niedrige Steuerlast für Investor_innen eingeführt worden. So ist beispielsweise die Körperschaftsteuer in Serbien mit 10 % die niedrigste im europäischen Vergleich.

Tabelle 8: Körperschaftsteuer, europäischer Länder im Vergleich

Land	Steuersatz
Serbien	10 %
Rumänien	16 %
Ungarn	16 %
Slowakei	19 %
Polen	19 %
Kroatien	20 %
Tschechische Republik	24 %

Quelle: WaterpricehouseCoopers zitiert nach SIEPA (o.J.a)

Zudem ist die Einkommensteuer niedrig und liegt in Serbien bei 12 % auf Gehälter, während andere Einkommenseinnahmen mit 20 % besteuert werden.

Tabelle 9: Einkommensteuer; europäische Länder im Vergleich

Land	Steuersatz
Serbien	12 % bzw. 20 %
Bulgarien	(progressiv) 12-24 %
Kroatien	15-45 %
Rumänien	16 %
Slowakei	19 %

Quelle: WaterpricehouseCoopers zitiert nach SIEPA (o.J.a)

Wie in Tabelle 9 ersichtlich, liegt der Steuersatz für Gehälter auch unter dem regionalen Durchschnitt. Darüber hinaus wird in Serbien eine Befreiung bis zu 3 Jahren der Einkommensteuer gewährt, wenn eine Arbeitnehmer_in vollbeschäftigt eingestellt wird (SIEPA o.J.a: 14). Eine Befreiung von der Sozialversicherung ist zudem möglich, hängt jedoch von der Personengruppe ab. So erhalten behinderte Personen und arbeitslos gemeldete Lehrlinge eine Befreiung von 3 Jahren, Personen über 50 Jahren, die bereits 6 Monate arbeitslos sind, und Arbeitslose unter 30 Jahren eine Befreiung von 2 Jahren (SIEPA o.J.a: 16). Auch die Umsatzsteuer nimmt in Serbien einen sehr niedrigen Wert ein. 2005 wurde die Steuer von 20 % auf 18 % und 8 % gesenkt. In den Nachbarstaaten liegt sie bei 20 % in Bulgarien, 22 % in Kroatien und 19 bzw. 9 % in Rumänien (Sergi et al. 2008: 63ff). Demnach bietet Serbien „die günstigste Steuerumgebung für ausländische Investor_innen in der Region, sogar in Europa“ (Avramović 2006: 83, Übers. KJ).

Weitere Steuerbefreiungen bzw. sogenannte Steuerpausen bietet Serbien einem Unternehmen bei einer Investition an, die höher liegt als 600 Millionen Dinar bzw. 7,3 Millionen Euro und der Anstellung von 100 Arbeiter_innen. Diese wird für 10 Jahre auf die Körperschaftsteuer

gegeben. Im Vergleich dazu werden in Bulgarien und Rumänien bestimmte Regionen besonders bevorzugt. Demnach erfahren Unternehmen in Rumänien in einer Region, welche als unterentwickelt eingestuft wird, solange eine Steuerbefreiung, bis diese als nicht mehr benachteiligt gilt. Auch in Bulgarien erhalten Unternehmen für 5 Jahre eine Befreiung von der Körperschaftsteuer, wenn diese in eine Region investieren, deren Arbeitslosigkeit über dem nationalen Durchschnitt liegt (MERR 2006: 92).

Die finanziellen Förderungen in Serbien beziehen sich hauptsächlich auf den industriellen Bereich, international vermarktbar Dienstleistungen sowie den Bereich der Forschung und Entwicklung. Im industriellen Bereich wird hier bei einer Investitionssumme von 1 bis 3 Millionen Euro und 50 geschaffenen Arbeitsplätzen eine Summe von 2.000 bis 5.000 Euro pro Arbeitsplatz bereitgestellt. Die Schaffung von Arbeitsplätzen im Dienstleistungsbereich wird mit bis zu 10.000 Euro pro Arbeitsplatz bezuschusst. Ähnliches gilt für den Bereich der Forschung und Entwicklung (SIEPA o.J.a: 4). Diese finanziellen Anreize werden jedoch nur zu bestimmten Konditionen vergeben. Die Unternehmen werden nach ihrem Grad der Verflechtung mit der einheimischen Wirtschaft, der Nachhaltigkeit und den Auswirkungen auf Forschung und Entwicklung sowie die Bildung von Humankapital ausgewählt und erhalten dementsprechend finanzielle Unterstützung (SIEPA o.J.a: 5). Weitere finanzielle Anreize werden zudem vom nationalen Beschäftigungsdienst gegeben, der die Ausbildung von Lehrlingen bzw. Arbeitsstellen für Arbeitssuchende subventioniert. Hier werden besonders „Unternehmen, die in Bereichen von strategischer Bedeutung für die regionale Entwicklung tätig sind“, bevorzugt (SIEPA o.J.a: 7). In den anderen MOE-Ländern werden ähnliche Subventionen vergeben. Estland vergibt eine finanzielle Unterstützung von 50 % der Ausgaben im Forschungs- und Entwicklungsbereich. Kroatien vergibt einmalig bis zu 2.725 US-Dollar für die Schaffung eines Arbeitsplatzes und für Weiterbildungsprogramme (MERR 2006: 93f).

Rechtlich-regulative Anreize beschreibt Oman als das effektivste Anreizsystem für ausländische Investor_innen. Hier wirkten seiner Argumentation folgend vor allem der rechtliche Schutz oder die Reform des Rechtssystems sowie arbeitgeber_innenfreundliche Arbeitsgesetzgebungen und Umweltstandards investitionsanregend. Auch die Unterzeichnung von bi- und multilateralen Abkommen sowie die Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen haben diesen Effekt (Oman 2000: 21). Wie bereits weiter oben besprochen, wurde Serbien von der Weltbank zum „Top Reformer des Jahres 2004“ gewählt. Sie bewertete den

positiven Imagewandel Serbiens sowie die Reformgeschwindigkeit auf wirtschaftspolitischer Ebene. So wurden in den letzten Jahren Veränderungen innerhalb der Arbeiter_innengesetzgebung vorgenommen. Beispielsweise wurden Erleichterungen für die Arbeitnehmer_innen in Bezug auf die Anstellung von Kurzarbeiter_innen eingeführt sowie die Sozialabgaben verringert. Auch die Unterzeichnung von Freihandelsabkommen mit der EU und Russland sowie der Beitritt zum CEFTA wirkten in diesem Sinne anregend auf ausländische Investor_innen und stellen einen Teil des rechtlich-regulativen Anreizsystems dar (World Bank 2006: 1).

Als weiteren Investitionsanreiz wurde die Einrichtung von gesonderten Wirtschaftszonen in Serbien vorangetrieben. Bereits durch die Gesetzgebung unter Milošević etablierten sich 1994 die ersten Freihandelszonen (*slobodne zone*). Erst 2006 fand eine Erneuerung der Gesetzgebung statt. In Serbien wurde diese Maßnahme aufgrund des hohen Handelsbilanzdefizits vorgenommen, um exportorientierte Unternehmen anzuziehen. Die freien Handelszonen bieten besondere Konditionen, um zu investieren sowie zu im- und exportieren. Diese Zonen können als nahezu abgegrenzte Territorien verstanden werden, deren Import- und Exportregime außerhalb der nationalstaatlichen Regulierung liegen. Importe und Exporte in die freien Handelszonen können unlimitiert stattfinden und sind zollfrei sowie frei von der Umsatzsteuer. Werden jedoch Produkte auf dem einheimischen Markt verkauft, so unterliegen sie den serbischen Zollbestimmungen, sofern nicht minimal 50 % der Bestandteile aus der einheimischen Wirtschaft herangezogen wurden (SIEPA o.J.b). Es kann jegliche Art von Unternehmung in den freien Handelszonen operieren: von verarbeitender Industrie, über Handel bis hin zu Banken und Versicherungen. Diese Unternehmen unterstehen jedoch, bis auf die Mehrwertsteuer und den zollfreien Im- und Export, den serbischen Regelungen und steuerlichen Verpflichtungen. Entgegen der alten Gesetzgebung von 1994 können nun unbeschränkt ausländische Investor_innen in die Zone investieren. Bis 2006 war dies nur bis zu einer Höhe von 49 % möglich. In den Zonen steht den Investor_innen zudem eine Reihe von Vergünstigungen zu. Es wird ihnen billiges Bauland zugesprochen, Lagerhallen, Werkstätten und Büromöglichkeiten zu gesonderten Konditionen angeboten (SIEPA o.J.a). Für exportorientierte Unternehmen senken sich demnach die Ausgaben um bis zu 40 % (Gemeinde Zrenjanin o.J.a/o.J.b).

Mit der neuen Gesetzgebung 2006 wurden 11 Handelszonen geschlossen, da sie den neuen Anforderungen nicht gerecht werden konnten. Derzeit befinden sich vier freie Handelszonen

in Serbien: in Pirot, nahe der bulgarischen Grenze, in Subotica, nahe der ungarischen Grenze, in Novi Sad, der Hauptstadt der Vojvodina und in Zrenjanin, welche weiter unten einer näheren Betrachtung unterzogen wird (SIEPA o.J.b).

Von heterodoxen sowie von neuorthodoxen Theorien wird die vermehrte Anwendung von Anreizsystemen in den Ländern des ‚Südens‘ sowie den Transformationsländern hinterfragt. Es sei nicht klar, ob die eingesetzten finanziellen Ressourcen auch den gewünschten Effekt bringen, zumal eine wirtschaftliche Entwicklung nicht vorhersehbar sei (Bieling 2007: 137). Sogar Begović et al., die in ihrer Argumentation zumeist einen eher unterstützenden Standpunkt hinsichtlich ausländischen Direktinvestitionen vertreten, hinterfragen die Vergabe von steuerlichen Anreizsystemen. Eine steuerliche Vergünstigung für ausländische Investor_innen sei nur so lange von Nutzen, so lange positive Spillover-Effekte stattfinden. Da aber die Erfassung von Spillover-Effekten nicht mess- und errechenbar sei, stelle sich die Bestimmung der Ausgabenhöhe für Anreizsystem von Seiten des Staates als schwierig dar. Es sei nicht klar, ob die gewünschten Effekte eintreten. Auch die Verstrickung zwischen der politischen Sphäre und den privaten Unternehmen, die aufgrund der finanziellen Unterstützung auftreten, sind nach Begović et al. nicht zu vernachlässigen. Die Konzentration auf den Aufbau von institutionellen sowie rechtlichen Strukturen sei hier wesentlich ausschlaggebender (Begović et al. 2008: 70f).

Des Weiteren sprechen besonders kostenorientierte Unternehmen auf finanzielle und fiskale Anreizsysteme sowie die Vergünstigungen in den Freihandelszonen an. Ihre erhöhte Mobilität und die geringe Verflechtung mit den einheimischen Unternehmen lassen eine ‚nachhaltige‘ und langfristige Integration in die serbische Wirtschaft hinterfragen. Dies zeigte sich an den Beispielen Ungarn und Rumänien, die nach der Öffnung für ausländische Direktinvestitionen einen rasanten Anstieg des Zuflusses von ADI erlebten. Im Zuge der EU-Integration stiegen die Löhne und die Kosten für Unternehmen an, was zu einer Verlagerung von TNK in kostengünstigere Länder führte (vgl. Punkt 1.4.6). Obwohl Serbien derzeit noch von der Abwanderung der Unternehmen aus den mittel- und osteuropäischen Ländern profitiert, lässt sich doch ein ähnliches Szenario für Serbien erahnen, wenn die Kosten für die Unternehmen ansteigen.

3.1.6. Auswirkungen der Wirtschaftskrise

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen zeigt sich klar anhand des sinkenden Interesses in Serbien zu investieren. Lediglich 1.329 Mio. US-Dollar wurden in Serbien in den ersten drei Quartalen 2009 investiert. Im Vorjahr lag dies im gleichen Zeitraum bei 2.211 Mio. US-Dollar, was einen Rückgang von ca. 40 % bedeutet (NBS o.J.d).

Doch nicht nur der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen erlebte einen Einbruch, auch der Export sank, die öffentliche sowie die private Verschuldung Serbiens stieg an und der Dinar erlebte eine Abwertung. Trotzdem sind diese Auswirkungen nicht nur auf die Wirtschaftskrise zurückzuführen, sondern veranschaulichen besonders die Fragilität der serbischen Wirtschaft und bringen verstärkt Problematiken zu Tage, die bereits vor der Krise bestanden (Kapor o.J.: 9).

Der Exportsektor stellt eines der anschaulichsten Beispiele dar. Serbien exportierte seine Produkte und Dienstleistungen überwiegend in vier Länder: Montenegro, Bosnien-Herzegowina, Italien und Deutschland. Etwa 45,26 % der Exporte flossen in diese Länder. Italien und Deutschland waren durch die Wirtschafts- und Finanzkrise stark getroffen und schraubten ihre Importe zurück. Auch Montenegro und Bosnien-Herzegowina, deren Finanzsektor zwar noch nicht ausgebaut ist, haben aber trotzdem durch die wirtschaftliche Verflechtungen mit den westeuropäischen Ländern an Importkapazitäten verloren. Obwohl im Oktober 2008 der Export gegenüber Oktober 2007 gestiegen ist, erlebte Serbien im November 2008 gegenüber des selben Monats im Vorjahr einen Rückgang der Exporte von 17,6 %. Im Januar 2009 fiel der Export zum Vormonat um 32,8 %, zum selben Monat des Vorjahrs um 30,6 %. Der größte Exportsektor der verarbeitende Industrie, die Verarbeitung von Produkten wie Gummi, Eisen, Stahl etc., erlebte große Einbußen. Zwischen den Monaten Juli und Dezember 2008 ging ihr Export um 58,3 % zurück. Im Januar 2009 sank er weiter um 22 % verglichen mit dem Vormonat. Auch andere wichtige Exportsektoren erlebten ähnliche Rückgänge (vgl. Dragutinović et al. 2009: 49f).

Besonders einschneidend wirkte sich die Drosselung der Produktion des größten Exporteurs Serbiens aus. Das amerikanische Unternehmen US-Steel, welches ca. 13 % des heimischen Exports ausmachte, verkündete im Januar 2009, dass es die Arbeit in einigen seiner Werke einstellte (Dragutinović et al. 2009: 46). Andere ausländische Investitionen, besonders Greenfield-Investitionen, konnten zudem in den Jahren vor der Krise den Exportsektor nicht ausreichend stärken⁶⁰. Durch die Privatisierungen der vergesellschafteten Unternehmen sind keine neuen Exportkapazitäten entstanden. Diese waren, so Kapor, bereits vor ihrer Privatisierung im Exportsektor tätig. Lediglich die Firma Ball Packaging, eine Verpackungsfirma mit Sitz in Belgrad, vertreibt als einzige große Greenfield-Investition ihre Produkte im Ausland (Kapor o.J.: 8).

Die Auswirkungen der Wirtschaftskrise veranschaulichen die Abhängigkeit Serbiens von einigen wenigen Exportländern sowie von einzelnen exportstarken Unternehmen. Zudem fehlt ein konkurrenzfähiger Exportsektor sowohl inländischer als auch ausländischer Unternehmen, da lediglich einzelne große ausländische Unternehmen diesen maßgeblich bestimmen (oder bestimmten). Wie bereits weiter oben beschrieben, konnte durch den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen, die überwiegend in den Finanz-, Immobilien- und den Handelssektor gingen, kein starker Exportsektor aufgebaut werden. Es wurde in den Jahren 2000 bis 2008 nicht geschafft, exportorientierte ausländische Unternehmen der verarbeitenden Industrie anzuziehen, die das Handelsbilanzdefizit senken konnten. Auch die Privatisierung der vergesellschafteten Unternehmen war nach Ehrke nicht effizient genug, um eine stabile, konkurrenzfähige und moderne Wirtschaft aufzubauen, da die Regierung lediglich an kurzfristigen Gewinnen interessiert war, um die finanziellen Lücken im Staatshaushalt zu schließen (Ehrke 2009: 25). Zudem, und dies wird besonders am untenstehenden Fallbeispiel der Stadt Zrenjanin sichtbar, wurden die zu privatisierenden Unternehmen teilweise an 'Tajkuni' verkauft, die keine Produktivitätssteigerung oder Modernisierung der heimischen Wirtschaft herbeiführten (vgl. Abschnitt 3.2).

Das steigende Handelsbilanzdefizit ist derzeit nur durch die Aufnahme von neuen Krediten finanzierbar. Serbien wies im Jahr 2008 eine Verschuldung von 30,7 Milliarden US-Dollar

⁶⁰Hier ist klar zwischen Greenfield-Investitionen in den Banken- und in den verarbeitenden Sektor zu unterscheiden. Greenfield-Investitionen in die verarbeitende Industrie spielen im Zusammenhang mit einer Exportsteigerung eine wesentlichere Rolle als Banken-Greenfields. Eine statistische Aufschlüsselung, in welche Sektoren die Greenfield-Investitionen gehen, wird jedoch meist nicht vorgenommen. In Serbien wurden, nach Ždrale, besonders in den Jahren 2001 und 2002 Greenfield-Investitionen in den Bankensektor getätigt. Danach fanden (bis 2006) keine weiteren Banken-Greenfields statt (Ždrale 2006: 93).

auf. 2000 lag diese bei 10,8 Milliarden Dollar. In den Jahren 2000 bis 2007 fand durchschnittlich eine jährliche Steigerung der Verschuldung um 13,5 % statt. Von 2007 auf 2008 stieg diese um weitere 17 % an (Dragutinović 2009: 44; Kapor o.J.: 6). Die öffentliche Verschuldung war in der Zeit zwischen 2000 bis 2007 relativ konstant. 2000 nahm sie mit 8,8 Milliarden US-Dollar ca. 81 % der gesamten Schulden ein, 2008 lag die Verschuldung bei 9 Milliarden US-Dollar und ihr Anteil lag nun bei 29 % an der Gesamtverschuldung (Dragutinović 2009: 45).

Wie ersichtlich wird, nimmt die private Verschuldung einen Großteil der Gesamtverschuldung ein. Privatpersonen nehmen zumeist Kredite bei ausländischen Banken im Inland auf, während Unternehmen und Banken dies bei ausländischen Banken im Ausland tun. Ausländische Banken, die sich in Serbien auf die Vergabe von Krediten an Privatpersonen konzentrieren, konnten durch die hohen Zinsraten in Serbien große Gewinnen erzielen (Kapor o.J.: 4). Die Banken nahmen billige Kredite im Ausland auf und konnten diese zu 15,7 % Zinsen an Privatpersonen weiter verkaufen. Allerdings wurden diese Kredite von den Privatpersonen nicht in den realen Sektor investiert und führte demnach nicht zum Aufbau einer starken Industrie, sondern finanzierte den Konsum der serbischen Bevölkerung im Inland und führte zu einem Anstieg der Importe.

Die von Unternehmen im Ausland aufgenommene „cross-border“ Kredite lagen im Oktober 2008 bei insgesamt 9,5 Milliarden Euro oder 30 % des BIP. Die Überbewertung des Dinars machte zunächst eine Rückzahlung der Kredite möglich, wirkte sich jedoch negativ auf die Exporte aus. Anfang Oktober 2008 brach der Kreditfluss nach Serbien ab und durch die Preise stiegen durch die Abwertung des Dinars um ca. 15 % an. Zudem konnten einige der Unternehmen ihre Kredite nicht mehr tilgen. Insgesamt erklärten sich 20 % der Unternehmen illiquide (Ehrke 2009: 26).

Obwohl sich ausländische Direktinvestitionen in Serbien nicht immer positiv auf eine Volkswirtschaft auswirken, so bleiben sie auch nach der Wirtschaftskrise weiterhin Hoffnungsträgerinnen eines wirtschaftlichen Transformationsprozesses (vgl. Dragutinović 2009: 54 und 56). Trotzdem sind die Erwartungen, weitere Investitionen in die verarbeitende Industrie nach Serbien zu ziehen, gedämpft. Die westeuropäischen Märkte sind geschwächt, sodass in Serbien bereits angekündigte Investitionen zurückgezogen oder zeitlich aufgeschoben wurden.

Michael Ehrke erklärt, dass

„es [...] nicht ohne eine gewisse Ironie [ist], dass in dem Augenblick, in dem einige größere Projekte der Exportproduktion angekündigt wurden [...] die globale Finanzkrise weitere Zuflüsse unwahrscheinlich macht“
(Ehrke 2009: 25f).

Bereits vor der Krise wurden die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen als niedrige eingeschätzt. Mencinger (2001) prognostiziert bereits im Jahr 2001, dass der Zufluss von ausländischem Kapital nach Serbien gering ausfallen wird. Auch Ehrke argumentiert, dass nach der Öffnung der mittel- und osteuropäischen Ländern große westeuropäische Unternehmen eine Reorganisierung ihrer Produktion vornahmen und nach MOE ausgelagerten. Für die Westbalkanländer wird jedoch nicht erwartet, dass durch die Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen eine erneute Reorganisierung vorgenommen wird. Ein großer Zufluss bleibt demnach aus und ist derzeit durch die Wirtschaftskrise nicht zu erwarten (Ehrke 2009: 24).

Wie oben erkennbar hat die Wirtschaftskrise lediglich die strukturellen Probleme der serbischen Wirtschaft verdeutlicht. Es wurden Schwachstellen aufgedeckt, die sich nun potenzieren und Serbien derzeit noch stärker mit den strukturellen Schwächen seiner Wirtschaftsarchitektur konfrontieren.

3.2. Fallstudie: ausländische Direktinvestitionen in Zrenjanin

„...tako da ove greenfield investicije to je samo nužno zlo za gradjanje Zrenjanina, jer jednostavno te investitora na zapadu nemaju vise jeftinu radnu snagu a imaju ovde u Srbiji“⁶¹

(Interview Deurić, 12. Januar 2009).

Zrenjanin, die drittgrößte Stadt der autonomen Provinz Vojvodina, befindet sich im Norden Serbiens und stellt mit 81.000 Einwohner_innen die größte Stadt im serbischen Banat dar. Sie ist 52 Kilometer von Novi Sad sowie 50 Kilometer von der rumänischen Grenze entfernt. Innerhalb der SFRJ galt Zrenjanin als eines der führenden Industriezentren. Bis 1989 war sie als Zentrum für die Herstellung von Nahrungsmitteln bekannt und beherbergte die einzige Fabrik zur Verarbeitung von Kautschuk auf dem Gebiet der SFRJ. Zu den wichtigsten Produkten der Gemeinde Zrenjanin zählte die Herstellung von Stärke, Zucker, Speiseöl sowie Möbeln und Maschinenwerkzeugen. Auch die Textilindustrie nahm einen wichtigen Bestandteil der wirtschaftlichen Tätigkeiten ein. So wurden 1989 beispielsweise 100 % der Hüte der Vojvodina in Zrenjanin hergestellt. Auch 67,1 % der Stärke und 57,8 % des Speiseöls in der Vojvodina wurden in Zrenjanin produziert (Drinić 1990: 11).

Die Gemeinde bleibt jedoch nicht von den Folgen der kriegerischen Auseinandersetzungen auf dem Territorium Jugoslawiens, den UN-Sanktionen in den 1990er Jahren und dem Transformationsprozess verschont, sondern litt unter dem Rückgang der industriellen Produktion. Lediglich in den Jahren 1997 und 98 konnte ein leichter Anstieg verzeichnet werden, der sich jedoch nicht halten konnten und bis einschließlich 2000 wieder abfiel (Gemeinde Zrenjanin 2004: 64). Die landwirtschaftlichen Betriebe gingen nahezu vollständig Bankrott. Lediglich das Unternehmen ‚Dijamant‘ und die Molkerei ‚Mlekoprodukt‘, die durch ausländische Investor_innen aufgekauft wurden, konnten sich bis heute erhalten (Interview Malešev 12. Januar 2009). Nach Angaben der Entwicklungsstrategie der Gemeinde Zrenjanin aus dem Jahre 2005⁶² ist auch nach dem Regimewechsel und dem Sturz Slobodan Miloševićs

⁶¹ „...demnach sind die Greenfield-Investitionen nur ein notwendiges Leid für die Bürger Zrenjanins, weil die Investoren im Westen keine billige Arbeitskraft mehr haben, die sie aber hier in Serbien finden können“ (Übers. KJ)

⁶² Strategija održivog razvoja opštine Zrenjanina – Strategie für nachhaltige Entwicklung in Zernjanin

im Oktober 2000 weiterhin eine Stagnation bzw. auch ein Rückgang der industriellen und landwirtschaftlichen Produktion sowie der gesamtwirtschaftlichen Tätigkeiten zu erkennen. Obwohl 2004 1.500 Unternehmen in der Gemeinde Zrenjanin registriert waren, sind lediglich 50 % der Unternehmen aktiv. 2 % davon stellen Großunternehmen dar, 6 % der Betriebe sind mittlerer Größe und 92 % Kleinbetriebe. Diese Konzentration hat sich besonders in den Jahren 1990 bis 94 herauskristallisiert. Die größte Anzahl an Unternehmen wurde in der Gemeinde Zrenjanin innerhalb dieser Zeitperiode registriert. Zudem hat sich eine Trendwende vom produzierenden Gewerbe hin zum Dienstleistungs- und Handelssektor vollzogen (Gemeinde Zrenjanin 2004: 62).

Im Herbst 2005 kam es in Zrenjanin zur Eröffnung einer Freihandelszone, die besonders auf die Bedürfnisse ausländischer Investor_innen abgestimmt ist. Die Gemeinde investierte in den Aufbau einer Industriezone, die den Unternehmen Bauland (lediglich die Ausstattung des Baulandes mit Infrastruktur wurde zu einem niedrigen Preis berechnet) sowie die Anbindung an Infrastruktur, wie Straßen, Telefon-, Strom-, Wasser- und Abwasserleitungen kostenlos zur Verfügung stellte. Die Investor_innen können über die Größe ihres Baulandes selbst entscheiden und es wurde ein „one stop shop“ eingerichtet, der den Unternehmer_innen innerhalb eines Tages alle Lizenzen und Genehmigungen auf Gemeindeebene ausstellt. Auch der Business Inkubator Zrenjanin (BIZ) im Zentrum der Stadt bietet besonders IT-Unternehmen die Möglichkeit kostengünstig zu agieren, da den Investor_innen 25 % ihrer Büroräumlichkeiten kostenlos zur Verfügung gestellt werden (Gemeinde Zrenjanin o.J.b). Zu den Vergünstigungen der Gemeinde kommen die oben angesprochenen staatlichen Anreize hinzu, die eine niedrige Körperschaftsteuer, eine 10-jährigen Steuerpause sowie fiskale Anreize vorgesehen. Besonders für kostenorientierte Unternehmen sind diese Konditionen attraktiv, um in Zrenjanin zu investieren. Auch die Freihandelszone, die unter anderem die neue von der alten Industriezone unterscheidet, bietet export- und importorientierten Unternehmen eine Kostenreduktion von bis zu 40 %⁶³.

Die Gemeinde Zrenjanin unterstreicht zudem, dass sich die Stadt an einer geostrategisch wichtigen Position befindet. Die Nähe zur ungarischen und rumänischen Grenze⁶⁴ ermögliche eine rasche Anbindung an die Europäische Union. Auch die infrastrukturelle Anbindung, über Straßen, Eisenbahn, mit dem Boot oder über den Zrenjaniner Flughafen biete eine billige

⁶³ Die Gemeinde Zrenjanin geht bei dieser Berechnung von einem Im- und Export von Gütern in der Höhe von 1 Million Euro aus. Ist das Unternehmen in der Freihandelszone ansässig, so entfallen 200.000 Euro Zollgebühren, sowie 180.000 Euro Körperschaftsteuern auf die Im- und Exporte. Dies macht fast 40 % geringe Kosten aus (Gemeinde Zrenjanin o.J.: 7).

⁶⁴ Die ungarische Grenze liegt 144 Kilometer und die rumänische Grenze 50 Kilometer von Zrenjanin entfernt.

Transportmöglichkeit für potentielle Investor_innen. Als besonders ausschlaggebend stellt sich jedoch das niedrige Lohnniveau dar, das verglichen mit den angrenzenden Staaten relativ niedrig ist (Gemeinde Zrenjanin o.J.b).

Die Gemeinde Zrenjanin erhielt in den letzten Jahren unterschiedliche Preise und Anerkennungen, die die guten Investitionsbedingungen in Zrenjanin prämiieren. 2006 wurden Zrenjanin von USAID, SIEPA, dem Außenministerium und der amerikanischen Wirtschaftskammer mit dem Preis für die „Attraktivste Stadt für Investitionen in Serbien“ ausgezeichnet. 2007 erhielt Zrenjanin den ersten Platz für das Projekt „Stadt der Zukunft“. Von 40 Gemeinden wurde sie als die Stadt mit der schnellsten „Entwicklung“ prämiert. Zudem wurde der frühere Bürgermeister Goran Knežević mit dem serbischen Preis für den „Bürgermeister mit einer Vision“⁶⁵ geehrt. 2008 wurde Zrenjanin zudem von der Weltbank ausgezeichnet. Zrenjanin belegte den zweiten Platz in Südosteuropa und den ersten Platz in Serbien in der Studie der Weltbank „Doing business in South East Europe 2008“. Hier wurden vier unterschiedliche Themenbereiche untersucht, in denen Zrenjanin in der Gesamtübersicht punkten konnte: die Gründung eines Unternehmens, die Abwicklung der Genehmigungen, Registrierung und das Zustandekommen von Verträgen (World Bank 2008: 1).

Derzeit produzieren 26 Unternehmen in der freien Handelszone Zrenjanins. Zu den größten Unternehmen zählen Dräxelmaier (Deutschland), Fulgar, Pompea (beide Italien) und Mehler BPS (Deutschland). Insgesamt sind ca. 2.000 Arbeiter_innen in diesen Unternehmen beschäftigt. *Dräxelmaier*, das größte Unternehmen in der Freihandelszone, investierte 2007 insgesamt 2,8 Milliarden Euro in Zrenjanin und beschäftigt 1.360 Personen (Stand Januar 2009; Katzenberger 2008; Interview Malešev 12. Januar 2009). Überwiegend produziert das Unternehmen für die Automobilindustrie und stellt Kabelsätze für BMW, Audi, Mercedes Benz und andere Unternehmen her. Dräxelmaier verlagerte 2007 seine Produktion aus dem nahe gelegenen Rumänien nach Zrenjanin, da durch den EU-Beitritt Rumäniens die Löhne gestiegen sind und durch die hohe Fluktuation der Arbeitskräfte die Einarbeitungskosten für die neuen Arbeiter_innen im Unternehmen anstiegen. Zrenjanin stelle im Gegensatz dazu eine

⁶⁵ Ironischerweise wurde Goran Knežević im Oktober 2008 aufgrund von Korruptionsvorwürfen seines Amtes enthoben und befindet sich derzeit in Untersuchungshaft. Goran Knežević und zehn weitere Personen wird vorgeworfen, Teil der städtischen Mafia zu sein. Diese habe der Gemeinde Zrenjanin einen Schaden von insgesamt 1,6 Million Euro zugefügt. Es wird ihnen vorgeworfen, dass sie Bauland von der Stadt zu einem niedrigen Preis erhalten haben und dieses dann später wesentlich teurer weiterverkauft haben (Derikonjić 2008; Đukić 2009).

kostengünstige Alternative dar. Die Arbeitsproduktivität sei mit den westlichen Ländern vergleichbar, wobei die Arbeitskosten mit durchschnittlich 250 Euro netto im Monat für Berufsanfänger_innen, sehr gering (Roser 2008). Bereits im Dezember 2008 erlebten 1.200 Mitarbeiter_innen von Dräxelmaier die Auswirkungen der Wirtschaftskrise mit. Für über einen Monat wurde die gesamte Belegschaft der Produktion auf Kollektivurlaub geschickt (Asaftei 2008; Depolo 2009).

Pompea, Produzent von Strümpfen und Unterwäsche, sowie *Fulgar*, ein Unternehmen für die Herstellung von Polyestergeräten, haben sich 2006 und 2007 in Zrenjanin angesiedelt. Die beiden Unternehmen beschäftigen zusammen ca. 370 Arbeiter_innen. Beide nutzen das Freihandelsabkommen mit Russland aus. *Pompea* exportiert einen Großteil seiner Produkte nach Russland, sodass eine weitere Lagerhalle in Planung ist, die ausschließlich für den Export nach Russland verwendet werden soll. Ein weiterer Firmensitz *Pompeas* befindet sich zudem in Brus, im Nordosten Serbiens. Hier gehen 100 % der Produkte direkt nach Italien. Bei der Investition nach Zrenjanin wurde den beiden Unternehmen *Fulgar* und *Pompea* eine Summe von insgesamt 740.000 Euro vom serbischen Staat zugesprochen, die sie unter anderem für die Einstellung neuer Arbeitskräfte erhielten (Novosti 2009; MFIN o.J.).

Den inländischen, meist traditionsreichen Unternehmen in Zrenjanin kommt dem entgegen wenig oder keine Unterstützung des Staates oder der Gemeinde zu. Ein Beispiel stellt das Unternehmen *Udarnik* dar, welches im Jahre 1950 gegründet wurde und ähnlich wie die italienische Firma *Pompea* Strümpfe herstellt. Das Unternehmen konnte bis jetzt aufgrund einer fehlenden Entscheidung des Wirtschaftsgerichtshofs nicht privatisiert werden. Die Produktion *Udarniks* ist vollkommen ausgelastet, trotzdem verfügt der Betrieb nur über alte Maschinen, die eine arbeitsintensive Produktion notwendig macht. So produzieren 5,5 Arbeiter_innen von *Udarnik* soviel wie eine einzige Arbeitskraft der Fabrik *Pompea* (Ekonomist 2007). Inwieweit eine Privatisierung des Unternehmens stattfinden wird, bleibt jedoch unklar und wird von der Gewerkschaft und den Arbeiter_innen *Udarniks* skeptisch gesehen (Interview Malešev 21. Januar 2009). Hier wird von Seiten einheimischer Unternehmer_innen die staatliche Förderpolitik bemängelt. Während ausländische Unternehmen finanzielle Unterstützung wie Steuerpausen oder Fördergelder für die Einstellung von Langzeitarbeitslosen erhalten, bleiben den einheimischen Unternehmen diese verwehrt (vgl. Ekonomist 2007)⁶⁶. Auch eine Gleichbehandlung der alten Industriezone, in der

⁶⁶ „Ali, ne razumem zašto ne mogu i domaća preduzeća da konkurišu za pomoć države“ [„Aber ich verstehe

überwiegend inländische Unternehmen tätig sind, und der Freihandelszone, in der zumeist ausländische Greenfield-Investitionen durchgeführt wurden, wird nach Aussagen von Deurić von Seiten der Gemeinde Zrenjanin nicht vorgenommen:

„Sie [die Gemeinde] drängt nach neuen Greenfield Investitionen, aber sie versteht nicht, dass sie dem hier [der alten Industriezone] wesentlich mehr Aufmerksamkeit schenken sollten“ (Interview Deurić 12. Januar 2009, Übers. KJ).

Während die alte Industriezone von Seiten der Gemeinde keine Beachtung fände, stehe für ausländische Unternehmen Bauland zur Verfügung, welches bereits mit Infrastruktur ausgebaut ist und zu einem sehr günstigen Preis verkauft wird. Dies ist jedoch lediglich für ausländische Unternehmen bereitgestellt (Interview Deurić 12. Januar 2009 und Interview Malešev 21. Januar 2009; Golić 2009).

Das Desinteresse staatlicher Institutionen gegenüber inländischen Unternehmen lässt sich zudem anhand des Privatisierungsprozesses in Serbien herausarbeiten. Zrenjanin unterscheidet sich hier nicht von anderen Städten in Serbien. Auch hier kam es über Korruption und klientelistische Strukturen zu einer Eigentumsverlagerung von der Arbeiter_innenklasse zu Kriegsprofiteur_innen und kriminellen Unternehmer_innen. Der Aufbau einer starken inländischen Wirtschaftsstruktur wurde dadurch verhindert, da viele der privatisierten Unternehmen nicht produktiv arbeiten.

„Wir verwenden den Ausdruck Tajkuni. Das bedeutet, dass diese Profiteure sind, die zur Zeit der Transition mit Lug und Betrug zu großen privatisierten Unternehmen gekommen sind. Allerdings sind diese schwach. Sie zeigen schwache Resultate in Bezug auf die Erhöhung der Erwerbstätigkeit, in Bezug auf die Erhöhung der Produktivität [...]. Zu Teilen kommt es zu einer Modernisierung, aber im Allgemeinen verringert sich die Erwerbstätigkeit“ (Interview Malešev 21. Januar 2009; Übers. KJ).

Eines der aktuellsten Beispiele in Zrenjanin ist die Schienenfahrzeugfabrik *Šinvoz*. Das Unternehmen ging 2007 in Bankrott, nachdem es 2004 zu 56 % an Nebojša Ivković verkauft wurde. 44 % der Anteile wurden nach dem Privatisierungsgesetz in Form von Aktien in der Zeit von 1990 und 2001⁶⁷ zu einem niedrigen Preis an die Arbeiter_innen der Fabrik sowie an

nicht, warum nicht auch einheimische Unternehmen für staatliche Unterstützung ansuchen können“], erklärt der Direktor Sira Grujeski im Jahre 2007 (zitiert nach Ekonomist 2007)

⁶⁷ Šinvoz begann mit der Privatisierung bereits 1990. Es wurden bis 1993 14 % der Aktien des Unternehmens an die Arbeiter_innen verkauft. Aufgrund der Hyperinflation kam es zu einem Privatisierungsstopp, sodass erst 2004 die Privatisierung weiter vorangetrieben wurde. Den Arbeiter_innen und außenstehenden Personen wurden 30 % der Aktien zugesprochen, sodass das Unternehmen zu 44 % an die kleinen Aktienbesitzer_innen ging (Radišić et al. 2008: 24).

außenstehende Personen verkauft. Der Privatisierungsvertrag verpflichtete Ivković Investition in die „grundlegende Ausstattung“ des Unternehmens vorzunehmen. Diese Vereinbarung wurde von Ivković jedoch nicht eingehalten. Er gab den Kauf von fünf nicht funktionstüchtigen Lokomotiven als Investition an und stellte sich von nun als 76-prozentiger Eigentümer des Unternehmens dar. Die Privatisierungsagentur reagierte nicht auf die Beschwerden der Arbeiter_innen, die den Privatisierungsvertrag als nicht erfüllt ansahen. Mitte 2007 stellte der Mehrheitsteilhaber von Šinvoz die Produktion in der Fabrik vollständig ein und viele der Arbeiter_innen wurden entlassen, sodass das Unternehmen im November 2007 in die Insolvenz ging. Nun wurden alle 470 Arbeiter_innen unbefristet entlassen. Nach mehreren Protesten und Streiks wurde am 31. Januar 2008 von Seiten der Privatisierungsagentur der Vertrag mit Ivković aufgehoben. Den Beschwerden der Arbeiter_innen wurde nun stattgegeben. Die serbische Privatisierungsagentur wehrte sich zudem, gegen Ivković vorzugehen und den gesetzlichen Anforderungen nachzukommen, ein_e Vertreter_in für Šinvoz zu wählen, um die Vertragsaufhebung mit Ivković zu prüfen. Der serbische Korruptionsrat bestätigte in einem Bericht, dass es sich um einen drastischen Fall von Gesetzesbruch handelte (Popov 2008).

Im März 2009 wurde Ivković vom serbischen Wirtschaftsgerichtshof erneut zugesprochen, ein Reorganisationsprogramm bei Šinvoz durchführen zu können. Er würde so als alleiniger Eigentümer der Fabrik hervorgehen und lediglich 100 Arbeiter_innen anstellen. Ivković bekommt erneut von staatlicher Seite die Fabrik zugesprochen, die er 2007 in die Insolvenz führte (Golić 2009).

Šinvoz ist in Zrenjanin jedoch kein Einzelfall. Das Pharmazieunternehmen Jugoremedija, die Fleischverarbeitungsfabrik BEK, die Brauerei Zrenjanins und andere Unternehmen standen ähnlichen Problematiken gegenüber. Auch hier wurde die Fabrik von korrupten Unternehmern übernommen. Lediglich die Belegschaft Jugoremedijas konnte sich nach einem jahrelangen Arbeitskampf gegen einen 'Tajkun' durchsetzen, der das Unternehmen in den Bankrott führen wollte. Andere wurden geschlossen oder befinden sich im Insolvenzverfahren (vgl. Radišić et al. 2008: 15f)

Trotzdem lässt sich in den oben beschriebenen Beispielen ein Ungleichgewicht zwischen der Behandlung inländischer Unternehmen und ausländischen Investor_innen erkennen. Während einerseits ausländischen Investor_innen Unterstützung und Vergütungen zur

Verfügung stehen, werden inländische Unternehmen andererseits über korrupte Strukturen in den Bankrott getrieben. Trotz gesetzeswidrigen Handlungen werden keine oder nur verspätete Maßnahmen von Seiten des Staates gegen die 'Tajkuni' eingegriffen. Zudem beschreiben Obradović (2007b: 50) und Malešev (Interview 21. Januar 2009), dass der Privatisierungsprozess nicht zu einer Produktivitätssteigerung bzw. einer ökonomischen Entwicklung in Serbien führte.

Hier können erneut die Worte von Michael Ehrke aufgegriffen werden:

„Ausländische Investitionen kamen nicht als Ergänzung einer auch ohne sie funktionsfähigen nationalen Ökonomie ins Land, sondern stießen auf eine wirtschaftliche Ödlandschaft, in der sie fast alle potenziell rentablen Aktivitätsfelder okkupieren konnten“ (Ehrke 2005: 149).

Mit dieser Aussage bezieht sich Ehrke zwar auf die Situation Osteuropas, jedoch lässt sie sich, wie oben beschrieben, auch auf Serbien übertragen. Auch in Zrenjanin kam es aufgrund der korrupten Strukturen und dem Zerfall einheimischer Unternehmen zu einer Minderung der Produktivität serbischer Unternehmen. Die traditionellen Sektoren Zrenjanins, die Nahrungsmittel- und Textilindustrie, wurden bis auf einige wenige Ausnahmen zerstört oder konnten, wie im Falle Udarniks, nicht verkauft werden. Die neuen, zumeist ausländischen Unternehmen, hingegen siedelten sich in der Freihandelszone an und weisen eine geringe Verflechtung mit der lokalen Wirtschaft auf. Der Aufbau von dualen Wirtschaftsstrukturen, welche auf der einen Seite unproduktive inländische und auf der anderen Seite effiziente und exportorientierte ausländische Unternehmen aufweisen, liegt auch in Serbien nahe.

Die Arbeitslosigkeit stieg in Zrenjanin zwischen 1991 und 2002 um 36,1 % an. Der Anteil der arbeitslosen Frauen lag 2002 sogar bei 54,7 % (Gemeinde Zrenjanin 2005: 61). Ende 2008 lag die Arbeitslosigkeit in der Region des Mittleren Banats⁶⁸ bei 32,68 % (Bečejac 2009). Durch den Privatisierungsprozess verloren viele Arbeiter_innen in Zrenjanin ihren Arbeitsplatz. Durch die Privatisierung der serbischen Unternehmen wurden keine neuen Arbeitsplätze geschaffen, da die Arbeiter_innen übernommen wurden. Darüber hinaus kam es zu einem Absinken der Beschäftigungsquote, da viele Unternehmen in Zrenjanin Bankrott gingen oder da durch die Restrukturierung der vergesellschafteten Unternehmen Arbeitskräfte entlassen wurden. Die Ansiedlung von ausländischen Greenfield-Investitionen wird von Malešev hinsichtlich der Erhöhung der Beschäftigungsrate als positiv eingestuft. So sind, wie bereits

⁶⁸ Die Region des Mittleren Banats umfasst die fünf Gemeinden Sečanje, Žitište, Novi Bečeje, Nova Crnja und Zrenjanin.

oben angesprochen, 2.000 Arbeiter_innen in den vier großen ausländischen Unternehmen der Freihandelszone beschäftigt. Ausländische Unternehmen werden demnach als Hoffnung gesehen, die Arbeitslosenrate in Zrenjanin zu verringern und die freigesetzten Arbeitskräfte, die durch den Privatisierungsprozess aufgetreten sind, wieder zu integrieren.

Trotzdem unterscheidet sich die Altersstruktur in den inländischen Unternehmen stark von den ausländischen Firmen. Das Durchschnittsalter der Arbeiter_innen von Udarnik lag 2007 beispielsweise bei 43 Jahren (Ekonomist 2007). Das Pharmazieunternehmen Jugoremedija weist eine ähnliche Altersstruktur auf (Interview Malešev 2009). Dem entgegen werden in den neuen Greenfield-Investitionen junge, überwiegend männliche Arbeiter angestellt, was sich auch auf das Geschlechterverhältnis der Beschäftigten in Zrenjanin auswirkt. Besonders das Geschlechterverhältnis der Arbeiter_innen in Zrenjanin hat sich in den letzten 15 Jahren gewandelt. Zu Zeiten der SFR Jugoslawien war ein Großteil der Arbeitskraft im Textilsektor überwiegend von Frauen dominiert. Dies änderte sich jedoch im Zuge der wirtschaftlichen Transformation. Derzeit sind 57 % der Arbeitssuchenden Frauen. Von diesen 57 % sind ca. 70 % älter als 50 Jahre. Es fand eine klare Umwandlung der Arbeitsstruktur in Zrenjanin statt und es wird sichtbar, dass ältere Frauen bzw. ältere Menschen im Allgemeinen zu den „Transformationsverlierer_innen“ gehören, die nach Angaben des Gewerkschafters Malešev auch vom Staat keine adäquate Alternativen bereitgestellt bekommen (Interview Malešev 2009).

Eine Verflechtung der drei oben angesprochenen ausländischen Firmen (Pompea, Fulgar und Dräxelmaier) mit den lokalen Strukturen ist relativ gering. Zwar sind lokale Arbeitskräfte zu einem geringen Lohn in den Unternehmen angestellt, jedoch werden 100 % der zu verarbeitenden Rohstoffe aus dem Ausland importiert und die Endprodukte nahezu in einer vergleichbaren Höhe exportiert. Es bestehen auf staatlicher sowie auf Gemeindeebene keine Verbindungen zwischen den inländischen und ausländischen Unternehmen, sodass nur von wenigen technologischen Spillover-Effekten sowohl auf vertikaler als auch auf horizontaler Ebene ausgegangen werden kann (Interview Deurić und Malešev 2009). Diese Art der Nichtintegration ausländischer Unternehmen in die serbische Wirtschaft ist zudem mit dem Risiko verbunden, dass die neu angesiedelten Unternehmen leicht ihren Standort wechseln können. Besonders kostenorientierte Unternehmen, die nicht in den lokalen Markt eingebunden sind, reagieren sensibel auf steigende Kosten. Ein Anstieg der Kosten für die Arbeitskraft sowie der Anstieg der Einarbeitungskosten führte beim oben beschriebenen Beispiel Dräxelmaier bereits zu einer Produktionsverlagerung von Rumänien nach Serbien.

Auch für Serbien ist ein ähnliches Verhalten ausländischer Investor_innen zu erwarten, sobald die Arbeitskosten ansteigen oder sich finanzielle Rahmenbedingungen, wie Steuersätze oder finanzielle Anreizsysteme, für das Unternehmen ändern und die Produktion kostenintensiver wird.

Resümee

„[Die postkommunistischen Länder] müssen zuerst den Übergangsprozess zu diesem endgültigen Zustand durchmachen, der als Normalität ausgegeben wird.“
(Buden 2007)

Welche Auswirkungen haben ausländische Direktinvestitionen auf die wirtschaftliche Entwicklung Serbiens? Von dieser forschungsleitenden Frage bin ich in der vorliegenden Diplomarbeit ausgegangen. Es wurden theoretische Grundlagen über ausländische Direktinvestitionen erläutert und diskutiert. Das Praxisfeld Serbien stellte ich vor und bettete ausländische Direktinvestitionen in einem historischen Rückblick in die ökonomische Entwicklung der Republik Serbien und Jugoslawien ein. Zudem fand eine Bestandsaufnahme der Entwicklung von ADI im Zeitraum von 2000 bis 2008 statt, Serbien wurde als Investitionsstandort mit seinen Vor- und Nachteilen beschrieben sowie Hoffnungen von wirtschaftstheoretischer Seite, die an ausländische Direktinvestitionen geknüpft sind, dargelegt.

Um die Forschungsfrage beantworten zu können, untersuchte ich unterschiedliche Aspekte der serbischen ökonomischen Entwicklung und arbeitete heraus, wie sich ausländische Direktinvestitionen auf diese auswirken können. Die Effekte von ADI auf die Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit und die Leistungsbilanz wurden betrachtet. Außerdem fand eine Auseinandersetzung mit dem Fluss ausländischer Direktinvestitionen in unterschiedliche Wirtschaftssektoren statt und der damit einhergehenden Gefahr, dass sich eine duale Wirtschaftsstruktur bildet. Auch eine nähere Betrachtung von Anreizsystemen, welche von nationalen oder lokalen Akteur_innen eingesetzt wurden, nahm ich vor. Das Fallbeispiel der Stadt Zrenjanin diente zudem dazu, den Blick auf Problematiken zu schärfen, die sich im Rahmen der Öffnung und der Förderung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen auf lokaler Ebene und im Rahmen einer Freihandelszone ergeben.

Eine generalisierende Antwort, ob ein grundsätzlich positiver bzw. negativer Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und der ökonomischen Entwicklung Serbiens besteht, kann in dieser Arbeit nicht gegeben werden und ist auch nicht Teil des erhobenen

Anspruchs. Viel mehr erscheint es notwendig, die unterschiedlichen Teilaspekte näher zu betrachten und aufgrund der spezifischen nationalen bzw. lokalen Struktur (Serbien und Zrenjanin) eine Aussage zu treffen. So wirken sich bestimmte Aspekte beispielsweise auf einer nationalen Ebene anders aus als auf einer lokalen Ebene. Trotzdem lässt sich schon im Rahmen dieser Arbeit feststellen, dass eher ein negativer Effekt zu verzeichnen ist und lediglich einige positive Auswirkungen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene bestehen.

Ogleich derzeit nur wenige Analysen über die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Serbien vorliegen, wird doch zumeist von positiven Effekten ausgegangen und demnach für eine Öffnung gegenüber ausländischen Investor_innen plädiert. Der serbische Wirtschaftsminister Mladen Dinkić fordert eine weitere Subventionierung ausländischer Direktinvestitionen, obwohl wirtschaftstheoretische Ergebnisse das Gegenteil empfehlen (vgl. 3.1.5). Auf nationaler Ebene sowie auf Gemeindeebene werden finanzielle und fiskale Anreize geboten, die eine niedrige Steuerlast gewährleisten, Subventionen vergeben oder Bauland und Büromöglichkeiten für Investor_innen billig zur Verfügung gestellt. Im Vergleich zu anderen Ländern sind diese Anreize für ausländische Investor_innen besonders anregend (vgl. Abschnitt 3.1.5). Trotzdem ist hier eine Diskrepanz zwischen der Behandlung inländischer und ausländischer Unternehmern von politischer Seite feststellbar, was sich anhand des Beispiels Zrenjanin herausarbeiten lässt. Während ausländische Investor_innen finanzielle Subventionen von staatlicher Seite erhalten, billigen Baugrund zur Verfügung gestellt bekommen und von der Gemeinde eine rasche Abwicklung von Genehmigungen gewährleistet wird, stehen viele inländische, privatisierte Unternehmen vor dem Bankrott. Dies ist besonders am Privatisierungsprozess erkennbar, der teilweise durch den Verkauf von Unternehmen an sogenannte 'Tajkuni' charakterisiert ist. Der Verstoß der neuen Besitzer_innen gegen Privatisierungsverträge und deren unzureichende Ahndung durch den Staat wird hier vordringlich von Vertreter_innen der Gewerkschaft bemängelt (vgl. Abschnitt 3.2).

Eine weitere Annahme, die in Verbindung mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf eine Volkswirtschaft allgemein als positiv bewertet wird, ist die Verbesserung der Erwerbstätigenrate. Sie erweist sich im Rahmen der Arbeit nur eingeschränkt als gerechtfertigt. Mittels der Betrachtung des Flusses ausländischer Direktinvestitionen sowie der Entwicklung der Erwerbstätigenrate in den unterschiedlichen Sektoren konnte gezeigt werden, dass in der Zeit von 2001 bis 2007 besonders in jenen

Sektoren ein Rückgang der Erwerbstätigen zu verzeichnen ist, in die die meisten Investitionen geflossen sind. Demnach lässt sich hier ein eher negativer Zusammenhang auf nationaler Ebene erkennen (vgl. Abschnitt 3.1.3). Im Fallbeispiel Zrenjanin kann jedoch von positiven Effekten ausgegangen werden. Die hohe Arbeitslosigkeit, die auf Zrenjanin nach dem Sturz Miloševićs prägte und auf den Zusammenbruch der lokalen Wirtschaftsstruktur zurückzuführen ist, wurden durch die Ansiedlung von Greenfield-Investitionen aufgefangen, da hier umfangreich Arbeitsplätze geschaffen wurden. Trotzdem findet zeitlich parallel eine Erosion der lokalen Wirtschaft statt. Die zu privatisierenden Unternehmen wurden entweder nicht verkauft oder sind aufgrund der Nichteinhaltung der Privatisierungsverträge von Seiten der Käufer_innen Bankrott gegangen. Diese Veränderung der Wirtschaftsstruktur in Zrenjanin, in deren Folge traditionelle Unternehmen im Landwirtschafts-, Nahrungs- und Textilbereich geschlossen wurden, verändert auch die Struktur der Arbeitslosigkeit. Besonders ältere Frauen leiden unter der Schließung traditioneller Unternehmen und nehmen einen großen Anteil der Arbeitssuchenden ein (vgl. Abschnitt 3.2).

Eine klare Aussage über den Wirkungszusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und dem serbischen Wirtschaftswachstum kann in dieser Arbeit nicht getroffen werden. Dies ist zum einen auf den kurzen Untersuchungszeitraum von acht Jahren zurückzuführen, zum anderen darauf, dass nicht deutlich ist, welche Komponenten wie und in welchem Ausmaße auf das wirtschaftliche Wachstum einwirken. Trotzdem lässt sich feststellen, dass der Fluss ausländischer Direktinvestitionen in die unterschiedlichen Sektoren der serbischen Wirtschaft eine einseitige Tendenz aufweist. Wie in Abschnitt 3.1.1 beschrieben, nehmen die Flüsse in den Finanz- und Telekommunikationssektor über die Hälfte des Gesamtflusses ein. In die verarbeitende Industrie werden ab 2006 lediglich unter 19 % investiert. Der Aufbau eines starken Industriesektors, der auf der einen Seite die inländische Wirtschaft nachhaltig stärkt, auf der anderen Seite die Etablierung einer Exportindustrie fördert, konnte in den Jahren vor der Wirtschaftskrise nicht vollzogen werden. Da das produzierende Gewerbe als besonders wachstumsfördernd gilt, kann demnach davon ausgegangen werden, dass die geringen Flüsse in die verarbeitende Industrie keinen großen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum Serbiens haben (vgl. Abschnitt 3.1.1).

Die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die serbische Leistungsbilanz wurde im Rahmen der vorliegenden Arbeit anhand der Erfahrungen der mittel- und osteuropäischen Länder näher erläutert. Aufgrund des kurzen Untersuchungszeitraums und den wenigen

Erfahrungen Serbiens mit ausländischen Direktinvestitionen lassen sich die Auswirkungen derzeit noch nicht klar fassen. Wie herausgearbeitet werden konnte, lässt sich für die mittel- und osteuropäischen Länder ein negativer Zusammenhang zwischen dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen und der Entwicklung der Leistungsbilanz feststellen. Obwohl in einigen Ländern eine positive Handelsbilanz verzeichnet wurde, führte die Gewinnrepatriierung der ausländischen Unternehmen zu einem Abfluss von Kapital, sodass sich die Leistungsbilanz dennoch im negativen Bereich ansiedelte. Länder, die eine längere Erfahrung mit ausländischen Direktinvestitionen aufweisen, erfahren nach der Phase der Etablierung und Reinvestition der Gewinne einen zunehmenden Einkommensabfluss (vgl. hierzu Abschnitt 1.4.4). In einigen der mittel- und osteuropäischen Ländern übersteigen die jährlichen Gewinnrepatriierungen bereits den absoluten Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen.

In Serbien verhalten sich die Anteile der Einkommensabflüsse an der Leistungsbilanz in der Zeit von 2002 bis 2008 noch sprunghaft, sodass bislang keine steigende Bedeutung der Einkommensbilanz an der Leistungsbilanz festgestellt werden kann. Trotzdem sind ähnliche Entwicklungen wie in Mittel- und Osteuropa zu erwarten. Die serbische Leistungsbilanz zeigt jedoch, dass das Handelsbilanzdefizit weiterhin den größten Anteil einnimmt und dieses maßgeblich negativ beeinflusst. Die steigenden Importe und die fehlenden Exporte in den Jahren bis 2008 können auf den unzureichenden Aufbau einer verarbeitenden Industrie zurückgeführt werden. Neben dem schwachen inländischen Sektor konnte der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen nicht dazu beitragen, den Export zu fördern bzw. die Importe durch den Aufbau eines starken Binnenmarktes zu substituieren. Einerseits kann dies auf den überbewerteten Dinar zurückgeführt werden, der bis Oktober 2008 die Exporte verteuerte, andererseits ist der Exportsektor Serbiens von einigen wenigen ausländischen Unternehmen, wie US-Steel und Ball Packaging, abhängig. Wie das Beispiel des amerikanischen Unternehmens US-Steel zeigt, führt die Schließung eines Teils der Produktion zu immensen Exporteinbrüchen, die sich schließlich auf die gesamte ökonomische Situation Serbiens auswirkt (siehe Abschnitt 3.1.6).

In Übereinstimmung mit Mencinger (2003) und Damijan et al. (2003) wird auch in dieser Arbeit davon ausgegangen, dass die bekannten quantitativen methodischen Herangehensweisen für die Bestimmung von Spillover-Effekten an ihre Grenzen gestoßen sind und demnach keine Aussage über deren Existenz zulassen. Lediglich auf lokaler Ebene, am Beispiel der Stadt Zrenjanin, konnte anhand von qualitativen Interviews herausgearbeitet

werden, dass es keine Verbindungen zwischen den inländischen und ausländischen Unternehmen, die in Zrenjanin produzieren, bestehen und daher Spillover-Effekte auf lokaler Ebene nicht stattfinden können. Trotzdem geht Mencinger (2003) in seiner Analyse der Flüsse ausländischer Direktinvestitionen in die unterschiedlichen Sektoren davon aus, dass jene Investitionen, die überwiegend in den Finanz- und Kommunikationssektor gehen, nur eingeschränkt zu Spillover-Effekten führen.

Ein nicht zu vernachlässigender Effekt fehlender Spillover-Effekte materialisiert sich durch die Entwicklung dualer Wirtschaftsstrukturen in einer Volkswirtschaft. Der ausländische Sektor produziert, ohne eine Verbindung zum inländischen Sektor aufzubauen, sodass es von Seiten der inländischen Unternehmen zu keinem Lerneffekt und keiner Produktivitätssteigerung kommt. Diese Strukturen führen oftmals dazu, dass die inländischen Unternehmen auf den Binnenmarkt konzentriert sind und lediglich einfache Fertigungsarbeiten durchführen. Ausländische Unternehmen siedeln sich aus Kostengründen im Gastland an, importieren gleichzeitig ihre Verarbeitungsmaterialien aus dem Ausland und haben demnach keine Verbindung zur lokalen Wirtschaft, vertreiben aber ihre Fertigprodukte auf dem Weltmarkt. Es besteht keine Verbindung zum inländischen Sektor (vgl. die Beispiele Dräxelmaier, Fulgar und Pompea in Abschnitt 3.2 sowie die Abschnitte 1.4.6 und 1.4.5). Wie außerdem am Beispiel Zrenjanin ersichtlich wird, profitiert Serbien derzeit davon, nicht ein Teil der Europäischen Union zu sein. Die Firma Dräxelmaier verlegte ihre Produktion von Rumänien nach Serbien, da dort die Lohnkosten und die Fluktuation der Arbeitskräfte seit dem Beitritt zur EU angestiegen sind. Für Serbien bedeutet dies, dass der Beitritt angrenzenden Länder zur EU den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen zunächst erhöht, der eigene Beitritt jedoch wieder zu einem Abfluss und einer Relokalisierung von ausländischen Unternehmen führen könnte.

Obgleich die Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise auf den Fluss ausländischer Direktinvestitionen kurz im Rahmen dieser Arbeit angesprochen wurde, so war eine umfangreiche Analyse nicht Teil der Fragestellung. Der eher kurz gefasste und als Exkurs zu verstehende Abschnitt zu dieser Thematik verdeutlicht jedoch, dass die serbische Volkswirtschaft bereits vor der Krise strukturelle Probleme aufwies. Das Handelsbilanzdefizit stieg stetig an und der Export war auf einige wenige Länder konzentriert und von wenigen Unternehmen dominiert. Hinzu kam die steigende Verschuldung des privaten Sektors, besonders die Auslandsverschuldung der inländischen Unternehmen, deren Kredite nun u. a.

durch die Abwertung des Dinars nicht mehr getilgt werden können. Auch die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen haben durch die Wirtschaftskrise einen Einbruch erlebt. 2009 wurde in den ersten drei Quartalen ein Rückgang von 40 % zum Vorjahr verzeichnet (vgl. Abschnitt 3.1.6). Bereits vor der Krise wurde von wenigen Flüssen ausländischer Direktinvestition in die Balkanregion ausgegangen, da eine Restrukturierung und Verlagerung der Produktion westlicher Unternehmen bereits mit der Öffnung der mittel- und osteuropäischen Ländern vorangetrieben wurde. Eine erneute Welle von Restrukturierungen wird derzeit jedoch nicht erwartet (vgl. Abschnitt 3.1.6).

Wie sich anhand einer historischen Analyse ausländischer Direktinvestitionen in der SFRJ, SRJ und Serbien zeigte, veränderte sich die Wahrnehmung von ausländischen Direktinvestitionen auf einer wirtschaftspolitischen und –theoretischen Ebene zusehends. So zeigt sich in der serbischen theoretischen Literatur und anhand der Aussagen von politischen Akteur_innen, dass ADI als Hoffnungs- und Impulsträgerinnen gesehen werden, eine wirtschaftliche Entwicklung in Serbien anzustoßen und voranzutreiben (vgl. Abschnitt 2.3.3). In den 1960er und 1970er Jahren wurden in der SFR Jugoslawien zwar die positiven Effekte der Ansiedlung Transnationaler Konzerne anerkannt, trotzdem galten sie als ‚mächtige Akteure‘, die eine Destabilisierung von Teilen der Wirtschaft verursachen können. Es wurde eine Regelung eingeführt, die diese negativen Effekte eindämmen sollte und die jugoslawische Wirtschaft von den positiven Effekten in unterschiedlichster Weise profitieren lassen sollten, was jedoch nur teilweise umgesetzt werden konnte. Mit der Liberalisierung der Gesetzgebung 1984 änderten sich diese Rahmenbedingungen. Trotzdem fand eine Ausweitung des Flusses ausländischer Direktinvestitionen nach Serbien erst nach dem Sturz Slobodan Miloševićs sowie nach der Liberalisierung der Gesetzgebung 2002 statt (vgl. hierzu Abschnitt 2.1.2 und 2.3).

Woher kam jedoch dieser Wandel zu einer liberaleren Gesetzgebung (nicht nur ausländischer Direktinvestitionen)? Ist der sich durchsetzende (Neo)Liberalismus in Serbien auf der Überzeugung aufgebaut, dass er der einzig mögliche ‚dritte Weg‘ ist, der sich zwischen dem ‚linken‘ und dem ‚rechten‘ Spektrum behaupten kann?⁶⁹

⁶⁹Nach Boris Buden seien die ‚linke‘ und die ‚rechte‘ Strömung in Serbien aus einer liberalen Sicht eine Bedrohung für die Demokratie, die Menschenrechte, den Wohlstand usw., sodass er sich „als die einzige Lösung für den Konflikt zwischen Links und Rechts und seinen authentischen, antitotalitären Charakter nicht nur heute, sondern auch retroaktiv, behaupten [kann] – als posttotalitäres Phänomen ebenso unschuldig an der kommunistischen als auch faschistischen Vergangenheit“ denn „aus diesem liberalen Blickwinkel erscheinen Kommunismus und Faschismus als gleichermaßen schuldig für alles, was in der Vergangenheit schief gelaufen

Oder, so fragt Boris Buden (2007), ob der Verlust der nationalstaatlichen Souveränität, die die exjugoslawischen Länder im Rahmen einer neoliberalen Globalisierung vor neue Aufgaben stellt, ausschlaggebend für die (neo)liberale Wirtschaftspolitik in Serbien?⁷⁰ Welche politökonomischen Veränderungen werden nach der Wirtschaftskrise durchgeführt? Werden neoliberale Strukturen weiterhin Bestand haben oder findet eine Restrukturierung statt? Welche Rolle werden ausländische Direktinvestitionen in Zukunft in der serbischen Wirtschaftsarchitektur einnehmen?

Die Frage, aus welchen Gründen es zu einer liberalen Wende gekommen ist und u. a. eine Liberalisierung der Gesetze für ausländische Direktinvestitionen durchgeführt wurde, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht beantwortet werden. Auch eine tiefgreifende Auseinandersetzung mit den Auswirkungen der Wirtschaftskrise in Serbien sowie die politischen und theoretischen Antworten darauf, bietet sich für eine weitere Auseinandersetzung mit dem Praxisfeld als interessante Fragestellung an.

Gezeigt hat sich jedoch in der Analyse, dass ausländische Direktinvestitionen zwar in Serbien als Hoffnungsträgerinnen gesehen werden, jedoch die gewünschten Effekt nur eingeschränkt auftreten. ADI sollten nicht eine Alternative für eine einheimische Wirtschaftsstruktur darstellen, sondern eine Ergänzung. Eine Ergänzung, die die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes positiv beeinflusst, die wirtschaftliches Wachstum und die Beschäftigungsrate stimuliert sowie das Handelsbilanzdefizit vermindert. Besonders für einheimische Unternehmen sollten sie als Impulsgeberinnen fungieren und nicht zu deren Niedergang beitragen. Dies erscheint jedoch nur dann möglich, wenn bereits eine funktionierende Wirtschaftsstruktur gegeben ist und die Rahmenbedingungen für ausländische Investor_innen so gewählt sind, dass sie den Aufbau einer nachhaltigen Wirtschaftsstruktur unterstützen.

ist, einschließlich der [...] historischen Verzögerung“ (Buden 2007).

⁷⁰So können wir „keine spezifisch postjugoslawische Bedingung denken [...], ohne diese und ähnliche Symptome, die mehr oder weniger Effekte der neoliberalen Wende in der Weltökonomie und -politik sind, in Erwägung zu ziehen. Mit anderen Worten, was wir als postjugoslawische Bedingung [...] beschreiben, muss in Begriffen dieser neoliberalen Wende radikal überdacht werden“ (Buden 2007).

Literaturverzeichnis und Quellenangaben

Literatur

Adamović, Ljubiša; Lampe, John; Prickett, Russel (1990): Američkojugoslovenski ekonomski odnosi posle drugog svetskog rata [Amerikanischjugoslawische wirtschaftliche Beziehungen nach dem 2. Weltkrieg]. Beograd. Radnička Štampa.

Adebahr, Hubertus (1981): Direktinvestitionen. Eine Problemskizze. Berlin: Duncker & Humblot

Agosin, Manuel R.; Mayer, Ricardo (2000): Foreign Investment in Developing Countries. Does it Crowd in Domestic Investment? (UNCTAD Discussion Paper). No. 146

Antevski, Miroslav; Petrović, Pero (2007): Uloga transnacionalnih kompanija u procesima integracija [Rolle transnationaler Unternehmen im Integrationsprozess]. In: Međunarodna politika br. 1125-1126. januar-jun 2007. godine. 36-42

Arandarenko, Mihail (2004): International Advice and Labour Market Institutions in South-East Europe. In: Global Social Policy. 2004. 4. 27-53.

Arandarenko, Mihail (2009): Serbia's Troubled Labour Market. In: Petritsch, Wolfgang; Svilanović, Goran; Solioz, Christophe (Hrsg.): Serbia Matters: Domestic Reforms and European Integration. Baden-Baden: Nomos-Verlagsgesellschaft. 201-209.

Arandarenko, Mihail; Golicev, Pavle (2007): Serbia. In: Deacon, Bob; Stubbs, Paul (Hrsg.): Social Policy and International Interventions in South Eastern Europe. Cheltenham: Edward Elgar. 167-86.

Artisien, Patrick F. R. (1985): Joint Venture in Yugoslav Industry. Hants: Gower Publishing.

Artisien, Patrick F. R.; Buckley, Peter J. (1985): Joint Ventures in Yugoslavia: Opportunities and Constraints. In: Journal of International Business Studies. Vol. 15. No.1. 111-135

Asaftei, Bogdan (2008): Dräxelmaier fährt in Serbien zurück. In: Wirtschaftsblatt.at. Abrufbar unter: <http://www.wirtschaftsblatt.at/archiv/354218/index.do>

Avramović, Nenand (2006): Strana ulaganja i tranzicija [Ausländische Investitionen und Transition]. Zadužbina Andrejević. Beograd

B92 (2009a): Dinkić: Sporazum sa Belorusijom [Dinkić: Vertrag mit Weißrussland] Abrufbar unter: http://www.b92.net/info/vesti/index.php?yyyy=2009&mm=03&dd=15&nav_category=9&nav_id=350221

B92 (2009b): Srbiji neophodno još novac od MMF [Serbien benötigt noch Geld vom IWF] Abrufbar unter: http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyy=2009&mm=02&dd=12&nav_id=344644 (26. Februar 2009)

B92; Tanjug (2008): Zemun Clan verdict signed. In: B92 (6 August 2008). Abrufbar unter: http://www.b92.net/eng/news/crimes-article.php?yyyy=2008&mm=08&dd=06&nav_id=52502 (03.09.2009)

Balaz, Vladimir; Zajac, Stefan (2007): Dual Economy and Impacts of Foreign Investment on Private R&D in Slovakia - Journal of Economies (Ekonomicky Časopis), 851-872

Bartlett, William (2008): Europe's Trouble Region. Economic development, institutional reform and social welfare in the Western Balkans. London, New York: Routledge.

Bečejac, M. (2009): Nezaposlenost i zaposljavanje u srednjem banatu. Posao se vise ne čeka, već se trazi. [Arbeitslosigkeit und Erwerbstätigkeit im mittleren Banat. Die Arbeit wartet nicht mehr, man sucht sie]. Vom 26. Februar 2009. In: Zrenjanin Online. Abrufbar auf: <http://www.listzrenjanin.com/index.php/region/944-region/6403-nezaposlena> (8. Juni 2009).

Becker, Joachim (2008): Der Drang nach Osten: Wirtschaftliche Interessen und geopolitische Strategien. In: Kurswechsel. Heft 4/2008. 5-29

Becker, Joachim; Lengauer, Lukas; Weißenbacher, Rudy (2008): Polarisierungstheoretische Ansätze. Perspektiven aus "Nord" und "Süd". In: Krumbein, Wolfgang, von Frieling, Hans-Dieter; Kröcher, Uwe, Sträter, Detlev (Hrsg.): Kritische Regionalwissenschaft. Gesellschaft, Politik, Raum - Theorien und Konzepte im Überblick. Münster: Westfälisches Dampfboot. 133 – 149

Begović, Boris; Mijatović, Boško; Paunović, Marko; Popović, Danica (2008): Grinfield strane direktne investicije u Srbiji [Greenfield-Investitionen in Serbien]. Belgrad: Centar za liberalno-demokratske studije.

Bieling, Hans-Jürgen (2007): Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Bitzer, Jürgen (2003): Technologische Spillover-Effekte als Determinanten des Wirtschaftswachstum. Theoretische Erkenntnisse und empirische Evidenz. Berlin: Dunckler&Humblot.

Blomström, Magnus; Sjöholm, Fredrik (1999): Foreign Direct Investment. Technology transfer and spillovers: Does local participation which multinationals matter? In: European Economic Review 43. 915-923.

Bond, Paul (2006): Unabhängigkeit Montenegros vollendet Zerstückelung Jugoslawiens. In: World Socialist Web Site. 30. Mai 2006. Abrufbar unter: <http://www.wsws.org/de/2006/mai2006/mont-m30.shtml> (1. März 2009).

Borensztein, E.; De Gregorio, J.; Lee, J-W (1998): How does foreign direct Investment affect economic growth?. In: Journal of Internationale Economics 45., 115-135.

Bošnjak, Marinko (2008): Socioekonomski i strukturni napredak Srbije u tranzicionom periodu od 2001. do 2007. godine [Sozioökonomische und strukturelle Fortschritte Serbiens

in der Transformationsperiode von 2001 bis 2007]. Serbisches Finanzministerium. Abrufbar unter: <http://www.mfin.sr.gov.yu/srl/2281/> (25. Februar 2009)

Brada, Josef C; Tomsik, Vladimir (2003): Reinvested Earnings Bias, The "Five Percent" Rule and the Interpretation of the Balance of Payments - With an Application to Transition Economies. (William Davidson Working Paper, No. 543)

Buden, Boris (2008): Die postjugoslawische Bedingung institutioneller Kritik: Eine Einführung. Über Kritik als gegenkulturelle Übersetzung. Abrufbar unter: <http://eipcp.net/transversal/0208/buden/de> (20.08.2009).

Bukvić, Rajko; Kovačević, Ile (2008): Serbian Manufacturing Industry. 2005-2007. In: Survey – Republic of Serbia, No. 3, 2008. 61 – 82.

Carić, Slavko; Vilus, Jelena (1989): Strani kapital na jedinstvenom jugoslovenskom tržištu u obliku mešovitih i privatnih preduzeća [Ausländisches Kapital im vereinten jugoslawischen Markt in Form von gemischten und privaten Unternehmen]. In: Pravo: teorija i praksa. 4-5. god. 6. Novi Sad. 169-178.

Castejon, Carmen Fillat; Wörz, Julia (2006): Good or Bad? The Influence of FDI on Output Growth: An industry-level analysis. Wien: WIIW Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW Working Paper 38).

Christiaans, Thomas (2004): Neoklassische Wachstumsmodelle. Darstellung, Kritik und Erweiterung. Norderstedt: Books an Demand GmbH.

Damijan, Joze P.; Knell, Mark; Majcen, Boris; Rojec, Matija (2003): The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: evidence from firm panel data for eight transition countries. In: Economic Systems, No. 27. 189-204

Daum, Raphael (2008): Macht als überdeterminiertes Feld. Diplomarbeit an der Universität Wien. Eingereicht im März 2008. unveröffentlicht.

deMello jr., Luiz R. (1997): Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth. A Selective Survey. In: Journey of Development Studies. No 34:1. 1-34

Depolo, Tamara (2009): Dräxelmaier nimmt Arbeit auf. In: Wirtschaftsblatt.at. Abrufbar unter: <http://www.wirtschaftsblatt.at/archiv/357359/index.do> (4. Juni 2009).

Derikonjić, Miroslava (2008): Uhapšen gradonačelnik Zrenjanina. Hapšenje vojvodjanske mafije. [Bürgermeister Zrenjanins geschnappt. Festnahmen der Mafia aus der Vojvodina]. In: Politika. Abrufbar unter: <http://www.politika.rs/rubrike/tema-dana/Uhapshen-gradonachelnik-Zrenjanina.lt.html> (5. Juni 2009).

Dobias, Peter (1969): Das jugoslawische Wirtschaftssystem. Entwicklung und Wirkungsweise. Tübingen. J.C.B. Mohr.

Dragutinović, Stefan; Vjetov, Ana; Đurić, Uroš et al. (2009): Svetska ekonomska kriza i posledice po privredu Srbije [Weltwirtschaftskrise und ihre Folge für die Wirtschaft Serbiens]. Von: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju. Abrufbar unter:

www.fefa.rs/.../Svetska_ekonomska_kriza_i_posledice_po_privredu_Srbije.pdf [25. Januar 2010]

Drahokoupil, Jan (2007): The rise of the competition state in Central and Eastern Europe: The politics of foreign direct investment. Dissertation an der Central European University.

Drillisch, Heike; Sekler, Nicola (2004): Bilaterale Investitionsabkommen und Investitionsgarantien. Konzept, Kritik und Perspektiven (Weed Arbeitspapier). Abrufbar unter: <http://www.weed-online.org/themen/hermes/55822.html> (18. August 2009)

Drinić, Božidar (1989, Hrsg.): Vodić kroz Zrenjanin 1990. Zrenjanin.

Dugalić, Veroljub (1998): Uloga stranog kapitala u transformaciji [sic!] privrede [Die Rolle ausländischer Direktinvestitionen in der wirtschaftlichen Transformation]. In: Ekonomske teme. XXXVI, br.2, 119-131

Dunning, John H.; Lundan, Sarianna M. (2008): Multinational Enterprises and the Global Economy. Second Edition. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing.

Đukanović, Dragan; Antevski, Miroslav (2008): Razlike i sličnosti između starog i novog centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini – CEFTA [Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den alten und neuen zentraleuropäischen Freihandelsverträgen]. In: Stojić-Karanović, Edita (Hrsg.): Centraloevropska zona slobodne trgovine i interesi Srbije. Beograd: Institut za međunarodnu politiku i privredu. 43-61.

Đukić, Đura (2009): Afera Zrenjanin čeka rasplet. [Die Affäre Zrenjanin wartet auf ihre Auflösung]. Erschienen in Politika 3. Juni 2009. Abrufbar: <http://www.politika.rs/rubrike/Politika/Afera-Zrenjanin-cheka-rasplet.lt.html> (5. Juni 2009).

Đukić, Petar (2006): The organised world of labour in Serbia today: between economic reforms and populism. In: South-East Europe Review. 4/2006. 11-30.

Ehrke, Michael (2005): Postkommunistischer Kapitalismus: Ökonomie, Politik und Gesellschaft im neuen Europa. In: Internationale Politik und Gesellschaft. 142–163

Ehrke, Michael (2009): Rücküberweisungen, Direktinvestitionen, Kredite. Ein Blick aus Belgrad. In: Ehrke, Michael (Hrsg.): Die globale Krise an der europäischen Peripherie. Ein Blick aus Zentral- und Südosteuropa. Veröffentlicht durch die Friedrich Ebert Stiftung. Abrufbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/id/ipa/06290.pdf> (26. Januar 2010)

Ekonomist (2007): Udarnik, Zrenjanin – Proizvodnja za izvoz. [Udarnik Zrenjanin – Produktion für den Export]. In: Ekonomist (14.12.2007). Abrufbar unter: <http://www.ekapija.com/website/sr/page/143673> (5. Juni 2009)

Elsässer, Jürgen (2007): In letzter Minute. In Serbien gibt es eine neue Regierung – kurz bevor der UN-Sicherheitsrat endgültig über die Abspaltung des Kosovo entscheidet. In: Junge Welt. 14. Mai 2007. Abrufbar unter: <http://www.uni-kassel.de/fb5/frieden/regionen/Serbien/kosovo7.html> (28. Februar 2009)

Fischer, Karin; Hödl, Gerald; Parnreiter, Christof (2003): 50 Jahre "Entwicklung": Ein ungelöstes Versprechen. In: Fischer, Karin; Hanak, Irmtraut; Parnreiter, Christof (Hrsg.): Internationale Entwicklung. Eine Einführung in Probleme, Mechanismen und Theorien. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel/ Südwind. 16-41.

Foreign Investment Council (FIC; 2008): White Book. Proposal for the improvement of the business environment in Serbia. Belgrad.

Frank, Andre Gunder (1980 [1978]): Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main.

Frieling, Hans-Dieter von (2008): Raum und Regionalentwicklung in der neoklassischen Ökonomie – ein kritischer Überblick. In: Krumbein, Wolfgang; von Frieling, Hans-Dieter; Kröcher, Uwe; Sträter, Detlev (Hrsg.): Kritische Regionalwissenschaft. Gesellschaft, Politik, Raum – Theorien und Konzepte im Überblick. Münster: Westfälisches Dampfboot. 168-190

Gemeinde Zrenjanin (2004): Strategija održivog razvoja opštine Zrenjanina [Die Strategie nachhaltiger Entwicklung der Gemeinde Zrenjanin]. Abrufbar unter: <http://www.zrenjanin.org.rs/1-148-0-0/Strategija-razvoja>

Gemeinde Zrenjanin (o.J.): Powerpoint Präsentation über Investitionsmöglichkeiten in Zrenjanin <http://www.invest-in-zrenjanin.com/index.php?page=download> (12. Juni 2008)

Gemeinde Zrenjanin (o.J.): Zrenjanin OPEN. New Opportunities in Your INVESTMENTS. Abrufbar unter: <http://www.invest-in-zrenjanin.com/index.php?page=download> (4. Juni 2009).

Gesetz über Ausländische Direktinvestitionen. Sl. list SRJ, br. 3/2002 i 5/2003

Gligorov, Vladimir (2003): Serbia and Montenegro: Transition with Organized Crime. In: Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche: Current Analyses and Country Profiles. No. 9.

Golić, Slavko (2009): Povodom slučaja »Šinvoz«. Razvlašćeni i obespravljeni. Gde se stalo sa donošenjem zakona o imovini lokalnih zajednica? In: Republika. Broj 452-453. 1-31.05.2009. Abrufbar unter: <http://www.republika.co.yu/452-453/17.html> (14. September 2009)

Golubović, Zagorka (1992): Contemporary Yugoslav Society: A Brief Outline of its Genesis and Characteristics. In: Allcock, John B.; Horton, John J.; Milivojević, Marko (Hrsg.): Yugoslavia in Transition. New York. Oxford: Berg. 64-96.

Grahovac, Radovan (o.J.): Fiat und Zastava. Die Zweite. In: ORF.at. Abrufbar unter: <http://oe1.orf.at/highlights/120612.html> (9. September 2009).

Grk, Sežana; Vidas-Bubanja, Marijana (2007): Srbija na putu prema Evropskoj Uniji [Serbien auf dem Weg in die Europäische Union]. Beograd. Cigoja Stampa.

Groht, Volker (2005): Warten auf den Boom. Direktinvestitionen in die osteuropäischen EU-Beitrittsländer: Wunschdenken und Fakten. Berlin: Edition Signa.

Grossman, Gene M.; Helpman, Elhanan (1997): Innovation and growth in the global economy. Cambridge: MIT Press

Gunder Frank, Andre (1980 [1978]): Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main.

Haidenthaler, Andreas (2009): Potenziale in Serbien noch nicht ausgeschöpft. Freihandelszone mit Russland von Vorteil. Von: Wirtschaftskammer Österreich. Abrufbar unter: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=467900&DstID=678#5 (14. September 2009).

Heidhues, Franz (1969): Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen. Eine kritische Untersuchungen unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Herkenrath, Mark (2003): Transnationale Konzerne im Weltsystem. Globale Unternehmen, nationale Wirtschaftspolitik und das Problem nachholender Entwicklung. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag

Hofbauer, Hannes (2004): Ökonomische Kolonisierung. Serbien – zerbricht das Land? Neuordnung am Rande Europas. In: Junge Welt. 4./5. Februar 2004. Abrufbar unter: <http://www.uni-kassel.de/fb5/frieden/regionen/Serbien-Montenegro/hofbauer.html>

Holman, Otto (2002): Die Neue Europäische Peripherie. Ost- und Süderweiterung der Europäischen Union im Vergleich. In: Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft. 128, Vol. 32 (2002), No. 3. 400-420

Hunya, Gabor (2008): Decline to follow uneven FDI inflow growth. Wien: WIIW database on foreign direct investment.

Hunya, Gabor; Geishecker, Ingo (2005): Employment Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Wien. WIIW Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche. (wiiw Research Report 321).

Ivanji, Ivan (2009): Serbiens Rettung kommt aus dem Osten. In: Standard. Print-Ausgabe am 7. Oktober 2009. S. 11.

Jahrreiß, Wolfgang (1984): Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze. Berlin: Duncker & Humblot

Japan Bank for International Cooperation (JBIC; 2002): Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand? (JBICI Research Paper No. 15).

Johnstone, Diana (2000): Wendezeit in Jugoslawien. Abrufbar unter: <http://www.uni-kassel.de/fb5/frieden/regionen/jugoslawien/johnstone.html> (9. Februar 2010)

Kapor, Predrag (o.J): Da li je za sve kriva svetska ekonomska kriza? [Ist die Weltwirtschaftskrise an allem Schuld?]. Abrufbar unter: www.diplomacy.bg.ac.yu/pdf/20090420_PKapor.pdf (26. Januar 2010).

Katzenberger, Paul (2008): Angst vor der Politik. Westliche Investoren in Serbien. In: Süddeutsche Zeitung Online. Abrufbar unter <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/408/465001/text/> (4. Juni 2009).

Krüger, Ralf; Ahlfeld, Sebastian (2005): Ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern – eine überschätzte Wachstumsdeterminante? Giessen, No. 31, Abrufbar unter: <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/22387/1/31-Direktinvestitionen.pdf> (8. März 2010)

Kübelböck, Karin (2003): Entschuldung: Entstehung, Trends und neue Fakten. In: Fischer, Karin; Hanak, Irmtraut; Parnreiter, Christof (Hrsg): Internationale Entwicklung. Eine Einführung in Probleme, Mechanismen und Theorien. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel/ Südwind

Landesmann, Michel A. (2005): South-East Europe: signs of catching up. In: Liebscher, Klaus; Christl, Josef; Mosslechner, Peter et al. (Hrsg.): European Economic Integration and South-East Europe. Challenges and Prospects. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. 21- 29

Li, Xiaoling; Liu Xiaming (2005): Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship. In: World Development. Vol. 33, No. 3, 393-407

Madzar, Ljubomir (1992): The Economy of Yugoslavia: Structure, Growth Record and Institutional Framework. Choices and Constraints. In: Allcock, John B.; Horton, John J.; Milivojevic, Marko: Yugoslavia in Transition. New York. Oxford: Berg. 64-96.

Mahnkopf, Birgit (2005): Investition als Intervention: Wie interregionale und bilaterale Investitionsabkommen die Souveränität von Entwicklungsländern beschneiden. In: Internationale Politik und Gesellschaft. H.1. 121-141

Maier, Gunter; Trödtling, Franz; Trippl, Michaela (2006): Regional- und Stadtökonomie 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik. Wien/New York: Springer.

Mappes-Niediek, Norbert (2008): Der Mord an Djindjic und seine Folgen. In: Becker, Jens; Engelsberg, Achim (Hrsg.): Serbien nach den Kriegen. Frankfurt am Main: Suhrkamp. 57-86.

Martin, Ron (1996): Paul Krugman's Geographical Economics and its Implication of Regional Development Theory: A Critical Assessment. In: Economic Geography. Vol. 72. No. 3. 259-292

Martin, Ron (1999): The 'New Economic Geography': Challenge or Irrelevante? In: Transactions of the Institute of British Geographers. Vol. 24. No. 4. 387-391

Meier, Viktor (2001): Jugoslawiens Erben: die neuen Staaten und die Politik des Westens. München: Beck

Mencinger, Jože (2001): Jože Mencinger za Vreme. [Jože Mencinger für die ‚Vreme‘] In: Vreme. Br. 538. Abrufbar auf: <http://www.vreme.com/cms/view.php?id=131966> (10. März 2009).

Mencinger, Jože (2003): Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth? In: Kyklos, Vol. 56. 491 – 508

Mencinger, Jože (2007): Addiction to FDI and Current Account Balance. In: Becker, Joachim; Weißenbacher, Rudy (Hrsg): Dollarization, Euroization and Financial Instability. Central and Eastern European Countries between Stagnation and Financial Crisis?. Marburg: Metropolis-Verlag.

Miljković, Maria; Hoare, Marko Attila (2005): Crime and the Economy under Milošević and his successors. In: Ramet, Sabrina P; Pavlaković, Vjeran (Hrsg.): Serbia since 1989. Politics and society under Milošević and after. Seattle/ London: University of Washington Press. 192-226.

Milošević, Dragan (1989): Strana ulaganja u Jugoslaviji i druge forme dugoročne privredne saradnje između domaćih i stranih lica [Ausländische Investitionen in Jugoslawien und andere Formen einer langfristigen Zusammenarbeit zwischen Aus- und Inländern]. Beograd. Privredapublik.

Ministarstvo ekonomije i regionalni razvoj (MERR; 2006): Strategiju podsticanja i razvoja stranih ulaganja [Strategie zur Stimulanz und Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen]. Abrufbar unter: <http://www.merr.gov.rs/dokumenta/strategijapodsticanjairazvojastranihulaganja.pdf> (10. März 2009)

Ministarstvo finansije Republike Srbije (MFIN; o.J.): Grants to be approved to Italian companies Pompea and Fulgar. Abrufbar unter: <http://www.mfin.gov.rs/print-news-eng/1232/> (5. Juni 2009).

Mitchell, Paul (2008): Serbia: Pro-Western president attempts to form a government. World Socialist Web Site. 19. Mai 2008. Abrufbar unter: <http://www.wsws.org/articles/2008/may2008/serb-m19.shtml> (16. März 2009)

Mitić, Branislav (2005a): Strane direktne investicije kao faktor izvoza privrede Srbije [Ausländische Direktinvestitionen als Exportfaktor der serbischen Wirtschaft]. Tržište. Novac. Kapital. Broj 1, Privredni Komora Srbije, Januar-mart. 19-30

Mitić, Branislav (2005b): Uloga stranih investicija u tranziciji privrede Srbije od 2000. godine do danas [Die Rolle ausländischer Direktinvestitionen in der wirtschaftlichen Transitionen Serbien von 2000 bis heute]. In: Tržište. Novac. Kapital, Broj 4, 2005. Beograd. Oktobar-decembar. 52-64.

Mitić, Branislav (2006): Radna snaga, problem nezaposlenosti i politika SDI u Republici Srbiji. [Arbeitskraft, das Problem der Arbeitskraft und die Politik von ADI in der Republik Serbien] In: Tržište. Novac. Kapital, Broj 4, 2006. Beograd. Oktobar-decembar. 35-50.

Mizsei, Kalman; Maddock, Nicholas (2005): Unemployment in the West Balkans: a synoptic diagnosis. In: Liebscher, Klaus; Christl, Josef; Mosslechner, Peter et al. (Hrsg.): European Economic Integration and South-East Europe. Challenges and Prospects. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. 312-330

Myrdal, Gunnar (1957): Economic Theory and Under-Developed Regions. London.

Myrdal, Gunnar (1970): The Challenge of World Poverty. A World in Anti-Poverty Program in Outline. London: Allen Lane the Penguin Press

Nadjivan, Silvia (2006): Serbien. Europavorstellungen und -mythen im Dienste staatlicher Kontinuität und Diskontinuität. In: Džihic, Vedran; Nadjivan, Silvia; Paić, Hrvoje, Stachowitsch, Silvia (Hrsg): Europa – verflucht begehrt. Europavorstellungen in Bosnien-Herzegowina, Kroatien und Serbien. Wien: Braumüller. 157-216.

Nadjivan, Silvia (o.J.): Heute schreiben wir Geschichte: Die „Oktoberrevolution“ 2000 als öffentliche „Umkehrungsmasse“ in Serbien. www.ihs.ac.at/powi04/papers/AG%20transformationsprozesse/Nadjivan_Silvia.pdf (26. Februar 2008)

Neuhaus, Marco (2006): The Impact of FDI on Economic Growth. An Analysis for the Transition Countries of Central and Eastern Europe. Heidelberg/New York: PhysicaVerlag

Novosti (2009): ‚Pompea‘ earned 40m EUR in Serbia last year – Italians plan to have a new factory and warehouse for Russian market built in Zrenjanin. Abrufbar unter: [http://www.serbianinstitute.org/News-Details.16+M546e5c2a64f.0.html?&tx_ttnews\[day\]=30&tx_ttnews\[month\]=03&tx_ttnews\[year\]=2009](http://www.serbianinstitute.org/News-Details.16+M546e5c2a64f.0.html?&tx_ttnews[day]=30&tx_ttnews[month]=03&tx_ttnews[year]=2009) (5. Juni 2009).

Obradović, Marija (2007a): The socio-historical consequences of privatisation in Serbia. In: South-East Europe Review. 1/2007. 39-60.

Obradović, Marija (2007b): Privatisation and the break-up of Yugoslavia. In: South-East Europe Review. 2/2007. 33-55

OECD (2002): Foreign Direct Investment for Development. Maximising Benefits, Minimising Costs. Paris: OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development.

OECD (2008): OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth Edition. OECD. Abrufbar unter: http://www.oecd.org/document/33/0,3343,en_2649_33763_33742497_1_1_1_1,00.html (14. April 2010).

Oman, Charles (2000): Policy Competition for Foreign Direct Investment. A Study of Competition among Governments to Attract FDI. Development Centre of the OECD.

Pavić, Vladimir (2005): Part nine. Serbia. In: Messmau, Stefan; Tajti, Tibor (Hrsg.): Investing in South Eastern Europe. Foreign Direct Investment in the Stability Pact Countries. Volumen II. Berlin u. a.: European University Press. 930-989.

Pavlaković, Vjeran (2005): Introduction: Serbia as a Dysfunctional State. In: Ramet, Sabrina P; Pavlaković, Vjeran (Hrsg.): Serbia since 1989. Politics and society under Milošević and after. Seattle/ London: University of Washington Press. 13-54.

Petrović, Pero; Vesić, Dobrica; Stefanović, Saša (2008): Uticaj sporazuma jedinstvenoj trgovini u regionu JIE na priliv stranih direktnih investicija [Einfluss des gemeinsamen südosteuropäischen Marktes auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen]. In: Stojić-Karanović, Edita (Hrsg.): Centraloevropska zona slobodne trgovine i interesi Srbije. Beograd: Institut za međunarodnu politiku i privredu. 125-136.

Popov, Nebojša (2008): Otimanje od očajja, Jedan trenutak tranzicije. [Befreiung von der Hoffnungslosigkeit. Ein Moment der Transition] In: Republika. Issue No. 422-423. 1 – 29. Februar 2008. Abrufbar unter: <http://www.republika.co.yu/422-423/18.html> (14. September 2009)

Radišić, Marija; Zlatić, Ivan; Bailović, Vladislav; Srečković, Milenko (2008): Solidarnost i borba zrenjaninskih radnika. Šinvoz, BEK, Jugoremedija, Frape Behr. [Solidarität mit dem Kampf der Arbeiter aus Zrenjanin. Šinvoz, BEK, Jugoremedija, Frape Behr]. In: ZMagazin Balkan. Broj 4, proleće 2008. 15-24

Raffer, Kunibert (2003): Ungleicher Tausch und Unterentwicklung. In: Fischer, Karin; Hanak, Irmtraut; Parnreiter, Christof (Hrsg): Internationale Entwicklung. Eine Einführung in Probleme, Mechanismen und Theorien. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel/Südwind.

Ristić, Zoran (2004): Privatisation and foreign direct investment in Serbia. In: South-East Europe Review. Vol. 2. 121-136.

Rojec, Matija (1989): Uticaj direktnih inostranih investicija na razvoj Jugoslavije u urugvajska runda pregovora. [Einfluss ausländischer Direktinvestitionen auf die Entwicklung Jugoslawiens in der Urugayrunde] In: Konzorcijum ekonomskih instituta Jugoslavije (Hrsg.): Multilateralni trgovinski pregovori. Usluge, direktne investicije i interlektualna svojina. Beograd.

Romer, Paul Michael (1990): Endogenous Technological Change. In: The Journal of Political Economy. Vol. 98, No. 5. 71–10

Roser, Thomas (2008): Belgrad lockt deutsche Autokonzerne an. Rumäniens Löhne steigen stark. Also schielt die Autoindustrie zum Nachbarn. In: Die Presse. Print-Ausgabe 12.06.2008

Rugraff, Eric (2008): Are the FDI policies of the Central European countries efficient? In: Post-Communist Economies. Vol. 2, No. 3, 303–316

Samary, Catherine (1992): Krieg in Jugoslawien. Vom titoistischen Sonderweg zum nationalistischen Exzeß. Köln: Neuer ISP Verlag GmbH.

Sanjay, Kathuria (Hrsg; 2008): Western Balkan Integration and the EU. An Agenda for Trade and Growth. Washington D.C.: The World Bank. Abrufbar unter: <http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/publications/454763-1213051861605/9780821374726.pdf> (12. April 2010).

Savez finansijsko računovodstvenih radnika jugoslavije (SFRRJ; Hrsg; 1972): Inostrana Investiranja u Jugolovenska Preduzeća [Ausländische Investitionen in jugoslawische Unternehmen]. Beograd.

Savić, Biljana; Pinkulj, Aleksandar (2006): Metodologija platnog bilansa Srbije [Methodologie der Leistungsbilanz Serbiens]. Narodna Banka Srbije. Centar za istraživanja. Abrufbar unter: www.nbs.rs/.../80.../platni_bilans/metodologija_platnog_bilansa.pdf (21. September 2009).

Schirm, Stefan A. (2007): Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

Serbian Investment and Export Promotion Agency (SIEPA; o.J.a): Investitionsanreize in Serbien. unveröffentlicht

Serbian Investment and Export Promotion Agency (SIEPA; o.J.b): Serbia Free Trade Agreements. unveröffentlicht.

Serbian Investment and Export Promotion Agency (SIEPA; 2009): Smart Solution. ICT Sector. Abrufbar unter: http://www.siepa.gov.rs/files/pdf/ICT_layout_site.pdf (2. Februar 2010)

Sergi, Bruno S.; Qerimi, Qerim R. (2008): The Political Economy of Southeast Europe form 1990 to the Present. Challenges and Opportunities. New York. London: Continuum.

Solow, Robert M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70. No. 1. 65-94.

Stanković, Slobodan (1973): Foreign Investment in Yugoslavia discussed. Radio Free Europe Research.

Stojanović, Božo (2007): Strana ulaganje - stanje i perspektive. [Ausländische Direktinvestitionen – Status und Perspektiven] In: Žurković, Miša (Hrsg.): Srbija. 2000-2006. Država, društvo, privreda. Beograd: Institut za evropske studije. 171-198

Sundhaussen, Holm (2007): Geschichte Serbiens. 19.-20. Jahrhundert. Wien. Köln. Weimar: Böhlher Verlag

Svetličić, Marjan (1986): Zlatni niti transnacionalnih preduzeća. Beograd. Ekonomika

Tabb, William K. (2004): Economic Governance in the Age of Globalization. New York: Columbia Press.

Thirlwell, Tony (2002): The Nature of Economic Growth. An Alternative Framework of Understanding the Performance of Nations. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar Publishing

Thomas, Roberts (1999): The politics of Serbia in the 90s. New York: Columbia University Press

Trbović, Ana (2005): Ka strategiji podsticanja neposrednih stranih ulaganja u prevredu Srbije. [Für eine Strategie der Stimulanz ausländischer Direktinvestitionen für die serbische Wirtschaft] In: Ekonomska misao. 28. (1-2). 76-85.

UNCTAD (2008): World Investment Report 2008 – Transnational Corporation and the Infrastructure Challenge. New York/Genf

Vlada Republike Srbije (VRS; 2000): Konačni rezultati izbora za predsednika Republike [Endgültige Resultate für die Präsidentenwahl]. Von: Regierung der Republik Serbien. Abrufbar unter: <http://www.arhiva.srbija.rs.gov.yu/vesti/2000-09/28/21673.html> (7. September 2009).

Vlada Republike Srbije (VRS; 2008): Greenfield FDI important for Serbian economy. Von: Regierung der Republik Serbien. Abrufbar unter: <http://www.srbija.gov.rs/vesti/vest.php?id=50794> (14. September 2009).

Weißbacher, Rudy (2003): Der IWF und die Dialektik der marktwirtschaftlichen Ideologie in Jugoslawien. In: Becker, Joachim; Ronald, Heinz; Imhof, Karin; Kübelböck, Karin (Hrsg): Geld. Macht. Krise. Finanzmärkte und neoliberale Herrschaft. Wien: Promedia. 149-172.

Weißbacher, Rudy (2005): Jugoslawien. Politische Ökonomie einer Desintegration. Wien: Promedia.

Weißbacher, Rudy (2009): Sozialismen in Jugoslawien. Die Selbstaflösung des Entwicklungsstaats. In: Becker, Joachim; Weißbacher, Rudy (Hrsg.): Sozialismen. Entwicklungsmodelle von Lenin bis Nyerere. Wien: Promedia. 74-97.

Weißbacher, Rudy; Becker, Joachim (im Erscheinen; i.E.): FDI and Structural Imbalances in CEE and SEE. Belgrad.

Winkler, Isabell (2005): Grenzüberschreitendes Einkommen in der österreichischen Zahlungsbilanz (Statistiken Q1/05). Von Österreichische Nationalbank. Abrufbar unter: http://www.oenb.at/de/stat_melders/statistische_publika/aussenwirtschaft/zahlungsbilanz/zabill_berichte_20050118_analyse.jsp#a14-240122 (20. Januar 2010).

Wirtschaftsblatt.at (2008): Erste Bank: Serbien mit robustem Wachstum. Abrufbar unter: http://www.wirtschaftsblatt.at/home/international/osteuropa/345438/index.do?direct=345720&_vl_backlink=/home/boerse/bwien/345720/index.do&selChannel=&_s_icmp=MzT (4. Juni 2009)

Woodward, Susan (1995): Socialist Unemployment. The political economy of Yugoslavia, 1945 – 1990. Princeton: Princeton University Press.

World Bank (2006): Doing Business in South Eastern Europe 2006. Abrufbar unter: <http://www.doingbusiness.org/Downloads/> (17. September 2010)

World Bank (2008): Doing Business in South Eastern Europe 2008. Abrufbar unter: www.doingbusiness.org/.../DB08_Subnational_Report_SEEurope.pdf (16. September 2009).

Zschiedrich, Harald (2006): Ausländische Direktinvestitionen und regionale Industriecluster in Mittel- und Osteuropa. München: Hampp

Ždrale, Jelena (2006): Transformation of Serbia's Banking Sector: Ownership Structure and Growth of Balance Categories, December 2003 – March 2006. In: Foundation of the Advancement of Economics (Hrsg.): Quarterly Monitor of Economic Trends and Policies in Serbia. Issue 4. January–March 2006. 92–100.

Internetseiten

Foreign Investment Council (FIC): www.fic.org.rs

Gemeinde Zrenjanin: www.zrenjanin.rs

Serbian Investment and Export Agency: www.siepa.sr.gov.yu

Statistiken

Narodna Banka Srbije (NBS; 2010): Statistical Bulletin. January. 2010. Abrufbar unter: http://www.nbs.yu/export/internet/english/90/90_6/sb_01_10.pdf (28. März 2010).

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.a): Serbia: Foreign Direct Investment 2002–2007. unveröffentlicht.

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.b): Strana direktna ulaganja po granama delatnosti. 2004–2008. [Ausländische Direktinvestitionen pro Sektor 2004–2008] Abrufbar unter: http://www.nbs.yu/export/internet/latinica/40/40_5/pb.html (4. September 2009).

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.c): Strana direktna ulaganja po novcu - neto. Po zemalja. 2000–2008. [Ausländische Direktinvestitionen in Anlagen - netto. Pro Land 2000–2008] Abrufbar unter: http://www.nbs.yu/export/internet/latinica/40/40_5/pb.html (4. September 2009).

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.d): Strana direktna ulaganja po granama delatnosti. III kvartal 2009. [Ausländische Direktinvestitionen pro Sektor. III Quartal 2009]. Abrufbar unter: http://www.nbs.yu/export/internet/latinica/40/40_5/pb.html (8. Jänner 2010).

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.e): Srbija: Platni Bilans, Januar – decembar 2007 [Serbien: Zahlungsbilanz, Januar – Dezember 2007] Abrufbar unter: http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html (18. März 2010).

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.f): Srbija: Platni Bilans, Januar – decembar 2008 [Serbien: Zahlungsbilanz, Januar – Dezember 2008] Abrufbar unter: http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html (18. März 2010).

Narodna Banka Srbije (NBS; o.J.g): Platni Bilans Republike Srbije 1997 – 2006 [Leistungsbilanz der Republik Serbien 1997 – Abrufbar unter: http://www.nbs.rs/export/internet/latinica/80/80_2/platni_bilans/index.html] (18. März 2010).

Republički zavod za statistiku (RZS; 2008): Statistički godišnjak 2008 [Statistische Jahrbuch 2008]

Republički zavod za statistiku (RZS; 2009): Labour Force Survey 2008, Abrufbar unter: <http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/en/dokumenti/razno/ars2008.pdf> (15. März 2010).

Interviews

Malešev, Mirko: Interview durchgeführt am 21. Jänner 2009. Zrenjanin.

Deurić, Zdravko: Interview durchgeführt am 12. Jänner 2009. Zrenjanin.

Abstract

Ausländische Direktinvestitionen werden zumeist als Hoffnungsträgerinnen einer schnellen wirtschaftlichen Entwicklung angepriesen. In den mittel- und osteuropäischen Ländern galten sie nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus als wesentliches Element hinsichtlich eines Konvergenzprozess an die Europäische Union. Nur wenige kritische Stimmen hinterfragten die positiven Entwicklungsprognosen.

Die vorliegende Diplomarbeit mit dem Titel „Ausländische Direktinvestitionen in Serbien - Eine Untersuchung zur politischen Ökonomie 2000-2008.“ befasst sich mit den Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die ökonomische Entwicklung in Serbien. Hier werden zunächst theoretische Grundlagen erläutert sowie unterschiedliche Teilaspekte einer wirtschaftlichen Entwicklung ausgehend von ausländischen Direktinvestitionen aufgegriffen. Darauf aufbauend wird sich dem Praxisfeld Serbien genähert und ausländische Direktinvestitionen in den historischen Kontext Serbiens und Jugoslawiens eingebettet. Nach der Beschreibung der Entwicklung ADI im Zeitraum 2000 bis 2008 findet abschließend eine Verknüpfung der theoretischen Ebene und des Praxisfelds statt. Unterschiedliche Teilaspekte, wie die Beschäftigung, das Wirtschaftswachstum, die Leistungsbilanz und eine sektorale Entwicklung werden nun in den spezifischen serbischen Kontext gestellt und herausgearbeitet, welche Auswirkungen ausländische Direktinvestitionen auf diese haben. Auf einer lokalen Ebene wird zudem das Fallbeispiel einer Stadt in der Vojvodina, Zrenjanin, beschrieben und analysiert.

Allgemein konnte festgestellt werden, dass die wirtschaftliche Entwicklung in Serbien durch ausländische Direktinvestitionen nicht ausschließlich positiv zu beurteilen ist. So ging beispielsweise die Erwerbstätigkeit in den Wirtschaftszweigen zurück, in die die meisten ausländischen Direktinvestitionen gingen. Obwohl eine negative Beeinflussung der Leistungsbilanz durch die Rückflüsse der Gewinnen derzeit noch nicht beobachtbar ist, lassen sich allerdings durch den Vergleich mit den mittel- und osteuropäischen Ländern negative Ergebnisse erwarten. Die Auswirkungen des Flusses ausländischer Direktinvestitionen auf die wirtschaftliche Entwicklung sind demnach nicht nur positiv zu bewerten, sondern es konnten Schwachstellen aufgedeckt werden.

Foreign Direct Investment (FDI) are mostly seen as a means for a quick economic development. After the breakdown of the Socialist world, in Middle and Eastern-European countries FDI were applied as the main element of convergence to the European Union. There was little critique questioning the positive prospects of a quick development.

The thesis „Foreign Direct Investment in Serbia - A research in political economy 2000-2008“ analyzes the impact of FDI on the economic development in Serbia. Following a description of the theoretical background, which a discourse dominated by the New Orthodoxy paradigm, and an inquiry into different aspects of economic development generated by foreign direct investment, Serbia is presented as the field of investigation.

After a retrospective of former FDI implementation in Yugoslavia, a closer look is provided on how FDI was applied from 2000 to 2008. The last chapter combines the theory and the researched field. Different aspects such as the employment rate, economic growth, the current account balance and the sectoral economic development are analyzed in the Serbian context. Furthermore, the example of a city in the region of the Vojvodina, Zrenjanin, is analyzed to focus on the impact of FDI on a local scale.

In general this thesis questions the positive prospects of foreign direct investment on economic development in Serbia. An example for a potentially negative impact of FDI is the decreasing employment rate between 2000 and 2008 in those economic sectors which were mostly favored by foreign investors. Although the negative impacts on current account balance is presently not evident, a comparison with Middle- and Eastern European countries shows that negative effects are to be expected. Therefore the influence of foreign direct investment on the economic development in Serbia should not generally be seen as positive.

Persönliche Daten:

Name	Kathrin Jurkat
Geboren	am 31. Juli 1982 in Marburg (Deutschland)
Nationalität	deutsch

Ausbildung:

seit 10.2003	Individuelles Studium der ‚Internationalen Entwicklung‘ an der Universität Wien und Belgrad, Schwerpunkt Politikwissenschaft und Südosteuropa
1993 – 2002	Gymnasium ‚Lahntalschule Biedenkopf‘,
1989 – 1993	Grundschule Holzhausen