



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Ausländische Direktinvestitionen in Serbien und Kroatien
in Boom und Krise

Verfasser

Stefan Karner

angestrebter akademischer Grad

Magister (Mag.)

Wien, im März 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Individuelles Diplomstudium Internationale Entwicklung

Betreuer:

a.o. Univ. Prof. Dr. Joachim Becker

*Mein Dank geht an alle Menschen, die mich
während des Studiums und der Arbeit an der
Diplomarbeit unterstützt haben.*

*Meinen Eltern danke ich insbesondere für ihr Vertrauen
und ihre Unterstützung in jedweder Hinsicht.*

*Ich bedanke mich bei Kathrin Jurkat für ihre fachlichen
Ratschläge.*

*Weiters danke ich Annemarie, Barbara und Nikola fürs
Korrekturlesen.*

*Und schließlich bedanke ich mich bei Joachim Becker für
die Betreuung bei der Erstellung dieser Arbeit.*

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	V
Abbildungsverzeichnis	VII
Tabellenverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	IX
1. Einleitung	1
1.1 Forschungsfragen	3
1.2 Aufbau	4
1.3 Methodische Herangehensweise	5
1.4 Zielsetzung	5
1.5 Diskursive Einbettung des Themas	6
1.6 Definition von FDI	7
2. Theorien zu FDI	10
2.1 Theoretischer Mainstream	10
2.2 Alternative Ansätze	14
2.2.1 Dependenztheorien	14
2.2.2 Politische Ökonomie	16
2.3 Makroökonomische Theorien zu FDI	18
2.4 Mikroökonomische Theorien und Motive zu FDI	24
2.5 „Industrial guidance of FDI“	28
2.6 Theorien zu Finanzsektor-FDI	30
3. Kurze Geschichte zu Privatisierungen und FDI	34
3.1 Serbien	36
3.2 Kroatien	39
4. FDI-Anreizsysteme	42
4.1 Geschäftsumgebung in Serbien und Kroatien im internationalen Vergleich	43
4.2 FDI-Anreizregime in Serbien	45
4.3 FDI-Anreizregime in Kroatien	50
4.4 Kritik zu Anreizsystemen	52
5. Die FDI-Entwicklungsmodelle in der Krise	55
5.1 Die FDI-Entwicklungsmodelle	55
5.2 Die FDI-Entwicklungsmodelle in Daten	58
5.3 Übertragungskanäle der Krise	82

5.4 Finanzsektor in der Krise.....	83
5.5 Realwirtschaft in der Krise	87
5.6 Krisenmanagement.....	90
6. Conclusio.....	93
Literaturverzeichnis	98
Anhang	108
Anhang 1: NACE Rev.1.1-Kriterien.....	108
Anhang 2: Abstract, deutsch.....	109
Anhang 3: Abstract, englisch.....	110
Anhang 4: Lebenslauf	111

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: FDI-Bestände (<i>stocks</i>), 1993-2010, in Mrd. €.....	58
Abbildung 2: FDI-Zuflüsse (<i>inflows</i>), 1993-2010, in Mrd. €.....	59
Abbildung 3: FDI-Bestände in Kroatien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007.....	60
Abbildung 4: FDI-Bestände in Kroatien nach wirtschaftlichen Sektoren, Mio. € 2010.....	61
Abbildung 5: FDI-Bestände pro Kopf in CESEE in der verarbeitenden Industrie und im Finanzwesen, 2007, in €.....	62
Abbildung 6: Veränderungen der FDI-Bestände pro Kopf in CESEE in der verarbeitenden Industrie und im Finanzwesen, 2007-2009, in €.....	63
Abbildung 7: FDI-Zuflüsse nach Serbien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007, in Mio. €..	66
Abbildung 8: FDI-Zuflüsse nach Serbien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2010, in Mio. €..	66
Abbildung 9: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nach Kaufkraftparität, 1990-2010, in €.....	70
Abbildung 10: Durchschnittliche Bruttomonatslöhne, 1990-2010, in €(zu jeweiligen Wechselkursen).....	72
Abbildung 11: Arbeitslosenrate, 2000-2010, in %	73
Abbildung 12: Leistungsbilanz, 2000-2009, in % des BIPs.....	74
Abbildung 13: Leistungsbilanz Kroatiens nach Teilbilanzen, 2000-2009, in Mio. €.....	75
Abbildung 14: Leistungsbilanz Serbiens nach Teilbilanzen, 2000-2009, in Mio. €.....	75
Abbildung 15: FDI-Gewinnrepatriierungen und FDI-Zuflüsse, Kroatien, 2000-2009, in Mio. €	78

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Bedingungen zur kompletten Befreiung von der Körperschaftssteuer.....	52
Tabelle 2: FDI-Bestände in Kroatien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007-2010, in Mio. €	60
Tabelle 3: FDI-Bestände in der verarbeitenden Industrie in Kroatien nach Untersektoren, 2007/2010.....	64
Tabelle 4: FDI-Bestände in der verarbeitenden Industrie in Kroatien nach technologischer Qualität nach den NACE-Rev.1.1-Kriterien, 2007/2010	64
Tabelle 5: FDI-Zuflüsse nach Serbien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007-2010, in Mio. €	65
Tabelle 6: FDI-Zuflüsse in die verarbeitende Industrie in Serbien nach Untersektoren, 2007/2010.....	67
Tabelle 7: FDI-Zuflüsse in die verarbeitende Industrie in Serbien nach technologischer Qualität nach den NACE-Rev.1.1-Kriterien	68

Tabelle 8: FDI-Bestände in Kroatien nach Herkunftsländern, 2007/2010.....	69
Tabelle 9: FDI-Bestände in Serbien nach Herkunftsländern, 2007/2010	70
Tabelle 10: reale BIP-Wachstumsraten, 2000-2008/2000-2010; FDI-Bestände/Kopf, 2000/2004/2008, in €.....	71

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
bspw.	beispielsweise
CEFTA	Central European Free Trade Agreement (Zentraleuropäisches Freihandelsabkommen)
CEO	Chief Executive Officer (GeschäftsführerIn/VorsitzendeR der Geschäftsleitung)
CESEE	Central, Eastern and South Eastern Europe (Zentral-, Ost- und Südosteuropa)
CESEEC	Central, Eastern and South Eastern European Countries (Zentral-, Ost- und Südosteuropaländer)
COMECON	Council for Mutual Economic Assistance (Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe)
DS	Demokratska stranka (Demokratische Partei / Serbien)
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development (Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung)
EIB	Europäische Investitionsbank
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EZB	Europäische Zentralbank
FDI	foreign direct investment (Ausländische Direktinvestitionen)
FIE	foreign investment enterprise (Unternehmen, in das Ausländische Direktinvestitionen erfolgten)
FSFDI	financial sector foreign direct investment (Ausländische Direktinvestitionen im Finanzsektor)
IFI	Internationale Finanzinstitutionen
IWF	Internationaler Währungsfonds
HDZ	Hrvatska demokratska zajednica (Kroatische Demokratische Union)
HNB	Hrvatska narodna banka (Kroatische Nationalbank)
M&A	mergers and acquisitions (Fusionen und Übernahmen)
MNE	multinational enterprise (Multinationales Unternehmen)
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)

NBS	Narodna banka Srbije (Nationalbank Serbiens)
SDP	Socijaldemokratska partija Hrvatske (Sozialdemokratische Partei Kroatiens)
SFRJ	Socijalistička federativna republika Jugoslavija (Sozialistische Föderative Republik Jugoslawien)
SNS	Srpska napredna stranka (Serbische Fortschrittspartei)
SRS	Srpska radikalna stranka (Serbische Radikale Partei)
Tab.	Tabelle
u.a.	unter anderem/unter anderen/und andere
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung)
UNESCAP	United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (Wirtschafts- und Sozialkommission für Asien und den Pazifik der Vereinten Nationen)
wiiw	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
z.B.	zum Beispiel

1. Einleitung

Ausländische Direktinvestitionen (*foreign direct investment*, FDI) sind ein zentrales Charakteristikum der Globalisierung. Dass InvestorInnen sich im großen Rahmen international betätigen, ist eine Folge der verstärkten Liberalisierung der internationalen Kapital- und Güterflüsse seit den 1970er Jahren.

Kapital ist ein zentraler Bestandteil der Entwicklungsmodelle der kapitalistischen Welt. Entwicklung wird im Mainstreamdiskurs der politischen Eliten wiederum mit Wirtschaftswachstum und damit mit Kapitalakkumulation gleichgesetzt¹.

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden die Ökonomien Nordamerikas, Westeuropas und Japans zunehmend über Kapital- und Güterströme miteinander verflochten, während viele Entwicklungs- und Schwellenländer in Lateinamerika, Asien und später in Afrika Strategien der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) verfolgten. Mit der ISI sollte die Abhängigkeit vom Weltmarkt reduziert werden, indem staatlich gelenkte Maßnahmen in strategischen Wirtschaftsbereichen getätigt wurden, deren Produkte dann in der Folge Importe ersetzen sollten. In den sozialistischen Ländern Mittel-, Ost- und Südosteuropas (*Central, Eastern and South Eastern European Countries*, CESEEC) wurde eine staatlich kontrollierte Industrialisierungsstrategie verfolgt und der Weltmarkt weniger beachtet. Ausländisches Kapital wurde kaum oder gar nicht zugelassen.

Die Erfolge der Entwicklungsstrategien waren sehr unterschiedlich: In Subsaharaafrika fand nur eine geringe Industrialisierung statt, dagegen war diese in Lateinamerika größer. Am erfolgreichsten waren einzelne ost- und südostasiatische Länder wie Südkorea und Taiwan (die so genannten Tigerstaaten), die mithilfe einer staatlich gelenkten protektionistisch geprägten Entwicklungsstrategie und mit der selektiven Beteiligung von ausländischen Direktinvestitionen in bestimmten Wirtschaftsbereichen und unter strikten Bedingungen Kapital akkumulieren konnten und zu Industrieländern wurden.

Im Mainstreamdiskurs der Internationalen Finanzinstitutionen (Weltbank, WB; Internationaler Währungsfonds, IWF) wird oft nicht beachtet, dass protektionistische Elemente in allen Industrialisierungsprozessen eine entscheidende Rolle spielten, um die noch nicht konkurrenzfähigen Industrien in der Aufbauphase vor dem globalen Wettbewerb und ausländischer Übernahme zu schützen (*infant industries*). Demgegenüber wurden Modelle forciert, die Entwicklungs- und Schwellenländer unabhängig von ihrer Wirtschaftsstruktur

¹ Erweiterte Ansätze können bei der UNO (*Human Development Index*) oder in Bhutan (Bruttonationalglück) gefunden werden.

und ihren Außenhandelsmöglichkeiten unumschränkt in den Weltmarkt integrieren sollten. Waren und Kapital, also auch Investitionsflüsse sollten frei beweglich sein. Im Jahr 2010 erfolgte erstmals mehr als die Hälfte der FDI in Transitions-, Schwellen- und Entwicklungsländer (vgl. UNCTAD [*United Nations Conference on Trade and Development*] 2011: 3). 25% des Welt-BIP wurden im selben Jahr von transnationalen Konzernen erwirtschaftet (vgl. UNCTAD 2011: 25).

Ausländische Direktinvestitionen bilden dabei heute ein Kernstück der Entwicklungsmodelle der meisten CESEECs. Sie sollen einen Mangel an Kapital ausgleichen. Dabei wurden im Rahmen der Transformation sukzessive Regelungen abgebaut, die Investitionen aus dem Ausland verhindert hatten.

Ausgangspunkte dieser Strategie sind der Zusammenbruch der sozialistischen Systeme und die Transformationskrisen in den 1990er Jahren. Schon länger war zu erkennen gewesen, dass die westlichen kapitalistischen Ökonomien in vielen Bereichen eine überlegene Technologie und eine höhere Produktivität hatten. Die sozialistischen Staaten hatten eine weniger erfolgreiche Strategie nachholender Modernisierung verfolgt. Nun sollten die sozialistischen Modelle durch ein neues Entwicklungsmodell ersetzt werden und die kapitalistischen Systeme der bei der Kapitalakkumulation erfolgreichen Länder des „Westens“ nachgeahmt werden.

Dem Zusammenbruch der meisten sozialistischen Systeme 1989-1991 folgte eine Phase politischer, wirtschaftlicher und sozialer Turbulenzen. Rezession, Verarmung breiter Bevölkerungsschichten und Deindustrialisierung prägten die folgenden Jahre.

Die neuen politischen Eliten, die in manchen Fällen ident waren mit den alten Eliten, öffneten die Märkte für westliche Waren und westliches Kapital. Der Markt innerhalb des Rats für gegenseitige Wirtschaftshilfe (*Council for Mutual Economic Assistance*, COMECON) und der jugoslawische Markt brachen zusammen und Kapital war knapp. Dieses sollte vor allem aus dem westlichen Ausland zufließen und den zentralen Platz im neuen kapitalistischen Akkumulationsregime einnehmen.

Jugoslawien stellte innerhalb der Staaten Mittel- u. Osteuropas einen Sonderfall in mehrererlei Hinsicht dar. Einerseits war die Wirtschaft der Sozialistischen Föderativen Republik Jugoslawien (*Socijalistička federativna republika Jugoslavija*, SFRJ) die einzige, die sowohl gegenüber den westeuropäischen Ländern als auch gegenüber den Ländern des COMECON geöffnet war und von der sogenannten ArbeiterInnen selbstverwaltung (*radničko samoupravljanje*) geprägt war. Andererseits stagnierte die jugoslawische Wirtschaft bereits in

den 1980er Jahren und wies zunehmend eine politökonomische Desintegration zwischen den einzelnen Bundesrepubliken auf. In der Folge war die politische, wirtschaftliche und soziale Transformation von staatlichem Zerfall begleitet und in einigen Teilrepubliken von Kriegen, militärischen Interventionen und Embargos überschattet.

Ausländische Direktinvestitionen wurden in der SFRJ bereits 1967 erstmals in einem realsozialistischen Land zugelassen (vgl. Weißenbacher 2005: 97). Gleichzeitig bestand das Bestreben jugoslawische Firmen am Weltmarkt zu etablieren. In der kommunistischen Zeit als ergänzende Minderheitsbeteiligung an Unternehmen ersonnen wurden FDI in den Nachfolgestaaten der SFRJ (außer Slowenien) zu einer zentralen Komponente des Entwicklungsmodells.

Für ein kapitalistisches Wirtschaftssystem ist Kapital in verschiedenen Formen essentiell. Da Finanzkapital aufgrund der Transformationskrise, der geringen Sparquote und des anfangs nicht funktionierenden Kreditsystems im Inland kaum vorhanden war, wurden FDI als die Lösung schlechthin verfolgt. Ausländische InvestorInnen sollten Modernisierung und Aufschwung bringen.

In Kroatien stiegen die ausländischen Investitionen in den späten 1990er Jahren und vor allem ab 2000 stark. In Serbien setzten die FDI später und in geringerem Ausmaß ein. Auch wenn die hohen Erwartungen nicht erreicht wurden, kann in beiden Ländern von einem FDI-Boom im kleinen Rahmen gesprochen werden. In der Entwicklung der Jahre vor der aktuellen Krise ab 2008 wurden positive Daten zu Wirtschaftswachstum und Reallöhnen durch makroökonomische Ungleichgewichte im Außenhandel und zwischen verschiedenen Wirtschaftssektoren kontrastiert.

Diese Arbeit geht der Frage nach wie diese auf FDI basierenden Entwicklungsmodelle aussahen und ob sie sich in der Weltwirtschaftskrise ab 2008 bewähren konnten.

1.1 Forschungsfragen

Daher lauten die Forschungsfragen dieser Arbeit:

Welche Rolle spielten ausländische Direktinvestitionen in den wirtschaftlichen Entwicklungsmodellen Serbiens und Kroatiens vor der Krise? Welchen Einfluss hatte diese Rolle auf die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise ab 2008 auf diese Länder und können die Entwicklungsmodelle infolge als erfolgreich und krisenresistent bewertet werden?

1.2 Aufbau

Um diese Fragen zu beantworten gliedert sich diese Arbeit wie folgt:

In diesem **ersten** Kapitel soll in die Arbeit eingeführt, FDI sollen definiert und Begrifflichkeiten grundsätzlich geklärt werden. Es wird dabei zwischen den unterschiedlichen Formen von FDI unterschieden.

Die Frage dazu: Was sind FDI grundsätzlich und in welcher Form treten sie auf?

Im **zweiten** Kapitel werden Theorien zu FDI in einem kurzen Überblick über die Literatur erörtert. Dabei wird der wirtschaftswissenschaftliche Mainstream exemplarisch dargelegt, der heute die theoretische und argumentative Grundlage für die BefürworterInnen von FDI ist. Dieser wird durch kritische Anmerkungen und exemplarische empirische Ergebnisse erweitert. Als alternative Theorien werden unter anderem Ansätze der Dependenztheorien besprochen, die ausländischen Direktinvestitionen kritisch gegenüberstehen. Außerdem soll geklärt werden, wie es zu FDI kommt, also die Motivationen der AkteurInnen näher betrachtet werden. Anschließend werden noch separat FDI in den Finanzsektor besprochen, da diese in Serbien und Kroatien von entscheidender Bedeutung sind.

Die Fragen dazu, die sich auch die Theoretiker selbst stellten: Was bewirken FDI und wodurch werden sie bewirkt? Was bewirken FDI im Finanzsektor?

Im **dritten** Kapitel folgt ein kurzer historischer Überblick zur Privatisierung, zur Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen und zur politökonomischen Entwicklung in Serbien und Kroatien.

Die Fragen dazu: Wie sahen die Privatisierungen und die Entwicklung der FDI-freundlichen Umgebung in Serbien und Kroatien im historischen Rahmen aus?

Im **vierten** Kapitel werden die FDI-Anreizsysteme in Serbien und Kroatien beschrieben und diskutiert.

Die Frage dazu: Wie sehen die Anreize in Serbien und Kroatien aus, die FDI anziehen sollen?

Im **fünften** Kapitel werden die Entwicklungsmodelle und die Auswirkungen der Krise beschrieben.

Dieses Kapitel soll die eigentlichen Forschungsfragen im engeren Rahmen beantworten.

Im **siebenten** Kapitel werden die Erkenntnisse zusammengefasst. Hier sollen die Kapitel zusammengeführt und die Forschungsfragen im breiteren Rahmen rekapitulierend beantwortet werden.

1.3 Methodische Herangehensweise

Diese Arbeit entstand wie folgt:

In einem ersten Schritt wurden in einer Literaturrecherche die theoretischen Grundlagen zu FDI untersucht. Dabei wurden zwei Perspektiven gewählt. Einerseits wurden FDI im makroökonomischen Rahmen betrachtet. Andererseits wurden in einem mikroökonomischen Rahmen die Motive der einzelnen AkteurInnen betrachtet. Damit sollte klarer werde, wie FDI vonseiten der wirtschaftswissenschaftlichen Theorien bewertet werden.

In einem zweiten Schritt wurden widersprüchliche theoretische Aussagen einander gegenübergestellt und verschiedene Hypothesen zur möglichen Rolle von FDI im serbischen und kroatischen Entwicklungsmodell aufgestellt.

In einem dritten Schritt wurden empirische Untersuchungen hinzugezogen, die die von der Theorie implizierte Rolle von FDI in den Modellen wirtschaftlicher Entwicklung jeweils prüften. Dabei wurden solche Untersuchungen bevorzugt, die regional in CESEE (*Central, Eastern and South Eastern Europe*) verortet waren.

In einem vierten Schritt wurden statistische Daten zu Serbien und Kroatien gesammelt. Dabei waren das *Handbook of Statistics* und die *Database on Foreign Direct Investment* des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) die wichtigsten Quellen. Diese wurden ergänzt durch einzelne Statistiken der UNCTAD, der Eurostat, sowie der Serbischen und Kroatischen Nationalbank.

Im fünften und entscheidenden Schritt wurde versucht anhand der gefundenen Daten Aussagen zu treffen und die aufgestellten Hypothesen zu bestätigen oder zurückzuweisen.

1.4 Zielsetzung

Diese Arbeit soll zur wissenschaftlichen Diskussion zu FDI beitragen und konzentriert sich auf eine Region, die in selbiger bisher klar vernachlässigt wurde. Gleichzeitig will die Arbeit eine differenziertere Auseinandersetzung mit FDI anregen.

Das historische Momentum der Weltwirtschaftskrise ab 2008 bietet die Möglichkeit Entwicklungsstrategien auf ihre Tragfähigkeit hin zu bewerten, Theorien zu testen und alternative Ansätze zu entwerfen.

Der zeitliche Horizont soll erweitert werden. Für die Leserin bzw. den Leser soll es möglich werden einen Blick in die Zukunft zu werfen und die Entwicklung der serbischen und

kroatischen Wirtschaft unter dem aktuellen Modell und mögliche Auswirkungen einer weiteren Krise abzusehen.

1.5 Diskursive Einbettung des Themas

Die Strategien in Kroatien und Serbien sowie in vielen anderen Schwellen- und Entwicklungsländern akzeptieren implizit eine bestimmte lineare Vorstellung von Fortschritt und Entwicklung. Dabei sind die kapitalistischen Wirtschaftssysteme der hochindustrialisierten Länder Westeuropas und Nordamerikas, die gleichzeitig Wissens-, Dienstleistungs-, Technologie- und Finanzzentren sind, die Zielvorstellungen aller Entwicklungsanstrengungen. Das eigentliche Ziel sind zwar höhere Einkommen und ein höherer Lebensstandard, diese scheinen aber, wenn man den Argumentationslinien des vorherrschenden Diskurses folgt, einzig und allein über internationalen Wettbewerb und eine Einbindung in globale Absatzmärkte zu erreichen. Dieser Diskurs ist auch deshalb so dominant, da alternative Strategien kaum mehr existieren. Nach dem Zusammenbruch des großen rivalisierenden realsozialistischen Modells sowjetischer Prägung, blieb kein Platz mehr für alternative Entwicklungsmodelle neben dem kapitalistischen. Das Entwicklungsmodell im Restjugoslawien der späten 1990er Jahre unter Milošević wurde sanktioniert und in diesem Fall auch mit einer militärischen Intervention beendet. Der Begriff „Globalisierung“ bedeutet einerseits die Liberalisierung von Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalflüssen und andererseits die diskursive und tatsächliche Universalisierung des kapitalistischen Entwicklungsmodells.

Die Begriffe „Schwellenländer“ und „Entwicklungsländer“ folgen schon in ihrer Begrifflichkeit der Vorstellung, dass nur der Schritt über die Schwelle und eine bestimmte Zeit für den Entwicklungsprozess vonnöten seien und diese Länder könnten Industrialisierung und Wohlstand erreichen. Dabei seien die richtigen Voraussetzungen zu schaffen, dann könne sich jedes Land „entwickeln“. Ein Standardwerk, das diesen stufenweisen linearen Fortschrittsgedanken populär machte, hieß „The stages of economic growth“ und erschien von Rostow (1960).

KritikerInnen bemerkten, dass dies aufgrund beschränkter Ressourcen im großen Rahmen unmöglich sei oder dass der Reichtum der Industrieländer auf ungleichem Tausch mit peripheren Ländern beruhen müsse oder dass eine Konzentration von Reichtum in einer Region zu einer weiteren Polarisierung zwischen reichen und armen Regionen führe. Dementsprechend seien bestimmte periphere Gebiete abhängig und könnten sich aufgrund

dieser Abhängigkeit nicht „entwickeln“. Die Kritik richtet sich in der Folge gegen Freihandel und freien Kapitalverkehr. Dafür vergleiche beispielsweise: Wallerstein (2005) oder Myrdal (1974).

Eine wichtige Rolle im öffentlichen Diskurs spielten seit den 1980er Jahren neoliberale Ideen. Diese argumentierten für global freie Güter- und Kapitalmärkte und waren daher ein Katalysator für offene FDI-Regime. Freier Kapitalverkehr sei neoliberalen Vorstellungen zufolge förderlich für Effizienz und damit für Wachstum. Der neoliberale Washington Consensus prägte ein positives Bild von FDI. Während die erstgenannten Theorien durchaus wissenschaftlich fundiert waren, beschreibt der meist von KritikerInnen benutzte Begriff „Neoliberalismus“ einen häufig verwendeten Argumentationsstrang, der wissenschaftlich wenig fundiert, dafür aber umso dominanter ist. Für eine kurze Zusammenfassung des Washington Consensus empfiehlt sich Williamson (2004).

Da dies jedoch keine theoretische Arbeit ist, sollen hier FDI und deren Auswirkungen in erster Linie auf den Anspruch reflektiert werden, mit dem die politischen Eliten die FDI-Regime in Serbien und Kroatien verfolgt haben. Das heißt es soll für die Leserin/den Leser am Ende dieser Arbeit erkennbar sein, ob die FDI-basierten Entwicklungsmodelle ihren von den politischen EntscheidungsträgerInnen formulierten Ansprüchen nachgekommen sind oder ob sie diesbezüglich gescheitert sind. Weiters soll klar werden, ob mit diesen Modellen ein „Sprung über die Schwelle“ in Zukunft erreicht werden kann. Damit bleibe ich innerhalb dieser Arbeit den Konzepten „Entwicklung“ und „nachholende Modernisierung“ weitgehend verhaftet, auch wenn solch ein linearer Determinismus eine radikale Beschränkung auf BIP-Wachstum bedeutet.

1.6 Definition von FDI

In diesem ersten Kapitel soll klargestellt werden, was ausländische Direktinvestitionen definitorisch sind und wie sie näher kategorisiert werden können.

Die OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*) definierte FDI wie folgt:

Foreign direct investment reflects 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. The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the direct investment enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. The direct or indirect ownership of 10% or more of the

voting power of an enterprise resident in one economy by an investor resident in another economy is evidence of such a relationship. (OECD 2008: 48f)

Organisationen wie die OECD aber auch etwa die Weltbank und die UNCTAD haben sich auf diese Definition geeinigt. Der Einfluss auf das Management und vor allem das langfristige Interesse am Unternehmen können nur schwer gemessen werden und sind nicht immer an Beteiligungssätze gebunden. Man nimmt aber annäherungsweise an, dass beides bei einer Beteiligung ab 10% gegeben ist (vgl. Plum 1998: 5).

FDI werden in Abgrenzung zu Portfolioinvestitionen definiert. Letztere sind dementsprechend Investitionen mit einer Beteiligung unter 10%. Hier wird davon ausgegangen, dass das Interesse des Investors/der Investorin allein an der Rendite liegt.

Zu FDI zählen auch Kredite vom Mutterunternehmen an ein Tochterunternehmen im Ausland innerhalb eines Konzerns oder Gewinne des Tochterunternehmens im Ausland, die in selbigem verbleiben und damit definitorisch wieder investiert werden (Lundan 2006: 36).

Die Messung von FDI ist dementsprechend schwierig. Die grenzüberschreitenden FDI-Zuflüsse (*FDI flows*) sind leichter zu messen (= Transaktionsmethode), erfassen jedoch nicht die reinvestierten Gewinne oder im Gastland aufgenommene Kredite des Tochterunternehmens. Ebenso wenig werden dabei Debt-Equity-Swaps erfasst oder nicht-finanzielles Kapital wie z.B. Patente. Die FDI-Bestände (*FDI stocks*) sind genauer, dagegen viel schwieriger zu erfassen (= Buchwertmethode). Es ergeben sich Bewertungsprobleme durch veränderliche Werte wie Wechselkurse oder Wiederbeschaffungskosten (vgl. Plum 1998: 8, 37; Bellak 1998: 240, 247). Die Aussagekraft und internationale Vergleichbarkeit der FDI-Werte ist aus diesen genannten Gründen nur begrenzt.

FDI-Zuflüsse und FDI-Bestände werden auf Herkunftsländer zugeordnet. Messprobleme ergeben sich dabei durch Investitionen über Zwischenländer und Zwischenfirmen oder Übernahmen. So wurden beispielsweise mit der Übernahme der Bank Austria durch die UniCredit im Jahr 2007 die Anteile der Bank Austria an der kroatischen Zagrebačka banka zu italienischen FDI, sie werden jedoch statistisch weiterhin oft als österreichische FDI betrachtet.

Ein anderes Beispiel: Montenegro und Mazedonien wiesen sehr hohe FDI-Zuflüsse aus Zypern auf (z.B. im Jahr 1998). Jedoch investierten hier russische Firmen, die aus steuerlichen Gründen Niederlassungen in Zypern halten (vgl. Christie 2003: 10).

Serbien verzeichnete wiederum Zuflüsse aus San Marino, Madagaskar, den Seychellen, den Bahamas, Monaco, von den britischen Jungferninseln (UK) und umgekehrt Abflüsse nach

Grenada, auf die Kaimaninseln (UK), Marshallinseln, in die Dominikanische Republik oder auf die Niederländischen Antillen (NED), allesamt bekannte Steuerparadiese, die von multinationalen Unternehmen (*multinational enterprises*, MNEs) genutzt werden, die dort Zweigfirmen gründen (vgl. Hrustić 2010: 288; wiiw Database on FDI 2011).

All dies erschwert die Zuordnung von FDI auf Herkunftsländer beträchtlich.

Bei FDI wird grundsätzlich unterschieden zwischen zwei Arten von Ansiedlungsformen und zwei Arten von Eigentumsformen.

Die beiden Ansiedlungsformen sind Fusion bzw. Übernahme eines bestehenden Unternehmens (*Mergers & Acquisitions*, M&A) und Neugründung (*Greenfield investment*). Als Sonderform gelten noch *Brownfield investments*. Dabei wird in bereits bestehende brachliegende Firmen investiert (Petrović/Mirkovic 2010: 353). Die Vorteile von M&As gegenüber Greenfield-Investitionen liegen in der Durchführgeschwindigkeit der Investition und im einfacheren Ressourcenzugang. Die Vorteile von Greenfield-Investitionen sind das Wegfallen schwieriger Unternehmensbewertungen, fehlende Altlasten und eine mitunter leichtere Integration in den Konzern (Gasparic-Fiember 2007: 12ff).

Die beiden Eigentumsformen sind Gemeinschaftsunternehmen (*Joint venture*, JV) und Tochtergesellschaft im Vollbesitz (*Wholly owned subsidiary*, WOS). Die Vorteile eines Joint Ventures im Vergleich zur Tochtergesellschaft im Vollbesitz liegen im niedrigeren Ressourceneinsatz, im lokalen Know-How des Partnerunternehmens (z.B. im Umgang mit Bürokratie und korrupten Behörden) und möglichen Synergieeffekten. Die Vorteile der Tochtergesellschaft im Vollbesitz sind der wegfallende Koordinationsaufwand, die wegfallende mitunter schwierige Partnerwahl und umfassendere Kontrolle (vgl. ebda.: 16).

Die Investitionen können horizontal, vertikal oder konglomerat/diversifizierend erfolgen. Bei der **horizontalen** Investition werden dieselben Produkte wie im Heimatland hergestellt. Bei der **vertikalen** Investition werden Vor- oder Nachprodukte hergestellt. Bei der **konglomeraten** oder diversifizierenden Investition werden Produkte hergestellt, die mit der Produktion im Heimatland nichts zu tun haben (Plum 1995: 12).

In diesem ersten Kapitel wurden ausländische Direktinvestitionen definiert und kategorisiert. Nun sollen im nächsten Kapitel die theoretischen Grundlagen näher beleuchtet werden.

2. Theorien zu FDI

“Whether FDI can be deemed to be a catalyst for output growth, capital accumulation, and technological progress seems to be a less controversial hypothesis in theory than in practice.“ (de Mello 1999: 148)

Dieses Kapitel soll theoretische Überlegungen zu FDI näherbringen und ist in sechs Teile aufgeteilt. Zuerst wird der Mainstreamdiskurs diskutiert, anschließend werden alternative Theorien diskutiert. Darauf folgen Theorien, die sich auf die Makro- und dann auf die Mikroebene fokussieren. Schließlich wird ein Blick auf „Industrial guidance of FDI“ und auf theoretische Implikationen zu FDI im Finanzsektor geworfen.

Der Forschungsgegenstand FDI ist aus politökonomischer, sozialer und kultureller Sicht theoretisch wenig erforscht. Im Zentrum der Theorien stehen die ökonomischen Auswirkungen der Investitionen, wobei sich weitgehend eine stark positive Sicht auf FDI durchgesetzt hat. Viele wissenschaftliche Arbeiten oder politische Programme starten mit einem kurzen Hinweis auf eine in der Theorie vielfach bestätigte umfassend positive Wirkung von FDI und beschäftigen sich daher nicht mit möglichen negativen Auswirkungen. Auch eine Differenzierung zwischen FDI verschiedener Ansiedlungs- und Eigentumsformen und in verschiedenen Sektoren erfolgt oft nur in geringem Maße oder gar nicht.

Diese Arbeit geht im Gegensatz dazu nicht davon aus, dass FDI per se positiv sind, und will zwischen verschiedenen Formen von FDI differenzieren. Um einen differenzierteren Blick auf die FDI-orientierten Entwicklungsmodelle zu gewinnen, werden sowohl Theorien vorgestellt, auf denen sich die umfassend positive Sicht auf FDI begründet, als auch generelle und spezifische Kritik daran. Dieses erweiterte theoretische Sichtfeld soll die Verkürzungen aufbrechen und im Anschluss eine differenziertere Beurteilung der serbischen und kroatischen Entwicklungsmodelle ermöglichen.

2.1 Theoretischer Mainstream

In diesem Kapitel soll ein kurzer Überblick über die theoretische Diskussion zu FDI im wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream gegeben werden, da dieser die argumentative Grundlage bildet, auf der die politischen Eliten liberale FDI-Regime auch in Kroatien und Serbien aufbauten. Dieser stellt damit den engeren Referenzrahmen dar, an dem die Erfolge

gemessen werden sollen. Dies wird verbunden mit Kritik an diesen Theorien und empirischen Untersuchungen, die den theoretischen Annahmen nachgehen.

Die theoretische Grundlagen des heutigen wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams liegen in den klassischen (Smith, Ricardo) und neoklassischen Außenhandelstheorien (Heckscher/Ohlin, u.a.). Dabei stehen zwei Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital) im Mittelpunkt der Betrachtungen.

Nach Smiths Theorie sollen sich Länder in der Produktion auf solche Güter spezialisieren, die sie kosteneffizienter herstellen können, bei denen sie also absolute Kostenvorteile gegenüber den Handelspartnerländern haben. Wo die Länder diese Vorteile haben, ist unter anderem durch die Ausstattung an den Produktionsfaktoren gegeben. Freihandel würde den beteiligten Ländern mehr Reichtum bringen (vgl. Stapelfeldt 2006: 150ff).

Nach Ricardos Theorie sollen sich Länder in der Produktion auf ein solches Gut spezialisieren, das sie aufgrund der gegebenen Produktionsfaktorausstattung im relativen Vergleich zu einem anderen Gut kostengünstiger als der Handelspartner produzieren können.

Heckscher und Ohlin betrachteten die Ausstattung verschiedener Länder mit den Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital näher. Dabei sei das mengenmäßige Verhältnis der beiden Produktionsfaktoren zueinander relevant. Eine Volkswirtschaft sei dementsprechend entweder großzügiger mit Kapital ausgestattet – also kapitalintensiv – oder großzügiger mit Arbeit ausgestattet – also arbeitsintensiv. In einer kapitalintensiven Volkswirtschaft sei nun der Preis des Produktionsfaktors Kapital aufgrund seiner umfassenden Verfügbarkeit entsprechend niedrig, woraufhin in dieser Volkswirtschaft solche Güter vergleichsweise kostengünstiger produziert werden können, die in der Produktion viel Kapital benötigen (Beispiel: Automobilindustrie). Dasselbe gelte in umgekehrter Form für die arbeitsintensive Volkswirtschaft, wo arbeitsintensive Produkte kostengünstiger hergestellt werden können (Beispiel: Landwirtschaft) (vgl. Stapelfeldt 349ff).

In der kapitalintensiven Volkswirtschaft beispielsweise können arbeitsintensive Produkte wiederum nur zu hohen Kosten produziert werden, da der Produktionsfaktor Arbeit entsprechend knapp ist. Daher werden diese Produkte in der Folge stattdessen importiert. Die jeweils kostengünstiger hergestellten Produkte werden dagegen exportiert. Jedes Land spezialisieren sich nun auf die kostengünstiger herstellbaren Produkte und der Außenhandel werde ausgedehnt. Wenn nun zwei Länder betrachtet werden, geschehe dies - Heckscher zufolge - solange bis beispielsweise in der kapitalintensiven Volkswirtschaft der Produktionsfaktor Kapital aufgrund der ausgeweiteten kapitalintensiven Produktion knapper

und damit teurer werde. Dies geschehe bis zu einem Punkt, an dem er dem Preis des Produktionsfaktors Kapital in der arbeitsintensiven Volkswirtschaft, mit der gehandelt wird, entspricht. Dasselbe gelte umgekehrt für den Preis des Produktionsfaktors Arbeit. Es komme somit zu einem vollständigen Faktorpreisausgleich und damit zu einem Ausgleich der Einkommen. Nach Ohlin bestehe jedoch nur eine Tendenz zur Angleichung der Faktorpreise (vgl. Groht 2005: 75f).

Der entscheidende Punkt bei den drei genannten liberalen Außenhandelstheorien ist jedoch folgender: Neben zahlreichen anderen unrealistischen Restriktionen der Modelle² wird auch von der Immobilität der Produktionsfaktoren ausgegangen. Wenn sich nun Arbeit oder Kapital frei über Grenzen bewegen können, werden die Grundannahmen der Modelle aber aufgehoben und diese Theorien damit gesprengt. FDI sind grenzüberschreitende Kapitalbewegungen, die somit neue theoretische Fundierungen notwendig machten.

Die Frage, die sich damit stellte war: Was passiert nun, wenn freier Kapitalverkehr zwischen den Volkswirtschaften möglich ist, also der Produktionsfaktor Kapital nicht mehr immobil ist? Grundlegend ist die Annahme, dass dort investiert wird, wo die höchsten Profite erwirtschaftet werden können, also das eingesetzte Kapital mit dem höchsten Zinssatz verzinst wird. Demnach heißt der im Folgenden beschriebene Zusammenhang Zinssatztheorie.

Wenn man diese auf die Situation in Europa nach 1990 umlegt, steht eine kapitalintensive Region (Westeuropa) einer arbeitsintensiven und kapitalschwachen Region (CESEE) gegenüber. Demzufolge ist in der Theorie im Westen Kapital reichlich vorhanden und damit müssten dort die Grenzproduktivität und damit der Zinssatz niedrig sein. Umgekehrt ist im Osten Kapital knapp und somit müssten dort die Grenzproduktivität und der Zinssatz hoch sein. Was nun auf eine Öffnung des Kapitalmarktes folge, sei ein renditesuchender Kapitalfluss von West nach Ost, der solange anhalte, bis die Zinssätze ein Gleichgewicht erreichen. Die Kapitalflüsse treten dabei in Form von Krediten, Portfolioinvestitionen oder eben FDI auf.

Beide Regionen würden von diesem Prozess profitieren. Im Westen sinke durch den Kapitalabfluss zwar die Kapitalintensität und damit das Einkommen, allerdings würden die Einkommen aus den Profiten der Auslandsinvestitionen überproportional zunehmen. Im Osten wiederum würden aufgrund der gestiegenen Kapitalintensität die Einkommen stärker

² Diese sind u.a.: konstante Skalenerträge, fehlende Transportkosten, identische Nachfragebedingungen, identischer Technologiestand, vollständige Konkurrenz (vgl. Groht 2005: 76).

wachsen als die Zinszahlungen ans Ausland. Die Einkommen würden sich aneinander anpassen (vgl. Groht 2005: 75ff).

Diese Theorie ist Teil der neoklassischen Konvergenztheorie.³ Freier Kapitalverkehr und FDI haben in der neoklassischen Theorie also positive Effekte. Dies ist die wirtschaftstheoretische Grundlage der heutigen außenorientierten Entwicklungsmodelle in CESEE.

Dem wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream zufolge, müsste der Kapitalzufluss nach Serbien und Kroatien also zu einer langfristigen Steigerung der Einkommen und tendenziellen Konvergenz - also einem Aufholen - gegenüber Westeuropa führen. Dieser Sichtweise folgten die politischen Eliten beider Länder in der Etablierung von Strategien, um FDI anzuziehen (siehe Kapitel 4).

Einige Restriktionen dieser Modelle müssen nun jedoch beachtet werden: Neben unrealistischen Annahmen wie konstanten Skalenerträgen beim Einsatz der Produktionsfaktoren, der perfekten Substituierbarkeit von Arbeit und Kapital, der Abwesenheit von Transportkosten und externen Effekten, ist eine Annahme besonders problematisch: Es wird angenommen, dass sich die beiden Regionen im Hinblick auf ihre Produktionsfunktionen nicht unterscheiden. Dies bedeutet, dass die Produktionstechnologien und deren Änderungen in beiden Regionen ident sein müssen (vgl. Groht 2005: 78). Dies ist klarer Weise nicht der Fall. Zwischen verschiedenen Unternehmen, Ländern und Regionen herrschen auch bei identischem Einsatz an Produktionsfaktoren unterschiedliche Produktivitäten vor, was auf unterschiedliche technische Standards zurückgeführt werden kann. Allein ein Unterschied in der Produktivität zerbricht also die Konvergenztheorie.

Die Hypothese, die aus der Zinssatztheorie hervorgeht, lautet:

Die Einkommen in Serbien und Kroatien werden aufgrund eines starken Kapitalzustroms (auch über FDI) tendenziell mit den westeuropäischen Einkommen konvergieren.

³ Wenn nun theoretisch auch der Produktionsfaktor Arbeit frei beweglich ist, dann gelte derselbe Konvergenzprozess auch direkt für Lohneinkommen (vgl. Groht 2005: 77).

2.2 Alternative Ansätze

Die Kritik an der Neoklassik griff die Restriktionen der Modelle auf und widersprach der Annahme, dass freie Märkte und Kapitalflüsse zwingend zu einem Gleichgewicht und einer Konvergenz der Einkommen führen.

2.2.1 Dependenztheorien

Die Dependenztheorien, die im Lateinamerika der 1960er Jahre entstanden, analysierten internationale Kapital- und Warenflüsse unter Betrachtung der Machtverhältnisse zwischen den industrialisierten Ländern und den Entwicklungsländern. Das freie Walten der Marktkräfte über die internationalen Grenzen hinweg führe nicht zu einer Konvergenz der Einkommen, sondern im Gegenteil zu einer Divergenz zwischen den Einkommen der industrialisierten Länder und der Entwicklungsländer (vgl. Jurkat 2010: 19ff).

Im Folgenden wird die Prebisch-Singer-These vorgestellt. Sie zählt nicht zu den Dependenztheorien, gilt jedoch als Vorläufer. Prebisch und Singer formulierten 1950 unabhängig voneinander ihre Thesen, dass sich im Welthandel die Außenhandelsbedingungen (*terms of trade*) und damit die Einkommen zu Gunsten der industrialisierten Welt und zu Ungunsten der Entwicklungsländer entwickeln würden, die Primärgüter produzieren. Die Hauptaussage lautet: Die Einbindung in den Weltmarkt schade den Entwicklungsländern, da ihre Produktionsstruktur primär auf Rohstoffe und Nahrungsmittel ausgerichtet sei. Dadurch seien sie langfristig im Welthandel benachteiligt. Einerseits führe der technologische Fortschritt zu einer höheren Produktivität und einem stärkeren Anstieg der Profite und Löhne in der Produktion von Industriegütern im Vergleich zur Produktion von Primärgütern. Die Produktion von Primärgütern würde bei Ausweitung zunehmend unproduktiver, während die Produktion von industriellen Erzeugnissen bei Ausweitung produktiver würde (*economies of scale*). Dies würde die Preise von Primärgütern niedrig halten und damit ebenso die Einkommen aus deren Produktion. Andererseits sei die Nachfrage nach Primärgütern weniger einkommenselastisch. Andererseits steige mit steigendem Einkommen die Nachfrage nach Industriegütern entscheidend, jene nach Primärgütern aber nur geringfügig (vgl. Prebisch 1950; Leontief 1953: 100ff).

Wallerstein (2005) beschrieb erstmals 1974 eine ähnliche Dependenzsituation in seiner Weltsystemtheorie. Dabei sieht er einen Gegensatz von Zentrum und Peripherie, wobei

Wertschöpfung im Rahmen von ungleichem Tausch von der Peripherie ins Zentrum fließe. Zusätzlich beschreibt er einzelne Unternehmen oder auch geographische Einheiten in peripheren Gebieten als Brückenköpfe des Zentrums. Außerdem gebe es daneben noch semiperiphere Gebiete, die teilindustrialisiert und dennoch abhängig sind. Wenn nun das Zentrum in einer Krise steckt, würden sich Chancen ergeben, dass Produktionsstätten in die Semiperipherie verlegt werden (vgl. Wallerstein: 2005: 30, 81).

Wie werden in diesem Zusammenhang nun FDI gesehen? Ausländische Investitionen aus dem Zentrum in der Peripherie seien eine Möglichkeit periphere Ökonomien als Zulieferinnen in ungleiche globale Verwertungsprozesse einzubinden. Während also im theoretischen Mainstream Kapitalflüsse wie FDI einen ausgleichenden Effekt haben, verstärken sie in der Dependenztheorie Ungleichheiten.

Singer untersuchte 1950 auch FDI. Er sieht die Spezialisierung der Entwicklungsländer auf die Primärgüterproduktion gar als eine Folge von FDI aus den Industrieländern (vgl. Singer 1950: 477). Damit sieht er sie als Mittel, durch die Abhängigkeit geschaffen und manifestiert würde. Zur Einbindung von MNEs in die lokale Wirtschaft schrieb er:

„Could it not be that in many cases the productive facilities for export from underdeveloped countries, which were so largely a result of foreign investment never became a part of the internal economic structure of those underdeveloped countries themselves, except in the purely geographical and physical sense? Economically speaking, they were really an outpost of the economies of the more developed investing countries.” (Singer 1950: 475)

Demzufolge müssten – nach Singer - diese Investitionen vonseiten der Industrieländer vielmehr als Investitionen gesehen werden, die aus geographischen Gründen zwar im Ausland erfolgen, aber mit der dortigen Wirtschaft nicht verbunden sind.

Prebisch dagegen sieht FDI durchaus als Möglichkeit von der beide Seiten profitieren können. Voraussetzung dazu sei allerdings eine nicht näher definierte Regulierung im Gastland der Investition (Prebisch 1950: 42).

Wacker (2011) untersuchte den Zusammenhang zwischen FDI und den Terms-of-Trade empirisch mit Daten zu 111 Entwicklungsländern im Zeitraum 1980-2008. Wohl hätten sich die Terms-of-Trade für Entwicklungsländer verschlechtert, allerdings seien dabei FDI nicht generell mitverantwortlich gewesen. Vielmehr hätten diese die Verschlechterung der Terms-of-Trade in den Entwicklungsländern um bis zu 20% – also deutlich - gelindert (vgl. Wacker 2011: 29f). Der Autor sieht dabei langfristige positive Auswirkungen von FDI auf die Außenhandelsbedingungen. Diese positiven Aspekte seien umso stärker, je stärker das Land auf Außenhandel orientiert ist. Wackers Ergebnisse unterstützen also die Prebisch-Singer-

These der Verschlechterung der Außenhandelsbedingungen der peripheren Regionen, widersprechen aber der Rolle, die nach Singers Annahmen FDI darin spielen sollen.

KritikerInnen bemerkten, dass die Dependenztheorien jedoch ebenso deterministisch verhaftet blieben. Eine Erklärung dafür, warum manche Entwicklungsländer – vor allem in Ostasien – mit außenorientierten Entwicklungsmodellen gegenüber den einkommensstärksten Ländern mitunter stark aufholten und die Mehrheit nicht, können weder neoklassische noch dependenztheoretische Theorien in ihrem Grundgerüst bieten.

Jedoch griff beispielsweise die UNCTAD die Prebisch-Singer-These auf und versuchte sie auf aktuelle Entwicklungen umzulegen. So könnten die Entwicklungsländer heute nicht mehr als stereotypische Gruppe von rohstoffexportierenden Ländern charakterisiert werden. Vielmehr würden auch Low-Tech-Industrien mit wenig Bedarf an Humankapital und arbeitsintensiver Produktion in der Peripherie und Semiperipherie vorherrschen (vgl. UNCTAD 2005: 87f). Somit würde sich auch ein ungleicher Handel zwischen hochtechnologisierten Ökonomien und Low-Tech-Ökonomien ergeben.

Der Dependenztheorie zufolge können Serbien und Kroatien als semiperiphere, teilindustrialisierte Regionen mit Low-Tech-Standards gesehen werden. Daraus ergibt sich folgende Hypothese:

Die Einbindung Serbiens und Kroatiens in unreglementierte internationale Waren- und Kapitalflüsse wird sich in der Folge aufgrund des ungleichen Außenhandels zum Nachteil der beiden Länder in Bezug auf Außenhandelsbedingungen und Einkommen entwickeln. Es wird zu einer zunehmenden Divergenz zu den westeuropäischen Einkommen kommen.

2.2.2 Politische Ökonomie

Die alternativen Ansätze der Politischen Ökonomie kritisieren vor allem die fehlende Betrachtung von Machtverhältnissen und Interessen sowie die Wertfreiheit, von der die Neoklassik in ihren Betrachtungen ausgehe. Aus marxistischer Tradition wird dem kapitalistischen Wirtschaftssystem ein Zwang zur Akkumulation attestiert. Dieser ergebe sich aus der Notwendigkeit für Unternehmen das als Kredit von den Banken geliehene Geld mit Zins zurückzuzahlen und Profite zu erwirtschaften. Dies sei nur durch Wachstum möglich, sowohl für einzelne Kapitalgruppen, als auch für ganze Staaten. Aus der zunehmenden

Sättigung der westlichen Märkte ergebe sich jedoch eine Überproduktions- und Überakkumulationskrise, die das Wachstum bremse. Das Kapital brauche aber neue Verwertungsmöglichkeiten. Die CESEEC würden dafür neue ungesättigte Märkte und billige Arbeitskräfte bieten (vgl. Hofbauer 2007: 254). Da die Verwertungsmöglichkeiten und Wachstumsaussichten für viele Sektoren in diesen Ländern zunehmend besser sind als in Westeuropa, würden die neuen Märkte für InvestorInnen interessant.

Überschüssige Produkte und überschüssiges Kapital müssen gleichzeitig verwertet werden. So schreibt Baran: „Der Außenhandel schafft zweifellos nur dann ein Ventil für den für den volkswirtschaftlichen Überschuß [sic], wenn gegen Währungsgold exportiert wird oder wenn die Exporterlöse im Ausland investiert werden.“ (Baran 1966: 194)

Die EU-Kommission habe dementsprechend als vorrangiges Ziel die uneingeschränkte Kapitalverkehrsfreiheit in den Transitionsländern verfolgt (vgl. Becker 2008: 6). Internationale Investitionsabkommen würden als Allgemeininteresse entworfen. In den alten EU-Ländern verfolge man selektiv protektionistische Strategien (beispielsweise im Agrarsektor), während im Außenhandel ein Exportüberschuss angestrebt werde. Schultheis (2010: 17ff) nennt dies „Neo-Merkantilismus“. In diesem Rahmen können Serbien und Kroatien einerseits als Wachstumsmärkte mit entsprechend guten Möglichkeiten zur Kapitalverwertung und andererseits als semiperiphere Absatzmärkte mit steigendem Binnenkonsum gesehen werden.

FDI seien großteils eine Angelegenheit der großen multinationalen Konzerne. Diese könnten auf die Unterstützung der Regierungen ihrer Herkunftsländer setzen (vgl. Baran 1966: 199). Klein- und Mittelunternehmen seien demgegenüber bei ihren Investitionen naturgemäß weniger global orientiert. Die Wirtschaftsaktivitäten mit der größten Wertschöpfung würden in den Industrieländern bleiben oder von MNEs aus den Industrieländern kontrolliert. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Unternehmen würden ebenso in den Herkunftsländern der MNEs verbleiben.

Die Machtverhältnisse zwischen Arbeit und Kapital hätten sich durch eine neoliberale Wende seit den 1980ern verändert. Deren Merkmale seien Deregulierungen der Güter- und vor allem der Kapitalmärkte gewesen. Die Macht des Kapitals konzentriere sich jedoch in wenigen globalen Unternehmen und bei deren BesitzerInnen. Von ihren Entscheidungen seien Entwicklungsländer, die ihre Entwicklungsstrategie auf Auslandsinvestitionen konzentrieren in hohem Maß abhängig. Die institutionelle und organisatorische Macht der Arbeit sei geschrumpft, denn Arbeit sei am liberalisierten Weltmarkt zunehmend substituierbar. So

würden beispielsweise Lohnsteigerungen in CESEE und damit Preiserhöhungen des Faktors Arbeit die Gefahr bergen, dass Unternehmen den Produktionsstandort nach Indien oder China verlegen. Abgesehen davon stünden die CESEEC in einem Standortwettbewerb, also in Konkurrenz untereinander (vgl. Groht 2005: 218, 224). So profitierte Serbien beispielsweise von Investitionen von Unternehmen, die aus Rumänien infolge des EU-Beitritts und steigender Löhne abwanderten.

Nach dieser Sichtweise seien FDI eine Art Übertragungsmechanismus von Kapital, der von der EU und der lokalen politischen Elite forciert werde. Langfristig würden somit Kapitalzinsen aus Serbien und Kroatien zu einigen westlichen MNEs und damit zu wenigen KapitalbesitzerInnen fließen. Damit werden FDI als Ausdruck von Klassenverhältnissen gesehen.

Für Serbien und Kroatien kann dementsprechend die Hypothese aufgestellt werden:

FDI tragen zur Kapitalformation der besitzenden Klasse in Westeuropa bei und bieten keine Möglichkeit Kapital in Serbien und Kroatien zu akkumulieren.

2.3 Makroökonomische Theorien zu FDI

Nachdem drei Hypothesen formuliert wurden, sollen nun der Einfluss von FDI auf Wirtschaftswachstum, Leistungsbilanz, Beschäftigung, Löhne und Technologie theoretisch untersucht werden.

Im dominanten neoliberalen Diskurs wird die Liberalisierung von grenzüberschreitenden Investitionsströmen mit allseitigem Wirtschaftswachstum gleichgesetzt. Investitionen hätten einen positiven Einfluss auf das **Wirtschaftswachstum**. Auf diesen Zusammenhang wird in der Literatur besonders viel Wert gelegt. Einerseits ist es naheliegend, dass Investitionen an sich zu höherer Produktion und damit einem höheren Bruttoinlandsprodukt führen. Krugman schreibt jedoch:

„What the new models make clear, above all, is that multinational enterprise is not a type of factor mobility. It represents an extension of control, not necessarily a movement of capital. The key lesson is that direct foreign investment is not investment.” (Krugman 1990: 83)

Damit weist Krugman darauf hin, dass bei Übernahmen und Fusionen zwar der Besitz an Unternehmensanteilen wechselt, jedoch nicht notwendigerweise Investitionen an sich stattfinden.

Empirische Untersuchungen zur Verbindung FDI – BIP-Wachstum finden mehrheitlich einen positiven Zusammenhang, sind aber gemischt (vgl. Stanisić 2008: 37). So hätten FDI beispielsweise nur dann eine wachstumsfördernde Wirkung, wenn eine exportorientierte Strategie verfolgt wird (vgl. Lipsey 2002: 55).⁴ Andere Untersuchungen ergaben für 69 getestete Entwicklungsländer für die 1980er und 1990er eine wachstumsfördernde Wirkung, wenn ein Minimum an Humankapital im Land vorhanden war (Borensztein/De Gregorio/Lee 1998). Nur wenn Humankapital vorhanden war, seien FDI produktiver als inländisches Kapital gewesen. Das Wachstum habe sich in der Folge aus Technologiediffusion und höherer Kapitalintensität (*capital deepening*) ergeben (ebda.: 116f).

Nonnenkamp meint, dass in Lateinamerika FDI zu BIP-Wachstum geführt hätten. In Ostasien sei es jedoch umgekehrt gewesen, also ein Wirtschaftsboom habe ausländische InvestorInnen erst angezogen (vgl. Nonnenkamp 2000 nach Groht 2005: 145).

Der Zusammenhang von FDI und BIP-Wachstum ist jedenfalls nicht eindeutig zu klären.

Lyrودي/Papanastasiou/Vamvakidis (2004) finden für 17 Transitionsländer in CESEE und Zentralasien (ohne Kroatien und Serbien) wiederum keinen signifikanten Zusammenhang zwischen FDI und BIP-Wachstum.

Nach einer anderen Studie könne Ungarn jedoch ein Beispiel für FDI-induziertes Wachstum in CESEE sein (Groht 2005: 154).

Eine andere Gefahr und ein Wachstumshindernis sei eine mögliche Monopolisierung infolge der Marktdominanz weniger internationaler Unternehmen (vgl. Saltz 1992 nach Lyrودي/Papanastasiou/Vamvakidis 2004: 99).

Eine zentrale Annahme im Allgemeinen wie im Speziellen in Bezug auf die CESEEC lautet weiters: Unternehmen mit ausländischen Direktinvestitionen (*foreign investment enterprises – FIEs*) seien produktiver als lokale Unternehmen.⁵ Sie hätten eine höhere Exportneigung, was zu einer Verbesserung der Leistungsbilanzen und zur verstärkten Integration in den Weltmarkt beitrage. Dies treffe sogar auf nicht klassisch exportorientierte Branchen zu. Weiters hätten FDI in weiterer Folge eine höhere Investitionsneigung, was wiederum langfristig zu mehr Wachstum führe (vgl. Stanisić 2008: 38). Investitionen von MNEs würden Zugang zu bisher verwehrt Märkten ermöglichen und globale Vertriebsnetzwerke zugänglich machen (vgl. Blomström/Kokko 1998: 7f).

⁴ Beim Zusammenhang zwischen FDI und BIP-Wachstum muss auf eine mögliche inverse Kausalität geachtet werden. Demnach würde FDI nicht Wachstum bewirken, sondern wachsende Volkswirtschaften würden umgekehrt mehr Investitionen anziehen (vgl. bspw. Rodrik 1999).

⁵ Für eine Auflistung verschiedener Studien zum Zusammenhang von FDI und Produktivität siehe Lipsey 2002: 38ff oder Görg/Greenaway 2001: 14.

FIEs haben eine stärkere Exportneigung als inländische Unternehmen. Daher wird angenommen, dass FDI den Export fördern und somit zu einer verbesserten **Leistungsbilanz** beitragen.

Allerdings ist zu beachten, dass FIEs auch auf der Zuliefererseite oft in ausländische Produktionsketten eingebunden sind und daher auch zu Importen in großen Mengen neigen. Außerdem würden sich FDI in unterschiedlichen Sektoren verschieden auf den Außenhandel auswirken. In Folge von FDI in Dienstleistungen wie den Einzelhandel wird bedeutend mehr importiert als exportiert. In Summe sei es daher möglich, dass sich die Außenhandelsbilanz und daher auch die Leistungsbilanz durch FDI verschlechtern. Mencinger (2003: 500) findet einen empirischen Zusammenhang zwischen FDI und der Verschlechterung der Leistungsbilanzen und erklärt dies dadurch, dass das über FDI zugeflossene Kapital überwiegend in Konsum und Importe umgesetzt werde.

Weiters muss beachtet werden, dass die Gewinne der MNEs, wenn sie nicht erneut im Gastland investiert werden, Kapitalabflüsse ans Ausland darstellen. Damit gehen sie als negativer Wert in die Leistungsbilanz ein. So fanden Bos/Secchi (1974) negative Auswirkungen von FDI US-amerikanischer Unternehmen auf das BIP von Entwicklungsländern, da die repatriierten Profite der MNEs den geschaffenen Mehrwert für die heimische Wirtschaft überstiegen hätten.

Ein weiterer Hauptkritikpunkt an der positiven Sicht auf FDI heißt inverse Kausalität. So seien FIEs nur deshalb statistisch produktiver, export- und investitionsfreudiger als inländische Unternehmen, da ausländische Direktinvestitionen umgekehrt in erster Linie in solche Unternehmen fließen würden, die bereits produktiv, exportorientiert und erfolgreich sind (vgl. Lipsey 2002: 34; UNESCAP 2003: 6).

Der entscheidende Punkt, durch den ausländische Direktinvestitionen langfristig für nachholende Entwicklung sorgen sollen, lautet positive **Spillovers**. Spillovers sind Nebenwirkungen, die auftreten, wenn sich FDI in der Folge auch auf inländische Unternehmen auswirken. Sie können positiv oder negativ sein und sich horizontal auf Unternehmen der gleichen Produktionsstufe oder sich vertikal auf Unternehmen auswirken, die in der Produktionskette vor- oder nachgelagert sind. Spillovers sind von zentraler Wichtigkeit, um FDI langfristig zu rechtfertigen. So schreibt die OECD:

„If spillover were thought to be negligible, host country authorities would, in the absence of financing constraints, be better advised to pursue generic investment promotion policies.“ (OECD 2003: 14)

Ein positives Beispiel für Spillovers kann ein stärkerer Wettbewerb sein. Durch den Eintritt ausländischer Unternehmen werde der Wettbewerb in einem Sektor intensiver (*crowding in*), was höhere Anforderungen an die inländischen Unternehmen stelle. Inländische Unternehmen auf derselben Produktionsstufe seien gezwungen effizienter zu produzieren (vgl. Bellak 2000: 57; Rugraff 2008: 309). Dadurch könnten Investitionen heimischer Unternehmen angeregt werden (vgl. Plum 1995: 12). Auch vor- oder nachgelagerte Unternehmen müssten sich an die Standards des MNEs anpassen und dadurch ihre Effizienz erhöhen. Dies bleibt natürlich aus, wenn ausländische anstatt inländischer Zuliefer- und Abnehmerunternehmen in die Produktionskette eingebunden sind.

KritikerInnen bemerken, es sei ebenso möglich oder gar wahrscheinlicher, dass inländische Unternehmen verdrängt werden (*crowding out*) und es damit zu negativen Spillovers in Form von weniger Wettbewerb bis hin zu monopolistischen Zuständen komme (vgl. Stanisić 2008: 38). Besonders in jungen Industriezweigen sei die Verdrängung von inländischen Unternehmen durch MNEs groß. Hanson (2001: 14) bemerkt, dass FDI die Wohlfahrt erhöhen oder verringern würden, je nachdem ob positive Produktivitäts-Spillovers den Verlust durch *crowding out* der inländischen Unternehmen wettmachen.

Ausländische Direktinvestitionen, die die direkte oder indirekte (= langfristige) Verdrängung von lokalen Unternehmen zur Folge haben, werden von Plum (1995: 10) als substitutive Direktinvestitionen im Gegensatz zu additiven Direktinvestitionen bezeichnet. Die traditionellen vertikalen Verbindungen einer Produktionskette würden zerstört, wenn das wichtigste Unternehmen der Kette durch FDI übernommen wird und die lokalen Zulieferer durch internationale ersetzt werden (Mencinger 2003: 503). Dies bedeute in CESEE in Summe oft einen Verlust an Arbeitsplätzen (vgl. Hunya/Geishecker 2005: 25).

Damijan [u.a.] (2003) finden in 8 CESEE-Ländern⁶ keine horizontalen Spillovers (Ausnahme: Rumänien).

Welche Auswirkungen können FDI auf **Beschäftigung und Löhne** haben? Während Greenfield-Investitionen neue Arbeitsplätze schaffen, werden FDI durch Privatisierungen oder Mergers & Acquisitions kurzfristig eher mit dem Abbau von Arbeitsplätzen in Verbindung gebracht.

⁶ Die Länder sind: Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Rumänien, Bulgarien, Estland

MNEs würden höhere Löhne für dieselbe Qualität an Arbeit zahlen als inländische Firmen (Lipsey 2002: 21). Dies wird empirisch bestätigt, selbst wenn unterschiedliche Arbeitszeiten und Anforderungen beachtet werden, und auf mehrere Arten begründet: Einerseits würden MNEs Wert auf gute Public Relations legen und sie würden ausgleichen, dass ArbeitnehmerInnen bei gleichem Lohn lieber für ein inländisches Unternehmen arbeiteten. Andererseits würden höhere Löhne verhindern, dass Schlüsselkräfte mit dementsprechendem Know-How zur Konkurrenz wechseln (Lipsey 2002: 21). Eine weitere Strategie dagegen sei außerdem, dass die entsprechenden Positionen vorwiegend mit ausländischen Arbeitskräften (*Expats*) besetzt werden (JBIC 2002 nach Jurkat 2010: 39).

Die bisher erwähnten Effekte waren primäre Effekte. Es kann auch zu sekundären Effekten durch Spillovers kommen. So würden etwa die Löhne zwischen gut und schlecht ausgebildeten Arbeitskräften divergieren. Besonders in Low-Tech-Sektoren würden Arbeitsplätze verloren gehen (Hunya/Geishecker 2005: 11, 14). GewinnerInnen seien dagegen Fachkräfte. Ähnlich stellen Esposito/Stehrer (2009: 17) für CESEE fest: FDI würden einen positiven Effekt auf die Löhne gut ausgebildeter Fachkräfte haben und einen negativen Effekt auf die Löhne anderer ArbeiterInnen.

Im dominanten Verständnis von FDI wird angenommen, dass Unternehmen in inländischem Besitz von der **Technologie** der MNEs profitieren. Dies geschehe durch Demonstrationseffekte und Nachahmung oder durch den Wechsel von Schlüsselkräften zwischen den Unternehmen. In der Folge könne die gesamte Wirtschaft von FDI profitieren (vgl. Bellak 2000: 57; Stanisić 2008: 31).

Gerade positive technologische Spillovers nimmt der entwicklungspolitische Mainstream als gegeben hin. So werden in vielen Papers der Internationalen Finanzinstitutionen (IFIs, bspw. Weltbank 2008: 45), aber auch in der offiziellen FDI-Strategie der serbischen Regierung (Vlada Republike Srbije 2006) FDI als Garanten für technologische Spillovers auf inländische Unternehmen gesehen.

Die Kritik daran betonte einerseits die „Pfadabhängigkeit“ von technologischer Entwicklung. So sei erstens technologischer Fortschritt evolutionär und könne meist nicht einfach als Gesamtpaket von Unternehmen übernommen werden, die diese Evolution nicht mitgemacht haben. So würden große Unterschiede im technischen Entwicklungsstand zwischen Unternehmen Spillovers verhindern (vgl. Kokko 1994 nach Lipsey 2002: 42). Zweitens komme es auf die jeweilige Wirtschaftssparte an, ob technologische Spillovers wahrscheinlich

sind oder nicht. So komme es beispielsweise im Finanzsektor, Einzelhandel oder Telekommunikationssektor kaum zu Technologietransfer (vgl. Mencinger 2007: 112). Dies sind aber gerade die Sektoren, die bei FDI in CESEE und auch in Serbien und Kroatien eine wichtige Rolle spielen. Drittens würden MNEs alles daran setzen, Spillovers zu verhindern, da es naturgemäß nicht in ihrem Interesse liege, dass ihre Technologie der Konkurrenz zugänglich wird (vgl. Plum 1995: 256).

Von den beiden **Ansiedlungsformen** gelten Greenfields als wünschenswerter, da im Gegensatz zu M&As, neue Anlagen und Arbeitsplätze geschaffen würden. Damit hätten sie eine positive Wirkung auf Investitionen und Beschäftigung (Hunya/Geishecker 2005: 7). M&As dagegen sind in erster Linie ein bloßer Wechsel in der Eigentümerstruktur ohne direkte Wirkung auf Investitionen und mit oft negativer Wirkung auf Beschäftigung.

Über diese Argumente herrscht Einigkeit. Abgemildert wird der Vorteil von Greenfield-Investitionen nur dadurch, dass auch dabei Erschließungskosten notwendig sind - bspw. der Kauf von Grundstücken - durch die keine Sachwerte geschaffen werden. Außerdem würden bei Greenfield-Investitionen geringere Verbindungen zu lokalen Unternehmen forciert als bei M&As (vgl. Groht 2005: 155, 184).

Hunya/Skudar (2006) analysierten die Rolle und die Auswirkungen von FDI in der kroatischen Wirtschaft. Sie finden einen positiven Zusammenhang zwischen Greenfield-Investitionen und Beschäftigung und langfristig auch einen positiven Zusammenhang zwischen M&As und Beschäftigung. Weiters würden FDI zu einem bedeutend höheren Steueraufkommen beitragen, da die höheren Steuereinnahmen aufgrund der höheren Profite von FIEs die Verluste durch Steuererleichterungen übertreffen. Greenfield-Investitionen würden sich tendenziell negativ auf die Handelsbilanz auswirken, M&A-Investitionen positiv. Der Grund dafür sei, dass Greenfield-Investitionen meist Investitionen in Dienstleistungsbereichen (z.B. Handel) sind, die durch Importe das Handelsdefizit vergrößern würden. Die Folge ist ein hohes Leistungsbilanzdefizit. Einerseits hätten FDI den Zugang zu ausländischen Märkten nicht sehr verbessert. Andererseits hätten sie die inländischen Zulieferketten in Kroatien auch nicht durch ausländische ersetzt.

2.4 Mikroökonomische Theorien und Motive zu FDI

Nachdem der größere theoretische Rahmen besprochen wurde, soll nun die Akteurssicht in den Mittelpunkt gestellt werden.

Viele Bedingungen, die ausländische InvestorInnen anziehen, sind von veränderlichem Charakter. Also wird gefolgert, dass politische EntscheidungsträgerInnen über einen bestimmten *policy mix* auf die Attraktivität des eigenen Landes und damit auf das zuströmende Investitionskapital Einfluss nehmen können. Die einzelnen Regierungen und Länder würden somit in Konkurrenz zueinander um FDI stehen. Andererseits verändern sich auch die Anforderungen von Unternehmen an den Produktionsstandort. Beispielsweise können durch die Einführung eines neuen Produktes neue Strukturen erforderlich werden, die einen Wechsel des Produktionsstandortes nötig machen. Damit gibt es zwei überfassende Gruppen: **Erstens** die gastlandspezifischen Determinanten und **zweitens** die firmen- oder industriesektorspezifischen Determinanten (vgl. UNESCAP 2003: 3).

Gastlandspezifische Grundvoraussetzungen für FDI im großen Rahmen sowie für Investitionen und geordnete Wirtschaftstätigkeit im Allgemeinen sind politische Stabilität und Frieden. Weiters müssen Rechtsstaatlichkeit, Durchsetzbarkeit des Rechts und Schutz des Privateigentums gegeben sein (vgl. ebda.).

Zu bemerken ist weiters, dass nicht nur Staaten um Investitionen konkurrieren, sondern auch verschiedene Regionen innerhalb eines Staates.

Um zu erklären, wie die InvestorInnen in der Krise reagieren, ist es wichtig zu ergründen mit welcher Motivation die Investitionen im Ausland getätigt wurden. Es gibt einige Theorien, die die Motivationen von Unternehmen beschreiben, FDI zu forcieren.

Hymers **monopolistische Vorteilstheorie** (1960) sieht FDI als Maßnahme großer Unternehmen, um ihre Wettbewerbsvorteile oder ihr Monopol zu festigen. Über FDI werden Konkurrenten, Kunden oder Zulieferer gekauft, die Unternehmenstätigkeit diversifiziert oder ein unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteil verwertet. Damit werde der internationale Wettbewerb weiter beschränkt (vgl. Hymer 1976).

Durch große Investitionen wie beispielsweise in Stahlwerke (US-Steel) oder in die Automobilindustrie (Fiat) in Serbien kann das investierende Unternehmen das Aufkommen möglicher Konkurrenz verhindern.

Vernons **Produktlebensstheorie** (1966) stellt ein bestimmtes Produkt in den Mittelpunkt, das in vier zeitlich aufeinanderfolgenden Phasen erstens im Heimatland des Unternehmens

eingeführt, zweitens ins Gastland exportiert, drittens im Gastland über FIEs abgesetzt und viertens schließlich im Gastland selbst produziert und ins Heimatland reexportiert wird (vgl. Vernon 1966 nach Gasparic-Fiember 2007: 78f).

Die neuere Kritik zur Produktlebensstheorie merkte an, dass diese Theorie zu starr sei, da Phasen auch teils ausfallen, miteinander verschmelzen oder parallel ablaufen können (vgl. Gasparic-Fiember 2007: 79).

Aharonis **verhaltensorientierte Theorie der Internationalisierung** (1966) sieht die Rationalität der EntscheidungsträgerInnen begrenzt. Vorteilhafte FDI würden verabsäumt, da diese zu sehr in ihrer gewohnten Geschäftsumgebung verhaftet seien (vgl. Aharoni 1966: 204ff).

Die **Oligopolistic-Reaction-Hypothese** (Knickerbocker 1973, u.a.) hat mehrere Ausprägungen. Nach der Follow-the-Leader-Hypothese (auch: Me-Too-Hypothese) folge die Konkurrenz dem Branchenführer, wenn dieser im Ausland investiert (Knickerbocker 1973: 193ff). Die Hypothese vom Exchange-of-Threats bzw. oligopolistische Imitationshypothese bezeichnet eine Kreuzinvestition, bei der ein branchenverwandtes Unternehmen auf die Investition eines ausländischen Konkurrenzunternehmens mit einer Investition in dessen Heimatland reagiert. Die Follow-up-Hypothese beschreibt Investitionen, bei denen Zulieferunternehmen ihren Abnehmern ins Ausland folgen.

Die Dynamiken im Bankensektor in den CESEEC können mithilfe der Follow-the-Leader-Hypothese und der Follow-up-Hypothese betrachtet werden (siehe Kapitel 2.6).

Die **Internalisierungstheorie** mit ihrem transaktionskostentheoretischen Ansatz von Coase (u.a.) erklärt FDI mit Transaktionskostenvorteilen gegenüber anderen Formen der Geschäftstätigkeit im Ausland (vgl. Gasparic-Fiember 2007: 88ff).

Die **Standorttheorie der Internationalisierung** sucht die Wahl des Ziellandes von FDI mit verschiedenen Standortfaktoren zu erklären. Cluse (1999 nach Gasparic-Fiember 2007: 95) filterte folgende Standortfaktoren heraus: Länderrisiko, Marktgröße/-wachstum, Lohnkosten/Humankapital, Wechselkurse, externe Überschuldung, Außenhandelspolitik, Fiskalpolitik, wirtschaftspolitische Anreize, Regulierung, Infrastruktur, geographische Distanz.

Die **eklektische Theorie der internationalen Produktion** von Dunning (1977) vereint die Theorie des monopolistischen Vorteils, die Internalisierungstheorie und die Standorttheorie. Zu FDI komme es, wenn das Produkt erstens Ausdruck eines Wettbewerbsvorteils ist (Theorie des monopolistischen Vorteils), zweitens am kostengünstigsten innerhalb des Unternehmens hergestellt werden kann (Internalisierung) und drittens am kostengünstigsten

am besagten Ort der Investition hergestellt werden kann (Standorttheorie) (vgl. Dunning 1993: 193ff).

Die letztgenannte Theorie von Dunning wird nun angesichts ihrer Popularität kurz näher betrachtet. Die Motivation der Unternehmen, im Ausland zu investieren, kann nach Dunning (ebda.) verschiedenartig sein.

Erstens können Investitionen **markt- oder absatzorientiert** sein. Das bedeutet, dass Unternehmen ihre Produkte am lokalen Markt absetzen wollen. Für solche Investitionen sind vor allem große Binnenmärkte mit entsprechender Kaufkraft interessant.

Zweitens gibt es **ressourcen- oder beschaffungsorientierte** Investitionen. Dabei ist ein bestimmter Rohstoff oder ein Zwischenprodukt, der im Heimatland benötigt wird, Ziel der Investition.

Drittens können Investitionen **kosten- oder effizienzorientiert** sein. Dabei erfolgt sie mit der Intention die Kosten zu senken, indem beispielsweise niedrigere Löhne ausgenützt werden (vgl. auch Plum 1995: 25).

Viertens können Investitionen **strategisch-orientiert** sein. So kann eine Investition erfolgen, um der Konkurrenz zuvorzukommen (vgl. auch Heinzl 2006: 23).

Von diesen Motiven können auch mehrere zugleich bestehen. In den Transitionsländern in CESEE seien vor allem marktorientierte und kostenorientierte Investitionen relevant (Heinzl 2006: 23). Hunya/Skudar (2006) finden für FDI in Kroatien, dass trotz des relativ kleinen Marktes das marktorientierte Motiv dominiert. Marinov/Marinova (2000: 28) sehen dasselbe Motiv als dominant in ganz CESEE an.

Umgekehrt können auch beim Gastland verschiedene Motive identifiziert werden, FDI anzuziehen. Beim Finanzmotiv steht das Finanzkapital, das durch FDI ins Land fließt, im Mittelpunkt. Beim Technologiemitiv sind neue Technologien ausschlaggebend, dass FDI angestrebt werden. Das Managementmotiv weist auf einen Bedarf an Know-How beim Management hin. Das Marketingmotiv weist wiederum auf den Bedarf an Marktzugang und Marketingexpertise hin (vgl. Marinov/Marinova 2000: 29).

In CESEE erfolgten FDI-Zuflüsse stärker in die Länder, die in der Transition bereits weiter fortgeschritten waren. Gastregierungen hätten jedoch die Eintrittsform von FDI beeinflussen können. Geografische, historische und kulturelle Nähe hätten sich förderlich auf FDI ausgewirkt (vgl. ebda.).

Marinov/Marinova (2000) untersuchten die FDI-Zuflüsse nach CESEE in den 1990er Jahren in Interviews mit CEOs und Managern in MNEs und FIEs sowie Offiziellen in Ministerien, Privatisierungs- und FDI-Agenturen in Bulgarien, Ungarn, Polen und Slowenien.

Die wichtigsten Motive aus Sicht der investierenden Unternehmen waren: langfristige Marktposition, Marktzugang, gut ausgebildete Arbeitskräfte, billige Arbeitskräfte. Die wichtigsten Motive in ein bereits vorhandenes Unternehmen zu investieren waren deren Humanressourcen, Businessverbindungen/Ruf und Potential zur Effizienzverbesserung im Zielunternehmen (Marinov/Marinova 2000: 36f).

Umgekehrt wurden auch die Motive der Verantwortlichen in Regierungen und Zielunternehmen untersucht. Für die Verantwortlichen in den Regierungen waren dabei am wichtigsten: Förderung der Transition zur Marktwirtschaft, Modernisierung der Industrie, Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, Aufbringen von Kapital für den Schuldendienst, Förderung des Wettbewerbs (ebda.: 39).

Für die Verantwortlichen in den Zielunternehmen zählten bei einer ausländischen Beteiligung vor allem: finanzielle Ressourcen, Marketingexpertise, Finanzmanagementexpertise, unternehmerische Expertise, Managementexpertise, Technologien und Verkaufsexpertise (ebda.: 42).

Die Untersuchung kam zu den interessanten Ergebnissen, dass die Ziele der investierenden Unternehmen mit Ausnahme der langfristigen Marktposition erfüllt wurden. Die Erfüllung der Ziele der Regierungen blieb jedoch völlig hinter den Erwartungen zurück. Am ehesten wurde noch das Ziel der Wettbewerbsförderung erreicht. Die Ziele der Zielunternehmen wurden leicht unter den Erwartungen erfüllt, während der Technologietransfer jedoch in etwa den Erwartungen entsprach.

Eine gewichtige Rolle in Serbien und Kroatien spielt Korruption. Heinzl (2006) untersuchte 50 Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Tschechien und Rumänien und stellte Folgendes fest: Korruption verhindere Greenfieldinvestitionen und die Gründung von Töchterunternehmen in 100%-igem Auslandsbesitz. Stattdessen dominieren in Ländern mit starker Korruption Joint Ventures mit lokalen PartnerInnen, die mit den korrupten Gepflogenheiten vertraut sind. Außerdem verhindere Korruption verstärkt exportorientierte und technologisch fortschrittliche Projekte (vgl. Hunya 2000: 21).

2.5 „Industrial guidance of FDI“

Nachdem die Motivationen für FDI zusammengefasst wurden, werden nun beispielhaft erfolgreiche FDI-Modelle vorgestellt.

Ausländische Direktinvestitionen können in den primären, den sekundären und den tertiären Wirtschaftssektor erfolgen. Besonders wünschenswert für das Gastland seien Investitionen im Hochtechnologiebereich des sekundären Sektors, die dementsprechend zu hohen Exporterlösen, einer Verbesserung der Leistungsbilanz und hohen Einkommen beitragen können. Erfolgreiche Entwicklungsmodelle über FDI im Hochtechnologiebereich verfolgten beispielsweise Irland, Taiwan, Südkorea, aber auch zum Teil China.

Rugraff (2008) unterscheidet dabei das irische vom ostasiatischen Modell. Irland verfolgte eine sehr wirtschaftsliberale Strategie und schuf sehr attraktive Bedingungen für ausländische InvestorInnen. Es hat die niedrigste Körperschaftssteuer in der OECD (12,5%) und es gibt wenige Beschränkungen, für westeuropäische Verhältnisse billige Arbeitskraft und Englisch als Muttersprache der Bevölkerung, was insbesondere in der Computerindustrie von Vorteil ist. Hochtechnologiecluster siedelten sich an, sodass 2005 über 50% der Industrieexporte Irlands aus dem High-Tech-Bereich kamen. Allerdings diagnostiziert Rugraff (vgl. 2008: 305) im irischen Modell eine dualistische Wirtschaftsstruktur und Fragilität. Die Hochtechnologiecluster hätten kaum Verbindungen zu irischen Unternehmen, sondern vielmehr zu anderen MNEs und würden somit in „ökonomischen Enklaven“ wirtschaften. Inländische Unternehmen seien verdrängt worden (*crowding out*). Ohne die steuerlich günstige Lage wäre dieses Entwicklungsmodell nicht möglich gewesen.⁷ Über unternehmensinterne Verrechnungsmuster können MNEs Gewinne verstärkt in Irland anfallen lassen und somit das Steueraufkommen verringern. Aktuell ist das irische Entwicklungsmodell außerdem durch die Staatsschuldenkrise gefährdet.

Anders in Ostasien: So wurden in Taiwan und Südkorea inländische Industrien oft mit staatlicher Unterstützung als *infant industries* (junge Industrien) parallel zu den ausländischen Unternehmen aufgebaut. Für letztere galten teils sehr strikte Regelungen: Exportquoten, vorgeschriebener Anteil lokaler Vorprodukte, Beteiligung inländischen Kapitals, Quoten für ausländische Angestellte, inländische Beteiligung am Management, Anforderungen an Forschung und Entwicklung, Anforderungen an Technologietransfer, etc. (vgl. Oman 1984 nach Rugraff 2008: 306) Damit wurden viele positive Spillovereffekte erreicht. Das Ergebnis sind wettbewerbsfähige Volkswirtschaften mit hoher inländischer Wertschöpfung und

⁷ Gropp und Kostial (2000 nach Rugraff 2008: 305) schätzen, dass bei einer Angleichung der Steuerlage an den EU-Durchschnitt 80% der FDI nach Irland ausgeblieben wären.

diversifizierter und hochtechnologisierter Industriestruktur mit entsprechend hohem Pro-Kopf-Einkommen in der Gesamtwirtschaft. Der Autor spricht von einer Strategie der „industrial guidance of FDI“ (Rugraff 2008: 303).

In den Visegrád-Ländern (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn) wurden Rugraff zufolge Strategien verfolgt, die eher dem irischen Modell ähneln. Sie seien erfolgreich gewesen im Anziehen von FDI, es habe allerdings keine bedeutenden Spillovers gegeben und der Handel innerhalb von MNEs habe dominiert. Insbesondere Ungarn aber auch die übrigen Länder würden eine dualistische Wirtschaftsstruktur aufweisen. Spillovers, die den Aufbau von inländischen Industrien begünstigen, würden in diesem Entwicklungsmodell nicht entsprechend stattfinden. Abgesehen davon ist der Anteil von Investitionen im High-Tech-Bereich im Vergleich zu Irland geringer gewesen (vgl. ebda.: 304, 314).

Für unsere Fragestellung ist nun entscheidend, inwieweit es auch in Serbien und Kroatien gelang FDI im Hochtechnologiebereich anzuziehen und welchem der skizzierten Wege die FDI-basierten Entwicklungsmodelle eher ähneln. Gelang es die ausländischen und inländischen Unternehmen miteinander zu vernetzen und gab es Spillovers oder entstand eine zerklüftete und dualistische Wirtschaftsstruktur?

Wie können nun Entwicklungsstrategien, die auf FDI aufbauen, auf ihren Erfolg hin beurteilt werden? Entscheidend sei also nach der Theorie zusammenfassend, ob ausländische Direktinvestitionen zu einem höheren Technologiestand in der gesamten Volkswirtschaft führen, ob sie zu höherer Produktivität und höheren Einkommen beitragen, ob sie die Außenhandels- und Leistungsbilanz verbessern und - für unsere Fragestellung besonders wichtig – ob sie krisenresistent sind. Dabei ist entscheidend in welcher Form und in welchem Sektor ausländische Direktinvestitionen erfolgen, welche Spillovers bestehen und ob sie eine additive oder substitutive Wirkung auf die heimische Produktion haben.

In Serbien und Kroatien sind vor allem FDI in einen bestimmten Bereich der Wirtschaft von Bedeutung: dem Finanzsektor. Daher sollen im kommenden Kapitel Theorien zu FDI im Finanzsektor im Speziellen näher betrachtet werden.

2.6 Theorien zu Finanzsektor-FDI

In Serbien und Kroatien spielen ausländische Direktinvestitionen in Banken und Versicherungen eine große Rolle. Der Anteil von FDI-Beständen im Finanzsektor an den gesamten FDI-Beständen betrug 2006 weltweit etwa 20%, in Kroatien und in Serbien jedoch über 50% (vgl. UNCTAD 2009: 20; wiiw Handbook of Statistics 2011).

Im jugoslawischen Sozialismus fungierte die Zentralbank als wichtigste Geschäftsbank (vgl. Kern 1996: 9). Sie unterstützte die Unternehmen mit Krediten, die nicht zwingend zurückgezahlt werden mussten. Außerdem bestand für große Unternehmen die Möglichkeit selbst Banken zur Eigenfinanzierung und Bereitstellung von Krediten zu gründen und zu betreiben.

Nach der Transformation gab es für Unternehmen nur mehr eine Möglichkeit an Kredite zu kommen: private Banken. Die Zentralbank wurde zum *lender of last resort* für die Privatbanken in einem zweistufigen Bankensystem. Sie sollte sich um Währungsstabilität und Liquidität des Geldsystems kümmern. Tatsächlich wurde der Kurs der kroatischen Kuna ab 1994 bis heute im Vergleich zur D-Mark und später zum Euro sehr stabil gehalten.

Das Wachstum der privaten Kredite hielt sich nach der Privatisierung im Inland jedoch aufgrund schlechter Bankbilanzen in Grenzen. Keine Kredite bedeutete jedoch wenig Investitionen und wenig Wachstum. Finanzkräftige ausländische Banken traten als Großinvestorinnen in Ex-Jugoslawien und in ganz CESEE auf. Diese Region hat heute die weltweit größte Penetration durch ausländische Banken vorzuweisen (vgl. Haselmann 2006: 69).

Daher ist es durchaus gerechtfertigt, wenn nicht gar zwingend erforderlich, einen speziellen separaten Blick auf einige theoretische Annahmen zu FDI im Finanzsektor zu werfen.

Grundsätzlich gibt es zwei Tendenzen: Entweder wird angenommen, dass ein Finanzsektor, der mehrheitlich in ausländischem Besitz ist, eine wachstumsfördernde und stabilisierende Wirkung auf die Gesamtwirtschaft hat oder, dass er eine negative und destabilisierende Wirkung hat. BIP-Wachstum und Stabilität sind damit die zentralen Zielvariablen sowohl bei BefürworterInnen, als auch bei den meisten KritikerInnen der FSFDI (Finanzsektor-FDI).

Für die Transitionsländer gelte ein Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Bankensektors und aktuellem und zukünftigem BIP-Wachstum (vgl. Levine/Zervos 1998 nach Fink/Haiss/Mantler 2005: 6f). Die einzelnen theoretischen Übertragungskonzepte von FSFDI auf BIP-Wachstum sind bei Eller/Haiss/Steiner (2005: 6) aufgelistet. Diese beinhalten

niedrigere Zinsspannen und –sätze, bessere Verfügbarkeit von Krediten und Abbau von faulen Krediten, was in der Folge jeweils zu mehr Investitionen führe. Außerdem würden FSFDI und ein funktionierender Finanzsektor weitere ausländische Direkt- und Portfolioinvestitionen anregen. Weiters habe ein stärkerer Wettbewerb im Finanzsektor positive Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum (Eller/Haiss/Steiner 2005: 8).

Auch die UNCTAD sieht einen positiven Einfluss von ausländischen Banken auf Stabilität und Effizienz (vgl. UNCTAD 2010: 54).

Die Etablierung eines Finanzsektors, der mit ausländischem Kapital ausgestattet ist und Kreditexpansion forciert, habe insbesondere in den Transitionsländern einen positiven exogenen Einfluss auf das BIP-Wachstum. Fink/Haiss/Mantler stellten fest, dass weniger als die Hälfte des BIP-Wachstums der späten 1990er Jahre in Kroatien und Slowenien auf Produktivitätssteigerungen zurückgeführt werden können und schließt daraus, dass Kapitalexpansion entscheidend war und damit der Finanzsektor das BIP in CESEE positiv und exogen beeinflusst hat. Dies habe jedoch nur kurzfristiges Wachstum bewirkt (Fink/Haiss/Mantler 2005: 23, 27; Haiss/Fink 2006: 23).

Die Übernahme von Banken durch ausländische MNEs würde zu einer Reinigung der Bilanzen von den reichlich vorhandenen toxischen Werten beitragen und die Kreditvergabe ausweiten (Eller/Haiss/Steiner 2005: 6).

Ausländische Banken würden Know-How mit sich bringen. Beispielsweise hätten sie bessere Möglichkeiten potenzielle KreditnehmerInnen zu screenen. Dies würde den Finanzsektor im Allgemeinen und die Kreditvergabe im Besonderen effizienter gestalten und die Zinsen senken (vgl. Haselmann 2006: 211; Kern 1996: 10). Effizienz ist also eine wichtige Kategorie für die BefürworterInnen von Finanzsektor-FDI.

Für eine Stabilisierung würde laut Haselmann (vgl. 2006: 66f, 211) weiters sprechen, dass zwischen der wirtschaftlichen Situation im Heimatland der ausländischen Bank und ihren Kreditvergabebedingungen im Gastland kein Zusammenhang bestehe. In der Folge bleibe die Geschäftstätigkeit im Gastland unverändert, wenn im Heimatland eine Krisensituation besteht. Diese Annahme wurde in der aktuellen Krise eindeutig widerlegt.

Ausländische Banken würden außerdem in einer Krise im Gastland wiederum positiv wirken, da sie im Gegensatz zu Banken im lokalen Besitz aufgrund der breiten Streuung ihrer Aktivitäten auf mehrere Volkswirtschaften die Kredite nicht kürzen würden und damit ebenso stabilisierend wirken (vgl. Haselmann 2006: 192; Eller/Haiss/Steiner 2005: 7).

Eine weitere These lautet, dass eine negative Relation bestehe zwischen dem BIP-Wachstum im Heimatland und den Krediten, die im Gastland vergeben werden. Das bedeutet, dass eine

Krise im Heimatland der Bank sie dazu veranlassen würde, die Kreditvergabe im Gastland ihrer Auslandsinvestition gar auszuweiten (de Haas/van Lelyveld 2006 nach Eller/Haiss/Steiner 2005: 7).

Die Gegenthese lautet, dass multinationale Banken die Kreditvergabe in allen Ländern ihrer Geschäftstätigkeit einschränken würden, wenn in nur einem Land eine Krise ausbricht (Kröger/Kuhnert/McCarthy 2010: 33).

In der aktuellen Finanzkrise sollte sich diese Annahme bestätigen (siehe Kapitel 5.4).

Im Gegensatz zu den meisten Studien finden Engerer/Schrooten (2004: 10f) einen leicht negativen Zusammenhang zwischen FSFDI und einer Ausweitung der Kredite in den acht EU-Beitrittsländern in CESEE. Die Autorinnen führen dies auf eine vorsichtigeren Kreditvergabepraxis der ausländischen Banken zurück.

KritikerInnen zu FDI im Finanzsektor weisen auf *cherry-picking* bei der Kreditvergabe hin. Dies bezeichnet eine Kreditvergabepraxis, bei der nur die besten NachfragerInnen bedient werden (Eller/Haiss/Steiner 2005: 10; Haselmann: 2006: 66). Damit würden große Unternehmen gegenüber Klein- und Mittelbetrieben stark bevorzugt.

Allgemein sei die Privatisierung des Bankensektors eine Grundvoraussetzung für FDI im großen Rahmen (vgl. Hunya 2000: 8). Das heißt, dass InvestorInnen nur dann massiv in einem Land investieren würden, wenn der Bankensektor privatwirtschaftlich organisiert ist und ihnen das Bankensystem in ihrer Funktion vertraut ist. Eine Bankenreform sei somit einer der wichtigsten Teile der wirtschaftlichen Transformation zur freien Marktwirtschaft.

Außerdem verfolgen multinationale Banken oft eine „Follow your customer“-Strategie. Das bedeutet, dass Finanzinstitute, deren KundInnen in großem Umfang in einem bestimmten Land investieren, ebenso dort investieren, um Finanzdienstleistungen auch vor Ort anbieten zu können. Tatsächlich machen MNEs, insbesondere aus dem eigenen Heimatland, einen großen Teil des Kundenstocks der ausländischen Banken aus, die in CESEE aktiv sind (Haselmann 2006: 173). Eller/Haiss/Steiner (2005: 10) führen die Abneigung der MNEs vor lokalen Banken auf deren mangelnde Transparenz zurück.

Ebenso ist es natürlich möglich, dass Unternehmen den bereits vertrauten KreditgeberInnen ins Ausland folgen in einer analog zu formulierenden „Follow your banker“-Strategie.

Eine empirische Untersuchung zum Zusammenhang FSFDI – BIP-Wachstum gibt es von de Haas/van Lelyveld (2002). Sie untersuchten elf CESEECs (darunter Kroatien) und kamen zu

dem Ergebnis, dass FSFDI-Wachstum und BIP-Wachstum leicht korrelieren. Für Kroatien separat betrachtet trifft dieser Zusammenhang nur bedingt zu, denn hier steht ein hohes FSFDI-Wachstum einem niedrigen BIP-Wachstum gegenüber. Eine Aussage über eine Kausalität wollen die Autoren jedoch nicht treffen (de Haas/van Lelyveld 2002: 16).

In diesem zweiten Teil der vorliegenden Arbeit wurden die theoretischen Positionen aufgerollt. Im folgenden Teil soll beschrieben werden, wie es in Serbien und Kroatien historisch zu den FDI-geleiteten Entwicklungsmodellen kam.

3. Kurze Geschichte zu Privatisierungen und FDI

The neo-liberal ideology of transition offered the naïve emancipating concept that the sheer act of the legal change of ownership of the means of production would bring about fundamental change in the development potential of peripheral east European societies. (Obradović 2007b: 39)

Wie bereits einleitend erwähnt waren ausländische Direktinvestitionen im sozialistischen Jugoslawien ab 1967 mit bis zu 49% an Beteiligung zwar erlaubt und wurden ab 1968 auch getätigt, spielten aber eine vergleichsweise geringe makroökonomische Rolle. Verboten waren dabei Investitionen unter anderem in den Banken- und Versicherungssektor, den Binnenhandel, militärische Bereiche, den Tourismus und in öffentliche Dienste. Es wurde jeweils von den ArbeiterInnenselbstverwaltungen eines Unternehmens entschieden, ob ausländische Investitionen zugezogen werden. Dabei unterschied man anhand von drei Kriterien: Werden durch die FDI Produktivität und Exporte erhöht? Gibt es eine Verbesserung bei der Technologie und der Organisation der Arbeit? Finden Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten statt? (vgl. Jurkat 2010: 5, 62; SFRRJ 1972: 12ff nach Jurkat 2010: 63)

Im Jahr 1984 wurden auch der Tourismussektor und das Gesundheitswesen für FDI geöffnet (Jurkat 2010: 67). Weiters ausgenommen waren jedoch sensible Bereiche wie Eisenbahn- u. Luftverkehr, Telekommunikation, Versicherungen und öffentliche Dienste (Carić 1989: 175 & Adamović [u.a.] 1990: 127 nach Jurkat 2010: 70).

In engem Zusammenhang mit ausländischen Direktinvestitionen stehen Privatisierungen. Die Möglichkeit zu Privateigentum an den Produktionsmitteln ist die Voraussetzung für den Zufluss von FDI im größeren Ausmaß. Die 1980er Jahre waren in wirtschaftlicher Hinsicht ein Krisenjahrzehnt für Jugoslawien. Ministerpräsident Branko Mikulić versuchte dem drohenden politischen und wirtschaftlichen Zerfall im Jahr 1988 durch rasche wirtschaftsliberale Reformen entgegen zu wirken. Privateigentum sollte als zentrale Kategorie des Wirtschaftslebens konstituiert werden und damit das gesellschaftliche Eigentum ablösen. Diese Reformen waren ein eindeutiger Schritt hin zu einer kapitalistischen Wirtschaftsform. Durch ein neues Gesetz für ausländische Direktinvestitionen waren diese von nun an unbeschränkt zugelassen. Das Gesetz beinhaltete weiters die rechtliche Gleichstellung von ausländischen mit inländischen InvestorInnen. Ende 1988 war Mikulić' politische Karriere jedoch bereits wieder zu Ende. Der Parteilite gingen die Reformen noch zu weit. Der

Nachfolger Ante Marković war jedoch wiederum ein Reformier. Sein Privatisierungsgesetz von 1990 war die Einleitung zur Privatisierung im großen Stil (vgl. Weißenbacher 2005: 175).

Es folgte die Phase der gewaltsamen Aufteilung Jugoslawiens auf sozialer, ökonomischer und politischer Ebene. Dieser Phase ging jedoch bereits eine langjährige schleichende wirtschaftliche und politische Desintegration voraus (vgl. Weißenbacher 2005).

Die SFRJ war föderalistisch organisiert. Sie teilte sich in sechs Bundesrepubliken. Die ökonomischen Unterschiede waren gewaltig. Industrialisierten Regionen im Norden (Slowenien, Istrien, Zagreb, Slawonien, Vojvodina) standen agrarisch dominierte Regionen im Süden (Bosnien-Herzegowina, Zentralserbien, Kosovo, Sandschak, Montenegro, Mazedonien) gegenüber. Das Ziel der Umverteilung und des Ausgleichs zwischen den Republiken wurde bei weitem verfehlt. Die verarbeitende Industrie in den reicheren Regionen profitierte von den niedrigen Kosten für Rohstoffe und Vorprodukte aus den ärmeren Regionen.

Die Verfassung von 1974 bestärkte die Rechte der einzelnen Republiken. So wurden Entscheidungsprozesse vermehrt auf die Republikebene verlagert (vgl. ebda.).

In der Zeit der Krise in den 1980er Jahren wurde um die Wirtschaftspolitik gestritten. Dabei konstituierten sich die Konfliktlinien entlang und innerhalb der Republikgrenzen, die aufgrund ihrer unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen unterschiedliche Interessen hatten. Nationale und regionale Institutionen gewannen an Gewicht gegenüber den bundesstaatlichen. Kroatien und Slowenien drängten auf eine weitere Öffnung in Richtung Westen und Europäische Gemeinschaft (EG). Ihre Industrien schienen im internationalen Vergleich konkurrenzfähiger zu sein.

Für eine ausführliche Analyse des jugoslawischen Zerfallsprozesses empfiehlt sich Weißenbacher (2005).

Bei der Privatisierung musste jedoch Folgendes beachtet werden: Die Unternehmen waren im gesellschaftlichen Eigentum – und damit im Eigentum aller - und unter der Kontrolle der ArbeiterInnen und ManagerInnen. Das bedeutete, dass diese Unternehmen zuerst unter die Kontrolle des Staates gestellt werden mussten, bevor sie überhaupt privatisiert werden konnten. Der eigentlichen Privatisierung ging also eine Verstaatlichung voraus. Diese wurde *Umwandlung* genannt. 1990 begann die Umwandlung in Serbien, 1991 in Kroatien.

3.1 Serbien

Die Privatisierungen in Serbien können in drei Phasen eingeteilt werden:

Die **erste** Privatisierungsphase 1990-1997 wurde von Insiderprivatisierung geprägt. Insiderprivatisierung bedeutet eine Veräußerung der Unternehmensanteile an die Angestellten, besonders an jene in der leitenden Ebene, also Buy-Outs von ArbeiterInnen und Management. Bis 1994 wurden 40% der Unternehmen so privatisiert. Im Jahr 1994 wurde die Privatisierung von Ante Marković aus dem Jahr 1990 jedoch wieder zurückgenommen. Im selben Jahr 1994 wurden Auslandsinvestitionen in Aktien und Immobilien möglich.

Die **zweite** Privatisierungsphase 1997-2001 wurde durch ein neues Privatisierungsgesetz eingeleitet, das wiederum besonders auf InsiderInnen aber auch schon auf ausländische InvestorInnen abzielte (Jurkat 2010: 72f; Denčić-Mihajlov 2009: 213).

Die **dritte** Privatisierungsphase ab 2001 begann mit dem Sturz von Präsident Slobodan Milošević. Dieser wurde nach 11 Jahren an der Macht mit Unterstützung der NATO im Jahr 2000 aus seinem Amt getrieben und wirtschaftsliberale Kräfte dominierten in der Folge die politische Szene Serbiens. Ab Juni 2001 wurde das Insidermodell aufgegeben und Privatisierungen über ein eigenes Ministerium, eine Agentur und einen Fonds vorangetrieben. Nun wurden ausländische InvestorInnen rechtlich mit inländischen gleichgestellt und der Profittransfer ins Ausland wurde in unbeschränktem Umfang ermöglicht. In der Folge beteiligten sich ausländische InvestorInnen stärker an den Privatisierungen (vgl. Radenković 2004: 110).

Allerdings darf im politischen Wandel nicht übersehen werden, dass die Eliten aus dem Umkreis von Milošević weiterhin an verantwortungsvollen Positionen saßen. Erst nach der Ermordung des stark westlich orientierten und wirtschaftsliberalen Ministerpräsidenten Zoran Đinđić (DS - Demokratische Partei) im Jahr 2003 forcierte die Regierung die Operation Säbel (*Operacija Sablja*), um einige der früheren Stützen der Milošević-Zeit aus den politischen und wirtschaftlichen Führungsebenen zu vertreiben (vgl. Jurkat 2010: 78ff). Gleichzeitig mussten NachfolgerInnen gefunden werden. Die neue Führungselite war mit den Unternehmen oft wenig vertraut. Diese wurden in vielen Fällen heruntergewirtschaftet und konnten in der Folge aufgrund der Unsicherheiten in den Bilanzen nur zu niedrigen Preisen privatisiert werden. Dabei kamen zunehmend ausländische Unternehmen zum Zug. So habe der Stahlkonzern US-Steel beispielsweise das Stahlwerk in Smederevo um nur 23 Mio. \$ gekauft (Hofbauer 2004). Auch Unternehmen, die in der Hand einiger weniger Privatisierungsgewinner (*tajkuni*) verblieben, wurden oft heruntergewirtschaftet.

Diesen Zusammenhang beschreiben Ehrke (2005: 149) für CESEE im Allgemeinen und Jurkat (2010: 126ff) für Serbien im Speziellen: Infolge zweifelhafter Privatisierungen wurden Unternehmen von den neuen Eigentümern schlecht verwaltet und oft bewusst in den Konkurs geführt. Die Folge sei eine industrielle Ödlandschaft gewesen, in der ausländische InvestorInnen die potentiell profitablen Betriebe relativ kostengünstig übernehmen konnten. Denčić-Mihajlov (2009: 207ff) beschrieb den serbischen Privatisierungsprozess als fragmentiert. Die Folgen seien gewesen: beschleunigte Eigentumskonzentration, Auflösung erfolgreicher Unternehmen, niedrige Liquidität, insignifikante Rolle institutioneller InvestorInnen, Distortion der Schlüsselfunktionen des Kapitalmarktes. Dies sei in einem unsicheren gesetzlichen Rahmen abgelaufen, der von einem langsamen und teuren Justizsystem geprägt gewesen sei. Die Rechtsdurchsetzung sei dementsprechend schwierig gewesen (wie sie es auch heute noch ist). Weiters habe es an Transparenz gemangelt sowie an Kompetenz, Erfahrung und institutioneller Integrität der MarktregulatorInnen. Die starke Eigentümerkonzentration sei eine Folge des Privatisierungsmodells in Verbindung mit den geringen finanziellen Möglichkeiten der Mehrheit der Bevölkerung gewesen (Denčić-Mihajlov 2009: 212).

Klientelismus und Korruption spielten eine gewichtige Rolle bei den Privatisierungen. Serbien war von 1992 bis zum Sturz Milošević' im Jahr 2000 mit umfangreichen UN-Embargos und Sanktionen belegt. Dies hatte katastrophale Auswirkungen auf die serbische Wirtschaft. Nur etwa 10% der Unternehmen waren dadurch nicht betroffen (Thomas 1999: 193f nach Jurkat 2010: 72). Handelsbeziehungen ins Ausland wurden gekappt. Die Handelsbeziehungen mit den Nachbarländern Rumänien und Bulgarien beispielsweise erholten sich davon nicht mehr (vgl. Hofbauer 2007: 53). Die Arbeitslosenrate stieg von 20% auf etwa 50%. Durch die kriegerischen Wirren und die Embargos blühten der Schwarzmarkt und die Kriegswirtschaft in großem Ausmaß (Wallace/Haerpfer 1998: 17). Diese wurden von mafiösen Strukturen bestimmt. Bis heute spielen kriminelle Elemente und damit Klientelismus und Korruption eine große Rolle in der serbischen Wirtschaft (Gould/Sickner 2008: 761). Dies trägt stark zu ihrem schlechten Image bei und beeinträchtigt ausländische Investitionen. Korruption verhindere vor allem exportorientierte Greenfield-Investitionen. Wo ausgeprägte Korruption herrscht, würden InvestorInnen weniger Risiken eingehen und eher in Joint Ventures investieren, um mit Hilfe der lokalen PartnerInnen die korrupten Gepflogenheiten meistern zu können (vgl. Heinzel 2006: 39).

Eine weitere Folge von wirtschaftlichen Krisen, Embargos und kriegerischen Auseinandersetzungen ist die wichtige Stellung des informellen Sektors. Er macht in Serbien nach Schätzungen ca. 36% d. BIP aus (Kosanović/Paunović 2009: 317). Arbeitslose werden in diesen Sektor absorbiert.

Bereits nach dem Sturz von Milošević im Jahr 2000 begann unter seinem Nachfolger Vojislav Koštunica die Privatisierung im großen Stil. Ende 2002 waren 70% der gesellschaftlichen Unternehmen privatisiert. Dabei konnten die ArbeiterInnen des jeweiligen Unternehmens bis zu 30% der Anteile kaufen (Jurkat 2010: 100).

2002 wurde das Gesetz für ausländische Direktinvestitionen beschlossen. Lediglich die Waffenindustrie blieb für FDI verschlossen. Investitionen in den Finanzsektor, ins Glückspiel und in Freihandelszonen wurden gesondert geregelt. Die gesetzliche Grundlage für Steuer- und Zollerleichterungen für FDI wurde geschaffen. Bereits 2003 kamen 81% der Investitionen in die bereits privatisierten Unternehmen aus dem Ausland (Ristić 2004 nach Jurkat 2010: 100).

Bei großen Unternehmen gestaltete sich die Privatisierung schwieriger. So waren 2002 noch 66,8% der Beschäftigten in staatlichen oder gesellschaftlichen Unternehmen tätig (Obradović 2007a: 51). Viele große Betriebe sind auch heute noch mehrheitlich in staatlichem Besitz (z.B. die Fluglinie JAT). Von den etwa 7500 Staatsbetrieben im Jahr 2001 waren im Jahr 2009 erst 2369 privatisiert (Vladimirov 2010: 50). Nach einer anderen Quelle gibt es 2011 in Serbien noch 35 Betriebe im Staatsbesitz und 550 im kommunalen Besitz (U.S. Department of State 2011a). Privatisierungen im Telekommunikationssektor sind in Zukunft abzusehen.

2006 wurde ein neues Gesetzespaket beschlossen, mit dem die Gesetze zu Übernahmen, Investmentfonds und anderen Finanzinstrumenten mit den EU-Standards harmonisiert wurden (Denčić-Mihajlov 2009: 214). Damit wurden Auslandsinvestitionen vereinfacht und der freie Kapitalverkehr zwischen der EU und Serbien gestärkt. Durch die neuen Gesetze wurde es leichter Unternehmen ganz zu übernehmen, da nun ab einem Anteilsbesitz von 90% bzw. 95% sowohl Mehrheits- als auch MinderheitseigentümerInnen das Recht bekamen eine Vollübernahme zu erzwingen (ebda.: 220). Dies stellt eine Erleichterung für ausländische InvestorInnen dar, die eine 100%-ige Übernahme anstreben.

Im selben Jahr gab die serbische Regierung eine Strategie zur Anziehung von ausländischen Direktinvestitionen heraus, die auf den Zeitraum 2006-2015 ausgerichtet ist. Sie wird in Kapitel 4.2 näher beschrieben.

Seit 2004 ist Boris Tadić von der sozialdemokratisch orientierten DS (Demokratische Partei) serbischer Präsident und setzte sich bis heute für einen wirtschaftsliberalen Kurs und eine Annäherung an die EU ein. Sein Gegenspieler Vojislav Koštunica von der gemäßigt nationalistischen Mitte-Rechts-Partei (DSS – Demokratische Partei Serbiens) war von 2004 bis 2008 Ministerpräsident. Seit 2008 ist der parteilose Mirko Cvetković Ministerpräsident. Durch diese politischen Entscheidungsträger wird das wirtschaftsliberale Modell weiter abgesichert. Das FDI-orientierte Wachstumsmodell ist allerdings stetig gefährdet durch politische Instabilität. Die stärkste Partei in Serbien war bei den letzten beiden Wahlen 2007 und 2008 nämlich jeweils die stark nationalistische Serbische Radikale Partei (SRS), die jedoch aufgrund von Parteienbündnissen und Koalitionen der gemäßigeren Parteien in Opposition bleiben musste. Der Spitzenkandidat der SRS Tomislav Nikolić spaltete sich 2008 von dieser ab und gründete die neue Serbische Fortschrittliche Partei (SNS), die im Gegensatz zur SRS das Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen mit der EU unterstützt⁸. Brusis (2009: 305) sieht die Möglichkeit, dass die Krise die liberalen pro-europäischen Kräfte in Serbien schwächt und radikaleren Parteien zugute kommt. Aktuelle Meinungsumfragen bestätigen dies. Die SNS könnte bei der Parlamentswahl 2012 mit Abstand die meisten Stimmen bekommen (B92 2011; Politika Online 2011). Sollte sich daraus eine Regierungsbeteiligung der SNS ergeben, könnte auch das serbische Wirtschaftsmodell nationalere Züge bekommen und das außengerichtete Entwicklungsmodell Veränderungen erfahren. Darin liegen große Unsicherheiten für ausländische InvestorInnen.

3.2 Kroatien

Kroatien konstituierte sich 1991 unilateral als unabhängiger Staat und spaltete sich damit von der SFRJ ab. Die Kriegshandlungen dauerten von 1991 bis 1995. Während dieser Phase gab es kaum ausländische Direktinvestitionen. Das BIP sank um 30% zwischen 1991 und 1993 (Kern 1996: 99). Die Privatisierung startete mit dem Umwandlungsgesetz vom 23.4. 1991. Bis Mitte 1995 wurden 2900 von etwa 4900 Unternehmen privatisiert (ebda.: 101). Zu diesem Zweck wurde die *Agentur der Republik Kroatien für Restrukturierung und Entwicklung* gegründet. Privatisierungen waren zwar eine Voraussetzung für ausländische Investitionen im großen Ausmaß, aber FDI waren zu Beginn ebenso wie in Serbien nicht das vorherrschende Mittel der Privatisierungen (vgl. Hunya 2000: 9).

⁸ Serbien sollte im Verlauf des Jahres 2012 den offiziellen Status eines EU-Beitrittskandidaten erlangen.

In dieser ersten kroatischen Privatisierung hatten InsiderInnen (ArbeiterInnen, ManagerInnen) Vorteile. Sie bekamen je nach Dienstjahren eine Ermäßigung zwischen 20% und 50% auf die Anteile. 1993 wurden ihre Anteile an den privatisierten Unternehmen jedoch auf höchstens 50% festgesetzt (Šoštarić 2009: 238).

In der zweiten Phase folgten Auktionen. Ausländische Unternehmen waren jedoch – wie bereits erwähnt - durch den Krieg abgeschreckt und anfangs kaum beteiligt.

In einer dritten Phase der Privatisierung kamen über Fonds Kriegsoffer und Vertriebene an Anteile. Allerdings war die Vorgehensweise kompliziert und der Wert der Anteile oft unklar, da viele Unternehmen insolvent waren (vgl. Andabak: 58).

Frühe Probleme bereiteten dabei die privatisierten Banken. Im Jahr 1996 waren fünf Banken insolvent und mussten wieder verstaatlicht werden. Die betroffenen Bankbilanzen beinhalteten die Hälfte aller vergebenen Kredite in Kroatien. Haselmann (2006: 57) nennt als Gründe dafür die aus der kommunistischen Zeit mitgenommenen faulen Kredite, fehlende Erfahrung der Banken und Unternehmen und das Fehlen funktionierender Institutionen.

Als die ausländischen InvestorInnen nach dem Krieg zum Zug kamen, war schon ein Großteil der Unternehmen privatisiert. Hofbauer (2007: 235) spricht von 200 Familien im Umfeld von Präsident Franjo Tudman (HDZ – Kroatische Demokratische Union), die sich im Zuge der Privatisierung bereicherten (vgl. auch Zakošek 2009). Oft seien dies Generäle im neu gegründeten kroatischen Militär gewesen. Nach einer Umfrage von 1998 waren 69% der KroatInnen unzufrieden mit der Privatisierung und 84% wünschten sich zur Gänze oder teilweise eine Revision. Tatsächlich folgte 1998-99 eine Teilwiederverstaatlichung, die 640.000 TeilhaberInnen betraf (Šoštarić 2009: 238). Bei der nachfolgenden erneuten Privatisierung waren ausländische InvestorInnen stärker vertreten. Zwischen 1993 und 1999 erfolgten 65% der FDI im Zuge von Privatisierungen (Hunya 2000: 10). Für einen genaueren Überblick über den Ablauf und die verschiedenen Phasen der kroatischen Privatisierung empfiehlt sich beispielsweise Andabak (2008).

70% aller FDI in Kroatien zwischen 1990 und 1998 erfolgten im verarbeitenden Sektor. Dies ist eine Folge der Privatisierung der erfolgreichsten Industrien. In den Jahren 1999-2006 fiel der Anteil jedoch auf 20%, wo er auch heute noch etwa liegt (vgl. Hunya / Skudar 2006: 4).

Im Jahr 2000 wurde ein neues Investitionsgesetz beschlossen, um Investitionen zu fördern (Hunya 2000: 16).

Die national orientierte Mitte-Rechts-Partei HDZ regierte bis 2000. Ein Mitte-Links-Bündnis unter Führung der sozialdemokratischen SDP (Socijaldemokratska partija Hrvatske) regierte von 2000 bis 2003. Darauf folgte wieder eine HDZ-Regierung. 2011 erhielt die Kukuriku-Koalition unter Führung der SDP die absolute Mehrheit. Im „Plan 21“, dem Wahlprogramm der Kukuriku-Koalition, wird die zunehmende Außenverschuldung kritisiert, doch weiter auf FDI als Entwicklungsstrategie gesetzt (vgl. Kukuriku koalicija 2011).

Im Jahr 2007 wurden im Rahmen einer Anti-Korruptions-Kampagne drei Vizepräsidenten des Kroatischen Privatisierungsfonds (Hrvatski fond za privatizaciju, HFP) festgenommen (Kasapović 2009: 225). Auch im Zusammenhang mit FDI werden Fälle im Hinblick auf Korruption juristisch verfolgt. So in etwa im Fall der Hypo Alpe Adria Bank, bei der auch der frühere Premierminister Ivo Sanader (HDZ, 2003-2009) seit 2011 angeklagt ist.

In diesem Kapitel wurde gezeigt, wie die Privatisierungen abliefen und dass sich die FDI-orientierten Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien jeweils gegen Ende der Privatisierungsbestrebungen durchsetzten und gesetzlich manifestiert wurden. In Kroatien begann der große FDI-Zustrom nach dem Ende des Krieges 1996, in Serbien nach dem Sturz von Milošević 2001.

Im nächsten Kapitel werden die Anreize betrachtet, die FDI anziehen sollen.

4. FDI-Anreizsysteme

“Moreover, the Guiding Principles also note that, even from an individual country viewpoint, incentive policies *per se* are hardly ever an optimal strategy for attracting FDI. FDI incentives may in many cases at most tip the balance in favour of one location among a group of economies that are perceived to have broadly equivalent enabling environments.” (OECD 2003: 10)

Die FDI, die im Rahmen von Privatisierungen zuflossen, waren aus der Sicht der wirtschaftsliberalen politischen Elite nicht ausreichend. Sowohl in Serbien als auch in Kroatien wurden umfangreiche rechtliche Rahmenbedingungen und fiskalische Anreize geschaffen, um die Geschäftsumgebung für ausländische InvestorInnen zu verbessern.

Grundsätzlich gibt es verschiedene Formen von Anreizen für FDI. Sie können **erstens** finanzieller Art sein, wie etwa Subventionen verschiedener Ausgestaltung, subventionierte Kredite, Garantien, Wechselkursversicherungen oder sonstige Versicherungen. Finanzielle Anreize sind in den westlichen Industrieländern das häufigste Instrument der Wettbewerbspolitik um FDI. In den Entwicklungs-, Schwellen- und Transitionsländern mangelt es dafür jedoch an finanziellen Mitteln. Daher wird dort – **zweitens** - vielmehr auf fiskalische Anreize gesetzt. Darunter fallen niedrige Steuern, Steuererleichterungen etwa bei Abschreibungen oder reinvestierten Gewinnen, erleichterte Zollbestimmungen und temporäre, sektorale oder regionale Steuerbefreiungen. Weiters gibt es **drittens** regulatorische Anreize wie Präferenz- oder Freihandelsabkommen, spezielle Wechselkursregime, spezielle Infrastrukturinvestitionen, Profitrepatriierungsregeln, etc. (vgl. OECD 2003: 18f)

Außerdem wird unterschieden zwischen der *targeted competition* um ein bestimmtes Investitionsprojekt und der *regime competition* zwischen Anreizsystemen im Gesamten (vgl. OECD 2003: 12). Das Auftreten von *targeted competition* ist ein Hinweis auf die große Verhandlungsmacht, die große und mobile Konzerne gegenüber kleineren Ländern haben.

Zuerst wird anschließend die Geschäftsumgebung in Serbien und Kroatien im internationalen Vergleich betrachtet. Darauf werden die Anreizsysteme jeweils vorgestellt und schließlich kritisch kommentiert.

4.1 Geschäftsumgebung in Serbien und Kroatien im internationalen Vergleich

Für InvestorInnen ist die Attraktivität der Geschäftsumgebung ausschlaggebend, ob eine Investition getätigt wird oder nicht. Wie sieht diese in Serbien und Kroatien im globalen Vergleich aus? In den verschiedenen Indizes, die über die Geschäftsumgebung weltweit informieren, liegen Serbien und Kroatien eher schlecht.

Das Doing Business Ranking der Weltbank beurteilt die Geschäftsumgebung aus unternehmerischer Sicht. Hier liegt Serbien 2012 auf Rang 92 (von 183 Ländern), wobei Baugenehmigungen und Steuerbedingungen besonders schlecht beurteilt werden. Kroatien liegt auf Rang 80 mit besonders schlechten Werten für Baugenehmigungen und InvestorInnenschutz. Bei letzterem ist Serbien weit besser platziert. Europaweit liegt Serbien nur vor Griechenland, dem Kosovo, Russland und Bosnien-Herzegowina (Weltbank 2012: 6, 90, 124).

Der Global Competitiveness Index des Weltwirtschaftsforums beurteilt die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Dabei wurden Unternehmen in den jeweiligen Ländern befragt. In der Ausgabe 2011-2012 listet Kroatien auf Platz 76 (von 142) und Serbien nur auf Platz 95. Bosnien-Herzegowina liegt als einziges europäisches Land noch weiter zurück.

Bei einigen Teilindikatoren liegt Serbien weltweit auf einem der letzten Plätze. Diese Indikatoren sind u.a.: Eigentumsrechte, Effizienz des Rechtssystems, Rechte der Minderheitsaktionäre, Belastung durch staatliche Regulierung, Wettbewerbsintensität, Anti-Monopol-Politik, Kooperation zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen, Brain Drain, Verfügbarkeit der neuesten Technologien und Technologieabsorption auf Firmenebene. Die beiden erstgenannten Indikatoren tragen maßgeblich dazu bei, dass FDI nicht im von der Regierung gewünschten Ausmaß erfolgen. Die beiden letztgenannten Indikatoren weisen auf fehlende Spillovereffekte hin und damit auf die ausbleibende positive Wirkung von FDI auf die lokale Wirtschaft. Besser schneidet Serbien bei Indikatoren im Bereich Gesundheit, Bildung und Telekommunikation ab. Bei der Erstellung des Index wurden die größten Geschäftshindernisse erfragt. In Serbien sind dies – gereiht nach Nennungen – ineffiziente Bürokratie, Korruption, Zugang zu Finanzierung, Inflation und Instabilität der Regierung (WEF 2011: 314f).

Kroatien liegt im selben Ranking bei folgenden Indikatoren auf einem der weltweit letzten Plätze: Belastung durch staatliche Regulierung, Effizienz des Rechtssystems, Steuerpolitik, Agrarpolitik und Kooperation zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen. Die größten Geschäftshindernisse – gereiht nach Nennungen – sind ineffiziente Bürokratie, Korruption, politische Instabilität, Steuersätze und restriktive Arbeitsregulierungen (ebda.: 156f).

Drei Indikatoren in diesem Index stellen einen direkten Bezug zu FDI her. Der erste Indikator (*Prevalence of foreign ownership*) beantwortet die Frage: „Wie verbreitet ist ausländisches Firmeneigentum in einem Land?“. Von wiederum 142 Ländern liegen Serbien und Kroatien auf den Rängen 103 und 116. Die Slowakei liegt auf Rang 4, Ungarn auf Rang 19, Slowenien auf Rang 126 (ebda.: 462).

Der zweite Indikator (*Business impact of rules on FDI*) bringt überraschende Ergebnisse für Serbien und Kroatien. Er beantwortet die Frage: „In welchem Ausmaß fördern oder beeinträchtigen Regelungen zu FDI selbige?“ Serbien liegt auf Rang 125 und Kroatien gar nur auf Rang 138 (von 142 Ländern). Demnach gehören diese beiden Länder zu jenen Ländern, in denen FDI durch gesetzliche Regelungen am stärksten behindert werden. Dies erscheint geradezu paradox und konterkariert die umfangreichen Bemühungen, die die serbische und die kroatische Regierung in die Anziehung von FDI setzten (siehe Kapitel 4.2 und 4.3). Zum Vergleich: Die Slowakei liegt auf Rang 18, Ungarn auf Rang 49. Slowenien, wo von politischer Seite FDI nur in eingeschränktem Maß erwünscht sind, liegt noch auf Rang 126 (ebda.: 463).

Der dritte Indikator (*FDI and technology transfer*) beantwortet die Frage: „In welchem Ausmaß bringen FDI neue Technologien ins Land?“ Serbien landete auf Rang 110, Kroatien auf Rang 99 (von 142 Ländern). Die Slowakei liegt auf Rang 6, Ungarn auf Rang 11 und Slowenien auf Rang 122. Auf dem ersten Platz liegt mit einigem Abstand Irland (ebda.: 492).

Transparency International ermittelt den Corruption Perception Index zur Messung der Wahrnehmung von Korruption seitens der Wirtschaftstreibenden. 2011 lag Kroatien auf Rang 66, Serbien auf Rang 83. Damit liegt Kroatien im CESEE-Vergleich im Mittelfeld, Serbien eher am Ende (vgl. Transparency International 2011).

Im Economic Freedom Index der Heritage Foundation liegt Kroatien auf Rang 83, Serbien auf Rang 98. Im regionalen Vergleich liegen Kroatien und Serbien zurück. Kroatien zählt zu den

moderat freien Ökonomien, Serbien zu den vorwiegend unfreien Ökonomien (vgl. Heritage Foundation 2012).

Zusammengefasst liegt die kroatische Geschäftsumgebung im CESEE-Vergleich im Mittelfeld, die serbische am Ende.

In der Folge geht es darum, mit welchen Mitteln die Regierungen ausländische InvestorInnen in eine suboptimale Geschäftsumgebung locken wollen und wie die Anreizsysteme beurteilt werden können.

4.2 FDI-Anreizregime in Serbien

Die serbische Regierung nannte in ihrer im Jahr 2006 gestarteten „Strategie zur Stimulierung und Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen“ folgende Stärken, die Serbien im Werben um ausländisches Investitionskapital habe (Vlada Republike Srbije 2006: 6, 13):

- wichtige regionale Position zwischen westlichen und östlichen Märkten
- Humankapital – starkes Bildungssystem, hoher Anteil an Arbeitskräften mit tertiärer Bildung, gute Fremdsprachenkenntnisse (vor allem Englisch)
- industrielle Tradition
- Wettbewerbsvorteile bei Land- und Forstwirtschaft
- niedrige Kosten von qualifizierter Arbeitskraft

Die Schwächen Serbiens seien (ebda.: 15):

- deutliches Außenhandelsdefizit
- niedrige Beschäftigungsquote, niedrige Beschäftigung in der Produktion international wettbewerbsfähiger Güter und Dienstleistungen
- fehlende Wettbewerbsfähigkeit der Produkte insgesamt
- schlechtes Image
- politische Instabilität
- schwaches legislatives und regulatives Umfeld
- schwache administrative Strukturen
- schlechte Bewertung der Geschäftsumgebung

Eine Branding-Strategie soll die Vorteile hervorheben, das Image verbessern und Serbien als attraktives Zielland für Investitionen positionieren (ebda.: 36). Wichtigster Teil dieser Strategie ist die *Serbia Investment and Export Promotion Agency* (SIEPA), die 2001 gegründet wurde.

Eine Kommission unter Einbindung von Ministerien und Agenturen koordiniert seit 2004 Reformen, die auf die Anziehung von FDI ausgerichtet sind. Die Infrastruktur soll im Hinblick auf besseren Zugang zu Bauland verbessert werden sowie durch die Errichtung von Industrie- und Technologieparks und Freihandelszonen.

Die Strategie betont ausdrücklich, dass in allen Wirtschaftssektoren FDI erwünscht sind, besonders jedoch in solchen, die einen Wettbewerbsvorteil bringen oder einen solchen ausbauen können (ebda.: 15):

- Agrar- und Lebensmittelindustrie
- Autoteilindustrie
- Bankensektor
- Bauwirtschaft
- Holzindustrie
- Informations- und Telekommunikationstechnologiesektor
- Gesundheitswesen und –forschung
- Public Private Partnerships bei Staatsbetrieben (Energie, Telekommunikation, Infrastruktur, etc.)
- Textilindustrie
- Tourismus

Zur Förderung dieser Sektoren werden in der Strategie spezielle Empfehlungen gemacht (ebda.: 49-60).

Die Strategie zur Anziehung von FDI ist auf den Zeitraum 2006-2015 ausgelegt. Die zehnjährige Vision lautet: **„Ein fortschrittliches Serbien mit niedrigerer Arbeitslosenrate und höherer Lebensqualität als in den Ländern, die jüngst in die EU aufgenommen wurden, ein schnelles Wachstum und eine Verdreifachung des BIP/Kopf.“** (Vlada Republike Srbije 2006: 7f, Übersetzung: SK)

Und weiter: **„Das Mittel zur Erreichung der Daten in der ‚Vision‘ ist demnach die Schaffung eines günstigen Klimas und Rahmens zur Anziehung, zum Erhalt und zur**

Ausweitung von exportorientierten Greenfield-FDI.“ (Vlada Republike Srbije 2006: 8, Übersetzung: SK)

Damit werden vonseiten der serbischen Regierung zwei Dinge impliziert: Erstens, dass die Schaffung eines günstigen Klimas und Rahmens tatsächlich zu einem Zufluss an Greenfield-FDI führt. Zweitens, dass diese Investitionen in der Folge tatsächlich einen gewaltigen Wirtschaftsboom auslösen, der die Erreichung der Ziele möglich macht. Damit wird klar, dass die serbische Regierung sehr große Erwartungen in FDI als zentralen Wachstumsinitiator setzte.

Von einer Ausweitung der FDI-Zuflüsse werden weiters erwartet: Technologietransfer, Humanressourcen, Weltmarkteinbindung, Wettbewerbsfähigkeit (Vlada Republike Srbije 2006: 9).

Wie schon in der Vision ersichtlich will Serbien die Konkurrenz in CESEE einholen. Deren FDI-Anreizregime werden oft zitiert und mit dem serbischen verglichen. Besonders die Nachbarländer Rumänien, Bulgarien, Kroatien und Ungarn, aber auch die Slowakei und Estland werden oft erwähnt. Eine Chance sei, dass mit dem EU-Beitritt Rumäniens und Bulgariens und einer folgenden Verteuerung dieser Standorte Unternehmen in das kostengünstigere Serbien abwandern (ebda.: 29). Dies geschah zum Teil auch tatsächlich (vgl. Jurkat 2010: 117, 124).

Einerseits ist der Zufluss von FDI ein Ziel an sich, andererseits werden auch weitere Ziele definiert, die mit FDI erreicht werden sollen: Modernisierung der produktiven Kapazitäten, international konkurrenzfähige Güter und Dienstleistungen, Exportsteigerungen, Schaffung von Arbeitsplätzen, Stimulierung von Reformen, Abbau des Außenhandelsdefizits, gemeinsame Entwicklung mit EU-Ländern (Vlada Republike Srbije 2006: 10).

Die Strategie ist in drei Phasen eingeteilt:

Von 2006-2008 sollten FDI auf Basis von Kostenvorteilen, Fremdsprachenkenntnissen, qualifizierten Arbeitskräften und Rohstoffen angezogen werden.

Von 2009-2011 sollten FDI in jene Bereiche geleitet werden, die aufgrund verschiedener Faktoren wenig wettbewerbsfähig sind und weiters Bildungs- und Infrastrukturinitiativen durchgeführt werden.

Von 2012-2015 sollen in Bezug auf FDI wirtschaftlicher Mehrwert und Regionalentwicklung im Fokus stehen (vgl. ebda.: 7).

Die Strategie lässt keinen Zweifel daran, dass FDI und insbesondere exportorientierte Greenfield-Investitionen den großen Aufschwung bringen werden. Daher beschäftigt sich die Strategie kaum mit den Auswirkungen oder Gefahren von FDI für die serbische Wirtschaft oder damit wie FDI in die lokale Wirtschaftsstruktur eingebunden werden sollen, sondern fast ausschließlich damit, wie diese meist ungeachtet ihres Charakters und ihrer Sektorbezogenheit mit verschiedenen Anreizen angezogen werden können.

Wie bereits erwähnt wurde in Serbien 2001 die SIEPA gegründet. Sie sollte nach dem Sturz von Milošević Maßnahmen durchführen, um den Investitionsstandort Serbien zu bewerben und um Investitionen im großen Ausmaß anzuziehen. Über die SIEPA werden auch die gebotenen Anreize beworben.

Zu den Anreizen muss in erster Linie die niedrige Steuer auf Unternehmensgewinne (Körperschaftsteuer) von 10% gezahlt werden. Diese ist die zweitniedrigste in Europa nach Montenegro (9%). Im regionalen Vergleich beträgt diese in Bulgarien 15%, in Rumänien 16%, in der Slowakei 19%, in Kroatien 20% und in Slowenien und Österreich 25%. Die Mehrwertsteuer wurde erst 2005 in Serbien eingeführt und beträgt 18% (Kroatien 23%). Die Einkommenssteuer beträgt in Serbien 12% (bei Lohnneinkommen), in Kroatien liegt sie je nach Einkommensniveau zwischen 12% und 45%. Mit allen der zehn wichtigsten Herkunftsländer von FDI-Beständen in Serbien im Jahr 2010 (siehe Seite 70) bestehen Abkommen, die eine doppelte Besteuerung der Unternehmensgewinne vermeiden. Interessanterweise traten die Abkommen mit den beiden wichtigsten Herkunftsländern von FDI, Österreich und Griechenland, erst 2011 in Kraft (vgl. PwC 2011). Eine doppelte Besteuerung der Profite hatte InvestorInnen also bisher nicht abgeschreckt, was auf die großzügigen Befreiungen im Steuersystem zurückgeführt werden kann.

Die Kapitalertragssteuer für Kapitaleinkommen von natürlichen Personen wurde 2010 in Serbien von 20% auf 10% reduziert.

Serbien hat ein umfangreiches FDI-Anreizsystem geschaffen. Im Industriesektor wird jeder neu geschaffene Arbeitsplatz mit 2.000 € bis 5.000 € (jeweils abhängig von der Arbeitslosenrate der jeweiligen Region) einmalig subventioniert, wenn die Investition mindestens 0,5-1 Mio. € beträgt und mindestens 50 Arbeitsplätze geschaffen werden. Bei internationalen Dienstleistungen, also auch Finanzdienstleistungen, betragen die Subventionen 2.000 € bis 10.000 € pro geschaffenem Arbeitsplatz bei einer Investition von mindestens 500.000 € und 10 geschaffenen Jobs. In speziellen Bereichen (Forschung und

Entwicklung, Automobile, Elektronik, IT, Telekommunikation) werden Subventionen zwischen 5.000 € und 10.000 € vergeben bei einer notwendigen Investition von 500.000 € und 10 geschaffenen Jobs (vgl. SIEPA o.J.; Vladimirov 2010: 71f; U.S. Department of State 2011a).

Für neu eingestellte Arbeitskräfte über 45 Jahren werden 2 Jahre lang 80% der Sozialversicherungsbeiträge übernommen, für neu eingestellte Arbeitskräfte über 50 Jahren werden 100% der Beiträge für 2 Jahre lang übernommen (Vlada Republike Srbije 2006: 32).

Weitere spezielle Förderungen betreffen Arbeitskräfte, die kürzlich wegen eines Bankrotts entlassen wurden, Lehrlinge und Weiterbildungsprogramme.

In Serbien bleiben ausländische Unternehmen, die Investitionen über 8 Mio. € und mit mindestens 100 neu geschaffenen Arbeitsplätzen vornehmen, überdies ab dem ersten Jahr mit Profit für 10 Jahre von der ohnehin niedrigen Körperschaftssteuer befreit (SIEPA o.J.). Profite in unterentwickelten Regionen sind generell für zwei Jahre von der Körperschaftssteuer befreit. Weitere regionsspezifische Anreize wie in den Nachbarländern Rumänien und Bulgarien gibt es jedoch kaum. Solche werden im Strategiepapier von 2006 allerdings angedacht (Vlada Republike Srbije 2006: 37ff).

Ebenso sind konzessionierte Firmen und Non-Profit-Organisationen von der Körperschaftssteuer befreit. Auch in Unternehmen, die sich nicht für die bisher erwähnten Anreize qualifizieren, können 20% der investierten Summe in einer Periode von der Steuer abgesetzt werden. Klein- und Mittelbetriebe können 40% der investierten Summe von der Steuer absetzen und in manchen Sektoren (z.B. Landwirtschaft, Textilien, metallverarbeitende Industrie, Maschinen, Elektronik, medizinische Instrumente, Kfz-Industrie, u.a.) können generell 80% abgesetzt werden. Dabei kann das Gesamtsteueraufkommen um höchstens 50% verringert werden. Die Steuerbegünstigung kann über 10 Jahre vorgetragen werden (vgl. Bilas/Franc/Cenan 2010; U.S. Department of State 2011a). Die Abschreibung von Anlagevermögen wurde erleichtert.

Große Investitionen werden von staatlicher Seite besonders gefördert. Eine Großinvestition von mindestens 50 Mio. € und mehr als 300 geschaffenen Arbeitsplätzen kann mit einer Subvention bis zu 20% des gesamten Investitionswertes (*grants*) gefördert werden (SIEPA o.J.).

Weiters kann der Bruttolohn von neu eingestellten Arbeitskräften über zwei Jahre von der Steuer abgesetzt werden (Arnolds 2011: 478). Der Mindestlohn in Serbien beträgt 13.572 RSD (Serbische Dinar, 131 €), der Durchschnittsbruttolohn 47.450 RSD (459 €).

Steuererleichterungen für Investitionen, die im Bereich Forschung und Entwicklung oder im Hochtechnologiebereich getätigt werden, gibt es nicht. Allerdings werden solche von der Regierung angedacht (vgl. Vlada Republike Srbije 2006: 32). Weiters gibt es im Gegensatz zu anderen Ländern der Region keine Anreize zur Einstellung junger Arbeitskräfte und kaum Förderungen für die Weiterbildung des Arbeitspersonals.

Die Republik Serbien hat sieben Freihandelszonen eingerichtet, in denen besondere Steuer- und Zollerleichterungen für ausländische Unternehmen gelten. Sie befinden sich in Pirot, Subotica, Zrenjanin, Kragujevac, Šabac, Novi Sad und Užice. Zwei weitere in Niš und Smederevo werden vorbereitet. Die SIEPA wirbt damit, dass in diesen Freihandelszonen in beliebiger Menge importiert und exportiert werden kann, dass Importe von Rohstoffen und Vorprodukten zur Exportgüterproduktion zollfrei sind und dass Erträge und Profite aus Geschäftstätigkeiten in den Freihandelszonen **keinerlei** Steuern oder Gebühren unterliegen (vgl. SIEPA o.J.).

4.3 FDI-Anreizregime in Kroatien

Eine Agentur wie in Serbien wurde auch in Kroatien 2002 gegründet. Allerdings wurde diese *Croatian Trade and Investment Promotion Agency* 2010 wieder aufgelöst und deren Aufgabenbereich dem Wirtschaftsministerium übergeben. Eine Internetplattform zur Unterstützung ausländischer InvestorInnen sucht man vergebens. Ebenso wenig gibt es eine umfassende, öffentliche Strategie zur Anziehung von FDI wie in Serbien

Wie bereits erwähnt, beträgt die Körperschaftssteuer in Kroatien 20%, die Mehrwertsteuer beträgt seit 1. August 2009 23% (davor 22%). Finanzdienstleistungen wurden erst ab 2010 in der Umsetzung einer EU-Richtlinie mehrwertsteuerpflichtig. Mit den zehn wichtigsten Herkunftsländern von FDI (siehe Seite 69) bestehen Doppelbesteuerungsabkommen, ausgenommen Luxemburg und die Niederländischen Antillen (vgl. Ministarstvo Financija o.J.).

Auch in Kroatien gibt es viele steuerliche Anreize. Für Investitionen ab 2,2 Mio. Kuna (300.000 €), die mindestens 10 neue Arbeitsplätze schaffen, gibt es einen Nachlass auf die Körperschaftssteuer von 50%. Bei einer Investition über 11 Mio. Kuna (1,47 Mio. €) und mit mindestens 30 neu geschaffenen Arbeitsplätzen gibt es einen Nachlass von 65%. Für Investitionen über 30 Mio. Kuna (4,1 Mio. €) und mit mindestens 50 neu geschaffenen Arbeitsplätzen werden 85% nachgelassen. Bei einer Investition ab 60 Mio. Kuna (8,2 Mio. €) mit mindestens 75 neu geschaffenen Arbeitsplätzen wird die gesamte Körperschaftssteuer

erlassen. Alle diese Steuererleichterungen können wie in Serbien über 10 Jahre geltend gemacht werden. Hier bestehen also starke Ähnlichkeiten zum Anreizsystem in Serbien (U.S. Department of State 2011b).

Sachkapital kann zollfrei importiert werden. Materialien und Vorprodukte zur Exportproduktion können ebenfalls zollfrei importiert werden, wenn das verarbeitete Produkt spätestens 6 Monate danach wieder exportiert wird. Der bürokratische Aufwand für das Unternehmen ist dabei aber groß. Die Zollschranken zwischen der EU und Kroatien wurden bereits weitgehend aufgehoben.

Jeder neu geschaffene Arbeitsplatz wird einmalig mit 1.500 € bis 3.000 € subventioniert. Dies hängt davon ab wie hoch die Arbeitslosenrate in der Region ist, in der die Investition getätigt wird. In Regionen mit bis zu 10% Arbeitslosigkeit beträgt die Subvention 10% der Kosten des neuen Arbeitsplatzes oder 1.500 €. In Regionen zwischen 10% und 20% Arbeitslosigkeit beträgt die Subvention 15% der Kosten des neuen Arbeitsplatzes oder 2.000 €. In Regionen mit einer Arbeitslosigkeit über 20% beträgt die Subvention 20% der Kosten des neuen Arbeitsplatzes oder 3.000 € (Bilas/Franc/Cenan 2010: 342).

Zentren für Forschung und Entwicklung können mit bis zu 50% der Kosten gefördert werden. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten werden allgemein durch Steuererleichterungen gefördert. Weiterbildungsmaßnahmen werden ebenso gefördert. Verschiedene Zentren wurden eingerichtet um MNEs zu unterstützen. Diese Zentren sollen Kundenkontakte herstellen und beim Outsourcing, der Logistik oder Softwareentwicklung unterstützen (vgl. Bilas/Franc/Cenan 2010: 343).

Hindernisse für InvestorInnen sind die lange Dauer der Durchsetzung von Verträgen und von Gerichtsverfahren im Allgemeinen, ineffiziente Bürokratie und die im regionalen Vergleich hohen Löhne.

Die Löhne sind nicht nur höher als in Serbien, sondern auch höher als in vielen neuen EU-Staaten wie der Slowakei, den baltischen Staaten, Rumänien und Bulgarien. Folglich ergeben sich ein vergleichsweise teurer Produktionsfaktor Arbeit in Kroatien und hohe Lohnstückkosten. Der Mindestlohn in Kroatien ist mit 2814 HRK (380 €) höher als die Mindestlöhne in allen zehn neuen EU-Mitgliedsstaaten, ausgenommen Slowenien (vgl. Eurostat 2012). Der Durchschnittsbruttolohn betrug 2010 7670 HRK (1050 €).

In Kroatien gibt es 17 Freihandelszonen, die auf das ganze Land verteilt sind. Im Gegensatz zur Situation in Serbien bieten sie allerdings keine Ausnahmen von der Körperschaftssteuer, allein Zollerleichterungen können in Anspruch genommen werden (vgl. U.S. Department of State 2011b).

Befreiung von der Körperschaftssteuer	Serbien (KöSt: 10%)	Kroatien (KöSt: 20%)
Mindestbetrag der Investition	8 Mio. €	8,2 Mio. €
Mindestzahl an neuen Arbeitsplätzen	100	75
Dauer	10 Jahre (ab erstem Jahr mit Gewinn)	10 Jahre (ab erstem Jahr mit Gewinn)

Tabelle 1: Bedingungen zur kompletten Befreiung von der Körperschaftssteuer

Quellen: Vlada Republike Srbije 2006; SIEPA o.J. bzw. U.S. Department of State 2011b

4.4 Kritik zu Anreizsystemen

Die OECD (2003: 22) wies in ihrer *Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies* darauf hin, dass Anreize kein Ersatz für eine attraktive Investitions Umgebung seien und dass die Gefahr eines Anreizwettbewerbs bestehe: "Some forms of competition among states for FDI may lead to sub-optimal results for all states, including waste of economic resources and social costs." (OECD 2003: 8)

Entsprechend bestehe Konkurrenz vor allem zwischen Ländern, die sich geographisch nahe liegen, eine ähnliche Wirtschaftsstruktur und eine ähnliche Faktorausstattung besitzen. In den Anreizregimes für FDI drücke sich diese Konkurrenz folglich aus. In diesem Zusammenhang ist es zu sehen, dass sich die Anreizsysteme Serbiens und Kroatien stark ähneln. Dies weist dementsprechend auf eine Konkurrenzsituation hin. Auch Petrović/Mirković (2010: 358) sehen in Südosteuropa die Gefahr eines „war of fiscal stimulus“. Mavromatidis/Leaman meinen dazu drastisch: „Tax competition in the Balkans and other developing regions is a form of economic prostitution; (...)“ (Mavromatidis/Leaman 2008: 25)

Hrustić (2010: 389f) bemerkt außerdem, dass die steuerlichen Regelungen in Serbien nicht ausreichend seien, um FDI in bestimmten Sektoren und Regionen anzuregen und um Forschung und Technologien zu fördern.

Die entscheidende Frage bei einer ökonomischen Beurteilung der Anreizsysteme ist die nach der Effizienz: Übersteigt der gesamtwirtschaftliche Nutzen durch FDI die gesamtwirtschaftlichen Kosten von FDI inklusive der Kosten deren Anziehung? Dies ist

schwer zu berechnen, muss jedoch angesichts des Umfangs der Anreizsysteme und der unklaren Auswirkungen von FDI bezweifelt werden.

Die OECD (2003: 15) wirft neben der Frage nach der Effizienz weitere auf, anhand derer die Verschwendungsneigung (*wastefulness*) und damit die Kosten von Anreizsystemen beurteilt werden können:

- Ineffektivität: Ziehen die Anreize FDI überhaupt an?
- Opportunitätskosten: Könnten die Ausgaben für Anreize an anderer Stelle effizienter eingesetzt werden?
- Deadweight loss: Hätten die FDI auch ohne Anreize stattgefunden? Entsprechen die tatsächlichen EmpfängerInnen der Anreize den intendierten EmpfängerInnen? Ziehen Anreize und Subventionen in der Zukunft Forderungen nach weiteren Anreizen und Subventionen nach sich?
- Anreizwettbewerb: Wurde ein Anreizwettbewerb initiiert?

Eine Gefahr bei einem umfangreichen Anreizsystem ist, dass hauptsächlich Unternehmen angezogen werden, die kostenorientierte Motive haben. Diese werden nach Möglichkeit in ein anderes Land ausweichen, sobald dort günstigere Bedingungen geschaffen werden.

Die UNESCAP [United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific] sieht die Notwendigkeit FDI-Anreize auf bestimmte Industriesektoren zu richten:

With respect to the contribution of FDI to national economic development, Governments should ask the question whether FDI should be a main element of a national development strategy based on a strengths/weaknesses analysis of the country. If the answer is positive, such an analysis should also guide the Government in answering the question concerning which sector FDI should be attracted to. If there is scope and potential for FDI in the industrial sector, to which industrial subsectors should FDI be attracted? Another question is should the FDI be domestic market-oriented or export-oriented or both. If wrong decisions are made at this stage, then there will be either no FDI forthcoming or incoming FDI will be exploitative and not contributive in character. (UNESCAP 2003: 6)

Weiters sollten die Erwartungen realistisch sein:

Countries wishing to attract FDI often launch ambitious promotion programmes, including a vast array of incentives without a proper evaluation process of what kind of FDI and how much FDI should or could be attracted. Especially less developed countries and countries with economies in transition should harbour realistic expectations with regard to the kind, quality and amount of FDI they could realistically expect to attract in the immediate future. (UNESCAP 2003: 9)

Dementsprechend wird deutlich, dass vor allem die Annahmen der serbischen Regierung zu FDI sehr oberflächlich und die Erwartungen sehr unrealistisch sind. Die Anreize in der serbischen Strategie sind auch kaum ausdifferenziert und unterscheiden nur grob nach verschiedenen Wirtschaftssektoren. Es wurde nicht analysiert, welche Auswirkungen FDI in einzelnen Wirtschaftssektoren haben können. FDI werden von der serbischen Regierung generell positiv bewertet und folglich wurden die Anreize für die meisten Sektoren gleich strukturiert.

Dieses Kapitel zeigte, dass in Serbien und Kroatien FDI stark gefördert werden. Dabei wird allerdings weder deutlich nach unterschiedlichen Wirtschaftssektoren unterschieden, noch werden die Anreize in eine größere nationale Entwicklungsstrategie eingebunden.

5. Die FDI-Entwicklungsmodelle in der Krise

To understand the extent of popular discontent and frustration one must remember the context and where these countries are coming from. To a great extent, in South-east Europe the negative repercussions of the global economic crisis are perceived as ‘adding insult to injury’: after the collapse of the communist regimes the people of these countries endured years of austerity measures in an effort to ‘transform’ their systems from centrally planned to market economies. They endured hardships in order to achieve the much-desired Western-style system, to fulfil the necessary political and economic criteria that were supposed to lead to growth and prosperity and integration into the world economy. Now it is the very system they had strived so hard to integrate into that is the cause of even further hardship and insecurity. (Panagiotou 2010: 194)

Wie beschrieben sollte ausländisches Kapital nach den Erwartungen der politischen EntscheidungsträgerInnen nach Serbien und Kroatien gelockt werden, die zentrale Rolle im Entwicklungsmodell übernehmen und einen großen Aufschwung mit sich bringen. Ähnlich war es in den anderen CESEEC. Tatsächlich waren die Wachstumsraten in CESEE höher als in den alten EU-Mitgliedsländern. Die KonvergenztheoretikerInnen sahen sich bestätigt. Es schien möglich, dass einige Länder in CESEE in wenigen Jahrzehnten mit ihrem BIP/Kopf den Durchschnittswert der alten EU-Mitgliedsländer erreichen. Doch dabei wurde einiges nicht beachtet.

Dieses Kapitel stellt das Hauptkapitel der vorliegenden Arbeit dar. Es wird die Rolle von FDI in den Entwicklungsmodellen in Serbien und Kroatien erst beschrieben und dann anhand statistischer Daten näher gebracht. Bei den statistischen Daten werden sowohl die Jahre vor der aktuellen Krise als auch die Krisenjahre betrachtet. Dabei wird die Rolle von FDI und insbesondere von FDI im Finanzsektor genauer betrachtet.

5.1 Die FDI-Entwicklungsmodelle

Sagemann und Reese (2011: 60) bezeichnen das Entwicklungsmodell in den CESEEC als „foreign savings led growth“. Becker (2008: 7; 2011: 272) beschreibt speziell für die Ukraine, das Baltikum und Südosteuropa ein Modell „abhängiger Finanzialisierung“. Das bedeutet jeweils, dass das Wirtschaftsmodell extrem außenorientiert und auf Kapital- und Warenimporte konzentriert ist. Um Kapital anzuziehen wurden die Zinsen hochgehalten. Mit den Kapitalzuflüssen ging eine Überbewertung der eigenen Währung einher. Das Wirtschaftswachstum baute auf dem ständigen Zufluss von Kapital auf (vgl. auch Becker 2011: 270).

Der freie Kapitalverkehr als Grundlage dieses Entwicklungsmodells ist eine der Grundsäulen des europäischen Einigungsprozesses im Rahmen der EU und wurde in den Beitrittsprozessen auch für die Beitrittskandidaten in CESEE umgesetzt.

Atoyan drückte es in Bezug auf CESEE in einem Arbeitspapier des IWF wie folgt aus: „The evidence [...] suggests a link between the economic growth and the buildup of external vulnerabilities.“ (Atoyan 2010: 13)

Diese Strategien wurden auch in Serbien und Kroatien verfolgt. Die Kennzeichen der Entwicklungsmodelle waren auch hier ein Wachstum, das stark auf Kapital- und Warenimporte zurückzuführen ist. Weitere Merkmale waren hohe Zinsen (insbesondere in Serbien), überbewertete Währungen, hohe Handels- und Leistungsbilanzdefizite, hohe Auslandsverschuldung, ausländische Direktinvestitionen, grenzüberschreitende Fremdwährungskredite, und eine hohe Anfälligkeit für Kapitalflucht. Der Wechselkurs wurde im Interesse ausländischer Banken und der in Fremdwährungen verschuldeten Mittelschicht stabil hoch gehalten, eine prozyklische Politik wurde verfolgt. Die starken Inlandswährungen führten in Verbindung mit Kapitalzuflüssen zu einem Importboom. Ein solches Modell habe nach 2008 die Krisenauswirkungen verstärkt (vgl. Becker 2011: 275).

Demgegenüber stehe ein exportorientiertes Modell, bei dem FDI erfolgreicher in produktive und exportorientierte Wirtschaftssektoren gelenkt wurden. Dieses sei in den Visegrádländern (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn) und Slowenien vorherrschend gewesen (vgl. ebda.: 270f).

Zakošek (2009: 11) bezeichnet das kroatische Wirtschaftsmodell als einen von neoliberaler Politik geprägten „Hyperkapitalismus“, der auf Konsumkredite setzt.

Die private Verschuldung ist stark gestiegen. Die Banken, die überwiegend in ausländischer Hand sind (2009 nach Kapitalisierung: Serbien: 74%, Kroatien: 91% [vgl. Četković 2011: 6]), haben vor der Krise viele private Kredite vergeben, da insbesondere in Serbien der Zinssatz sehr hoch war. So konnten höhere Profite als in den Herkunftsländern der Banken erzielt werden. 2009 waren 70% der privaten Kredite in Kroatien und 80% der privaten Kredite in Serbien in Auslandswährung dotiert oder dementsprechend indexiert (Četković 2011: 17). Serbische Unternehmen verschuldeten sich meist ebenso im Ausland zu einem vergleichsweise niedrigeren Zinssatz und setzten sich dadurch ebenso wie die privaten Haushalte dem Wechselkursrisiko aus. Der Anteil der Schulden mit Wechselkursrisiko in Serbien betrug Ende 2008 88% im produktiven Privatsektor, 48% im öffentlichen Sektor und 85% im Bankensektor (Kapor 2009: 6). Das Wechselkursrisiko ist in Kroatien bedeutend

geringer, da die Kuna in einem festen Wechselkurs zum Euro gehalten wird, der serbische Dinar jedoch nicht.

In beiden Ländern gibt es innerstaatlich große ökonomische Disparitäten. Der Aspekt regionaler Ungleichheit in Kroatien und Serbien, der historisch weit zurückreicht und auch in der kommunistischen Zeit nicht verschwunden war, spielt bis heute eine große Rolle. In Kroatien betrug das Verhältnis der Pro-Kopf-Einkommen zwischen den reichsten Regionen rund um die Hauptstadt Zagreb oder im touristischen Istrien und den ärmsten Regionen in Slawonien oder der Krajina bis zu 4:1 im Jahr 2007 (vgl. Hofbauer 2007: 243). Diese Situation ist vergleichbar mit einer ähnlichen in den Visegrádländern und auch eine Folge der Transformation und der Konzentration von Investitionen.

FDI sind in Kroatien regional stark im Großraum Zagreb konzentriert, in Serbien in der Vojvodina. Damijan und Kostevc (2011) haben für einige neue EU-Mitgliedsstaaten (Rumänien, Slowenien, Ungarn, u.a.) festgestellt, dass in Grenzregionen, die den westlichen EU-Märkten näher liegen mehr FDI erfolgen und höhere Löhne gezahlt werden. Analog ist für Kroatien und Serbien eine ebensolche Konzentration auf die nördlichen Regionen zu beobachten.

Serbien bemühte sich um eine verstärkte Einbindung in den Weltmarkt. Weitreichende Freihandelsabkommen gelten regional in der CEFTA (Central European Free Trade Agreement – Mitteleuropäisches Freihandelsabkommen), die alle Nicht-EU-Mitglieder am Balkan umfasst, und mit Russland, der Türkei sowie mit Weißrussland. In der CEFTA, der Kroatien 2002 und Serbien 2007 beigetreten ist, unterliegen die in der Region wichtigen Agrarprodukte jedoch nicht dem Freihandel, sondern sind weiterhin mit Zöllen belegt (vgl. Jurkat 2010: 90). Zwischen der EU und Serbien wurde 2008 ein Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen geschlossen, das freien Handel ermöglichen soll, jedoch noch nicht voll in Kraft getreten ist⁹ (vgl. Vladimirov 2010: 76ff). Abgesehen davon bleibt auch der große EU-Markt für Agrarimporte weitgehend verschlossen. Gerade der Agrarbereich bietet jedoch für Serbien Exportpotential.

Zwischen Kroatien und der EU besteht bereits umfangreicher Freihandel. Kroatien wird voraussichtlich im Juli 2013 in die EU eintreten und damit aus der CEFTA austreten.

⁹ Die Hauptbedingung vonseiten der EU - die Auslieferung des bosnisch-serbischen Generals Ratko Mladić - wurde erst 2011 erfüllt.

Wie sehen nun die FDI-Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien nach Daten und Statistiken aus?

5.2 Die FDI-Entwicklungsmodelle in Daten

Nachdem die Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien beschrieben wurden, werden nun Daten und Statistiken hinzugezogen.

Wie sahen die FDI-Bestände in Serbien und Kroatien aus?

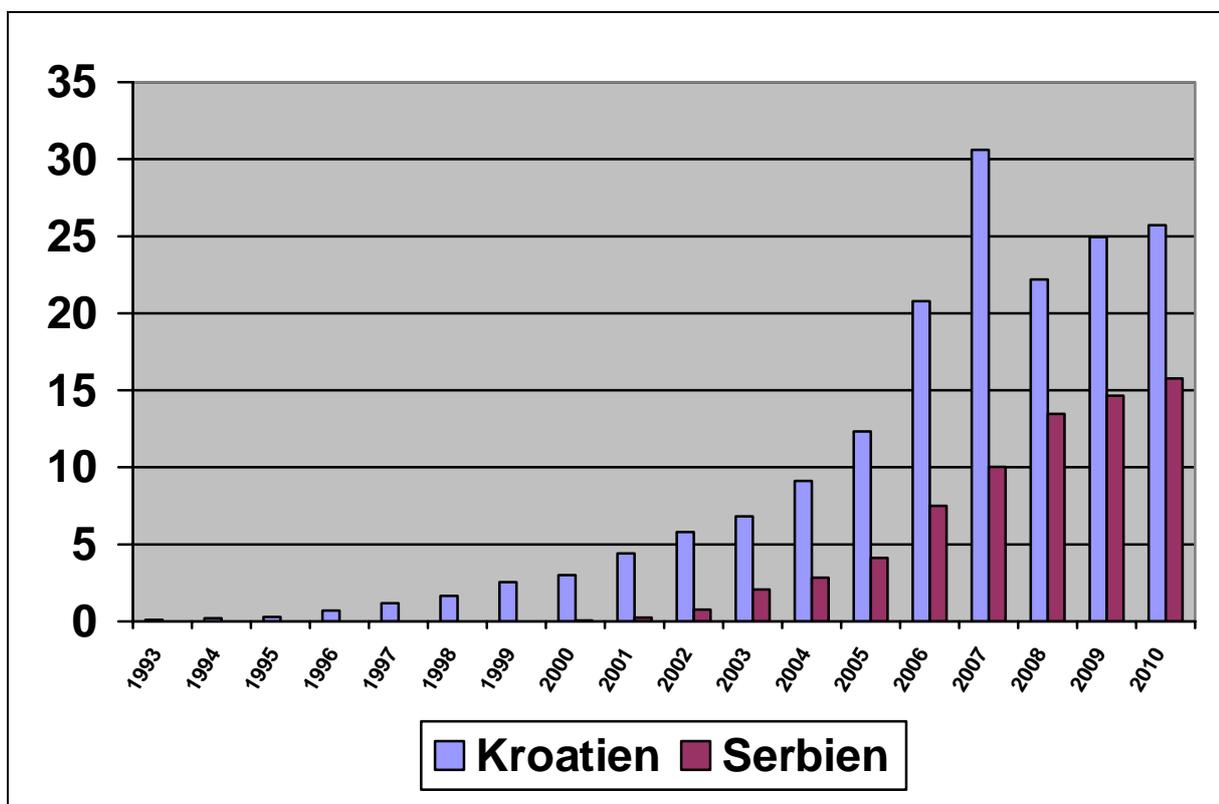


Abbildung 1: FDI-Bestände (*stocks*), 1993-2010, in Mrd. €

Quelle: wiiw Handbook of Statistics

In Abbildung 1 wird deutlich, dass zuerst nur in geringem Umfang FDI nach Kroatien flossen. In Serbien begann die Statistik erst im Jahr 2000 FDI aufzuzeichnen. Die Investitionsbestände wuchsen beständig in beiden Ländern. Von 2004-2007 haben sich die FDI-Bestände in Kroatien und Serbien jeweils etwa verdreifacht. Hier kann durchaus von einem Boom im kleinen Rahmen gesprochen werden. Dabei ist Kroatien als Zielland von Investitionen deutlich attraktiver als Serbien. Dies wird umso klarer, wenn man die Einwohnerzahl der beiden Länder mit einbezieht (Kroatien: 4,4 Mio., Serbien: 7,4 Mio.).

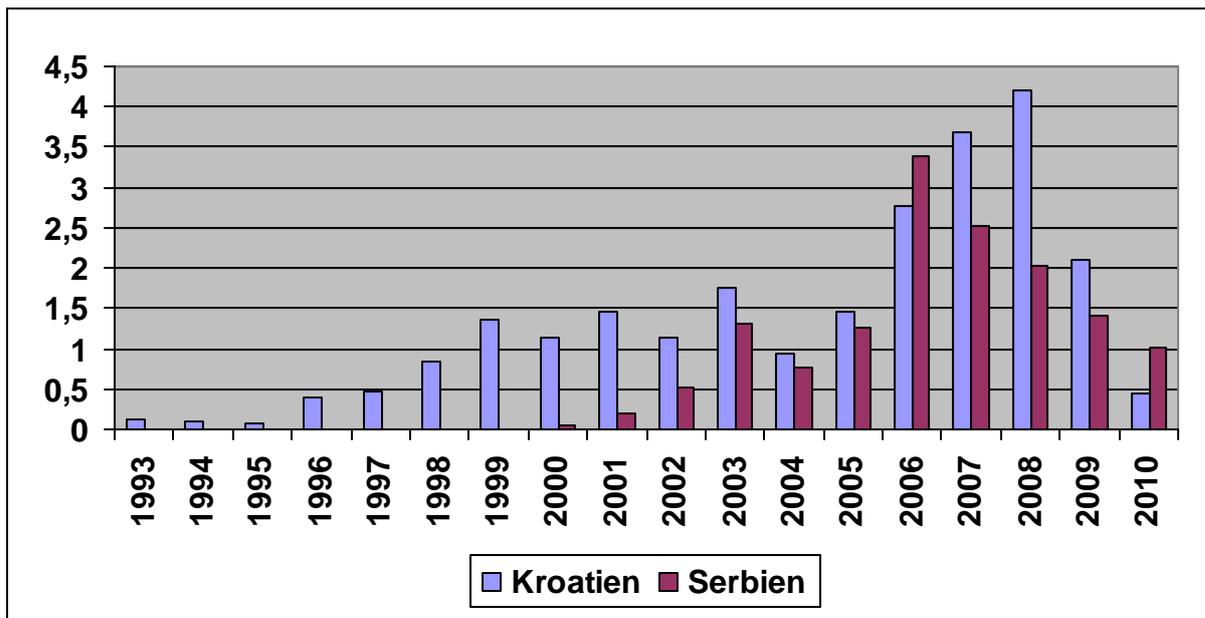


Abbildung 2: FDI-Zuflüsse (*inflows*), 1993-2010, in Mrd. €

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

In Abbildung 2 ist der Rückgang der FDI-Zuflüsse zu erkennen, der in Serbien bereits 2007 einsetzte, in Kroatien jedoch erst im Verlauf der Krise 2009. Bis 2010 nahmen die Zuflüsse weiter ab. In Kroatien sind die FDI-Zuflüsse 2010 auf ein Minimum geschrumpft. FDI haben damit als Kapitalressource in der Krise versagt. Das außenfinanzierte Wachstumsmodell Kroatiens stieß an seine Grenzen und kam zum Stillstand. Für Serbien ist Ähnliches absehbar. Das kroatische BIP schrumpfte 2009 um -6%, 2010 um weitere -1,2%. Die serbischen Werte waren -3,5% (2009) und +1% (2010) (wiiw Handbook of Statistics 2011).

In CESEE sind die gesamten FDI-Zuflüsse in der Krise von 112 Mrd. € (2008) auf 55 Mrd. € (2009) gefallen. 2010 sind sie wieder um 9% gestiegen. Um das Vorkrisenniveau an FDI-Zuflüssen in CESEE bei derzeitigem Wachstum zu erreichen, bräuchte man beim derzeitigen Wachstum bis 2017 (Sustala 2011). In Serbien und Kroatien ist dagegen kein positiver Trend zu sehen.

In welche Sektoren sind die ausländischen Direktinvestitionen in Serbien und Kroatien geflossen?

	2007	2008	2009	2010
Land-, Forstwirtschaft und Fischfang	92,7	84,6	87,9	113,6
Bergbau	709,5	468,8	551,9	309,6
verarbeitende Industrie	6548,1	5793,6	5493,0	5420,8
Bauwirtschaft	255,1	355,9	362,5	370,4
Handel	2063,7	3308,3	4039,1	4674,5
Hotels, Restaurants	839,8	614,2	617,7	643,7
Transport, Lagerwesen und Kommunikation	2990,2	1687,0	2172,5	2141,5
Finanzwesen	15260,5	7932,0	9427,6	9413,1
Immobilien	1506,0	1612,3	1807,7	2204,2
Rest	345,0	333,0	398,3	433,9
gesamt	30610,6	22189,7	24958,2	25725,3

Tabelle 2: FDI-Bestände in Kroatien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007-2010, in Mio. €

Quelle: wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

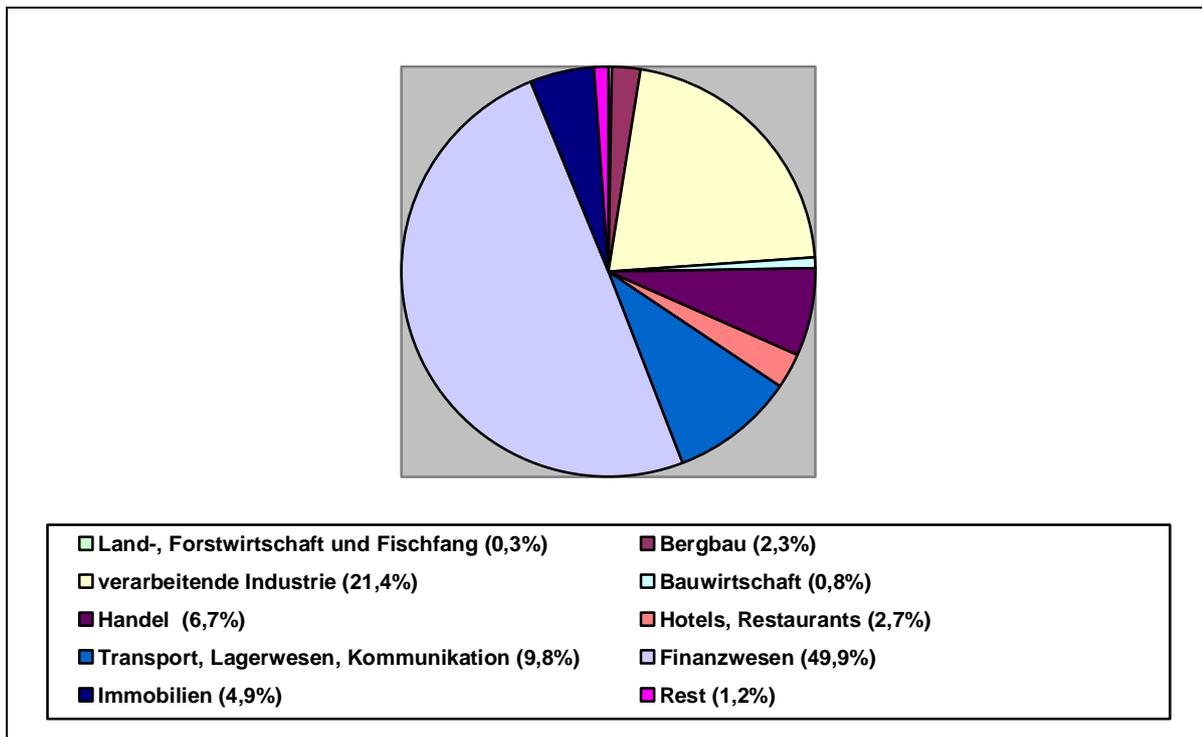


Abbildung 3: FDI-Bestände in Kroatien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007

Gesamtsumme: 30,6 Mrd. €

Quelle: wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

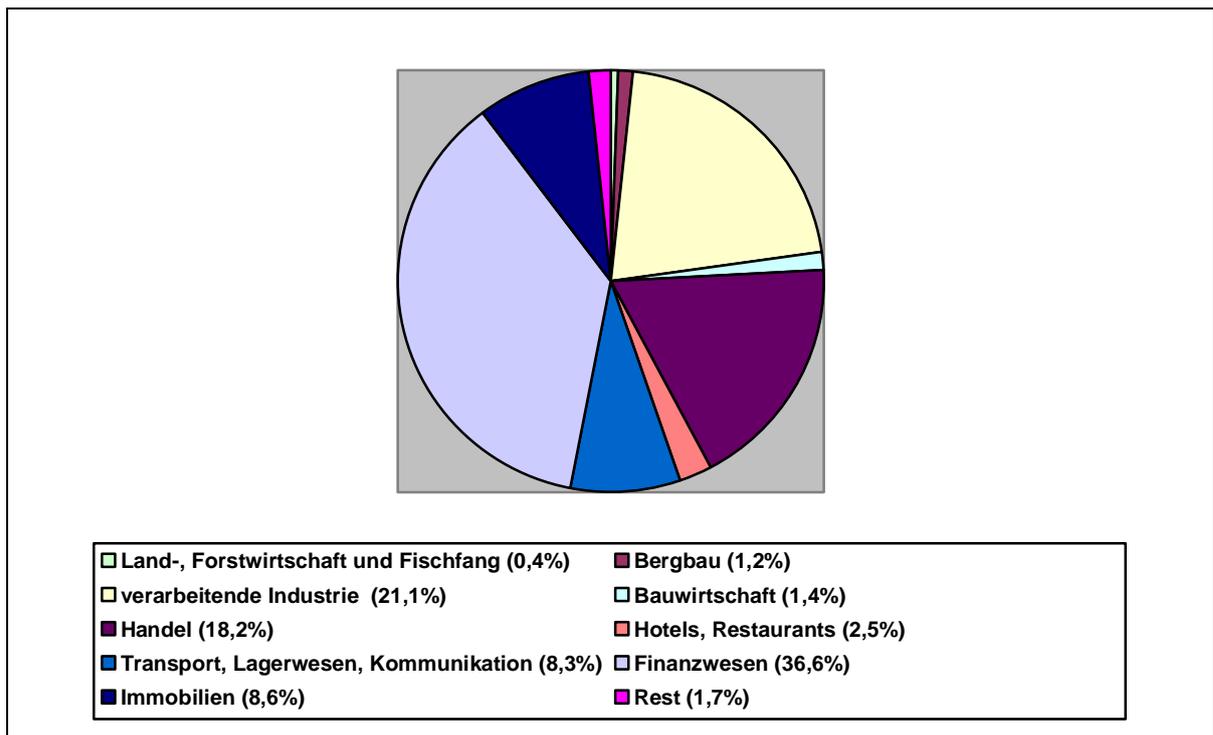


Abbildung 4: FDI-Bestände in Kroatien nach wirtschaftlichen Sektoren, Mio. € 2010

Gesamtsumme: 25,7 Mrd. €

Quelle: wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

Die Abbildungen 3 und 4 zeigen, wie sich die FDI-Bestände in den Jahren 2007 und 2010 in der kroatischen Wirtschaft verteilten. Der mit Abstand größte Zielsektor von ausländischen Direktinvestitionen ist der Finanzsektor. Darauf folgen die verarbeitende Industrie, der Handel, Immobilien und Transport. Der produktive Sektor der verarbeitenden Industrie machte nur 21,4% (2007) bzw. 21,1% (2010) des gesamten Investitionsbestands aus. Der Großteil der Investitionen erfolgte in nicht produktiv tätige Sektoren. Zum Vergleich: In der CESEE-Region insgesamt machten die FDI in die verarbeitende Industrie über 40% der gesamten FDI aus (Landesmann 2010: 5). Hierin unterscheiden sich das finanzdominierte FDI-Regime in Kroatien und die FDI-Regime der Visegrádländer, die erfolgreicher exportorientierte Industrien aufbauen konnten.

In Tabelle 1 ist ersichtlich, dass die FDI-Bestände im Finanzsektor in Kroatien von 2007 bis 2008 um beinahe die Hälfte schrumpften und danach nur mehr leicht wuchsen.

Im Jahr 2010 waren die FDI-Bestände im Sektor der verarbeitenden Industrie in absoluten Werten niedriger als 2007. Sie sanken von 6,5 Mrd. € in 2007 auf 5,4 Mrd. € in 2010. Im Jahr 2010 selbst waren die FDI-Zuflüsse in den kroatischen verarbeitenden Sektor mit -408,7 Mio. € negativ (wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011). Dies bedeutet, es wurde deinvestiert und Investitionskapital ist abgeflossen oder musste abgeschrieben werden.

In Kroatien überwiegt also eindeutig das Finanzwesen gegenüber der verarbeitenden Industrie als Zielsektor von FDI. Wie sieht dies im regionalen Vergleich in CESEE aus?

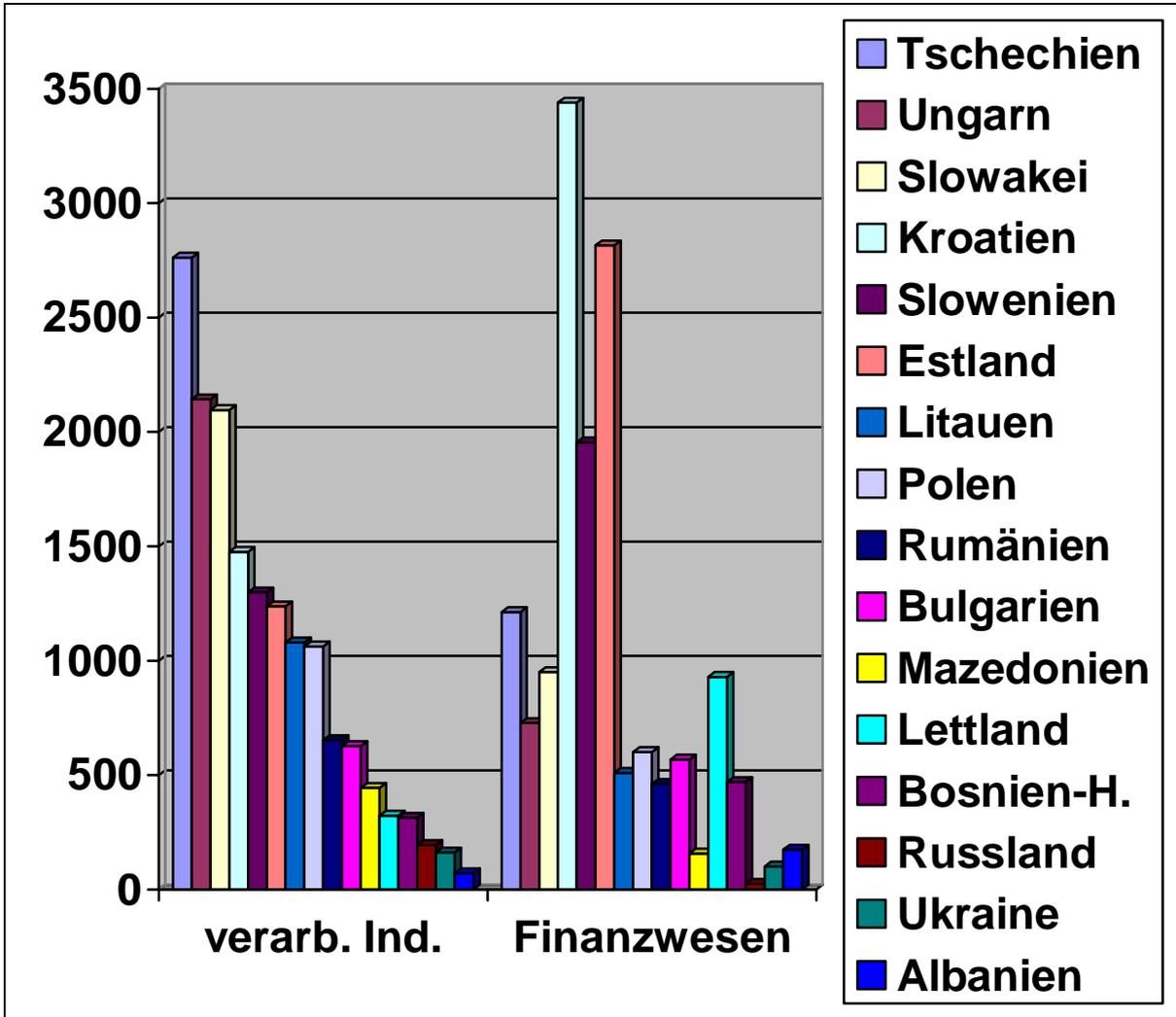


Abbildung 5: FDI-Bestände pro Kopf in CESEE in der verarbeitenden Industrie und im Finanzwesen, 2007, in €

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Handbook of Statistics 2011 & wiiw Database on FDI 2011

In Abbildung 5 werden alle CESEEC, zu denen Daten verfügbar sind, gereiht nach den Pro-Kopf-FDI-Beständen in der verarbeitenden Industrie und diese dann den jeweiligen Pro-Kopf-FDI-Beständen im Finanzwesen gegenüber gestellt. Dabei werden zwei verschiedene Modelle deutlich: Einerseits ein produktives FDI-Regime, bei dem FDI in den produktiven Sektor stark überwiegen wie in Tschechien, Ungarn, der Slowakei und in geringerem Ausmaß in Litauen und Polen. Und andererseits ein finanzgeleitetes FDI-Regime, bei dem FDI in den Finanzsektor stark überwiegen wie in Kroatien, Estland und in geringerem Ausmaß in

Slowenien und Lettland. Kroatien war 2007 das Land mit dem höchsten Pro-Kopf-FDI-Bestand im Finanzwesen und dem zweithöchsten Verhältnis (2,33:1) zwischen FSFDI und FDI im produktiven Sektor. Daraus ist die Schlussfolgerung zu ziehen, dass das kroatische Entwicklungsmodell außergewöhnlich stark auf ausländischem Finanzkapital aufgebaut war. Für Serbien sind keine sektorspezifischen Daten zu FDI-Beständen verfügbar.

Wie veränderte sich dies nun in der Krise?

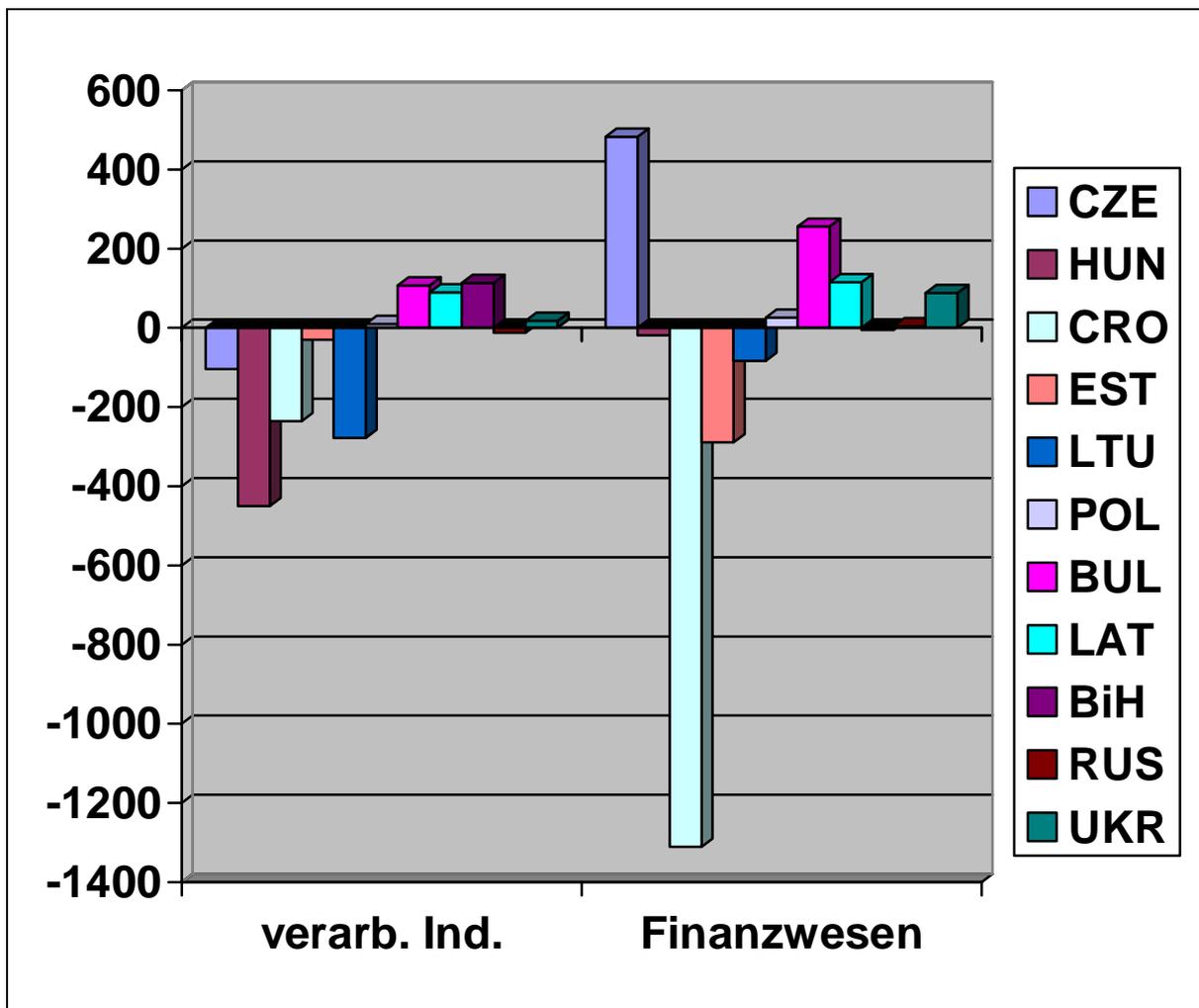


Abbildung 6: Veränderungen der FDI-Bestände pro Kopf in CESEE in der verarbeitenden Industrie und im Finanzwesen, 2007-2009, in €

(keine aktuellen Daten vorhanden für Slowakei, Slowenien, Rumänien, Mazedonien, Albanien)

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Handbook of Statistics 2011 & wiiw Database on FDI 2011

In Abbildung 6 wird deutlich, dass Kroatien den mit Abstand größten Rückgang bei FDI im Finanzwesen zu verzeichnen hat. Die FDI-Bestände im Finanzwesen schrumpften um etwa die Hälfte.

Wie sieht die genauere Verteilung der FDI-Bestände im produktiven Sektor in Kroatien aus?

	2007	2010
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	15,7%	11,1%
Textilien	1,5%	4,3%
Leder	0,7%	1,6%
Holz	0,2%	0,4%
Papier, Druck	2,5%	3,6%
Koks, raffinierte Erdölprodukte	14,5%	40,2%
Chemie	37,1%	3,0%
Gummi, Plastik	0,9%	1,2%
andere nicht metallische Mineralprodukte	12,8%	20,3%
einfache und verarbeitete Mineralprodukte	1,4%	1,9%
Maschinen	1,7%	1,8%
elektrisches und optisches Equipment	8,8%	6,6%
Transportequipment	1,0%	1,8%
Rest	1,1%	2,3%

Tabelle 3: FDI-Bestände in der verarbeitenden Industrie in Kroatien nach Untersektoren, 2007/2010

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

	2007	2010
Low-Tech-Industrien	21,7%	23,3%
Medium-Low-Tech-Industrien	29,5%	63,3%
Medium-High-Tech-Industrien	43,5%	10,0%
High-Tech-Industrien	5,1%	2,9%

Tabelle 4: FDI-Bestände in der verarbeitenden Industrie in Kroatien nach technologischer Qualität nach den NACE-Rev.1.1-Kriterien, 2007/2010

(NACE-Rev.1.1-Kriterien der Europäischen Kommission: siehe Anhang 1)

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

Aus Tabelle 4 ist ersichtlich, dass in Kroatien FDI in Industrien im Medium-High-Tech-Bereich 2007 den größten Teil ausmachten. Dies liegt vor allem an den Investitionen in die chemische Industrie, die in Kroatien besonders wichtig ist. Der High-Technology-Bereich machte nur 5,1% an den gesamten FDI aus. 2010 sind es nur mehr 2,9%. Die FDI in die Industriesektoren mit niedrigerer Technologie – Medium-Low-Tech-Industrien und Low-Tech-Industrien zusammengenommen - machten 2007 51,2% aus, 2010 aber 86,6% aus. Wie aus Tabelle 3 ersichtlich waren dafür die anteilmäßig sinkenden Auslandsinvestitionen im Chemiebereich und die steigenden Investitionen im Bereich Koks/raffinierte Erdölprodukte ausschlaggebend.

In der Krise nahmen in Kroatien also sowohl FDI im Finanzsektor, als auch in der verarbeitenden Industrie und dort wiederum überproportional im Hochtechnologiesektor ab. Dies geschah, da die EntscheidungsträgerInnen aufgrund der weltwirtschaftlichen Unsicherheiten insbesondere im kapitalintensiven Hochtechnologiebereich und im fragilen Finanzsektor zunehmend risikoavers wurden. Zu einer Abnahme der FDI-Bestände kommt es statistisch betrachtet auch, wenn unternehmensinterne Kredite, die an ausländische Töchterunternehmen vergeben wurden, zurückgezahlt werden und aufgrund der schwierigen makroökonomischen Lage keine neuen Kredite vergeben werden. Nicht nur die externen, sondern auch die unternehmensinternen Kreditbedingungen verschlechterten sich in der Krise, was sich entscheidend auf FDI in CESEE auswirkte (vgl. Landesmann 2010: 10).

Wie sieht die sektorale FDI-Struktur nun in Serbien aus? Aufgrund fehlender Daten zu den FDI-Beständen können hier nur die FDI-Zuflüsse betrachtet werden:

	2007	2008	2009	2010
Land-, Forstwirtschaft und Fischfang	15,3	38,3	21,0	16,1
Bergbau	24,2	19,6	404,9	4,2
verarbeitende Industrie	367,7	388,5	532,9	337,9
Bauwirtschaft	135,2	55,6	28,1	29,1
Handel	201,5	275,9	222,2	193,5
Hotels, Restaurants	35,1	15,7	5,0	2,5
Transport, Lagerwesen und Kommunikation	494,6	168,1	118,5	74,9
Finanzwesen	837,2	861,0	156,3	284,7
Immobilien	416,0	408,8	239,8	176,6
Rest	78,0	22,9	81,8	19,2
Outflows durch Deinvestitionen	-335,8	-412,9	-400,4	-135,6
gesamt	2269,0	1841,5	1410,1	1003,1

Tabelle 5: FDI-Zuflüsse nach Serbien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007-2010, in Mio. €

Quelle: wiw Database on Foreign Direct Investment 2011

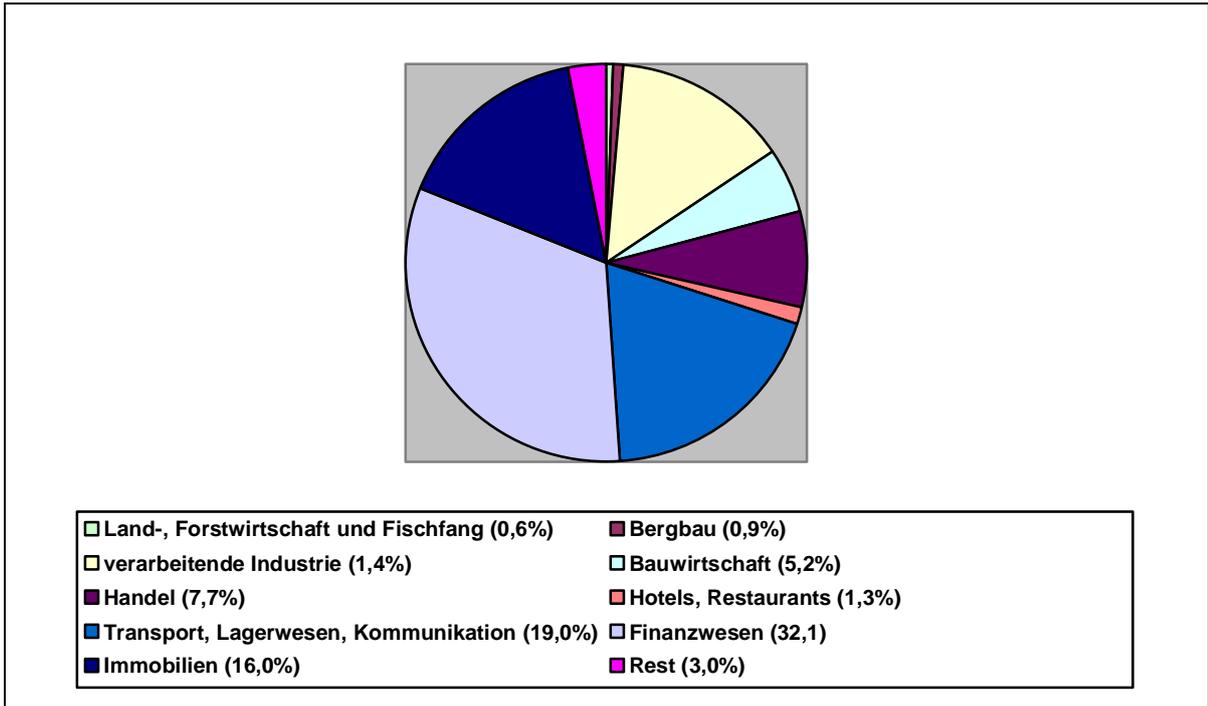


Abbildung 7: FDI-Zuflüsse nach Serbien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2007, in Mio. €

Gesamtsumme brutto: 2,606 Mrd. € Gesamtsumme netto: 2,270 Mrd. €

Quelle: wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

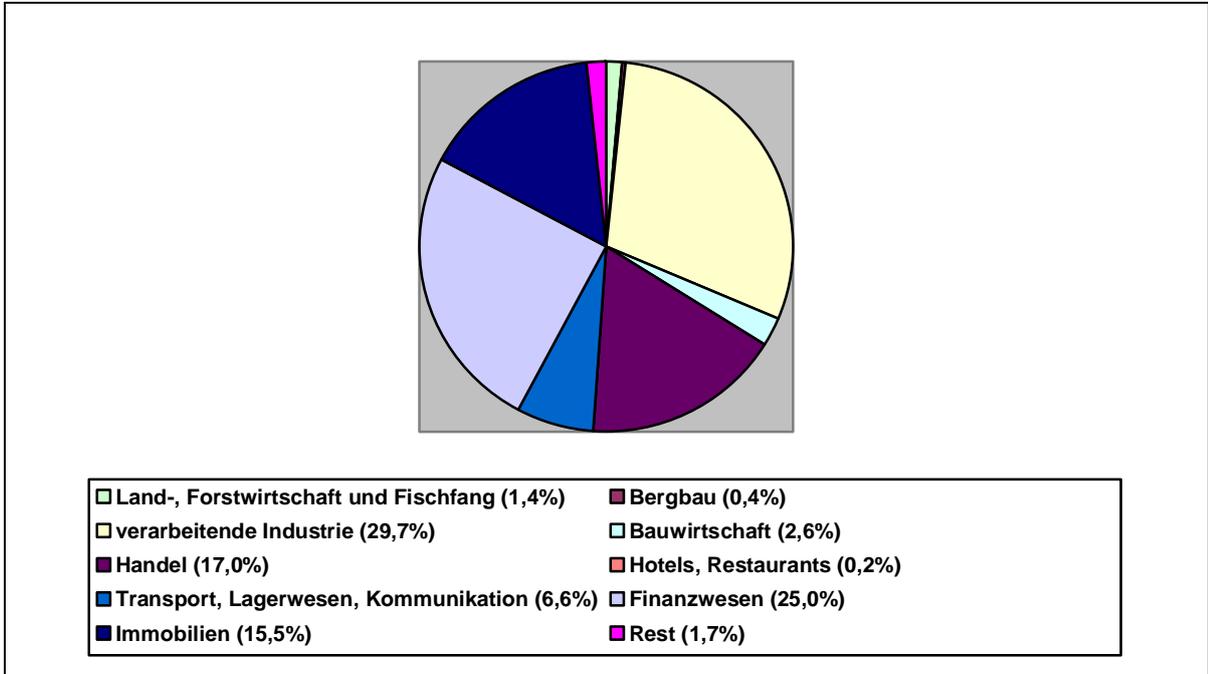


Abbildung 8: FDI-Zuflüsse nach Serbien nach wirtschaftlichen Sektoren, 2010, in Mio. €

Gesamtsumme brutto: 1,139 Mrd. € Gesamtsumme netto: 1,003 Mrd. €

Quelle: wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

Aus Tabelle 5 und den Abbildungen 7 und 8 werden die wichtigsten Zielsektoren in Serbien deutlich: Finanzwesen, verarbeitende Industrie, Handel und Immobilien. Transport und Bergbau erlebten in nur einzelnen Jahren große Auslandsinvestitionen. 2007 flossen nur 16,2% der FDI im Ausmaß von 2,27 Mrd. € nach Serbien in die verarbeitende Industrie. In der Krise sanken die FDI-Zuflüsse stark. Während 2010 etwa ein Drittel der FDI-Zuflüsse im Ausmaß von 1 Mrd. € nach Serbien in die verarbeitende Industrie erfolgte, waren es weltweit in diesem Jahr etwa die Hälfte, nämlich 48%. Dienstleistungen, die in Serbien knapp die restlichen beiden Drittel ausmachten, nahmen weltweit nur 30% der FDI ein (vgl. UNCTAD 2011: 9). Insgesamt war in den Jahren 2007-2010 das Finanzwesen der Sektor, der die meisten FDI-Zuflüsse erhielt. Vor allem vor der Krise überstiegen die FDI in den Finanzsektor bei weitem die FDI in den produktiven Sektor. Dementsprechend kann auch in Serbien von einem finanzgeleiteten FDI-Regime gesprochen werden.

Jurkat (2010: 104) vergleicht den Rückgang der Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie (2001-2007: - 37%) und im Finanzsektor (2001-2007: - 28%) mit der Tatsache, dass diese beiden Sektoren die Hauptziele der FDI-Zuflüsse derselben Periode waren und schließt daraus: „Die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen konnten in Serbien in der Zeit von 2000 bis 2008 keine positiven Effekte auf die Beschäftigungszahlen ausüben.“ (Jurkat 2010: 102) Die Sektoren, in denen die Beschäftigtenzahl anstieg (Immobilien, Bildung, öffentlicher und sozialer Dienst), verzeichneten mit Ausnahme des Immobiliensektors kaum FDI-Zuflüsse.

Wie teilten sich die FDI-Zuflüsse in die verarbeitende Industrie in Serbien auf die Untersektoren auf?

	2007	2010
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	28,5%	15,6%
Textilien	14,7%	4,3%
Leder	0,2%	0,3%
Holz	2,4%	4,7%
Papier, Druck	3,5%	2,0%
Koks, raffinierte Erdölprodukte	4,4%	0,0%
Chemie	4,8%	2,9%
Gummi, Plastik	7,8%	2,2%
andere nicht metallische Mineralprodukte	5,0%	2,7%
einfache und verarbeitete Mineralprodukte	6,0%	56,0%
Maschinen	6,7%	2,1%
elektrisches und optisches Equipment	2,5%	3,0%
Transportequipment	3,5%	1,5%
Rest	3,9%	2,1%

Tabelle 6: FDI-Zuflüsse in die verarbeitende Industrie in Serbien nach Untersektoren, 2007/2010

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

	2007	2010
Low-Tech-Industrien	52,5%	29,6%
Medium-Low-Tech-Industrien	23,3%	60,8%
Medium-High-Tech-Industrien	23,1%	9,2%
High-Tech-Industrien	0,5%	0,4%

Tabelle 7: FDI-Zuflüsse in die verarbeitende Industrie in Serbien nach technologischer Qualität nach den NACE-Rev.1.1-Kriterien

(NACE-Rev.1.1-Kriterien der Europäischen Kommission: siehe Anhang 1)

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

In den Tabellen 6 und 7 wird deutlich, dass in Serbien Sektoren wie die Nahrungsmittelindustrie oder die Verarbeitung einfacher Mineralien die wichtigsten Zielsektoren von ausländischen Investitionen sind. Die Verarbeitung von Erdöl ist weit weniger wichtig als in Kroatien.

Die Struktur der FDI-Zuflüsse in die serbische Industrie lässt eindeutig erkennen: Das Hauptziel sind Industrien mit niedriger Technologie. Ebenso wie in Kroatien hat der Anteil der hochtechnologischen FDI (Medium-High-Tech und High-Tech) von 2007 bis 2010 abgenommen.

Aus welchen Ländern kamen die FDI in Kroatien und Serbien?

	2007	2010
Gesamtsumme	30,6 Mrd. €	25,7 Mrd. €
Österreich	33,3%	28,4%
Deutschland	12,2%	13,9%
Ungarn	5,0%	12,0%
Niederlande	13,9%	11,8%
Luxemburg	12,5%	5,7%
Frankreich	13,9%	4,8%
Slowenien	2,9%	4,3%
Vereinigtes Königreich	5,3%	3,7%
Niederländische Antillen	0,1%	3,3%
Italien	2,1%	3,2%

EU-15	85,9%	74,4%
EU-27	94,9%	91,9%

Tabelle 8: FDI-Bestände in Kroatien nach Herkunftsländern, 2007/2010

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

Über 90% der FDI nach Kroatien kamen in 2007 und 2010 aus der Europäischen Union, wobei der größte Anteil aus Österreich kam. Die meisten Investitionen von außerhalb der EU kamen 2010 von den Niederländischen Antillen, aus der Schweiz, den USA und Liechtenstein.

Auffallend ist die sinkende Bedeutung von FDI aus den alten EU-Ländern besonders aus Frankreich, Luxemburg und Österreich. Sie korreliert mit der sinkenden Bedeutung von FDI im Finanzsektor und illustriert den nachhaltigen Kapitalabzug der multinationalen Banken dieser Länder. Die Investitionen aus den Nachbarländern und neuen EU-Mitgliedern Ungarn und Slowenien stiegen in relativen und in absoluten Zahlen auch während der Krise.

Auch kroatische InvestorInnen investierten im Ausland, wenn auch in etwa 8-fach geringeren Maß als von ausländischen InvestorInnen in Kroatien investiert wurde. Die Länder mit den höchsten kroatischen FDI-Beständen waren 2010 vor allem die früheren jugoslawischen Republiken Slowenien, Bosnien-Herzegowina und Serbien sowie Syrien, Liberia und die Marshallinseln (wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011). Teilweise sind die Investitionen zwischen den früheren Teilrepubliken der SFRJ noch aus der jugoslawischen Zeit übrig geblieben (vgl. Hunya 2000: 6).

	2007	2010
Gesamtsumme	8,0 Mrd. €	11,8 Mrd. €
Österreich	20,7%	20,1%
Griechenland	16,1%	11,9%
Deutschland	14,2%	10,8%
Norwegen	15,4%	10,5%
Niederlande	6,2%	10,3%
Italien	2,6%	6,4%

Slowenien	5,4%	5,3%
Russland	0,4%	4,0%
Frankreich	2,1%	3,7%
Vereinigtes Königreich	4,5%	2,9%
EU-15	71,6%	63,8%
EU-27	82,2%	81,0%

Tabelle 9: FDI-Bestände in Serbien nach Herkunftsländern, 2007/2010

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Database on Foreign Direct Investment 2011

In Serbien gibt es eine geringere Abhängigkeit von InvestorInnen aus der EU als in Kroatien, was auf relativ große Investitionen aus Norwegen und Russland zurückzuführen ist. Weiters fällt die Verflechtung der serbischen Wirtschaft mit der griechischen auf. Griechische Banken spielen eine große Rolle in Serbien. Eine dementsprechend große Gefahr für Serbien stellen die tiefe Staatsschulden- und Wirtschaftskrise und der bevorstehende Staatsbankrott in Griechenland dar. Die serbischen Investitionen im Ausland (etwa 6,5-fach geringer als die Zuflüsse nach Serbien) gingen im Jahr 2010 hauptsächlich nach Montenegro, Bosnien-Herzegowina und Slowenien.

Wie hat sich nun das Bruttoinlandsprodukt in Serbien und Kroatien entwickelt?

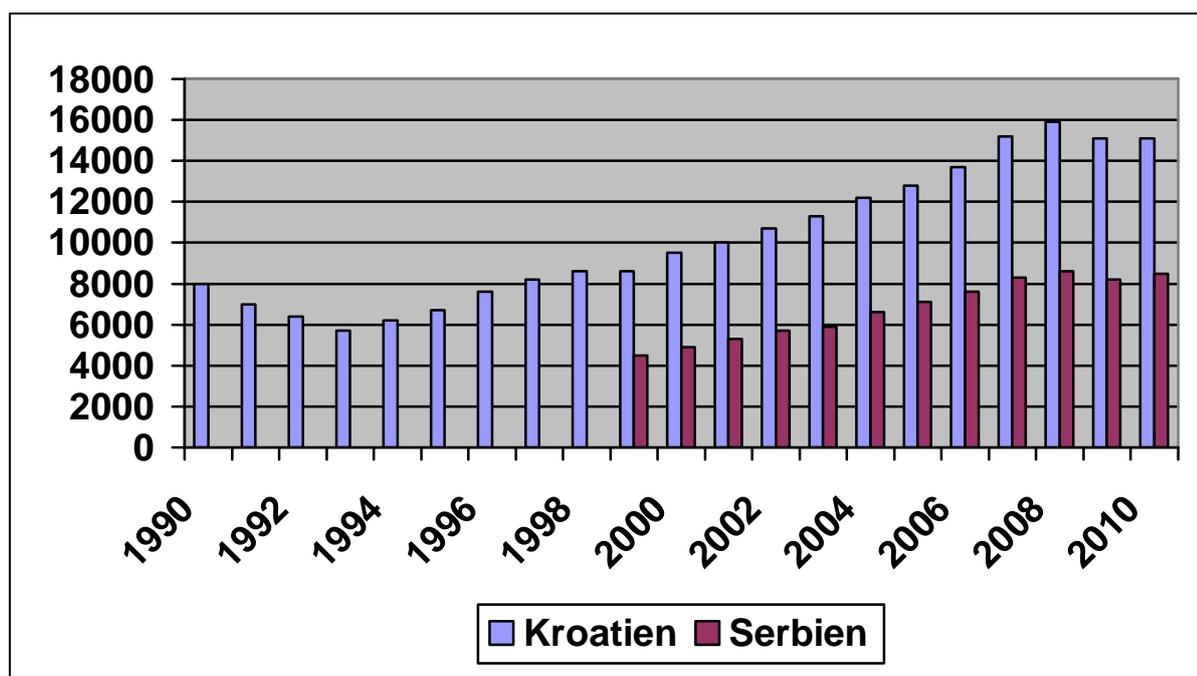


Abbildung 9: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nach Kaufkraftparität, 1990-2010, in €

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

Von 2000 bis 2008 ist ein stetiges Wirtschaftswachstum zu sehen. In Kroatien wuchs das reale BIP in den 5 Jahren vor der Krise (2004-2008) jährlich um durchschnittlich 6,5%. In Serbien lag die Wachstumsrate knapp darunter.

In Serbien war die wirtschaftliche Entwicklung nach 2000 dynamisch. Die industrielle Produktivität stieg stark, ebenso stiegen die Exporte und die Löhne. Die Exporte versechsfachten sich gar zwischen 2000 und 2008. Die Hauptabnehmerländer waren 2008 Bosnien-Herzegowina, Montenegro, Deutschland und Italien. Diese machten etwa 45% der Gesamtexporte aus (Vladimirov 2010: 38).

2008 erwirtschaftete der Privatsektor nur 55% des serbischen BIP (Weltbank 2008: 123). Der Rest entfällt auf den informellen Sektor, der Schätzungen zufolge etwa 36% des BIPs ausmacht, und den staatlichen Sektor (Kosanović/Paunović 2009: 317).

Vasiljević (2009) führt allerdings 80% des serbischen Wachstums seit 2000 auf *non-tradables* zurück, also auf Sektoren, die keine handelbaren Produkte produzieren, wie Handel, Bankwesen, Transport oder Telekommunikation. Gleichzeitig habe es Deindustrialisierung gegeben.

Das serbische BIP fiel in der Krise weniger stark als das kroatische. Becker (2011: 274) führt dies unter anderem darauf zurück, dass der Verschuldungszyklus in Serbien erst später begann und dass durch die Dinar-Abwertung die serbische Exportwirtschaft stabilisiert wurde.

Wie gestalteten sich BIP-Wachstum und FDI im regionalen Vergleich in CESEE?

	BIP 2000-2010	BIP 2000-2008	FDI/Kopf 2008	FDI/Kopf 2004	FDI/Kopf 2000
EU-15	1,5%	2,0%			
Ungarn	2,2%	3,3%	6222	4466	2407
Kroatien	2,8%	4,3%	5004	2053	1677
Slowenien	2,9%	4,3%	5559	2794	1564
Bosnien-H.	3,9%	5,0%	1345	536	102
Serbien	3,9%	5,0%	1832	382	7
Rumänien	4,0%	5,8%	2268	694	310
Bulgarien	4,3%	5,8%	4247	954	356
Lettland	4,3%	7,2%	3586	1437	344
Litauen	4,5%	7,0%	2737	1365	717
Slowakei	4,5%	5,6%	6700	2985	952
Estland	4,7%	7,1%	8783	5465	2076

Tabelle 10: reale BIP-Wachstumsraten, 2000-2008/2000-2010; FDI-Bestände/Kopf, 2000/2004/2008, in €

Quelle: eigene Berechnungen nach wiiw Handbook of Statistics 2011 & Eurostat 2011b

Ein hoher Pro-Kopf-Bestand an FDI ist sowohl bei den Ländern mit dem größten Wachstum (Estland, Slowakei), als auch unter denjenigen mit dem geringsten Wachstum zu finden

(Ungarn, Kroatien, Slowenien). Damit ist kein offensichtlicher Zusammenhang zwischen FDI und Wirtschaftswachstum gegeben.

Wie veränderten sich die Löhne in Kroatien und Serbien?

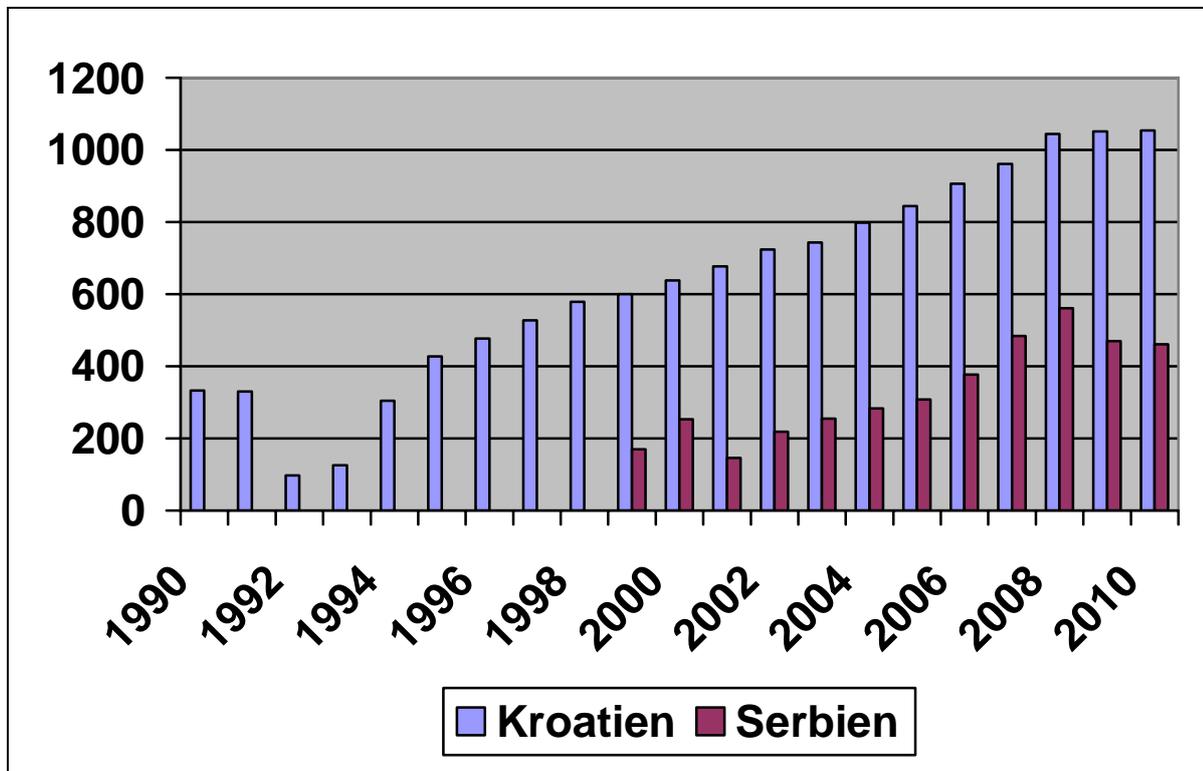


Abbildung 10: Durchschnittliche Bruttomonatslöhne, 1990-2010, in €(zu jeweiligen Wechselkursen)

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

Aus den Abbildungen 9 und 10 wird deutlich, dass die Modelle wirtschaftlicher Entwicklung in Serbien aber vor allem in Kroatien durchaus als erfolgreich beurteilt werden können, wenn man allein die BIP- und die Bruttolohnsteigerungen betrachtet.

Allerdings müssen mehrere Dinge beachtet werden: Für Serbien sind nicht genügend statistische Daten für die Zeit vor 2000 vorhanden. Kosanović/Paunović (2009: 316) bemerken, dass das serbische BIP im Jahre 2006 trotz des Wachstums nur 60% des BIPs im Jahr 1989 ausmachte. Dies illustriert die Deindustrialisierung der Wirtschaft infolge der Auflösung der SFRJ, Transformation, Embargos, Kriegen, aber auch aufgrund einer verfehlten Privatisierung. Infolge der Privatisierung ab 2001 seien Elektronikindustrie, Maschinenindustrie, Motor- und Traktorenindustrie, Textilindustrie und chemische Industrie in großem Maß zerstört worden. Außerdem stellt sich die Frage, wie sich die Situation in der Krise weiter entwickelt.

Wie gestaltete sich die Arbeitslosenrate in Kroatien und Serbien?

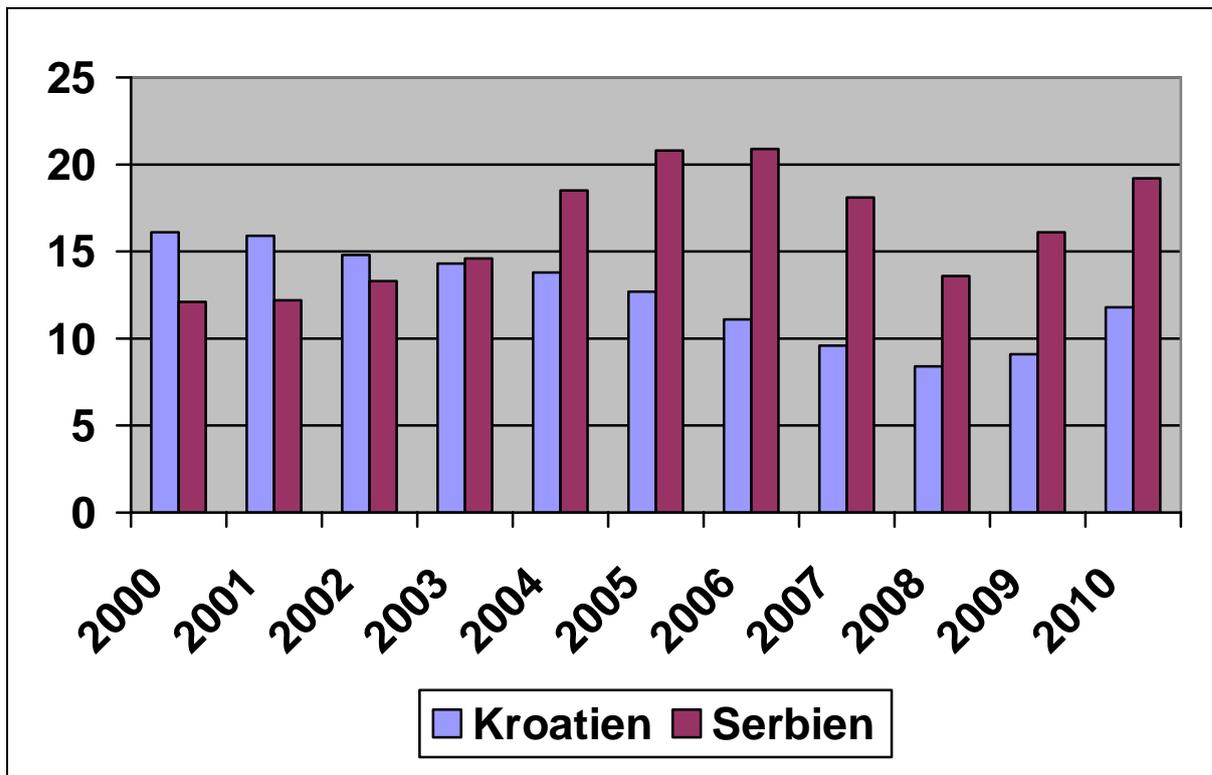


Abbildung 11: Arbeitslosenrate, 2000-2010, in %

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

In Abbildung 11 ist die Entwicklung der Arbeitslosigkeit ersichtlich. In Kroatien sank die Arbeitslosigkeit bis zur Krise und stieg in der Folge wieder. In Serbien ist eine Wellenbewegung der Arbeitslosenrate zu sehen.

Wie entwickelten sich die Indikatoren des Außenhandels?

Die folgende Abbildung stellt die Leistungsbilanzdefizite in Serbien und Kroatien dar.

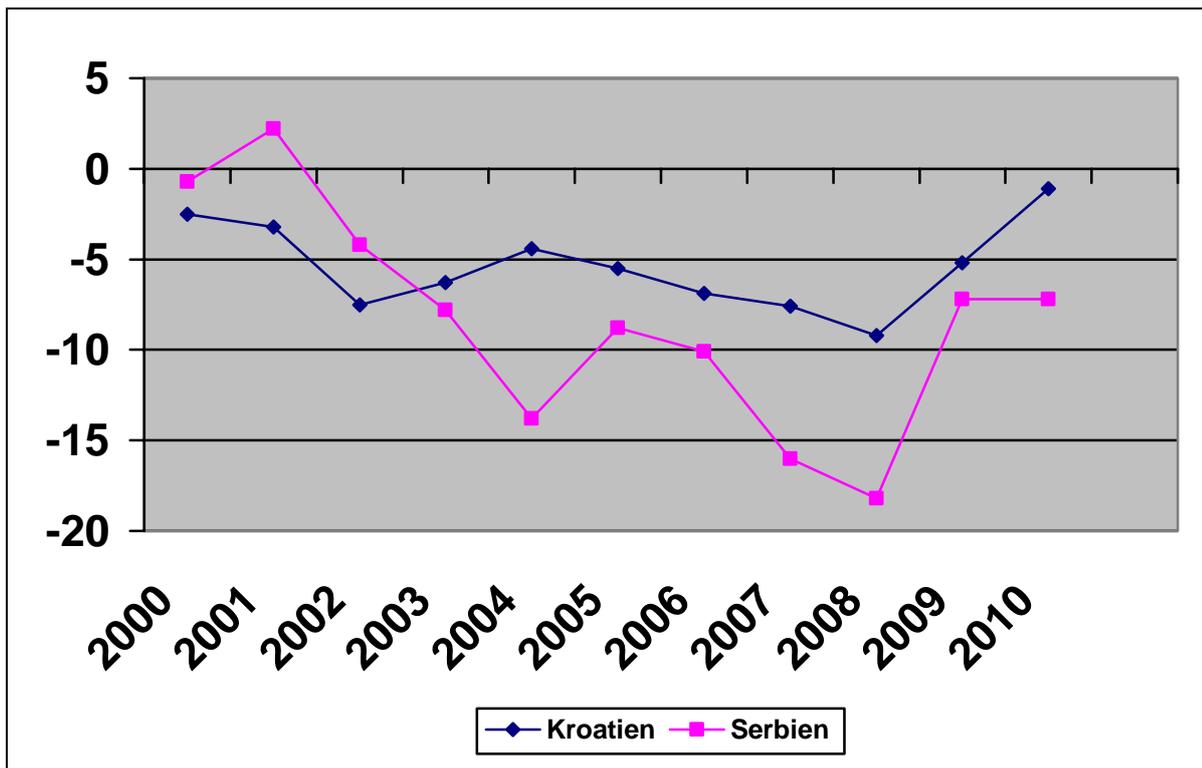


Abbildung 12: Leistungsbilanz, 2000-2009, in % des BIPs

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

Die Leistungsbilanzdefizite waren in den Jahren vor der Krise beträchtlich. Die negativen Leistungsbilanzen sind vor allem auf negative Handelsbilanzen zurückzuführen. Die Handelspositionen Kroatiens und Serbiens gegenüber der EU waren vor der Krise und auch schon in der jugoslawischen Zeit problematisch. Die Exporte bestanden hauptsächlich aus Vorleistungsgütern, Fertigwaren aus Industrie mit niedriger Technologie und niedrig entlohnter Arbeit sowie aus Produkten, die kaum intensiv an Forschung und Entwicklung sind. Umgekehrt wurden Verbrauchs- und Gebrauchsgüter importiert, Fertigwaren aus Industrien mit hoher Technologie und hoch entlohnter Arbeit sowie Produkte, die viel Forschung und Entwicklung erfordern. Die Außenhandelsposition entsprach und entspricht also einer Situation ungleichen Tauschs.

Die Leistungsbilanz teilt sich in drei Unterbilanzen auf: die Handels- und Dienstleistungsbilanz (1), die Erwerbs- und Vermögenseinkommensbilanz (2) und die Übertragungsbilanz (3). Diese werden nun für Serbien und Kroatien in Abbildung 13 und Abbildung 14 separat dargestellt.

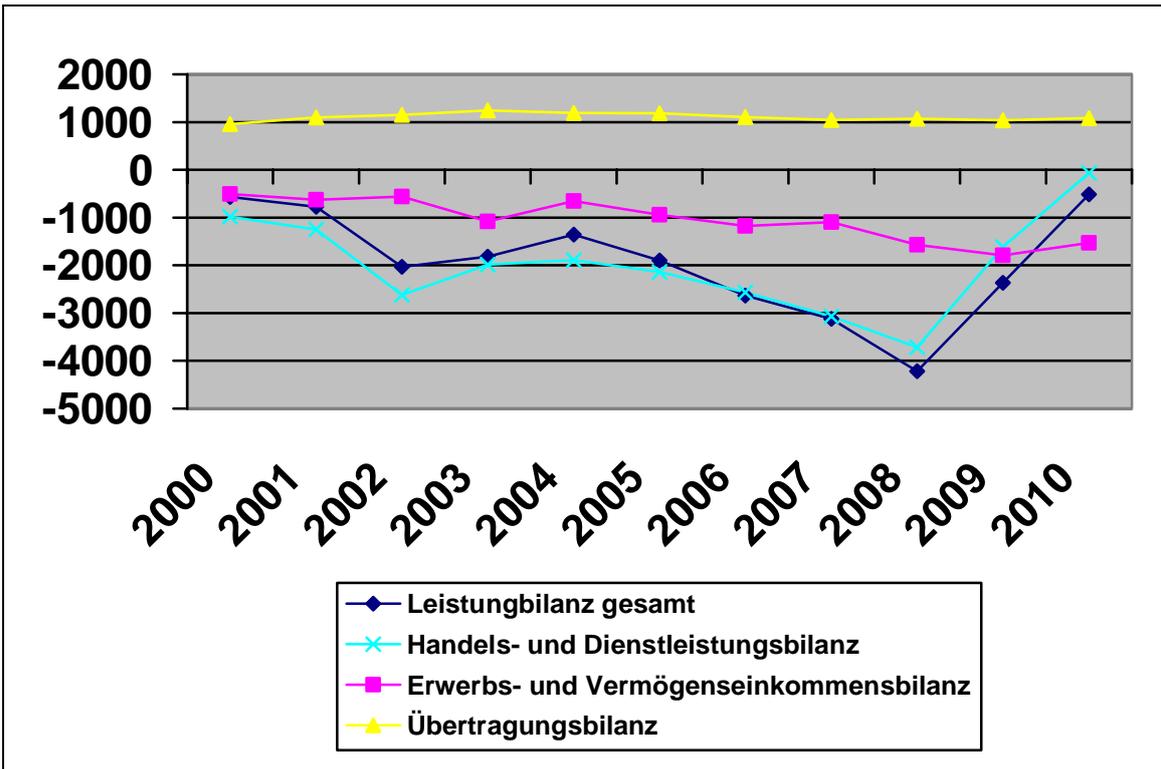


Abbildung 13: Leistungsbilanz Kroatiens nach Teilbilanzen, 2000-2009, in Mio. €

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

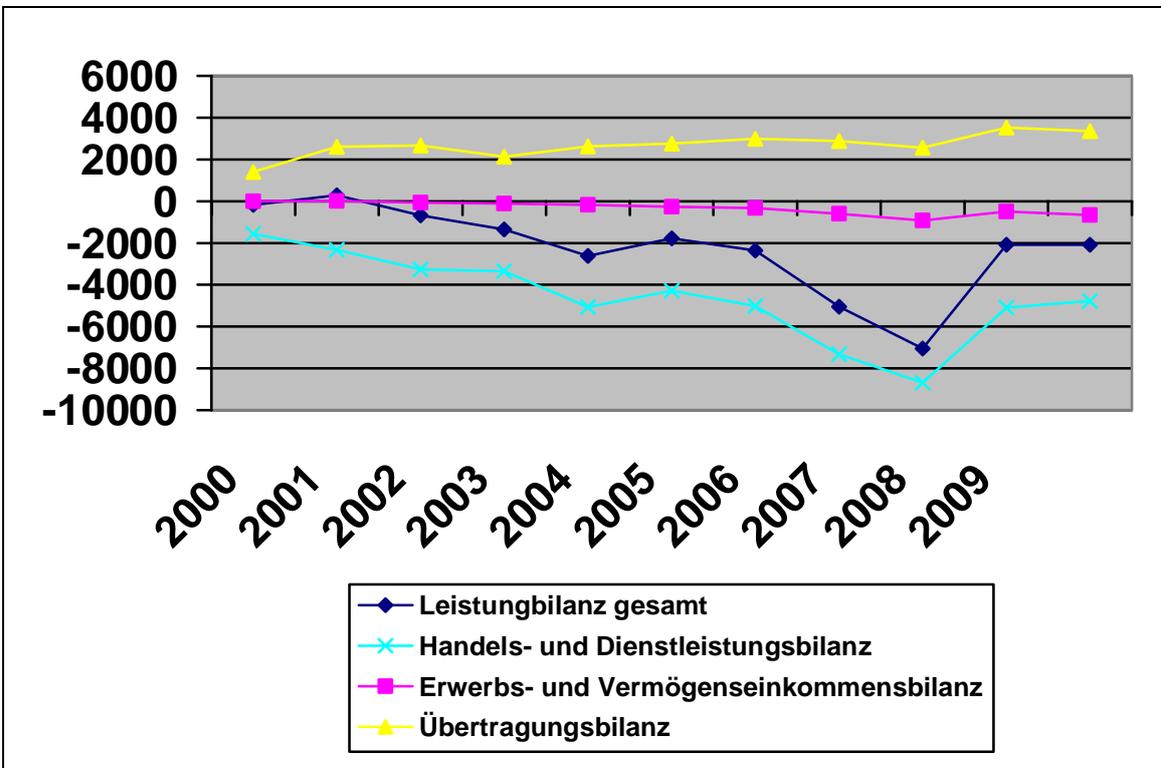


Abbildung 14: Leistungsbilanz Serbiens nach Teilbilanzen, 2000-2009, in Mio. €

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

Die Handels- und Dienstleistungsbilanz (1) umfasst die Import- und Exportströme von Gütern und Dienstleistungen. Diese Teilbilanz ist in beiden Ländern durchgehend negativ und hat sich bis 2008 sowohl in absoluten Zahlen also auch als Anteil am BIP deutlich verschlechtert. Dies weist auf die schwachen Exportstrukturen hin und macht deutlich, dass die FDI-basierte Entwicklungsstrategie zu keiner Verbesserung der Außenhandelsituation beigetragen hat. Im Gegensatz dazu sind die Importe weit stärker gestiegen als die Exporte. Die Folge ist eine für beide Länder sehr prekäre Außenhandelsposition. Das Außenhandelsdefizit machte in Kroatien 2008 etwa 22% des BIPs aus, in Serbien 2008 ebenso etwa 22%. Seit der Unabhängigkeit Kroatiens übertrafen die Importe die Exporte jährlich jeweils um etwa das Doppelte. So standen im Jahr 2007 in Kroatien den Güterexporten im Wert von 9,2 Mrd. € Güterimporte im Wert von 18,6 Mrd. € gegenüber. Diese Situation stärkt die FDI-KritikerInnen wie Mencinger, der eine solche Außenhandelsposition direkt darauf zurückführt, dass die zugeflossenen Investitionen in FIEs überwiegend in Konsum und Importe umgesetzt werden und lokale Zulieferer zunehmend durch internationale ersetzt werden (vgl. Mencinger 2003: 503 & 2007: 12). Die Situation wird in Kroatien durch den wichtigsten Wirtschaftssektor gemildert, den Tourismus. Dieser trägt zu einer stark positiven Dienstleistungsbilanz (+6,3 Mrd. €) bei, was das Handelsbilanzdefizit jedoch nicht ausgleichen kann. In Serbien wiederum ist die Dienstleistungsbilanz neutral.

Der zweite Teil der Leistungsbilanz ist die Erwerbs- und Vermögenseinkommensbilanz (2). Die Bilanz der grenzüberschreitenden Erwerbseinkommen ist in Serbien und Kroatien positiv. Die einflussreichere Bilanz ist jedoch die Vermögenseinkommensbilanz. Sie ist negativ und gleicht in Serbien die positive Bilanz der Erwerbseinkommen aus. In Kroatien ist sie ebenso negativ mit stark negativer Tendenz und übertrifft die positive Erwerbseinkommensbilanz. Wie ist die negative Vermögenseinkommensbilanz zu erklären? Zwei Dinge spielen hier eine entscheidende Rolle:

Der eine Faktor sind Gewinnrepatriierungen von FDI. Da in vielen FIEs zuerst Folgeinvestitionen getätigt werden, schreiben diese Unternehmen oft erst nach einiger Zeit Gewinne. Diese Gewinne werden je nach Wirtschaftslage und Unternehmenszielen entweder wieder im Gastland investiert, was definitorisch als neue FDI gilt, oder repatriiert, also ins Heimatland zurückgeführt. Bei genauerem Blick auf diese Teilbilanz, wird deutlich, dass in Kroatien die Repatriierung der Gewinne zunimmt (siehe Abb. 15, S. 78), während sie in Serbien noch eine vergleichsweise weniger wichtige Rolle spielt.

Der zweite Faktor sind Kreditzinsen. In Kroatien sind diese gleich hoch wie die Gewinnrepatriierungen von FDI (jeweils 1-1,3 Mrd. € jährlich 2007-2009), in Serbien sind sie

höher als die Gewinnrepatriierungen (2009: 668,5 Mio. €Kreditzinsen vs. 319,5 Mio. €FDI-Gewinnrepatriierungen, [wiiw Handbook of Statistics 2011]).

Die dritte Teilbilanz ist die Übertragungsbilanz (3). Sie enthält als wichtigsten Punkt die Rücküberweisungen der serbischen und kroatischen Arbeitskräfte im Ausland (vor allem der sogenannten *gastarbajteri*) in ihre Herkunftsländer. Diese spielen vor allem in Serbien eine große Rolle. 2007 entsprachen die Rücküberweisungen nach Serbien 14% des BIPs, 2010 entsprachen sie 12,6% des BIPs (Panagiotou 2010: 191; eigene Berechnungen nach wiiw Handbook of Statistics 2011). Das heißt, dass die Devisenzuflüsse aus Rücküberweisungen im Jahr 2007 mehr als das Doppelte der FDI-Zuflüsse ausmachten (vgl. Arnolds 2011: 483). Der entsprechende Wert für Rücküberweisungen nach Kroatien war nur 2,5% des BIPs in Kroatien im Jahr 2006 (Vidovic 2007: 12). Ehrke (2009: 24) merkt für Serbien an, dass die Rücküberweisungen hauptsächlich in Konsum fließen und damit wiederum Importe nach sich ziehen würden.

Die Leistungsbilanz ergibt zusammen mit der Kapitalbilanz die Zahlungsbilanz (*Balance of payments*). Den Güter-, Dienstleistungs-, Einkommens- und Übertragungsflüssen (= Leistungsbilanz), stehen Kapitalflüsse in Form von Krediten und Investitionen (= Kapitalbilanz) gegenüber. Die Zahlungsbilanz ist damit in buchhalterischer Hinsicht immer ausgeglichen.

Leistungsbilanzen, die negativ sind wie in Serbien und Kroatien, können also auf mehrerlei Arten finanziert werden. Eine Möglichkeit sind Kredite, eine andere Auslandsinvestitionen. Die Leistungsbilanzdefizite in Serbien und Kroatien sind daher nur durch stetigen Kapitalzufluss in Form von Krediten, Portfolioinvestitionen oder FDI möglich. Dabei besteht die Gefahr, dass die Leistungsbilanzdefizite, die durch Kredite finanziert werden, in ein Schuldenproblem münden und dieses wiederum InvestorInnen und KreditgeberInnen abschreckt, deren Kapital zur Finanzierung des Defizits im Außenhandel jedoch unabdinglich ist.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die hohen Handelsbilanzdefizite in Serbien durch Kredite, FDI-Zuflüsse und Rücküberweisungen von ArbeitsmigrantInnen ausgeglichen wurden. Die Handelsbilanzdefizite in Kroatien wurden durch Kredite, FDI-Zuflüsse und Einnahmen aus dem Tourismus finanziert (vgl. Landesmann 2010: 5). Anstatt die Außenhandelsdefizite zu senken – wie von MainstreamtheoretikerInnen und den politischen

Entscheidungskraften angenommen – finanzieren ausländische Direktinvestitionen vielmehr steigende Defizite.

Im ersten wirklichen südosteuropäischen Krisenjahr, 2009, zeigte sich eine bedeutende Veränderung, nämlich eine starke Verbesserung des Handels- und Dienstleistungsdefizit und damit auch der Leistungsbilanz. Dies ging einher mit einem Rückgang der FDI-Zuflüsse. In Kroatien verschwand das Leistungsbilanzdefizit im Jahr 2010 nahezu komplett, was mit dem Schrumpfen der FDI-Zuflüsse auf ein Minimum korrelierte (siehe Abb. 2, S. 59 und Abb. 12, S. 74).

Deutlich wird, dass sowohl die FDI-Bestände und -zuflüsse und die grenzüberschreitenden Kredite, als auch die Rücküberweisungen und die TouristInnen zum Großteil aus einigen wenigen Ländern stammen: Deutschland, Österreich, Italien, Slowenien und Frankreich. Diese Länder sind gleichzeitig auch einige der wichtigsten Handelspartner. Von der wirtschaftlichen Lage in diesen fünf Ländern (in der gegebenen Reihenfolge) sind Serbien und Kroatien somit in außerordentlich hohem Maße abhängig.

Ein langfristiger Aspekt von FDI ist, dass sie die Repatriierung der Profite nach sich ziehen. Wie relevant ist dieser Aspekt in Serbien und Kroatien?

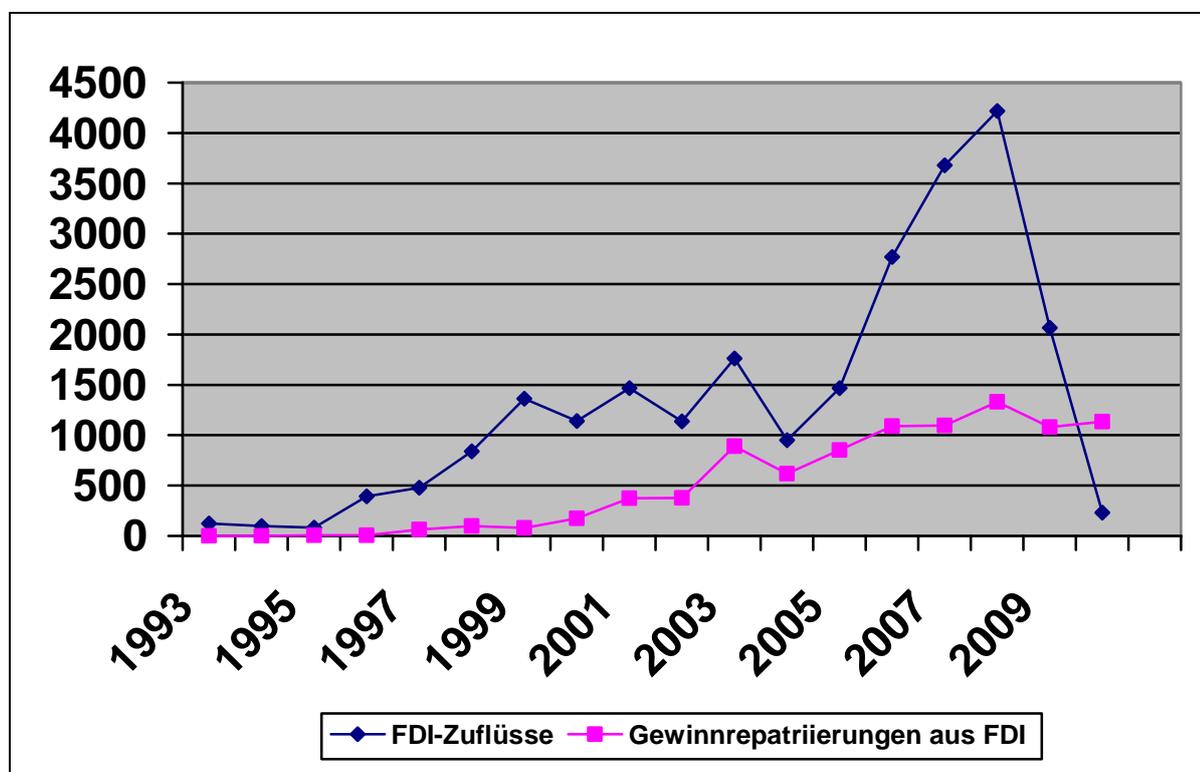


Abbildung 15: FDI-Gewinnrepatriierungen und FDI-Zuflüsse, Kroatien, 2000-2009, in Mio. €

Quelle: wiiw Handbook of Statistics 2011

Die Abbildung 15 setzt die Kapitalzuflüsse aus FDI in Beziehung zu den Kapitalabflüssen aus den Unternehmensgewinnen bereits zuvor getätigter FDI in Kroatien. Die FDI-Zuflüsse sind dabei höher als die Gewinnrepatriierungen bis zum Einbruch der Zuflüsse in 2010. Hunya/Skudar (2006: 6) stellten fest, dass in Kroatien 2005 noch 68% der Profite im Land reinvestiert werden.

Für Serbien stehen nur Daten der Jahre 2007-2009 zur Verfügung, doch hier überwiegen die Zuflüsse noch deutlich (etwa 4-fach).

Welche weitere Entwicklung ist zu erwarten? Dazu sind die Vergleichswerte einiger neuer EU-Mitgliedsstaaten in CESEE interessant, die zum Teil bereits früher auf ein FDI-geleitetes Entwicklungsmodell setzten.

In folgenden Ländern sind die Repatriierungen der Profite von MNEs bereits höher als die neuen FDI-Zuflüsse: Ungarn (seit 2002), Tschechien (seit 2003), Slowakei (seit 2005). In Polen sind die beiden Werte seit 2005 etwa gleich hoch. In Slowenien sind die Zuflüsse noch höher (Ausnahme: 2009). In Bulgarien und Rumänien sind die Zuflüsse noch deutlich höher. Im Jahr 2009 fielen die FDI-Zuflüsse so stark, dass in Tschechien die Repatriierungen den 6-fachen und in Ungarn den 3,5-fachen Wert annahmen (wiiw Handbook of Statistics 2011).

Dies zeigt, dass Länder, die früher auf FDI setzten – wie Ungarn – auch früher wieder Nettokapitalabflüsse hinnehmen mussten.

Nach diesen Daten blieben den CESEEC etwa 10 Jahre Zeit, um sicherzustellen, dass eine wettbewerbsfähige Produktionsstruktur die Finanzierung der umgekehrten Kapitalflüsse gewährleisten kann.

Kroatien war bereits vor der Krise hoch verschuldet. Astrov meinte im Jahr 2007: „Für Kroatien besteht ein gewisses Risiko einer Verschuldungskrise.“ (Astrov 2007: 448) Die öffentliche Verschuldung ist allerdings nicht so hoch wie in vielen EU-Staaten. Sie betrug in Kroatien 2010 40,1% des BIPs (2008: 29%), in Serbien 2010 36% des BIPs (2008: 27,9%; wiiw Handbook of Statistics 2011). Petrović (2010: 117) weist darauf hin, dass das Budget in Serbien vor der Krise durch hohe Zoll- und Steuereinnahmen infolge der vielen Importe und des hohen Konsums aufgebessert wurde. Die öffentlichen Einnahmen schrumpften in der Krise nun stark (2009: -8%).

Viel dramatischer als die öffentliche Verschuldung ist die private Verschuldung. Die Kredite waren in Kroatien in den Jahren 2002 bis 2006 stärker als das BIP gestiegen, in Serbien traf dies von 2003 bis 2008 zu. Ausschlaggebend dafür war fast ausschließlich die zunehmende

private Verschuldung. Dabei spielten FDI eine wichtige Rolle. So betont Četković (2011: 4), dass der private Kreditboom vor der Krise mit der Dominanz ausländischer Unternehmen im Bankensektor in Zusammenhang steht. Es war für ausländische Banken aufgrund der höheren Zinsen in Südosteuropa besonders lukrativ Kredite zu vergeben. Die Kredite wurden häufig in Euro dotiert, wodurch die Banken Wechselkursrisiken auf die KundInnen übertragen konnten. Diese Strategie wurde insbesondere von österreichischen Banken verfolgt (vgl. Četković 2011: 1).

Die kroatische Zentralbank (HNB) versuchte das Kreditwachstum bereits ab 2007 zu zügeln und damit antizyklisch zu wirken. Dies stellte eine Ausnahme in CESEE dar (Gallego [u.a.] 2010: 234, 239).

In Serbien betrug die gesamte Außenverschuldung – öffentlich und privat - etwa 82% des BIPs in 2010 (2007: 60%, 2000: 40%). In Kroatien beträgt sie etwa 100% des BIPs in 2010 (2007: 78%, 2000: 52%; wiiw Handbook of Statistics 2011). Die Außenverschuldung nahm also stetig und besonders stark während der Krise zu. Dieser Wert ist allerdings in den meisten westlichen Ländern noch höher. Aussagekräftiger ist ein Wert, der nicht nur ausländische Guthaben in Serbien und Kroatien betrachtet, sondern auch serbische und kroatische Guthaben im Ausland mit einbezieht: das Nettoauslandsvermögen.

Das Nettoauslandsvermögen, also die Differenz zwischen inländischen Vermögen im Ausland und ausländischen Vermögen im Inland, betrug in Kroatien im 3. Quartal 2011 - 41,88 Mrd. € oder - 91% des BIPs von 2010 (vgl. HNB 2012). Das Nettoauslandsvermögen in Serbien betrug im März 2011 - 25,11 Mrd. € (vgl. NBS 2011: 6). Dieser Saldo entspricht - 86,5% des BIPs von 2010.

Damit liegen Serbien und Kroatien im Vergleich mit den EU-Staaten in zweifelhafter Lage (Nettoauslandsvermögen jeweils als Anteil am BIP in 2010): Griechenland - 92,5%, Ungarn - 112,5%, Portugal - 107,5%, Irland - 90,9%, Spanien - 89,2%, Bulgarien - 97,7% (Eurostat 2011c). Alle anderen EU-Staaten haben deutlich bessere Werte.

Dies verdeutlicht die große Rolle, die ausländische Kredite und ausländische Investitionen in der serbischen und kroatischen Wirtschaft spielen. Wenn für Serbien und Kroatien von einem außenfinanzierten Wachstumsmodell gesprochen wird, muss klar sein, dass dieses Modell auf Verschuldung basiert und sowohl KreditgeberInnen als auch InvestorInnen eine Verzinsung erwarten. Das Wachstum in Serbien und Kroatien muss folglich höher sein als die Zinskosten. Hier liegt auch der Kern der Weltwirtschaftskrise und der sogenannten Staatsschuldenkrise in Europa. Da jeder Schuld ein Vermögensguthaben gegenüber steht, kann man die Krise

genauso als Vermögenskrise bezeichnen. Einer Überakkumulation und einem Engpass an Verwertungsmöglichkeiten in Westeuropa und den USA wurde durch kreative Finanzprodukte und einer Öffnung der Kapitalmärkte in CESEE entgegen gewirkt. Global besteht weiterhin eine starke Vermögensakkumulation, die auf wenige Personen konzentriert bleibt. Auch FDI-Anreize wie eine Steuerbefreiung von Unternehmensgewinnen und Vermögenseinkommen fördern diese Entwicklung. In Steueroasen bleiben die Vermögen vor Verfolgung geschützt.

Wenn nun die Vermögenskonzentration bei KapitalbesitzerInnen und die Schuldenkonzentration bei der Bevölkerungsmehrheit einen gewissen Punkt erreicht, ist es den SchuldnerInnen nicht mehr möglich, die Zinsen zu bedienen. Wenn nun die ökonomische Lebensgrundlage der SchuldnerInnen bedroht wird, folgen Proteste wie sie in Griechenland seit 2008 stattfinden. Ohne eine deutliche globale Entwertung von Schulden und gleichzeitig Vermögen und damit einem Bedeutungsverlust der Finanzwirtschaft kann ein liberaler, globalisierter Kapitalismus mit freiem Kapitalverkehr kein langlebiges Modell sein.

Die CESEEC laufen also ebenso wie die südeuropäischen EU-Mitglieder Gefahr als Beschaffer von Zinsen für ausländische Vermögen an einem zu geringen Wachstum der Realwirtschaft und einer Schuldenspirale zu scheitern.

Die ostmitteleuropäischen Länder Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien hatten eine weitaus günstigere wirtschaftliche Entwicklung als die südosteuropäischen. Erstere hatten etwa im Jahr 2000 das Vor-Transformations-BIP wieder erreicht, letztere nicht (vgl. Hunya 2000: 1). In Kroatien wurde erst 2004 das Einkommens- und Exportniveau des Jahres 1991 erreicht (Naghshpour/Sergi 2008: 210). In Serbien ist bis heute das Einkommensniveau von 1989 nicht erreicht worden (Arnolds 2011: 485).

Eine makroökonomische Kennzahl ist in Kroatien besonders auffällig: Wenn es am 1. Juli 2013 der EU beitreten wird, wird Kroatien voraussichtlich das EU-Mitgliedsland mit der niedrigsten Beschäftigungsquote sein. Die Beschäftigungsquote (netto) stellt den Anteil der beschäftigten Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung zwischen 15 und 64 Jahren dar. Sie betrug in Kroatien 2010 nur 54% (Eurostat 2011a). Die Werte der Weltbank für Kroatien (48% in 2009) und Serbien (44% in 2008) sind unter den niedrigsten der Welt (Weltbank o.J.). Dies ist einerseits eine statistische Folge der hohen Arbeitslosigkeit in Serbien, die allerdings in einigen EU-Ländern noch höher ist (Irland, Griechenland, Slowakei, Spanien, Baltikum). Andererseits ist es eine Folge von Frühpensionierungen, Invalidenpensionen und

der niedrigen ökonomischen Aktivität von Frauen (vgl. Vidovic 2007: 2). Historisch wirken noch die Massenpensionierungen der 1990er Jahre, mit denen die HDZ in Kroatien auf die Deindustrialisierung reagierte. Die unklare Zukunft des Pensionssystems stellt eine der größten Herausforderungen der zukünftigen Regierungen dar. So kamen im Jahr 2007 in Kroatien auf 1,5 Mio. Beschäftigte 1,2 Mio. RentenbezieherInnen (Hofbauer 2007: 234, 241).

Ein Merkmal der Region Südosteuropa ist die ökonomische Desintegration. Im Gegensatz zur EU wurden Handelshemmnisse nur in geringem Maß im Rahmen des Mitteleuropäischen Freihandelsabkommens (CEFTA) abgebaut. Auch Kroatien und Serbien sind Mitgliedsstaaten der CEFTA, wobei Kroatien mit dem Beitritt zur EU (voraussichtlich am 1.7. 2013) austreten wird. Die Weltbank beklagt die geringe Verflechtung des südosteuropäischen Raumes (vgl. Weltbank 2008). Beispielsweise werden berufliche Qualifikationen meist nicht grenzüberschreitend anerkannt und die Exportstrukturen sind einseitig auf die EU ausgerichtet. Die Konkurrenz um FDI prägt die wirtschaftspolitischen Zielsetzungen. Die Empfehlung der Weltbank: Der Balkanraum außerhalb der EU solle sich im Rahmen der CEFTA zunehmend als *single economic space* organisieren, um einen größeren Markt zu bieten und die Region für InvestorInnen attraktiver zu machen (Weltbank 2008: 112).

Was passierte nun ab 2008?

5.3 Übertragungskanäle der Krise

Die Finanzkrise 2008 wurde über 3 Kanäle weltweit übertragen (vgl. Landesmann/Stöllinger 2009: 6-9; Göllner 2011: 21):

Erstens war der **Handel** betroffen. Die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen sank in der Krise, die Exporte und Importe brachen massiv ein.

Zweitens gingen die **internationalen Investitionskapitalflüsse** zurück. Portfolioinvestitionen und FDI-Zuflüsse nahmen ab.

Drittens wurden weniger **Kredite** vergeben. Banken vergaben auch weniger interne Kredite an ihre Tochtergesellschaften. Dies wirkte sich negativ auf deren Liquidität aus und sie konnten in weiterer Folge ihrerseits nur mehr weniger Kredite vergeben.

Kröger/Kuhnert/McCarthy (2010: 32) teilen die Transmissionskanäle in realwirtschaftliche (Handel) und finanzwirtschaftliche (Investitionen, Kredite) Kanäle ein.

Gallego [u.a.] beschreiben einen direkten Kanal, einen indirekten Kanal sowie Zweitrundeneffekte (*second-round effects*). Der direkte Kanal betrifft toxische Papiere, die in Serbien und Kroatien wenig relevant waren, da insbesondere in Serbien die gesetzlichen Bestimmungen zu riskanten Bankgeschäften sehr strikt waren. Der indirekte Kanal betrifft das allgemein sinkende Vertrauen. Die Zweitrundeneffekte beschreiben die längerfristige Verschlechterung der Bankbilanzen durch faule Kredite und Probleme bei der Rekapitalisierung (vgl. Gallego [u.a.] 2010: 234).

Petrović stellt für Serbien fest, dass sich die Kreditklemme viel stärker negativ auf das BIP-Wachstum auswirkte als der Handelseinbruch. Die Krise könne in Anbetracht von plötzlicher Kreditklemme und Nachfrageeinbruch in der Folge als *Sudden-Stop*-Krise charakterisiert werden, da der für das Wirtschaftsmodell essentielle Kapitalzufluss plötzlich ausblieb (vgl. Petrović 2010: 114).

5.4 Finanzsektor in der Krise

Wie kam die Krise nun nach Serbien und Kroatien? Die Ausgangspunkte sind im Bankensektor und in der Finanzwirtschaft zu finden.

Der Beginn der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise wird oft am Datum der Pleite der US-amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers am 15. 9. 2008 festgemacht. Jedoch muss auch die Vorgeschichte der Immobilienkrise in den USA beachtet werden und die Verflechtungen der global agierenden Finanzinstitutionen, die in ihrem Handeln vor allem seit den 1970er Jahren von politischer Kontrolle und Reglementierung weitgehend befreit wurden. Außerdem lohnt sich generell ein Blick auf die Mechanismen von Geldschöpfung, Vermögensverteilung und Verschuldung im globalisierten, kapitalistischen Wirtschaftssystem. Dies ist allerdings nicht Kernpunkt dieser Arbeit.

Vielmehr soll in diesem Kapitel der Fokus auf die Krisenauswirkungen in den Entwicklungsmodellen in Serbien und Kroatien gelegt werden.

Ausgangspunkt ist die Tatsache, dass der Bankensektor sowohl in Kroatien als auch in Serbien in der Hand ausländischer, meist westeuropäischer Banken, ist. Bereits 2002 waren in Kroatien beispielsweise 82,65% der Aktiva aller Banken ausländisches Kapital, während der Durchschnitt in den CESEECs 2002 bei 70,37% lag (vgl. Haselmann 2006: 68). Zu Beginn der Krise 2008 waren in ganz CESEE etwa 80% der Banken in ausländischer Hand (Popov/Udell 2010: 7). 2011 sind es in Kroatien etwa 90%. In Serbien sind 2011 etwa 74%

der Bankenaktiva in ausländischem Besitz (vgl. U.S. Department of State 2011a). Staatliche Banken sind in Kroatien vollständig verschwunden und in Serbien auf einen Anteil von etwa 10% (Stand: 2008) gesunken (vgl. Arnolds 2011: 480).

In Serbien war die Lage der lokalen Banken vor der Krise relativ stabil. Sie hatten ausreichend Kapital, wenig riskante Anlagen und solide Fremdwährungsreserven (Arnolds 2011: 486). Der serbische Bankensektor war sehr konservativ reguliert und musste eine hohe Liquidität und eine hohe Eigenkapitalquote beibehalten. Dies sollte sich in der Krise positiv auswirken. Über die Liquiditätsprobleme der Mutterkonzerne sollte die Finanzkrise dennoch importiert werden. Die größten Investorinnen im serbischen Bankensektor sind griechische Banken mit einem Marktanteil von 16% (UNCTAD 2010: 54). Die griechische Staatsschuldenproblematik bedroht unmittelbar die Liquidität und Existenz der griechischen Banken und somit auch die ihrer serbischen Zweigbanken.

Die gewaltigen Abschreibungen von toxischen Papieren bewirkten eine Verschlechterung der Bankbilanzen weltweit. Durch die Verluste der Mutterkonzerne sank die Eigenkapitalquote (= Eigenkapital : Gesamtkapital) ebenso wie die Tier-1-Ratio (= Eigenkapital : Risikokapital). Auch die Banken, die in Serbien und Kroatien tätig sind, waren stark betroffen. In Serbien waren dies beispielsweise Intesa Sanpaolo (Italien), Crédit Agricole, Société Générale (beide Frankreich), Erste Bank (Österreich), UniCredit (Italien) mit ihren Töchtern Bank Austria und Hypovereinsbank sowie die Eurobank EFG und die Piraeus Bank (beide Griechenland). In Kroatien waren es wiederum UniCredit mit der Tochter Zagrebačka banka, Intesa Sanpaolo mit der Tochter Privredna banka, Société Générale mit der Tochter Splitska banka, Bayern LB (Deutschland) mit der österreichischen Tochterbank Hypo Alpe Adria und der kroatischen „Enkelin“ Slavonska banka sowie die Erste Bank und die Raiffeisen Bank (Österreich).

Die Finanzierungsprobleme im Bankensektor zogen eine Kreditklemme nach sich, das heißt die Privatbanken scheuten sich neue Kredite zu vergeben, um zu diesem kritischen Zeitpunkt keine zusätzlichen Risiken einzugehen.

Kapor (2009: 7) meint, dass in Serbien die staatlichen Banken, die noch einen geringen Teil des Marktes ausmachten, in der Krise die Realwirtschaft besser unterstützt hätten als die privaten Banken.

Die UNCTAD (2010: 53) stellte wiederum fest, dass ausländische Banken in der Krise ihre Kredite weniger stark reduziert hätten als inländische Banken.

Popov/Udell (2010) erforschten in einem Arbeitspapier der Europäischen Zentralbank (EZB) ebenso diesen Zusammenhang, kommen aber zu einem anderen Ergebnis. Dabei wurden 141 Banken mit 1266 Standorten und 5380 FirmenkundInnen in den 10 neuen EU-

Mitgliedsländern in CESEE, Montenegro, Albanien, Mazedonien und Kroatien untersucht. Das Ergebnis zeigt, dass die Krise durch verschlechterte Bankbilanzen über die Grenzen gebracht wurde. Beim selben Schock hätten ausländische Banken das Portfolio mehr verkleinert als inländische (ebda.: 24). Die Kredite gingen vor allem in solchen Regionen zurück, die von Banken dominiert wurden, deren Mutterunternehmen eine niedrige Eigenkapitalquote, große Verluste und vor allem eine niedrige Tier-1-Ratio (= Eigenkapital : Risikokapital) aufwiesen.

Becker/Weißenbacher schreiben:

„The domination of foreign banks did not provide a shelter against financial crisis. On the contrary, the strategies of externally-owned banks contributed significantly to extreme vulnerability to crisis in the countries of credit-led growth.“ (Becker/Weißenbacher 2010: 149)

Die Gesamtsumme der Kredite ging in Kroatien im Jahr 2009 zurück, während sie in Serbien aber weiter anstieg (vgl. Ćetković 2011: 10). Der Anteil an faulen Krediten (*non-performing loans*) stieg von Dezember 2008 bis März 2010 in Kroatien von 4,9% auf 9% und in Serbien von 11,3% auf 16,5%. Dies ist jedoch im Vergleich zu anderen CESEEC wie etwa Rumänien oder der Ukraine noch eine geringe Zahl (vgl. Ćetković 2011: 16).

Kapital wurde von den Tochterbanken in den CESEEC in die Mutterkonzerne zurückgezogen, um dort die Liquidität zu steigern. Arnolds (2011: 495) beziffert den kurzfristigen Abzug von liquiden Mitteln der Banken in Serbien mit 1,4 Mrd. \$ im Verlauf der Krise im Oktober 2008. Dies entsprach 20% der Einlagen. Bis zum November 2010 sollte das gesamte Kapital allerdings wieder zurückkehren (U.S. Department of State 2011a).

Die Nationalbanken waren gewarnt. Der Gouverneur der kroatischen Nationalbank (HNB, engl. CNB) Željko Rohatinski war bereit eine umfangreiche Kapitalflucht zu verhindern. So sagte er auf einer Pressekonferenz am 18.2.2009: „(...) the CNB would not look favorably upon attempts to withdraw capital, deposits or pay out total accumulated profits, because that would destabilize the domestic banking system. In such a case, the CNB would be forced to undertake protective measures, regardless of thus connected risks.“ (Cerutti [u.a.]. 2010: 168) Ein solcher in Aussicht gestellter regulativer Eingriff in den freien Kapitalverkehr zwischen Mutter- und Tochterbanken wird *Ring Fencing* (engl. für Umzäunung) genannt und vom IWF als Form der Kapitalverkehrskontrolle bewertet und abgelehnt¹⁰.

Der drohende massive Abzug von Kapital aus CESEE und eventuell folgende Einschränkungen der Kapitalverkehrsfreiheit wurden schließlich im Januar 2009 durch die *Vienna Initiative* verhindert. Die *Vienna Initiative* war eine Vereinbarung zwischen den

¹⁰ vgl. IMF Article IV on Poland (2010) nach Cerutti [u.a.]. 2010: 168

Internationalen Finanzinstitutionen (IWF, Weltbank, EBRD [*European Bank for Reconstruction and Development*], EIB [*Europäische Investitionsbank*]), der Europäischen Kommission, der EZB, den Bankenaufsichten der an grenzüberschreitenden Bankeninvestitionen beteiligten Länder (u.a. Serbien und Kroatien) sowie den Banken selbst. 15 Banken, die in CESEE tätig sind, beteiligten sich, darunter auch die größten Investorinnen in Kroatien (Unicredit, Intesa Sanpaolo, Erste, Raiffeisen, Société Générale, Bayern LB, OTB Bank, Volksbank) und Serbien (Intesa Sanpaolo, Société Générale, Erste, UniCredit, Eurobank EFG, Piraeus Bank). Initiiert wurde die Initiative von der EBRD. Das Ziel war Kapitalflucht aus dem Bankensektor in CESEE in großem Umfang zu verhindern und die Rekapitalisierung der Tochterbanken in der Region zu gewährleisten. Zu diesem Zweck sollte sichergestellt sein, dass die staatlichen Bankenhilfspakete für multinationale Banken in den Heimatländern nicht national gebunden sind und dass die Gastländer stabilisierende Maßnahmen ergreifen wie beispielsweise eine Einlagensicherung (vgl. EBRD 2011). In Serbien wurde diese 2009 von 3.000 € auf 50.000 € angehoben (Institut FEFA 2009: 71). In Kroatien wurde sie 2008 von 14.000 € auf 56.000 € angehoben (ORF 2008). Mit diesen Maßnahmen hoffte man Stabilität im Finanzsektor der gesamten Region zurück zu gewinnen, die Verluste der Bankenkonzerne zu begrenzen und das Austrocknen der finanziellen Basis der kreditgeleiteten Wachstumsmodelle in CESEE zu verhindern. Verbunden war dies mit einer stärkeren Rolle der Internationalen Finanzinstitutionen (IFI), insbesondere des IWF, in der Region. Dies wurde von den in CESEE engagierten Banken gefordert. Die *Vienna Initiative* lag auch stark im Interesse der Banken, die sich stark in CESEE engagieren. So erwirtschaftete die österreichische Erste Bank im ersten Halbjahr 2011 58% der Einkünfte in CESEE. Die italienische UniCredit kam im selben Zeitraum immerhin auf 25% (The Economist 2012).

Die Wachstumsmodelle in Serbien und Kroatien wären ohne die *Vienna Initiative* zweifellos aus Kapitalmangel in kurzer Zeit völlig zusammengebrochen. Hier manifestierte sich die Abhängigkeit der Länder mit fremdkontrolliertem Finanzsektor wie Kroatien, Serbien und nahezu aller übrigen Länder in CESEE von ausländischen MNEs und insbesondere von einigen wenigen „systemrelevanten“ Großbanken.

Es gibt Bestrebungen die *Vienna Initiative* weiter zu führen als Plattform zur Koordinierung von Maßnahmen im Finanzsektor, um zukünftige Risiken zu vermeiden. Themen wie Fremdwährungskredite oder die Geschwindigkeit der Kreditexpansion sollen behandelt werden und die Effektivität der Maßnahmen der IFIs in der Region soll gesteigert werden (vgl. EBRD 2011: 2).

Die Repatriierung des Investitionskapitals im Bankensektor war nur eines der Probleme. Eine andere Gefahr drohte vonseiten der KundInnen. Ein *bank run*, schien in Kroatien und Serbien möglich. In der SFRJ und während des jugoslawischen Desintegrationsprozesses waren Krisen und Inflation immanent gewesen und das Vertrauen in die Sicherheit der eigenen Sparguthaben war entsprechend gering. Aus dieser historischen Erfahrung heraus wurden auch während der aktuellen Krise große Summen abgehoben und die politischen EntscheidungsträgerInnen hatten Mühe, eine Panik zu vermeiden (Becker/Weißbacher 2010: 143).

Bei den Börsen in Zagreb und Belgrad zeigten sich die Auswirkungen der Krise besonders stark. Der Zagreber Börsenindex CROBEX, der 28 kroatische Unternehmen umfasst, sank 2008 um 67,1%. Der Belgrader BELEX 15 mit den 15 größten serbischen Unternehmen sank um gar 75,62% (vgl. Institut FEFA 2009: 41). Brusis (2009: 164) spricht dabei von einem Kollaps des Aktienmarktes. Zum Vergleich: Der BUX in Budapest fiel um 53,34%, der ATX in Wien um 61,2%. Global gab es einen Einbruch am Aktienmarkt um etwa 40% (UNCTAD 2009: 7). An der Zagreber Börse entspricht der heutige Indexwert (Stand: 1.1. 2012) in etwa auch dem niedrigen Wert nach dem Einbruch Ende 2008. Dasselbe gilt für die Aktienindizes in Belgrad.

Die Unternehmensfinanzierung über die Börse war in Südosteuropa schon vor der Krise nicht sehr bedeutsam. Die Kapitalisierung aller 9 Börsen in SEE entsprach nur etwa einem Drittel der Kapitalisierung der Wiener Börse in 2006 (Weltbank 2008: 105). Durch die Finanzkrise haben die Börsen in Zagreb und Belgrad nun weiter stark an Bedeutung verloren. Infolgedessen nahmen insbesondere FDI über Fusionen und Übernahmen ab. Außerdem wurde die Rolle der angeschlagenen ausländischen Großbanken bei der Finanzierung der großen Unternehmen noch wichtiger.

Dass die Banken in Serbien und Kroatien in ausländischem Besitz und damit stark mit der internationalen Finanzwirtschaft verflochten waren, führte also zur Übertragung der Krise. Wie kam es von der Krise im Finanzsektor zur Krise in der Realwirtschaft?

5.5 Realwirtschaft in der Krise

Inwiefern waren die Realwirtschaft und FDI durch die Krise betroffen? Auch bei den Auswirkungen der Krise auf FDI waren die westlichen Industrieländer zunächst stärker

betroffen. 2008 gab es in den meisten Entwicklungsländern noch ein deutliches FDI-Wachstum.

Weltweit waren in der Krise der Finanzsektor, die Fahrzeugindustrie, Baumaterialien, Zwischengüter und einige Konsumgüter am stärksten betroffen (UNCTAD 2009: 2). Im Vergleich zu den gesamten Investitionen ging der Anteil von FDI jedoch global nicht zurück. Inländische Investitionen waren also genauso stark betroffen wie ausländische Investitionen. Von einer Deglobalisierung durch die Krise kann also nicht gesprochen werden. Ein 40%-iger Einbruch auf den weltweiten Aktienmärkten 2008 führte zu Unsicherheiten bei Fusionen und Übernahmen. Diese nahmen stark ab. Greenfield-Investitionen waren weniger stark betroffen (vgl. ebda: 16).

Die Krise, die in den USA und Westeuropa begann, traf die CESEEC erst mit etwa einem Jahr Verspätung¹¹ (Becker/Jäger 2010: 13). CESEE wurde dann aber von der Krise härter getroffen als jede andere Region der Welt. Sagemann/Reese (2011: 59) vergleichen die Auswirkungen mit jenen der Krise in Südostasien 1997/98. Die Inlandsnachfrage brach in CESEE Ende 2008 bzw. Anfang 2009 zunehmend ein. Dies war eine Folge der allgemeinen Unsicherheit, der abnehmenden Konsumkredite, der sinkenden Rücküberweisungen und der schlechteren Bedingungen am Arbeitsmarkt (vgl. Gallego [u.a.] 2010: 241).

Allerdings wurden in CESEE die Länder mit finanziarisiertem Entwicklungsmodell wie Serbien und Kroatien tendenziell stärker getroffen als solche mit exportorientiertem Entwicklungsmodell. Mit dem Ausbleiben oder der Umkehrung der Kapitalzuflüsse wurde dem finanziarisierten Entwicklungsmodell die Grundlage entzogen (Becker 2011: 273, 276).

Die Krise in den Hauptabnehmerländern der Exporte in Westeuropa, bewirkte eine geringere Nachfrage und den Einbruch des Handelsvolumens. Die serbischen Exporte wiederum wurden durch einen Preisverfall bei Rohstoffen wie Kupfer stark getroffen (Panagiotou 2010: 191). Durch die Unsicherheiten verzichteten Unternehmen auf neue Investitionen. Der Stahlkonzern US Steel, dessen Ausfuhren allein 13% aller serbischen Exporte ausmachten, stoppte die Produktion in einigen Betrieben (EMG 2008). Viele Firmen drohten illiquide zu werden und hatten eine Refinanzierung dringend nötig, doch es war schwer an Kredite zu kommen. Viele Firmen bewarben sich gar nicht um Kredite, da es aussichtslos schien, einen zu bekommen (Popov/Udell 2010: 5; Kosanović/Paunović 2009: 320). Das heißt einerseits war es schwieriger an Kredite zu kommen und andererseits wurden Investitionen zurückgestellt und Kredite daher auch weniger nachgefragt. MNEs begegneten der

¹¹ Ebenso war Lateinamerika etwa ein Jahr später betroffen (vgl. Gallego [u.a.] 2010)

Verknappung an Liquidität, indem sie Kapital repatriierten, um Verluste im Heimatland auszugleichen (UNCTAD 2009: 16).

Aufgrund der Rezession in den westlichen Industrieländern waren dort vor allem marktorientierte FDI betroffen. Umgekehrt traf es in den Transitions- und Entwicklungsländern vermehrt exportorientierte FDI, die auf die westlichen Märkte ausgerichtet waren. Ressourcenorientierte FDI waren wiederum durch den Preisverfall bei bestimmten Rohstoffen – wie eben bei Kupfer - betroffen (UNCTAD 2009: 16).

Ein globaler Vergleich der FDI-Statistiken bringt eine interessante Erkenntnis: Während in CESEE die FDI-Zuflüsse insgesamt in der Krise stark zurückgingen, gab es in Lateinamerika keinen Rückgang (vgl. Gallego [u.a.] 2010: 237).

Als auch die peripheren Gebiete von der Krise erfasst wurden, führte das fehlende Vertrauen in die Wirtschaftsentwicklung auch zur Aufschiebung bereits geplanter Investitionen. Dies galt sowohl für inländische als auch für ausländische Investitionen. So wurden die geplanten Großinvestitionen von FIAT und IKEA in Serbien aufgrund der Krise aufgeschoben (Ehrke 2009: 26; Arnolds 2011: 490).¹²

Zu einer Produktionsverlagerung von Westeuropa in die peripheren Gebiete wie Serbien und Kroatien – wie in der Theorie von Wallerstein (2005: 30, 81) angenommen - kam es im Rahmen der Krise in den EU-Ländern nicht. Die übergreifenden Unsicherheiten, die Probleme bei der Kreditfinanzierung und die Risikoaversion waren zu groß. Die durchschnittliche Profitrate der FDI liegt in Serbien und Kroatien nur noch unter 5% (Sustala 2011).

Der Kurs des serbischen Dinars fiel in 2 Jahren der Krise gegenüber dem Euro um 18% (Nikolić 2010: 272). Dies wurde vor allem zum Problem für Unternehmen, die sich im Ausland verschuldet hatten. Entsprechend schwierig gestaltete sich nun die Rückzahlung der Kredite und die Insolvenzen häuften sich. 2009 waren 20% der serbischen Unternehmen illiquide (Ehrke 2009: 26). Andererseits bot der Fall des Dinars auch eine Chance für exportorientierte Unternehmen, deren Exporte in den Euroraum damit billiger und attraktiver wurden (Becker 2011: 273). Insgesamt habe der Fall des Dinars die Rezession in Serbien gelindert. In den Jahren vor der Krise habe die reale Aufwertung des Dinars aufgrund von Kapitalimporten etwa 26% betragen (Petrović 2010: 114f).

¹² Schließlich investierte FIAT doch ins ehemalige Zastava-Werk in Kragujevac. Gesamtinvestitionen von über 1,3 Mrd. \$ wurden erwartet (Inside Line 2010).

Die Kroatische Nationalbank und ihr Gouverneur Željko Rohatinski verfolgten weiter eine sehr strikte Währungspolitik. Dadurch blieb die kroatische Kuna gegenüber dem Euro stabil. Petrović (2010: 116) weist auf eine mögliche Verbindung zwischen der Stabilität der Kuna und der im Vergleich zu Serbien tieferen kroatischen Rezession hin (vgl. auch Becker/Weißenbacher 2010: 144).

Speziell Serbien war von einem Preisverfall bei Metallprodukten betroffen (Kosanović/Paunović 2009: 321). Im Jahr 2009 fielen die serbischen Exporte im Vergleich zum Vorjahr um 24%, die Importe fielen um 28%, was kurzfristig allerdings auch das Leistungsbilanzdefizit verringerte (Arnolds 2011: 488). Von Januar 2009 bis August 2009 fiel die Industrieproduktion in Serbien um 16,2% (Kosanović/Paunović 2009: 320).

Rücküberweisungen von ArbeitsmigrantInnen spielen – wie bereits erwähnt - eine bedeutende Rolle für die Kapitalbilanz in Serbien. Auch sie gingen in der Krise leicht zurück.

Wie begegnete man der Krise von politischer Seite?

5.6 Krisenmanagement

Die Regierungen in Serbien und Kroatien trafen einige Maßnahmen, allerdings fehlten die Mittel für große Konjunkturpakete wie in Westeuropa.

Die serbische Regierung beschloss Antikrisenpakete in Höhe von 1,5 Mrd. € (Arnolds 2011: 506). Allein im Jahr 2009 gab es vier Maßnahmenpakete (Kosanović/Paunović 2009: 321).

Das erste im Januar 2009 war einerseits eingeteilt in Maßnahmen, um die negativen Auswirkungen der Krise zu bekämpfen, und andererseits in Maßnahmen, um FDI und Exporte zu fördern. Außerdem sollte Liquidität für den Finanzsektor bereitgestellt, die Inlandsnachfrage stimuliert und Kredite sollten verfügbar gemacht werden.

Das zweite Maßnahmenpaket im April 2009 sollte vor allem die Staatsausgaben durch Einsparungen in der Verwaltung und bei den Beamten verringern.

Das dritte Maßnahmenpaket im Mai 2009 stellte weitere Kredite zur Verfügung.

Das vierte Maßnahmenpaket im August 2009 sollte zur sozialen Sicherheit beitragen über die Finanzierung von Pensionen und Gesundheitssystem, eine einmalige Unterstützung und Aufschiebung der Stromkosten für besonders verwundbare Beschäftigte, etc. (Kostić 2009: 334) Weiters sollte Missbrauch bei den Privatisierungen vermieden werden. Das letzte Paket folgte auf Proteste der Gewerkschaften und wurde als einziges von ihnen unterstützt. Die

anderen Maßnahmenpakete wurden von den Gewerkschaften als unzusammenhängend und unausgeglichen kritisiert und abgelehnt. Sie forderten die Auszahlung der in der Krise eingefrorenen Löhne, die Bezahlung der ebenso eingestellten Beiträge zur Sozialversicherung, die Rücknahme und bessere Kontrolle von Privatisierungen, etc. Um gegen das Privatisierungsmodell zu protestieren, gab es Ende August 2009 einen Streik unter der Beteiligung von 20.000 ArbeiterInnen (Kosanović/Paunović 2009: 324).

Am 26. März 2009 wurde außerdem ein Stand-By-Übereinkommen über 3 Mrd. € mit dem IWF geschlossen, gültig bis April 2011. Nach dem Plan der Regierung vom April 2009 sollte beim Staatsbudget 1 Mrd. € eingespart werden. Dies sollte zu 85% über ausgabenseitige Maßnahmen und zu 15% über einnahmenseitige Maßnahmen geschehen (Institut FEFA 2009: 62f). 10% der öffentlich Beschäftigten sollen entlassen werden (Brusis 2009: 320).

Im Mai 2009 wurde ein Hilfsprogramm für den Finanzsektor gestartet, bei dem Fremdwährungskredite in Dinarkredite konvertiert werden konnten, um die Liquidität im Bankensektor zu erhöhen und das Risiko zu verringern (vgl. Brusis 2009: 318).

Dazu, wie die weiteren Folgen der Krise sein werden, gibt es mehrere Sichtweisen. Brusis (2009: 327) erwartet, dass infolge des Kapitalmangels in der Krise die Restrukturierung und Modernisierung der serbischen Wirtschaft aufgeschoben wird. Arnolds (2011: 514) sieht die Krise dagegen optimistisch als Chance für Reformen in Serbien. Eine Bankenkrise sei abgewendet worden, der Wechselkurs stabilisiert, die Fremdwährungsreserven seien hoch, das Leistungsbilanzdefizit sei unter Kontrolle, ebenso die Inflation, die Handelsbilanz verbessere sich und ein BIP-Wachstum sei zu erwarten (2011: +3%, 2015: +5%).

Zusammenfassend führte die Krise also zum Rückgang von Interbankenkrediten und Krediten zum Rückgang von FDI. In der Folge kam es zu negativem BIP-Wachstum, höherer Arbeitslosigkeit und einer Verschlechterung der sozialen Lage in Serbien und Kroatien.

Wie können die Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien nun inmitten der Krise beurteilt werden? Cvetanović/Despotović/Cvetanović (vgl. 2010: 255) und Becker (vgl. 2011: 273) sehen sie als gescheitert an. Die Wirtschaftskrise habe den finanzgeleiteten Wachstumsmodellen die Kapitalgrundlage entzogen und sie damit obsolet gemacht. Ein neues Modell sei noch nicht vorhanden.

Ein solches Modell außenabhängiger Entwicklung, wie es im Baltikum und in Südosteuropa praktiziert wird, sei nicht aufrecht zu erhalten, meint auch Landesmann (2010: 5). Die Schlussfolgerung, die aus diesen makroökonomischen Problemen gezogen werden muss,

lautet: Der Zusammenbruch dieses Modells sei nur eine Frage der Zeit gewesen, da die Gefahr von Kapitalflucht immanent gewesen sei und inländische Kapitalakkumulation in keiner Weise erreicht wurde. Die Finanzkrise habe die Entwicklung lediglich beschleunigt und die Probleme akut werden lassen.

Das Wachstumsmodell mit hohem Leistungsbilanzdefizit und schneller Kreditexpansion und institutionellen Schwächen hatte Südosteuropa in der Krise besonders verwundbar gemacht (Panagiotou 2010: 190).

Die Rolle, die FDI im serbischen und kroatischen Entwicklungsmodell spielten, ist also problematisch und hat zu bedeutenden Ungleichgewichten geführt, die in der Krise verstärkt sichtbar wurden.

6. Conclusio

„The use of the foreign savings for the investment financing has economic justification only on condition that it provides a smooth repayment of foreign debt in the future due to rising domestic production, i.e. provided that they act in the direction of reducing the coefficient of external debt of the country. In a word, the engagement of the foreign savings for the purpose of the economic development financing makes sense only for a limited period of time.” (Cvetanović/Despotović/Cvetanović 2010: 264)

Ausländische Direktinvestitionen spielen eine zentrale Rolle sowohl im serbischen als auch im kroatischen Entwicklungsmodell. Es kann somit von außenfinanzierten Entwicklungsmodellen gesprochen werden.

FDI wurden jeweils im Lauf der Privatisierungsprozesse eingebunden und flossen ab 1996 verstärkt nach Kroatien und ab 2001 verstärkt nach Serbien (siehe Kapitel 3). Sie wurden und werden durch rechtliche Rahmenbedingungen und umfangreiche Anreizsysteme bewusst gefördert (siehe Kapitel 4). Die Strategie der serbischen Regierung manifestierte sich im *Strategiepapier für Anziehung und Entwicklung von FDI* aus dem Jahr 2006. Darin wird die positive Sicht auf FDI übernommen, die in den Theorien des wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams überwiegt (siehe Kapitel 2.1, 2.3). FDI an sich sollen demnach eine nachholende Modernisierung gewährleisten und ein Aufholen gegenüber den westeuropäischen Einkommen ermöglichen.

Dass dies gelingt, war gleichzeitig die erste Hypothese, die in dieser Arbeit aufgestellt wurde. Diese wird für CESEE im Ganzen durch einen Vergleich der europäischen Wachstumsraten des letzten Jahrzehnts unterstützt, wobei kein einfacher kausaler Zusammenhang angenommen werden sollte. Serbien und Kroatien fallen dabei aus dem Rahmen, da Serbien relativ hohes Wachstum bei geringen FDI-Zuflüssen und Kroatien relativ geringes Wachstum bei hohen FDI-Zuflüssen aufwies (siehe Abb. 8, S. 66). Weiters wurde festgestellt, dass Kroatien unter allen betrachteten Ländern in CESEE vor der Krise jenes mit den höchsten Pro-Kopf-FDI im Finanzwesen war und gleichzeitig jenes mit dem zweithöchsten Verhältnis zwischen FDI im Finanzwesen und FDI in der verarbeitenden Industrie. Ein erstes Ergebnis dieser Arbeit ist somit die Feststellung, dass nicht von einem generellen kausalen Zusammenhang zwischen FDI und Wachstum ausgegangen werden sollte, sondern dass FDI sektorspezifisch kritisch beurteilt werden müssen.

Die zweite Hypothese sagte eine Divergenz der Einkommen zwischen Westeuropa und CESEE voraus und wurde als Gegenthese zur ersten Konvergenzhypothese aufgestellt. Sie wurde statistisch nicht unterstützt, allerdings bleiben drei Punkte wichtig: Einerseits war die Krise in CESEE schwerwiegender als in Westeuropa, sodass eine divergierende Entwicklung

der Einkommen während der Krise im kleinen Rahmen erfolgte und bei einer absehbaren Verlängerung der Krise weiter bestehen könnte. Zweitens führten die Kapitalflüsse nach Serbien und Kroatien kaum zur Übertragung von Hochtechnologie. Damit besteht weiterhin ungleicher Tausch und darin liege die Grundlage für eine langfristige Divergenz der Entwicklungsmuster. Drittens sind vor allem in Kroatien, aber auch in Serbien Anzeichen eines Kreditbooms zu sehen, der schnell in eine Verschuldungsproblematik, eine Schubumkehr der Kapitalflüsse und eine Umkehr des Wachstums und der Einkommensentwicklung führen kann.

Die dritte Hypothese besagte, dass FDI keine Möglichkeit zur Kapitalakkumulation in Serbien und Kroatien bieten würden, sondern nur der Kapitalakkumulation der besitzenden Klasse in den Herkunftsländern diene. Sie konnte nur ansatzweise bearbeitet werden. Ein Anhaltspunkt für eine genauere Untersuchung können aber die stetig steigenden Gewinnrepatriierungen und Kreditzinszahlungen sein.

Der zweite Teil der Fragestellung fragte nach dem Zusammenhang von FDI und Krise.

Der Charakter der finanzorientierten, außenfinanzierten Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien hatte entscheidenden Einfluss auf die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise ab 2008. Die Krise wurde zu einem großen Teil über MNEs im Finanzbereich nach Serbien und Kroatien importiert. Der größte Faktor war dabei der von ausländischen Unternehmen kontrollierte Bankensektor. Die Hälfte des ausländischen Investitionskapitals im kroatischen Finanzsektor verschwand 2008 und nur ein kleiner Teil kehrte zurück. Es folgten eine Kreditklemme und eine Rezession. Hierin manifestierte sich die Außenabhängigkeit der serbischen und kroatischen Wirtschaftsmodelle, die fragil und krisenanfällig bleiben. Völlig unabhängig von inländischen Entwicklungen in der Realwirtschaft, werden diese Entwicklungsmodelle vom stets immanenten Abzug des liquiden Kapitals der ausländischen Banken und Unternehmen bedroht.

Das hohe Leistungsbilanzdefizit wurde lange durch FDI und Kredite finanziert. Somit wurden Konsumgüterimporte wiederum mit Kapitalimporten finanziert. Die Struktur der FDI-Zuflüsse nach Serbien und Kroatien macht deutlich, dass mit der Konzentration von FDI im Dienstleistungssektor keine großen Exportsteigerungen möglich sind und vielmehr die Importe steigen. Wenn FDI nicht gleichzeitig zu einer Steigerung der inländischen Kapitalakkumulation beitragen via Produktivitäts- und Exportsteigerungen und einer Verbesserung der Außenhandelsbilanz, sind sie ökonomisch wenig nützlich und führen zu Verschuldung, Außenabhängigkeit, und zu einem höchst fragilen Entwicklungsmodell.

Somit ist eine weitere Hauptaussage dieser Arbeit, dass die FDI-konzentrierten Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien an sich krisenanfällig sind. Während zumindest kurzfristig Wirtschaftswachstum, höhere Löhne und – zumindest in Kroatien – eine niedrigere Arbeitslosenrate erreicht wurden, ist mittelfristig aufgrund fehlender Wettbewerbsfähigkeit des produktiven Sektors diese Art der Außenverschuldung nicht zu refinanzieren. Ein Vertrauensverlust der InvestorInnen, Kapitalflucht und eine Krise werden damit die logische Folge sein. Die Weltwirtschaftskrise ab 2008 war somit nicht die Ursache, sondern ein Katalysator der an sich krisenhaften Entwicklung in Serbien und Kroatien. Die Abhängigkeit von stetigem Zufluss an ausländischem Kapital wurde in diesem Moment besonders deutlich.

Die Strategien der serbischen Regierung zur Anziehung von FDI sind aus mehreren Gründen völlig verfehlt:

Erstens wurden FDI kaum sektorspezifisch gefördert. Die FDI-Zuflüsse erfolgten vor allem in nicht-produktive Sektoren wie den Bankensektor, Handel oder Immobilien – wie auch in Kroatien. In diesen Sektoren kann Kapital relativ schnell wieder abgezogen werden. Auch diese FDI wurden jedoch mit großzügigen Anreizen gefördert.

Zweitens wurde keine attraktive Investitionsumgebung für Industrien im Hochtechnologiebereich geschaffen. FDI in den produktiven Sektor erfolgten nur in geringem Maß und vor allem in Bereichen mit mittlerer oder niedriger Technologie.

Drittens wurden keine Anreize gesetzt, die positive Spillovers auf lokale Unternehmen provozieren, wie für Kooperationen oder für die verpflichtende Einstellung lokaler Fachkräfte.

Viertens wurde keine langfristige und umfassende Strategie für ein nationales Entwicklungsmodell entworfen.

Fünftens sind die Steuerbefreiungen so großzügig gestaltet, dass große Unternehmen stark bevorzugt werden und die staatlichen Steuereinnahmen gering bleiben werden.

Sechstens wurden die positiven Auswirkungen von FDI stark überschätzt und unrealistische Annahmen getroffen.

Einige Anregungen ergeben sich aus dieser Arbeit:

Erstens konnte empirisch keine generell positive Wirkung von FDI festgestellt werden (siehe Tab. 9, S. 70). Daher sollten FDI nicht allgemein, sondern individuell oder zumindest sektorspezifisch beurteilt und gefördert werden. Die umfangreichen Anreizsysteme in Serbien

und Kroatien sind sehr unspezifisch auf FDI generell ausgerichtet und sind weder erfolgreich noch gerechtfertigt.

Zweitens herrscht in der Theorie Einigkeit darüber, dass exportorientierte Greenfield-Investitionen im Hochtechnologiebereich am ökonomisch sinnvollsten sind. Daher sollten diese durch eine umfassende staatlich gelenkte Strategie nach dem Vorbild der „industrial guidance“ in den ostasiatischen Tigerstaaten gefördert werden, um Spillovers zu gewährleisten. Dem steht allerdings die neoliberal orientierte politische Elite in der EU und in Serbien und Kroatien selbst im Weg.

Drittens ist in den umfangreichen Anreizsystemen in Serbien und Kroatien ein Anreizwettbewerb zu erkennen. Daher empfiehlt sich eine umfassende Steuer- und Anreizkooperation beispielsweise regional in Südosteuropa.

Viertens sollten Anreize geschaffen werden, die zur Reinvestition der Profite von MNEs beitragen.

Eine Hypothese, die sich aus dieser Arbeit ergibt, ist folgende: Ein Finanzsektor, der mehrheitlich in ausländischem Eigentum ist und damit den globalen Verschuldungsmustern folgt, wirkt sich negativ auf die Stabilität und damit langfristig negativ auf das Wachstum einer Volkswirtschaft aus. Diese Hypothese ergibt sich aus einigen Erkenntnissen dieser Arbeit:

Erstens wird dadurch die lokale Wirtschaft ungeachtet der inländischen Regulierungen im Bankensektor an die internationalen Finanzmärkte angedockt. Serbien wurde damit trotz strenger Regulierungen und wenig riskanter Anlagen im Bankensektor stark von der Krise getroffen. Die theoretische Annahme, dass multinationale Banken bei einer Krise in nur einem Land ihrer Tätigkeit die Kreditvergabe in allen Ländern ihrer Tätigkeit einschränken, bestätigte sich.

Zweitens sind Kapitalzuflüsse im Finanzsektor im Gegensatz zu Kapitalzuflüssen in den produktiven Sektor relativ liquide und flexibel. Damit besteht immanent das Risiko von Kapitalflucht.

Drittens forcierten ausländische Banken stark Fremdwährungskredite. Damit wird das Wechselkursrisiko auf die KreditnehmerInnen übertragen und das Interesse an stabilen Wechselkursen wird größer. Die Interessen der KreditnehmerInnen gleichen sich somit den Interessen der ausländischen Bank an. Sie haben jeweils ein Interesse an einer Stabilität der Wechselkurse. Diese Interessen werden in der Folge stärker bedient als die Interessen des

inländischen Produktivkapitals, die oft an einem relativ flexiblen Wechselkurs zur Unterstützung der exportorientierten Industrien liegen.

Das Ergebnis dieser Arbeit ist schließlich, dass die FDI-orientierten Entwicklungsmodelle in Serbien und Kroatien sich in ihrem Endstadium befinden. Sie werden durch die *Vienna Initiative* zurzeit noch am Leben erhalten. Diese Vereinbarung zwischen Banken, Finanzinstitutionen und Gastländern hält die FDI-Bestände im Finanzsektor vorerst in CESEE. Mehrere mögliche Auslöser sind denkbar, die zu einem Zusammenbrechen der *Vienna Initiative*, umfassender Kapitalflucht und einer schweren Krise aufgrund von Kapitalmangel und ökonomischer Unsicherheit in Serbien und Kroatien führen können. Zu den möglichen Auslösern zählt eine umfassende griechische Staatspleite mit folgendem Dominoeffekt in ganz Europa, wobei eine drohende italienische Staatspleite nicht nur die serbischen und kroatischen, sondern auch die westeuropäischen Entwicklungsmodelle gefährdet. Entscheidend wird dann sein, wie mit der Verschuldungs-/Vermögensproblematik und den Handelsungleichgewichten umgegangen wird, also in welcher Form die nicht mehr bedienbaren exorbitanten Schulden in Europa gegen die exorbitanten Vermögen aufgelöst werden und Handelsungleichgewichte ausgeglichen werden können. FDI haben in Serbien und Kroatien sowohl die Handelsungleichgewichte als auch die Schuldenproblematik gefördert. Diese beiden Länder haben mit ihren konsum- und importorientierten Entwicklungsmodellen, die statt durch eine große produktive realwirtschaftliche Basis durch ausländische Kredite und FDI finanziert werden, denkbar schlechte Zukunftsaussichten.

Literaturverzeichnis

Aharoni, Yair (1966): The foreign investment decision process. Boston, Mass.: Div. of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard Univ.

Andabak, Ana (2008): Privatisierung in Kroatien unter besonderer Berücksichtigung des Bankensystems. Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien.

Arnolds, Nicole (2011): Serbia. Serial Tensions amidst Recovery. In: Jungmann, Jens / Sagemann, Bernd [Hg.]: Financial Crisis in Eastern Europe. Wiesbaden: Gabler/Springer.

Astrov, Vasily (2007): Wirtschaftswachstum in den MOEL zunehmend durch heimische Nachfrage getragen. Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung – WIFO, 80. Jahrgang, Heft 5, S. 435-449.

Atoyán, Ruben (2010): Beyond the Crisis: Revisiting Emerging Europe's Growth Model.

B92 (2011): "New polls shows SNS has lead over Democrats". Abrufbar unter: http://www.b92.net/eng/news/politics-article.php?yyyy=2011&mm=10&dd=18&nav_id=76916. Zugriff: 4.2.2012.

Baran, Paul (1966): Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums. Neuwied am Rhein/Berlin: Luchterhand.

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

Becker, Joachim / Jäger, Johannes (2010): Development Trajectories in the Crisis in Europe. In: Debatte – Journal of Contemporary Central and Eastern Europe, 18:1, S. 5-27.

Becker, Joachim / Weißenbacher, Rudy (2010): Growth Models, FDI and Crisis in Central Eastern and South Eastern Europe. In: Antevski, Miroslav (Hg.): Development Potentials of Foreign Direct Investment: International Experiences. Institute of International Politics and Economics, Belgrad, S. 139-149.

Becker, Joachim (2011): Wachstumsmodelle und Krisenmuster in Osteuropa. In: WSI-Mitteilungen 6/2011. S. 270-277.

Bellak, Christian (2000): Ausländische Direktinvestitionen: Die nachhaltige Variante?. In: Küblböck, Karin (Hg.): Private Kapitalflüsse – Weg aus der Krise? Beiträge zur ÖFSE-Tagung 11. und 12. November 1999. S. 47-68. Wien: Südwind.

Bilas, Vlatka / Franc, Sanja / Čenan, Danijela (2011): FDI Incentives in Croatia and Chosen Developing Countries. In: Antevski, Miroslav (Hg.): Development Potentials of Foreign Direct Investment, Belgrad: Institute of International Politics and Economics, S. 330-350.

Blomström, Magnus; Kokko, Ari (1998): Multinational Corporations and Spillovers. In: Journal of Economic Surveys, Vol. 12 (3) 1998, S. 247-277.

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

Bos, H.C. / Secchi, Carlo (1974): Private foreign investment in developing countries: a quantitative study on the effects of the macro-economic effects. Dordrecht [u.a.]: Kluwer.

Brusis, Martin (2009): The Quality of Democracy and Market Economy in Southeast Europe. In: Südosteuropa. Zeitschrift für Politik und Gesellschaft, 02-03 / 2009, S. 146-167.

Campos, Nauro F. / Kinoshita, Yuko (2002): Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies.

Cerutti, Eugenio [u.a.] (2010): Bankers Without Borders? Implications of Ring-Fencing for European Cross-Border Banks. In: Backé, Peter (Hg.) / Nowotny, Ewald: Contagion and Spillovers: New Insights from the crisis. Wien: SUERF [u.a.], S. 167-196.

Ćetković, Predrag (2011): Credit Growth and Instability in Balkan Countries: The Role of Foreign Banks. Research on Money and Finance, Discussion Paper No. 27. Abrufbar unter: <http://researchonmoneyandfinance.org/media/papers/RMF-27-Ćetković.pdf>. Zugriff: 22.2.2012.

Christie, Edward (2003): Foreign Direct Investment in Southeast Europe. Working Paper No. 24. Wien: wiiw.

Cvetanović, Slobodan / Despotović, Danijela / Cvetanović, Dusan (2010): The Domestic Savings and Direct Foreign/External Investment in the New Model of the Growth of the Western Balkans Countries. In: Antevski, Miroslav (Hg.): Development Potentials of Foreign Direct Investment: International Experiences. Institute of International Politics and Economics, Belgrad, S. 255-266.

Damijan, Joze P. / Kostevc, Crt (2011): Trade liberalisation and economic geography in CEE countries: the role of FDI in the adjustment pattern of regional wages. In: Post-Communist Economies, Vo. 23-02, S. 163-189.

Damijan, Joze P. [u.a.] (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, 27 (3004), S. 189-204.

Denčić-Mihajlov, Ksenija (2009): Reforms of Corporate Governance and Takeover Regulation: Evidence from Serbia. South-Eastern Europe Journal of Economics, 2 (2009), S. 205-227.

Dunning, John H. (1993): Multinational enterprises and the global economy. Wokingham [u.a.]: Addison-Wesley.

EBRD [European Bank for Reconstruction and Development] (2011): Vienna Initiative – moving to a new phase. May 2011. Abrufbar unter: <http://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/viennainitiative.pdf>. Zugriff: 30.1.2012.

Ehrke, Michael (2005): Postkommunistischer Kapitalismus: Ökonomie, Politik und Gesellschaft im neuen Europa. In: Internationale Politik und Gesellschaft 1/2005. Abrufbar unter: http://www.fes.de/ipg/IPG1_2005/EHRKE.PDF. Zugriff: 22.2.2012.

Ehrke, Michael (2009): Rücküberweisungen, Direktinvestitionen, Kredite. Ein Blick aus Belgrad. In: Ehrke, Michael (2009): Die globale Krise an der europäischen Peripherie. Ein Blick aus Zentral- und Südosteuropa. S. 24-27.

Eller, Markus / Haiss, Peter / Steiner, Katharina (2005): Foreign Direct Investment in the Financial Sector. The Engine of Growth for Central and Eastern Europe? EI Working Papers / Europainstitut, 69. Europainstitut, Wirtschaftsuniversität Wien.

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.unikassel.de/fb5/frieden/regionen/Serbien/kosovo7.html>. Zugriff: 25.1.2012.

EMG (2008): U.S. Steel Srbija obustavlja proizvodnju u nekoliko pogona [U.S. Steel Serbien legt Produktion in einigen Betrieben still]. <http://www.emportal.rs/vesti/srbija/73480.html>. Zugriff: 31.12.2011.

Engerer, Hella / Schrooten, Mechthild (2004): Do foreign banks improve financial performance? Evidence from EU accession countries. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Research Notes 1/2004. Abrufbar unter: <http://www.diw.de/sixcms/detail.php/42579>. Zugriff: 25.1.2012.

Esposito, Piero / Stehrer, Robert (2009): Effects of High-Tech Capital, FDI and Outsourcing on Demand for Skills in West and East. wiiw Working Paper 51.

Eurostat (2011a): Employment rate by gender, age group 15-64. Abrufbar unter: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsiem010>. Zugriff: 11.2.2012.

Eurostat (2011b): Wachstumsrate des realen BIP – Volumen. Abrufbar unter: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=de&pcode=tsieb020&plugin=1>. Zugriff: 12.2.2012.

Eurostat (2011c): Net international investment position in % of GDP. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=tipsii10>. Zugriff: 1.3.2012.

Eurostat (2012): Minimum wage statistics. Abrufbar unter: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Minimum_wage_statistics. Zugriff: 24.2.2012.

Eurostat (o.J.): Aggregations of manufacturing based on NACE Rev.1.1. Abrufbar unter: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an2.pdf. Zugriff: 25.2.2012.

Fink, Gerhard / Haiss, Peter / Mantler, Hans Christian (2005): The finance-growth nexus. Wien: Europainst., WU.

Gallego, Sonsoles [u.a.] (2010): The Global Economic and Financial Crisis – A Comparative Assessment of its Implications on the CESEE Region and Latin America. In: Backé, Peter (Hg.) / Nowotny, Ewald: Contagion and Spillovers: New Insights from the crisis, Wien: SUERF [u.a.], S. 215-248.

Gasparic-Fiember, Christian (2007): Ansiedlungs- und Eigentumsformen ausländischer Direktinvestitionen: eine empirische Untersuchung deutscher und österreichischer Unternehmen im ehemaligen Jugoslawien. München [u.a.]: Hampp.

Gould, John A. / Sickner, Carl (2008): Making market democracies? The contingent loyalties of postprivatization elites in Azerbaijan, Georgia and Serbia. In: Review of International Political Economy, 15:5, S. 740-769.

Göllner, Tobias (2011): Die Finanz- und Wirtschaftskrise als Auslöser für die Überprüfung der CEE-Strategie: Strategische Reaktionen von in Zentral-, Süd- und Südosteuropa tätigen multinationalen Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung von Aspekten des strategischen Risikomanagements. Diplomarbeit, WU Wien.

Görg, Holger / Greenaway, David (2001): Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature. Leverhulme Centre Research Paper 2001/37. <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/2709/1/343806371.pdf>.

Groht, Volker (2005): Warten auf den Boom: Direktinvestitionen in die osteuropäischen Beitrittsländer – Wunschdenken und Fakten.

de Haas, R.T.A. / van Lelyveld, I.P.P. (2002): Foreign Bank Penetration and Private Sector Credit in Central and Eastern Europe. Abrufbar unter: <http://www.cepr.org/meets/wkcn/5/580/papers/lelyveld.pdf>. Zugriff: 22.2.2012.

Haiss, Peter / Fink, Gerhard (2006): The finance growth nexus revisited. Wien: Europainst. WU.

Hanson, Gordan H. (2001): Should Countries Promote Foreign Direct Investment? G-24 Discussion Paper Series, No. 9 / Februar 2001, United Nations Conference on Trade and Development.

Haselmann, Rainer (2006): Performance and strategies of banks in transition economies. Marburg: Metropolis.

Heinzel, Sebastian (2006): Die mit den Wölfen heulen. Österreichische Unternehmen und Korruption in Osteuropa. Wien: LIT.

Heritage Foundation (2012): 2012 Index of Economic Freedom. Abrufbar unter: https://thf_media.s3.amazonaws.com/index/pdf/2012/Index2012-Highlights.pdf. Zugriff: 13.1.2012.

HNB (2012): Special Data Dissemination Standards. Abrufbar unter: <http://www.hnb.hr/dsbb/edsbb.htm>. Zugriff: 11.2.2012.

Hofbauer, Hannes (2004): Ökonomische Kolonisierung. Serbien – zerbricht das Land? Neuordnung am Rande Europas. Abrufbar unter: <http://www.ag-friedensforschung.de/regionen/Serbien-Montenegro/hofbauer.html>. Zugriff: 22.2.2012.

Hofbauer, Hannes (2007): EU-Osterweiterung: historische Basis – ökonomische Triebkräfte – soziale Folgen. Wien: Promedia.

Hunya, Gábor (2000): Recent FDI trends, policies and challenges in South-East-European countries. Wien: wiiw.

Hunya, Gábor / Geishecker, Ingo (2005): Employment Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Wien: wiiw.

Hunya, Gábor / Skudar, Alen (2006): The Role of Foreign Direct Investment in the Croatian Economy. Wien: wiiw.

Hrustic, Hasiba (2010): Strana direktna ulaganja i poresko ogruzenje u Srbiji (Ausländische Direktinvestitionen und das steuerliche Umfeld in Serbien). In: Antevski, Miroslav (Hg.): Development Potentials of Foreign Direct Investment: International Experiences. Institute of International Politics and Economics, Belgrad, S. 378-392.

Hymer, Stephen H. (1976): The international operations of national firms: A study on foreign direct investment. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Institut Fakulteta za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA, 2009): Svetska ekonomska kriza i posledice po privredu Srbije [Die Weltwirtschaftskrise und die Auswirkungen auf die Wirtschaft Serbiens]. Studije i istrazivanja br. 11/2009. Belgrad: FEFA.

IMF (2011): Republic of Croatia: Selected Issues Paper. IMF Country Report No. 11/160, July 2011. Abrufbar unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2011/cr11160.pdf>. Zugriff: 10.2.2012.

Inside Line (2010): Fiat Investing \$1.3 Billion in Serbia. 20.7.2010. Abrufbar unter: <http://www.insideline.com/flat/flat-investing-13-billion-in-serbia.html>. Zugriff: 11.2.2012.

Jurkat, Kathrin (2010): Ausländische Direktinvestitionen in Serbien – Eine Untersuchung zur politischen Ökonomie 2000-2008. Diplomarbeit, Universität Wien.

Kapor, Predrag (2009): Da li je za sve kriva svetska ekonomska kriza? [Ist an allem die Weltwirtschaftskrise schuld?] Abrufbar unter: http://www.diplomacy.bg.ac.rs/pdf/20090420_PKapor.pdf. Zugriff: 14.1.2012.

Kasapović, Mirjana (2009): Croatia: Strengthening the Rule of Law and Economic Competitiveness. In: Südosteuropa. Zeitschrift für Politik und Gesellschaft, 02-03 / 2009, S. 217-234.

Kern, Holger (1996): Bankensysteme in Osteuropa. Wien: Bank.

Knickerbocker, Frederick T. (1973): Oligopolistic reaction and multinational enterprise. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

Kosanović, Rajko / Paunović, Sanja (2009): The influence of the world economy crisis in Serbia, the measures of the government, the role of the IMF and the trade union response. In: SEER – South-East Europe Review for Labour and Social Affairs, 03/2009, S. 315-328.

Kostić, Dejan (2009): Economic Crisis and the position of employees in Serbia. In: South-East Europe Review, 3/2009, S. 326-337.

Kröger, Jürgen / Kuhnert, Stefan / McCarthy, Mary (2010): Contagion and spillovers – recent European experience. In: Backé, Peter (Hg.) / Nowotny, Ewald: Contagion and Spillovers: New Insights from the crisis, Wien: SUERF [u.a.], S. 25-46.

Krugman, Paul (1990): Rethinking International Trade. Cambridge, Mass./London: MIT Press.

Kukuriku koalicija (2011): Plan 21. Abrufbar unter: <http://www.kukuriku.org/files/plan21.pdf>. Zugriff: 14.2.2012.

Landesmann, Michael A. (2010): Which Growth Model for Central and Eastern Europe after the Crisis? Kompetenzzentrum “Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft” Policy Brief No. 4, Mai 2010.

Leontief, Wassily W. (1953): The structure of American economy, 1919-1939: an empirical application of equilibrium analysis. New York, NY: Oxford Univ. Press.

Lipsey, Robert (2002): Home and Host Country Effects of FDI. Cambridge, Mass.

Lundan, Sarianna M. (2006): Reinvested earnings as a component of FDI: an analytical review of the determinants of reinvestment. In: Transnational Corporations Journal [UNCTAD], Vol. 15, No. 3, S. 35-66.

Lyrودي, Katerina / Papanastasiou, John / Vamvakidis, Athanasios (2004): Foreign Direct Investment And Economic Growth In Transition Economies. In: South Eastern Europe Journal of Economics, 1/2004, S. 97-110.

Marinov, Marin Alexandrov / Marinova, Svetla Trifonova (2000): Foreign Direct Investment Motives and Marketing Strategies in Central and Eastern Europe. In: Journal of East-West Business, 5:1-2, S. 25-55.

Mavromatidis, Fotis / Leaman, Jeremy (2008): German Influence in the Western Balkans: Hegemony by Design or by Default? In: Debatte – Journal of Contemporary Central and Eastern Europe, 16:1, S. 5-29.

de Mello, Luiz R. (1999): Foreign direct investment-led growth. In: Oxford Economic Papers 51. S. 133-151.

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

Mencinger, Joze (2007): Addiction to FDI and current Account Balance. In: Becker, Joachim [Hrsg.]: Dollarization, euroization and financial instability: Central and Eastern European countries between stagnation and financial crisis? Marburg: Metropolis. S. 109-128.

Ministarstvo Financija (o.J.): [Doppelbesteuerungsabkommen]. http://www.porezna-uprava.hr/propisi/u_sklopljeni.asp?id=b04d2. Zugriff: 2.12.2011.

Myrdal, Gunnar (1974): Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Frankfurt am Main: Fischer.

Naghshpour, Shahdad / Sergi, Bruno S. (2008): The economics of international trade in south-eastern Europe. In: SEER – South-East Europe Review for Labour and Social Affairs, 02/2008, S. 199-218.

NBS (2011): Stock, Composition and Changes in Serbia's International Investment Position in Q1 2011. Belgrad: NBS. http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/english/80/ino_ekonomski_odnosi/mip/iip_I_2_011.pdf. Zugriff: 10.2.2012.

Nikolić, Goran (2010): Važnost privlačenja SDI za rast izvoza I konkurentnosti I održivosti platnog bilansa [Die Bedeutung des Anziehens von FDI für Exporte, Wettbewerbsfähigkeit und die Durchhaltbarkeit der Zahlungsbilanz]. In: Antevski, Miroslav (Hg.): Development Potentials of Foreign Direct Investment. Belgrad: Institute of International Politics and Economics, S. 362-373.

Obradović, Marija (2007a): The socio-historical consequences of privatisation in Serbia. In: SEER – South-East Europe Review for Labour and Social Affairs, 01/2007, S. 39-60.

Obradović, Marija (2007b): Privatisation and the break-up of Yugoslavia. In: SEER – South-East Europe Review for Labour and Social Affairs, 02/2007, S. 33-55.

OECD (2003): Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies. Abrufbar unter: <http://www.oecd.org/dataoecd/45/21/2506900.pdf>. Zugriff: 25.1.2012

OECD (2008): OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth Edition 2008. <http://www.oecd.org/dataoecd/26/50/40193734.pdf>. Zugriff: 5.10.2011

ORF [Österreichischer Rundfunk und Fernsehen] (2008): Kroatien sucht nicht um IWF-Hilfe an. <http://volksgruppen.orf.at/kroatenungarn/aktuell/stories/92288/>. Zugriff: 9.1.2012.

Panagiotou, Rita (2010): Effects of the global economic crisis on South-east Europe. In: Journal of Balkan and Near Eastern Studies, Vol. 12, Nr. 2, Juni 2010, S. 187-194.

Petrović, Pavle (2010): Economic crisis in Serbia: impacts and responses. In: Bartlett, Will / Monastiriotis, Vassilis (Hg.): South Eastern Europe after the Crisis, London: LSE.

Petrović, Pero / Mirkovic, Andrijana (2010): General Characteristics of Foreign Direct Investment in Serbia. In: Antevski, Miroslav (Hg.): Development Potentials of Foreign Direct Investment: International Experiences. Institute of International Politics and Economics, Belgrad, S. 352-361.

Plum, Monika (1995): Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern. Bergisch Gladbach [u.a.]: Eul.

Politika Online (2011): Само 21 одсто грађана зна за кога ће гласати [Nur 21% der BürgerInnen wissen für wen sie stimmen werden]. Абрufбар унтер: <http://www.politika.rs/rubrike/tema-dana/Samo-21-odsto-gradjana-zna-za-koga-ce-glasati.sr.html>. Zugriff: 4.2.2012.

Popov, Alexander / Udell, Gregory F. (2010): Cross-Border Banking and the International Transmission of Financial Distress during the Crisis of 2007-2008. EZB, Working Paper Series, No. 1203 / Juni 2010.

Prebisch, Raúl (1950): The Economic Development of Latin America and its principal problems. Economic Commission for Latin America. New York: United Nations Department of Economic Affairs.

PwC (2011): Proširenje mreže Sporazuma o izbegavanju dvostrukog oporezivanja [Erweiterung des Netzwerks an Verträgen über die Vermeidung der Doppelbesteuerung]. <http://www.pwc.rs/sr/publications/assets/tax-and-legal-alert/tla-2011/7-Prosirenje-mreze-Sporazuma-o-izbegavanju-dvostrukog-oporezivanja.pdf>. 7.3.2011. Zugriff: 2.12.2011.

Radenković, Dragana (2004): Role of Direct Foreign Investment in Development of Balkan Countries (The Case of Serbia). South Eastern Europe Journal of Economics, 2 (2004), S. 101-118.

Rodrik, Dani (1999): The New Global Economy and Developing Countries. Making Openness Work. Policy Essay No. 24. Washington D.C.: Overseas Development Council.

Rostow, Walt W. (1960): The stages of economic growth. A non-communist manifesto. Cambridge: Univ. Press.

Rugraff, Eric (2008): Are the FDI policies of the Central European countries efficient? In: Post-Communist Economies. Vol. 20, No. 3, September 2008, S. 303-316.

Sagemann, Bernd / Reese, Peter (2011): The Great Subprime Credit Crisis and its Impact on Eastern Europe. In: Jungmann, Jens / Sagemann, Bernd [Hg.]: Financial Crisis in Eastern Europe, Wiesbaden: Gabler/Springer, S. 21-62.

Schultheis, Antje (2010): Politische Ökonomie internationaler Investitionsabkommen. Diskurs und Forum-Shifting der EU. Münster: Westfälisches Dampfboot.

SIEPA (o.J.): Investment Incentives. Абрufбар унтер: http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/investing_in_serbia/investment_incentives/. Zugriff: 9.2.2012.

Singer, Hans W. (1950): The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. In: The American Economic Review, Vol. 40, No. 2, S. 473-485.

Šoštarić, Maja (2009): Quo vadis, developmental state? A comparative analysis: Japan and Croatia. Dissertation, Universität Wien.

Stanisić, Nenad (2008): Do Foreign Direct Investments Increase the Economic Growth of Southeastern Transition Economies? In: South-Eastern Journal of Economics, 1, S. 29-38.

Stapelfeldt, Gerhard (2006): Der Liberalismus. Die Gesellschaftstheorien von Smith, Ricardo und Marx. Freiburg: ca ira.

Sustala, Lukas (2011): FDI. Investitionen in Osteuropa ziehen nur langsam an. In: Der Standard Online, 7.6.2011. Abrufbar unter: <http://derstandard.at/1304553891334/FDI-Investitionen-in-Osteuropa-ziehen-nur-langsam-an>. Zugriff: 23.2.2012.

The Economist (2012): Austrian banks. Vienna 2.0. Vol. 402, No. 8768, 21.1.2012, S. 69.

Transparency International (2011): Corruption Perceptions Index 2011. Abrufbar unter: http://www.transparency.org/publications/publications/other/corruption_perceptions_index_2011. Zugriff: 13.1.2012

UNCTAD [United Nations Conference on Trade and Development] (2005): Trade and Development Report, 2005. Abrufbar unter: http://www.unctad.org/en/docs/tdr2005_en.pdf. Zugriff: 15.1.2012.

UNCTAD (2009): Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows. Abrufbar unter: http://www.unctad.org/en/docs/webdiaeia20091_en.pdf. Zugriff: 31.1.2012.

UNCTAD (2010): World Investment Report 2010. United Nations. Abrufbar unter: http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf. Zugriff: 22.2.2012.

UNCTAD (2011): World Investment Report 2011. United Nations. Abrufbar unter: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>. Zugriff: 13.1.2012.

UNESCAP [United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific] (2003): Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific. No. 2. United Nations Publication. <http://www.unescap.org/tid/publication/indpub2322.pdf>. Zugriff: 13.1.2012.

U.S. Department of State: Bureau of Economic, Energy and Business Affairs (2011a): 2011 Investment Climate Statement – Serbia. <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2011/157353.htm>. Zugriff: 24.1.2012.

U.S. Department of State: Bureau of Economic, Energy and Business Affairs (2011b): 2011 Investment Climate Statement – Croatia. <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2011/157264.htm>. Zugriff: 24.1.2012.

Vasiljević, Duško (2009): Serbia's Economic Growth and International Competitiveness. In: Quarterly Monitor No. 18, Juli-September 2009, S. 83-93.

Vidovic, Hermine (2007): Labour mobility within the EU in the context of enlargement and the functioning of the transitional arrangements. Country Study: Croatia. European Integration Consortium.

Vlada Republike Srbije (2006): Strategija podsticanja i razvoja stranih ulaganja [Strategie zur Förderung und Entwicklung ausländischer Investitionen]. Abrufbar unter: <http://www.kg-cci.co.rs/pdf/strategije.pdf>. Zugriff: 30.11.2011. Englische Version abrufbar unter: <http://www.vip.org.rs/Files/STRATEGY.pdf>. Zugriff: 30.11.2011.

Vladimirov, Sanja (2010): Foreign Direct Investment in Serbia, with special attention to Austrian FDI in Serbia. Magisterarbeit, Universität Wien.

Wacker, Konstantin M. (2011): The Impact of Foreign Direct Investment on Developing Countries' Terms of Trade. UNU-WIDER [United Nations University-World Institute for Development Economics Research] Working Paper No. 2011/06.

Wallace, Claire / Haerpfer, Christian (1998): Three paths of transformation in post-communist Central Europe. Wien: HIS.

Wallerstein, Immanuel (2005): World-systems analysis: an introduction. Durham, NC: Duke Univ. Press.

WEF [World Economic Forum] (2011): The Global Competitiveness Report 2011-2012. Genf: World Economic Forum. Abrufbar unter: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf. Zugriff: 9.2.2012.

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

Weltbank (o.J.): Employment to population ratio, 15+, total (%). Abrufbar unter: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.ZS>. Zugriff: 5.2.2012.

Weltbank (2008): Western Balkan Integration and the EU. An Agenda for Trade and Growth. Abrufbar unter <http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/publications/454763-1213051861605/9780821374726.pdf>.

Weltbank (2012): Doing Business 2012. Doing business in a more transparent world. Washington D.C.: Weltbank/IFC. Abrufbar unter: <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/annual-reports/english/db12-fullreport.pdf>. Zugriff: 9.2.2012.

wiiw (2011a): Handbook of Statistics 2011. Abrufbar unter (kostenpflichtig): <http://www.wiiw.ac.at/?action=publ&id=details&publ=SH2011>. Zugriff: 23.2.2012.

wiiw (2011b): Database on Foreign Direct Investment. Abrufbar unter (kostenpflichtig): http://www.wiiw.ac.at/?action=publ&id=details&publ=FDI2011_05_ZIP. Zugriff: 23.2.2012.

Williamson, John (2004): A Short History of the Washington Consensus. Fundación CIDOB, Barcelona. Abrufbar unter: <http://www.iiie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf>. Zugriff: 31.1.2012

Zakošek, Nenad (2009): Ende des kroatischen Wirtschaftsmodells? Ein Blick aus Zagreb. In: Ehrke, Michael (2009): Die globale Krise an der europäischen Peripherie. Ein Blick aus Zentral- und Südosteuropa. S. 10-12.

Anhang

Anhang 1: NACE Rev.1.1-Kriterien

(vgl. Eurostat o.J.)

High-Tech-Industrien:

Pharmazeutik/medizinische Chemikalien/Botanik, Büromaschinen/Computer,
Radio/Fernsehen/Kommunikationsapparate, medizinische
Instrumente/Präzisionsinstrumente/optische Instrumente/Uhren, Luftfahrt/Raumfahrt

Medium-High-Tech-Industrien:

Chemikalien/chemische Produkte, Maschinen, elektrische Maschinen,
Motorfahrzeuge/Containerfahrzeuge, andere Transportgeräte

Medium-Low-Tech-Industrien:

Koks/raffinierte Ölprodukte/Kernbrennstoffe, Gummi/Plastik, Metalle/Metallprodukte,
Mineralprodukte, Schiffsbau

Low-Tech-Industrien:

Lebensmittel/Getränke/Tabak, Textilien/Textilprodukte, Leder/Lederprodukte,
Holz/Holzprodukte, Papier/Papierprodukte, Verlag/Druck, restliche verarbeitende Industrie

Anhang 2: Abstract, deutsch

Seit der Transformation in Mittel-, Ost- und Südosteuropa (CESEE) setzten die politischen Eliten stark auf ausländische Kapitalzuflüsse. In der vorliegenden Arbeit wird die Rolle von ausländischen Direktinvestitionen (FDI) in den Entwicklungsmodellen Serbiens und Kroatiens untersucht. Dazu werden die FDI-Anreizstrukturen, die Art und Verteilung von FDI und makroökonomische Kennzahlen betrachtet.

Zu Beginn werden aus verschiedenen Theorien zu FDI Hypothesen zur Rolle von FDI in Serbien und Kroatien abgeleitet. Analytisch wird zwischen FDI in verschiedenen Wirtschaftssektoren differenziert, wobei insbesondere FDI im Finanzsektor und in der verarbeitenden Industrie größere Beachtung finden.

Weiters werden der Zusammenhang und Wechselwirkungen zwischen den Entwicklungsmodellen und der Weltwirtschaftskrise ab 2008 betrachtet.

Die Hauptergebnisse der Arbeit weisen auf ein stark außenabhängiges Entwicklungsmodell hin, das immanent krisenanfällig ist. Dies ergibt sich aus einigen Erkenntnissen dieser Arbeit: In Serbien und vor allem in Kroatien überwiegen FDI im Finanzwesen. In der Krise zeigte sich, dass sich diese Kapitalflüsse leicht umdrehen können. Investitionen in hochtechnologisierte Industrien im verarbeitenden Sektor der Realwirtschaft sind kaum vorhanden. Eine starke Exportstruktur konnte nicht aufgebaut werden, vielmehr führte FDI zu mehr Importen und einer Verschlechterung der Leistungsbilanz. Umfangreiche FDI im Finanzwesen förderten einen Kreditboom, der wiederum Konsum, Importe und Außenverschuldung steigerte.

Die Anstrengungen der serbischen Regierung zur Anziehung von FDI sind verfehlt und undifferenziert.

Diese Arbeit führt zu folgender Hypothese: Ein Finanzwesen, das in ausländischem Besitz ist, führt im Kombination mit einem schwachen produktiven Sektor zu einer langfristigen Destabilisierung und zu einem fragilen Entwicklungsmodell. Güterimporte werden durch Kapitalimporte finanziert, was in der Folge zu Außenverschuldung führt. Ein solches Entwicklungsmodell ist nicht durchhaltbar und führt in die Krise.

Serbien und Kroatien haben mit ihren konsum- und importorientierten Entwicklungsmodellen, die statt durch eine große produktive realwirtschaftliche Basis durch ausländische Kredite und FDI finanziert werden, denkbar schlechte Zukunftsaussichten.

Anhang 3: Abstract, englisch

Since the times of the transformation in Central, Eastern and South Eastern Europe (CESEE), the political elites placed strong emphasis on foreign capital inflows. In this paper, the role of foreign direct investment (FDI) in the developmental models of Serbia and Croatia is under scrutiny. The structuring of FDI incentives, the form and distribution of FDI and macroeconomic key figures are being examined.

At first, hypotheses on the role of FDI in Serbia and Croatia are derived from different theories of FDI. An analytical differentiation between FDI in different economic sectors is being made with a special emphasis on FDI in the financial sector and manufacturing.

Furthermore, the connection and interplay between the developmental models and the global economic crisis, which began in 2008, are being examined.

The main findings of this work show a developmental model which is highly dependent on foreign actors and immanently prone to crisis. This is derived from some other findings of this paper: In Serbia and Croatia FDI in finance dominate. During the crisis it showed that capital flows can easily be reversed. There are hardly any investments in high-technology-industries in the real economy. A strong export structure has not been built. FDI led to imports and a deterioration of the current account balance, instead. Substantial FDI in finance supported a credit boom, which contributed to higher consumption, imports and external debt.

The efforts of the Serbian Government to attract FDI are inappropriate and undifferentiated.

This paper leads to the following hypothesis: A financial sector under foreign ownership in combination with a weak productive sector leads to destabilization and a fragile developmental model. Visible imports are financed by capital imports. That leads to foreign indebtedness. Such a developmental model is not preservable and leads to crisis.

The developmental models of Serbia and Croatia are oriented towards consumption and imports and financed through foreign debt and FDI instead of a strong, real productive basis. Therefore these two countries have gloomy future prospects.

Anhang 4: Lebenslauf

Persönliche Daten

Name: Stefan Karner
E-Mail: stefan_karner1903@hotmail.com
Geburtsdatum: 3. August 1987
Geburtsort: Graz/Österreich

Ausbildung

9/1998 - 8/2001 Bundesrealgymnasium
BRG Petersgasse, Graz

9/2001 – 6/2006 Humanistisches Gymnasium
Akademisches Gymnasium, Graz

9/2006 – 9/2012 Universität Wien
Individuelles Diplomstudium Internationale Entwicklung

3/2009 -
Wirtschaftsuniversität Wien
Bachelorstudium Internationale Betriebswirtschaftslehre

9/2009 – 1/2010 Auslandssemester an der Universität Zagreb (*Sveučilište u Zagrebu*)/Kroatien

Berufliche Erfahrung (Auswahl)

9/2008 – 12/2008 Praktikum im Sektor Allgemeine Verwaltung
Austria Development Agency GmbH, Wien

1/2009 – 2/2009 Filmschaffender
Ulrich Seidl Filmproduktion GmbH

1/2009 – 8/2009,
3/2010 – 11/2010 Spenderbetreuung für „Ärzte ohne Grenzen“
Europ Assistance GmbH, Wien

Sprachkenntnisse

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2, fließend (TOEFL-Diplom)
Spanisch	C1, fließend
Bosnisch/Kroatisch/Serbisch	B1, Mittelstufe
Russisch	A2, Grundkenntnisse
Französisch	A2, Grundkenntnisse