



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Produktionsverlagerungen multinationaler Unternehmen
nach Osteuropa.
Auswirkungen auf polnische Wirtschaft und Arbeitsmarkt.

Verfasserin

Anna Swiadek

angestrebter akademischer Grad

Magistra (Mag.)

Wien, 2009

Studienkennzahl: A 057 390

Individuelles Studium der „Internationalen Entwicklung“

Betreuerin: ao. Univ. Prof. Dr. Andrea Komlosy

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	8
1.1. Thematik und Aufbau der Arbeit	9
TEIL 1	
2. Theorie der Internalisierung	12
2.1. Transaktionskostenvorteile für vertikal integrierte internationale Unternehmen (VIIU).....	13
2.1.1. <i>Vermeidung der Gefahr einer opportunistischen Ausbeutung durch den Marktpartner</i>	13
2.1.2. <i>Vermeidung der Gefahr des vorzeitigen Ausfalls eines Marktpartners</i>	14
2.1.3. <i>Einsparung bei Qualitätskontrollen</i>	14
2.1.4. <i>Überwindung von mangelndem Know-How der lokalen Unternehmen</i>	14
2.2. Transaktionskostenvorteile für horizontal integrierte internationale Unternehmen (HIIU).....	15
2.2.1. <i>Vermeidung hoher Transferkosten bei internationalen Know – How - Transaktionen</i>	15
2.2.2. <i>Vermeidung des Problems der ungleichen Information</i>	15
2.2.3. <i>Vermeidung der Gefahr des Verlusts des Know-How – Monopols</i>	16
2.3. „transfer pricing“	16
2.4. Kostennachteile interner Transaktionskosten	17
2.5. Bestimmungsgründe der internationalen Tätigkeiten nach Peter Tesch	17
2.5.1. <i>Standortwahl</i>	18
2.5.2. <i>Standortspaltungen</i>	20
2.5.3. <i>Vor- und Nachteile der Standortspaltung</i>	21
3. Global Production Networks (GPN).....	22
3.1. Kategorien	23
3.1.1. <i>Wert</i>	23
3.1.2. <i>Macht</i>	24
3.1.3. <i>Embeddednes - Einbettung</i>	25
3.2. Dimensionen	26
3.2.1. <i>Unternehmen</i>	26
3.2.2. <i>Sektoren</i>	26
3.2.3. <i>Netzwerke</i>	26
3.2.4. <i>Institutionen</i>	27
3.3. Upgrading	27
4. Multinationale Unternehmen (MNU) und Kooperationen	31
4.1. Entwicklung der internationalen Unternehmensaktivitäten	31
4.2. Vorteile eine multinationalen Tätigkeit.....	34
4.3. Formen internationaler Kooperationen	36
4.3.1. <i>Kooperation ohne Kapitalbeteiligung</i>	37
4.3.2. <i>Kooperationen mit Kapitalbeteiligung</i>	37
4.3.3. <i>Vertikale, horizontale und diagonale Kooperation</i>	38
4.4. Ausländische Direktinvestitionen.....	39

TEIL 2

5. Sozialismus in Osteuropa	42
6. Polen nach dem Zweiten Weltkrieg	44
6.1. Die Systemkrise 1970 und ihre Folgen	44
6.1.1. „Solidarność“	45
6.2. Die 1980er Jahre	46
6.2.1. Reformen	47
7. Das Jahr 1989 und die Transformation in den 1990er Jahren	49
7.1. Balcerowicz-Plan	50
7.2. Die Strategie für Polen 1994-1997	52
7.3. Ab 1997	52

TEIL 3

8. Ergebnisse der Neoliberalen Reformen der 1990er Jahre	54
8.1. Privatisierung	54
8.1.1. Fallbeispiel: Privatisierung des Möbelherstellers Swarzędz	57
8.2. Ausländische Investitionen	58
8.2.1. Sektoren	61
8.2.2. Investitionsattraktivität	62
8.2.3. Sonderwirtschaftszonen	68
8.3. Der polnische Arbeitsmarkt	75
8.3.1. Begriffliche Klärung	75
8.3.2. Situation vor der Wirtschaftstransformation	76
8.3.2.1. Beschäftigungsstruktur	77
8.3.3. Situation zu Beginn der Wirtschaftstransformation	78
8.3.4. Arbeitsmarkttransformation	80
8.3.5. Auswirkungen der Transformation auf das Humankapital	82
8.3.6. Der polnische Arbeitsmarkt im internationalen Vergleich	84
8.4. Auswirkungen von Tätigkeiten der MNU	88
8.4.1. Wojewodschaften	88
8.4.1.1. Pomorskie	89
8.4.1.2. Warmińsko-Mazurskie	91
8.4.1.3. Podlaskie	92
8.4.1.4. Łódzkie	94
8.4.1.5. Świętokrzyskie	96
8.4.1.6. Podkarpackie	97
8.4.1.7. Małopolskie	99
8.4.1.8. Śląskie	100
8.4.1.9. Dolnośląskie	102
8.4.1.10. Lubuskie	104
8.4.2. Unternehmen mit ausländischem Kapital	107
8.4.3. Ergebnisse der SWZ und Direktinvestitionen	107
8.4.3.1. Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen	108
8.4.3.2. Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts	112
8.4.3.3. Polnische Unternehmen	114
8.4.3.4. Entwicklung des Außenhandels	116
8.4.3.5. Veränderungen von Beschäftigung und Löhne	120
9. Schlussfolgerungen	123

10. LITERATUR	126
<i>Zusammenfassung.....</i>	<i>131</i>
<i>Summary.....</i>	<i>132</i>
<i>Lebenslauf</i>	<i>133</i>
 Abbildungsverzeichnis	 4
Tabellenverzeichnis	6
Abkürzungsverzeichnis	7

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: GPN - Ansatz	28
Abbildung 2: ADI in Polen 1990-2007 (Mrd. US \$)	59
Abbildung 3: Verteilung der Investitionsformen 2003.....	60
Abbildung 4: Investitionsattraktivität der Subregionen für die Industrie 2008	63
Abbildung 5: Investitionsattraktivität der Subregionen für Dienstleistungen 2008	64
Abbildung 6: Investitionsattraktivität der Subregionen für fortgeschrittene Technologien.....	65
Abbildung 7: Verteilung des Auslandskapitals 2007 auf Wojewodschaften.....	67
Abbildung 8: ADI der wichtigsten Herkunftsländer 1997 und 2007	67
Abbildung 9: Verteilung der BPO und ihre Investoren 2008.....	72
Abbildung 10: Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereichen 1988 (%).....	78
Abbildung 11: Arbeitslosigkeit in Polen 1993 bis 2006 (%)	82
Abbildung 12: Beschäftigte nach Art des Schulabschluss 1988 und 1993 (%)	83
Abbildung 13: Bildungsstand im europäischen Vergleich 2002.....	85
Abbildung 14: Bruttostundenlohn der wichtigsten ausländischen Investoren 2005 (€).....	86
Abbildung 15: Entwicklung der Bruttolöhne nach Sektoren 1993, 2000, 2007 in Polen	87
Abbildung 16: BIP Wojewodschaft Pomorskie 1995 bis 2004 (Mio. Złoty)	90
Abbildung 17: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Pomorskie 1998 bis 2005.....	90
Abbildung 18: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Pomorskie 1998-2005 (in %).....	91
Abbildung 19: BIP Wojewodschaft Warmińsko-Mazurskie 1995-2004 (Mio. Złoty)	91
Abbildung 20: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Warmińsko-Mazurskie 1998 bis 2005	92
Abbildung 21: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Warmińsko-Mazurskie 1998-2005 (in Tausend)	92
Abbildung 22: BIP Wojewodschaft Podlaskie 1995 – 2004(Mio. Złoty)	93
Abbildung 23: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Podlaskie 1998-2005	93
Abbildung 24: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Podlaskie 1998-2005	94
Abbildung 25: BIP Wojewodschaft Łódzkie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)	95
Abbildung 26: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Łódzkie 1998-2005	95
Abbildung 27: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Łódzkie 1998-2005	95
Abbildung 28: BIP Wojewodschaft Świętokrzyskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)	96
Abbildung 29: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Świętokrzyskie 1998-2005	96
Abbildung 30: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Świętokrzyskie 1998-2005	97
Abbildung 31: BIP Wojewodschaft Podkarpackie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)	98
Abbildung 32: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Podkarpackie 1998-2005	98
Abbildung 33: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Podkarpackie 1998-2005	98
Abbildung 34: BIP Wojewodschaft Małopolskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty).....	99
Abbildung 35: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Małopolskie 1998-2005	100
Abbildung 36: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Małopolskie 1998-2005	100
Abbildung 37: BIP Wojewodschaft Śląskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)	101
Abbildung 38: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Śląskie 1998-2005	101
Abbildung 39: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Śląskie 1998-2005	102
Abbildung 40: BIP Wojewodschaft Dolnośląskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)	103
Abbildung 41: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Dolnośląskie 1998-2005.....	103
Abbildung 42: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Dolnośląskie 1998-2005.....	104
Abbildung 43: BIP Wojewodschaft Lubuskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)	104
Abbildung 44: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Lubuskie 1998-2005.....	105
Abbildung 45: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Lubuskie 1998-2005.....	105
Abbildung 46: Leistungsbilanzdefizit 1980 bis 2008 (% des BIP).....	109
Abbildung 47: Anteil der Technologiebranchen an den ADI 2005.....	110
Abbildung 48: Niederlande 2007(Mio. Złoty).....	112
Abbildung 49: Frankreich 2007 (Mio. Złoty)	112
Abbildung 50: Deutschland 2007 (Mio. Złoty)	112
Abbildung 51: USA 2007 (Mio. Złoty)	112
Abbildung 52: Belgien 2007 (Mio. Złoty)	112

Abbildung 53: Großbritannien 2007(Mio. Złoty)	112
Abbildung 54: BIP/Kopf 1980 – 2006 (US \$)	113
Abbildung 55: BIP/Arbeitsstunde in Złoty	113
Abbildung 56: Vergleich der Arbeitsproduktivität Polen, Ungarn, Tschechische Republik...	114
Abbildung 57: Polnische Investitionen im Ausland 1995 – 2007 (Mrd. US \$).....	116
Abbildung 58: Zielländer der polnischen Exporte 2007.....	118
Abbildung 59: Ursprungsländer der polnischen Importe 2007	118
Abbildung 60: Entwicklung der Importe und Exporte 1995 bis 2007 (Mio. USD).....	119
Abbildung 61: Die Exportstruktur 1992 und 2003 (%).....	120
Abbildung 62: Die Importstruktur 1992 und 2003 (%)	120
Abbildung 63: Aktive Erwerbsbevölkerung Sektoren (in Tausend)	121
Abbildung 64: Beschäftigung in Unternehmen mit ausländischem Kapital.....	122

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Standortfaktoren nach Peter Tesch	19
Tabelle 2: Anzahl von Privatunternehmen 1989 bis 1992.....	56
Tabelle 3: Die zehn wichtigsten Investoren der Automobilindustrie in Polen 2007.....	62
Tabelle 4: Investitionsattraktivität der Subregionen für die Industrie 2008 - Ranking	63
Tabelle 5: Investitionsattraktivität der Subregionen für Dienstleistungen 2008 - Ranking	64
Tabelle 6: Investitionsattraktivität der Subregionen für fortgeschrittene Technologien 2008 - Ranking.....	65
Tabelle 7: Die wichtigsten Investoren im Rahmen von BPO 2007	72
Tabelle 8: Beispiele für Technologieparks in Polen 2008	73
Tabelle 9: Polnische Zulieferer aus Aviation Valley 2008	74
Tabelle 10: Regionale Verteilung der Branchen 1995	80
Tabelle 11: Arbeitskosten in ausgewählten europäischen Ländern in % (Deutschland 100 %).	88
Tabelle 12: Ranking der Wojewodschaften nach dem Fortschritt der wirtschaftlichen Entwicklung (Zeitraum 1999-2004).....	89
Tabelle 13: Reinvestitionen und Rückflüsse der ADI in Polen 2000 bis 2008, Mio. €.....	109
Tabelle 14: Polnische Übernahmen im Ausland 2007 (Mio. Złoty).....	115
Tabelle 15: Die zehn größten Exporteure 2007 (Mio. Złoty)	117

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BPO	Business Process Outsourcing
F&E	Forschung und Entwicklun
GUS	Główny Urząd Statystyczny – Statistisches Amt Polen
HIIU	Horizontal integrierte internationale Unternehmen
IBNGR	Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową – Danzinger Forschungsinstitut
IWF	Internationaler Währungsfonds
KMU	Klein- und Mittelbetriebe
MNU	Multinationale Unternehmen
OBM	Original brand name manufacturer
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development,
ODM	Original design manufacturing
OEM	Original equipment manufacturing
PAIIZ	Polska Agencja Informacji i Inwestycji zagranicznych – Polnische Agentur für Information und Ausländische Direktinvestition
SWZ	Sonderwirtschaftszone
VIIU	Vertikal integrierte internationale Unternehmen
WIIW	Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche

1. Einleitung

In den 1970er Jahren ist die wirtschaftliche Verflechtung gewachsen, im Zuge welcher Produktionsverlagerungen an Bedeutung gewannen. Produktionsprozesse wurden zerlegt, bestimmte Fertigungen wurden im Heimatland aufgegeben, um im Ausland aufgenommen zu werden. Dabei wurden nicht nur arbeitsintensive, sondern auch rohstoff-, energie- und pollutionsintensive Verlagerungen vorgenommen. Die von den Gastländern eingeführten Vorprodukte, wurden von lokalen Arbeitskräften verarbeitet und danach wieder exportiert. Dabei nutzten westliche Industrien die Vorteile niedriger Löhne bei hoher Verfügbarkeit von Arbeitskraft.

Diese Entwicklungen führten zum Prozess der Industrialisierung in den Gastländern. Jedoch handelte es sich dabei um eine exportorientierte Industrialisierung, die von ausländischen Unternehmen abhängig und stark fragmentiert war. Es entwickelte sich keine komplexe Industriestruktur, die zur Unabhängigkeit von Investitionsgütereinfuhren führte. Die entstandenen wirtschaftlichen Enklaven waren von der lokalen Volkswirtschaft isoliert.¹

Produktionsverlagerungen fanden zunächst in Länder mit geographischen und handelsmäßigen Beziehungen zum verlagernden Land statt. Die US-amerikanische Industrie verlagerte ihre Produktion nach Westeuropa und in ihre südlichen Nachbarländer, westeuropäische Firmen nach Irland, Portugal, Spanien und Süditalien, japanische Unternehmen nach Südkorea und Taiwan. Auch osteuropäische zentrale Planwirtschaften fanden die Aufmerksamkeit westlicher Unternehmen. Im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie lag ihr Anteil an weltweiter Produktion bei 23%.²

Mit dem Fall des Eisernen Vorhangs, wurde Osteuropa als Produktionsstandort für multinationale Unternehmen immer interessanter. Polen hat ab 1989 starke Konzentration auf wirtschaftliche Liberalisierung gelegt. Bei den Bemühungen, eine Integration auf dem Weltmarkt zu erreichen, stand das Land vor großen Herausforderungen des sozialistischen Erbes. Der anfangs viel versprechende Balcerowicz-Plan erfüllte nicht die erhofften Ziele. Erst Mitte der 1990er Jahre beruhigte sich die politische Lage, die Privatisierung wurde vorangetrieben und die

¹ Vgl.: Fröbel u.a. 1997, S 24-51

² Vgl.: Fröbel u.a. 1977, S 71

ersten Erfolge des Liberalisierungskurses wurden sichtbar. Somit konnten mehr ausländische Direktinvestitionen ins Land gelockt und die Handelsbilanz verbessert werden.

Der Transfer des ausländischen Kapitals findet durch Expansionsbestrebungen multinationaler Unternehmen statt. Aufgrund ihrer Größe und Internationalität verfügen sie über zahlreiche Möglichkeiten, Kosten zu sparen und neue Märkte zu erschließen. Dabei sind sie ständig auf der Suche nach passenden Standorten, welche den Produktionsanforderungen entsprechen. Seit den 1990er Jahren versuchen auch viele osteuropäische Länder auf diese Entwicklungen zu reagieren und erarbeiten unterschiedliche Programme, um ausländisches Kapital anzulocken. Dabei erhoffen sie sich Zugang zu neuen Technologien, Schaffung von Arbeitsplätzen und somit wirtschaftlichen Aufschwung. In Polen wurden ab dem Jahr 1990 neoliberale Reformen durchgeführt, um den Markt für ausländisches Kapital zu öffnen. Dabei stand das Land durch die Jahrzehnte andauernde Abhängigkeit von der Sowjetunion und die Ausrichtung der Wirtschaft auf deren Bedürfnisse vor großen Herausforderungen. Einerseits dominierte das Staatseigentum die Wirtschaft, andererseits war die Wirtschaftsstruktur geprägt von Schwerindustrie und Produktion von Rohmaterialien. Um jedoch ausländisches Kapital anzulocken, musste eine funktionierende Marktwirtschaft entstehen. Die polnischen Regierungen waren bemüht, ein investitionsfreundliches Klima zu schaffen, um das Land in „westliche“ Wirtschaftsstrukturen zu integrieren. Somit waren die 1990er Jahre geprägt von Reformversuchen, um den richtigen Weg für die Zukunft der polnischen Wirtschaft zu finden. Im Zuge dieser Bestrebungen sind Mitte der 1990er Jahre zahlreiche Sonderwirtschaftszonen, mit dem Ziel der Wirtschaftsbelebung, entstanden. Die dort vorhandenen Vorteile veranlassen zahlreiche ausländische Unternehmen, sich in diesen Gebieten anzusiedeln. Durch ihre Anwesenheit wird die polnische Wirtschaftsstruktur und Beschäftigung beeinflusst.

1.1. Thematik und Aufbau der Arbeit

Diese Arbeit beschäftigt sich mit den Tätigkeiten multinationaler Unternehmen in Polen. Dabei wird der Frage nachgegangen, welche Effekte Produktionsverlagerungen und –netzwerke auf das Wirtschaftswachstum und die

Beschäftigung in Polen, sowie die Rolle des Landes im Weltsystem haben. Der zeitliche Rahmen der Untersuchung erstreckt sich von 1990 bis 2007.

Die Arbeit gliedert sich in drei Teile.

Der erste Teil beschäftigt sich mit dem theoretischen Rahmen, wobei auf die Theorie der Internationalisierung von Peter J. Buckley und Mark Casson sowie auf den Ansatz des Global Production Networks von Jeffrey Henderson eingegangen wird.

Mit diesen Theorien sollen Tätigkeiten der multinationalen Unternehmen untersucht werden. Die Internalisierungstheorie erklärt, nach welchen Motiven diese Unternehmen an bestimmten Standorten tätig sind und wie Produktionsnetzwerke gebildet werden. In Kombination mit dem Global Production Network–Ansatz soll untersucht werden, in welchem Ausmaß und unter welchen Umständen die Wirtschaften von diesen Tätigkeiten profitieren. In diesem Zusammenhang wird auf die Weltsystemanalyse von Immanuel Wallerstein eingegangen, welche die Abhängigkeiten von Zentrum und Peripherie darstellt.

Der zweite Teil der Arbeit widmet sich dem polnischen Reformprozess. Dabei wird der Zeitraum zwischen dem Beginn der 1970er Jahre und dem Ende der 1990er Jahre untersucht. Es handelt sich um eine Darstellung der wirtschaftlichen Reformprogramme, welche zur Öffnung der polnischen Wirtschaft beigetragen haben.

Im dritten Teil werden die Tätigkeiten von multinationalen Unternehmen in Polen dargestellt und deren Effekte auf die polnische Wirtschaft und Beschäftigung analysiert. Dabei liegt das Augenmerk einerseits auf landesweiten Effekten, andererseits auf Entwicklungen innerhalb der Regionen, in welchen Sonderwirtschaftszonen angelegt wurden. Die Kriterien, anhand welcher die Veränderungen untersucht werden, sind das Bruttoinlandsprodukt, der Außenhandel, ausländische Direktinvestitionen sowie Beschäftigung und Löhne.

Das Hauptinteresse multinationaler Unternehmen ist die Senkung der Produktionskosten. Dieses Ziel wird durch Internalisierungen verfolgt. Dabei sind diese Unternehmen weltweit auf der Suche nach Standorten, die den Anforderungen einer sicheren und profitablen Produktion entsprechen. In diesem Zusammenhang

versucht Polen Bedingungen für multinationale Unternehmen bereitzustellen, die ausländisches Kapital in der Hoffnung anlocken, dass Einnahmen aus den Investitionen im Land reinvestiert werden.

Es soll hier dargestellt werden, welche Bedingungen das Land für diese Unternehmen vorsieht und wie es aus diesen wirtschaftlich profitieren kann. In Anlehnung an Wallerstein soll gezeigt werden, welche Rolle Polen im Weltsystem übernimmt und darüber hinaus wie multinationale Unternehmen innerhalb der internationalen Arbeitsteilung im Hinblick auf Polen operieren und ob die polnische Wirtschaft durch diese Arbeitsteilung profitiert.

TEIL 1

2. Theorie der Internalisierung

Diese Theorie dient der Erklärung der Tätigkeiten internationaler Unternehmen. Sie wurde Mitte der 1970er Jahre entwickelt und beruht auf der Transaktionsökonomie, welche sich mit der Frage nach ökonomischen Bestimmungsgründen für die Existenz und den Umfang der Tätigkeiten internationaler Unternehmen beschäftigt.

Mit dieser Theorie werden die Gründe für die Entscheidung eines Unternehmens, den Handel innerhalb des Unternehmens zu niedrigeren Kosten abzuwickeln oder ihn auf dem Markt durch Im- und Exporte zu betreiben, analysiert.³

Als Begründer der Transaktionsökonomie werden Peter J. Buckley und Mark Casson genannt. Sie gehen davon aus, dass eine Transaktion, sprich die Vereinbarung und Abwicklung eines Leistungsaustauschs auf Märkten, grundsätzlich mit Kosten verbunden ist. Um diese Kosten zu umgehen, wird von den Unternehmen eine Internalisierung der Märkte angestrebt. Dies ist vorteilhaft, wenn der Austausch von Zwischenprodukten⁴ innerhalb des Unternehmens billiger ist als auf dem Markt. Die Vertreter arbeiten Vor- und Nachteile von Internalisierungen, sowie Umstände, die zur Entstehung von horizontalen und vertikalen internationalen Unternehmen führen, heraus und sehen in der Internalisierung den Hauptgrund für ausländische Direktinvestitionen.⁵

International operierende Unternehmen werden mit Transaktionskosten konfrontiert, welche in Form von Anbahnungs-, Vereinbarungs-, Kontroll- und Anpassungskosten auftreten⁶. Unterschiede der Transaktionskosten entstehen durch unterschiedliche Produktionsfunktionen (Arbeitsorganisation, Maschinen, Arbeitszeiten, Umweltstandards...), unterschiedliche Faktorpreise für eigene Unternehmen und potentielle Zulieferer, sowie Unterschiede in gesetzlichen Rahmenbedingungen⁷. Multinationale Unternehmen (MNU) sind in ihrer Tätigkeit bemüht, aus diesen Unterschieden Vorteile zu erwirtschaften um Produktionskosten so niedrig wie möglich zu halten.

³ Vgl.: Milberg 2004, S 50-51

⁴ Zwischenprodukte bei Casson und Buckley sind alle Produkte, die nicht für den Konsum der Endverbraucher bestimmt sind.

⁵ Vgl.: Braun 1988, S 165-171

⁶ Vgl.: Sell 2002, S 41

⁷ Vgl.: Sell 2002, S 31

Die Internalisierungstheorie unterscheidet zwischen Transaktionskostenvorteilen für vertikal und horizontal integrierte internationale Unternehmen. Diese Vorteile werden im Folgenden beschrieben.

2.1. Transaktionskostenvorteile für vertikal integrierte internationale Unternehmen (VIIU)

Laut der Internalisierungstheorie entstehen VIIU, wenn Märkte für materielle Zwischenprodukte internalisiert werden, weil die Transaktion innerhalb des Unternehmens billiger ist als auf dem Markt. Dabei entstehen Kostenvorteile hinsichtlich der Vermeidung des opportunistischen Verhaltens, der Vermeidung der Gefahr des vorzeitigen Ausfalls, der Qualitätskontrollen und der Überwindung des Know-How Mangels.

2.1.1. Vermeidung der Gefahr opportunistischer Ausbeutung durch den Marktpartner

Bei Geschäften auf dem freien Markt besteht immer die Gefahr des opportunistischen Verhaltens. Das heißt es ist möglich, dass ein Partner auf Kosten seines Geschäftspartners Vorteile zu erzielen versucht und diesen somit schädigt. Um diese Gefahr zu minimieren müssen Verträge abgeschlossen werden, welche genaue Angaben über die Zuständigkeiten und zu erbringende Leistungen enthalten. Um jedoch gegen alle Eventualitäten geschützt zu sein, sind solche Verträge mit relativ hohen Kosten verbunden. Um diese zu verringern bzw. zu umgehen, schlagen Casson und Buckley vor die Transaktionen innerhalb des Unternehmens stattfinden zu lassen. Sie sehen die Integration der Transaktionspartner zu *einem* Unternehmen als äußerst vorteilhaft, da eine notwendige Anpassung an sich verändernde Umweltbedingungen stattfinden kann, ohne der Gefahr, dass ein Partner mehr profitiert als der andere.

Laut einem Großteil der Vertreter der Internalisierungstheorie ist die Vermeidung des opportunistischen Verhaltens die wichtigste Ursache für die Entstehung der VIIU.⁸

⁸ Vgl.: Braun 1988, S 173-180

2.1.2. Vermeidung der Gefahr des vorzeitigen Ausfalls eines Marktpartners

Bei Abwicklungen von Geschäften, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene, besteht die Gefahr, dass Geschäftspartner durch Konkurs oder Auflösung ausfallen, und die Transaktion nicht wie vereinbart, zustande kommt. Diese Gefahr erhöht die Kosten und spricht somit für eine Internalisierung.

Braun fügt jedoch hinzu, dass auch ein VIIU durch Ausfälle der Partner aufgelöst werden kann. Zum Beispiel durch Nachfragerückgang bzw. Fehlentscheidungen der Geschäftsführung.

Bei internationalen Kooperationen kommt hinzu, dass von staatlicher, außen- und wirtschaftspolitischer Seite, in Form von Einfuhr- und Ausfuhrverboten, sowie tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen, in Tauschbeziehungen eingegriffen wird. Diese Eingriffe können zum Ausfall des ausländischen Partners führen. Somit wird deutlich, dass eine vertikale Integration auch keinen absoluten Schutz vor dem allgemeinen Marktrisiko bietet.⁹

2.1.3. Einsparung bei Qualitätskontrollen

Casson sieht diesen Punkt als großen Vorteil, der für eine Internalisierung, v. a. im Bereich des Einzelhandels und der Produktion von Konsumgütern, spricht. Er argumentiert mit kostenintensiven Qualitätskontrollen, die relativ frühzeitig durch den Handelsunternehmer, welcher die Ware vom Hersteller bezieht, durchgeführt werden müssen.

Eine vertikale Integration, bei der Produktion und Handel in einem Unternehmen stattfinden, bringt hinsichtlich dieser Kontrollkosten Vorteile. Finden sich im Ausland keine passenden Hersteller, kann der weiterverarbeitende Betrieb die Produktion selbst übernehmen und somit die Qualitätsgarantie gewährleisten.¹⁰

2.1.4. Überwindung von mangelndem Know-How der lokalen Unternehmen

Dieser Punkt wurde von einem weiteren Vertreter der Internalisierungstheorie, David J. Teece, herausgearbeitet und ist mit den vorangegangenen Ausführungen sehr eng verbunden. Für Teece liegen die Gründe einer vertikalen Investition in der mangelnden Qualifikation der lokalen Unternehmen, aber auch in der höheren Risikobereitschaft und im größeren Ausmaß vorhandenen Know-How der

⁹ Vgl.: Braun 1988, S 192-194

¹⁰ Vgl.: Braun 1988, S 194-196

Unternehmen aus den Industrieländern.¹¹ Oft verfügen Zulieferer über geringe Bereitschaft die Produktion neuer Güter aufzunehmen, günstigere Produktionsverfahren einzuführen oder die Produktion auszudehnen.¹²

2.2. Transaktionskostenvorteile für horizontal integrierte internationale Unternehmen (HIIU)

HIIU entstehen in Folge der Internalisierung der Märkte für immaterielle Zwischenprodukte wie Know-How und Goodwill. Hier lauten die Kostenvorteile: Vermeidung hoher Transferkosten bei internationalen Know-How - Transaktionen, Vermeidung der hohen Vertragskosten bei Markttransaktionen, Vermeidung des Problems der ungleichen Information, sowie die Vermeidung der Gefahr das Know-How - Monopol zu verlieren.

2.2.1. Vermeidung hoher Transferkosten bei internationalen Know – How - Transaktionen

Um einen reibungslosen Informationsaustausch zu gewährleisten ist ein gemeinsamer kultureller Hintergrund (shared context) notwendig. Je größer die kulturellen Unterschiede zwischen den Geschäftspartnern sind, umso höher sind die Transferkosten. Diese können gesenkt werden in dem der Know-How – Transfer zwischen Mutter- und Tochterunternehmen stattfindet, bzw. wenn Angestellte aus Mutterunternehmen in Tochterunternehmen angestellt werden.¹³

2.2.2. Vermeidung des Problems der ungleichen Information

Speziell im Bereich der Know-How – Transaktionen bestehen Informationsunterschiede, da der Käufer oft mit schlechteren Informationen ausgestattet ist. Somit kann er den Wert des Know-Hows schlecht einschätzen und sich auf die Angaben des Verkäufers nicht verlassen (da dieser möglichst viel geheim halten möchte). Aus diesem Grund erscheint eine Internalisierung vorteilhaft.¹⁴

¹¹ Es ist zu beachten, dass Braun das Buch im Jahr 1988 veröffentlicht hat. Zu dieser Zeit wurden die Welt in Industrie-, Entwicklungs- und Schwellenländer unterteilt. Er bezieht seine Ausführungen zwar auf die Beziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, das Schema lässt sich aber sehr wohl auf die Thematik West- und Osteuropa umlegen.

¹² Vgl.: Braun 1988, S 196-200

¹³ Vgl.: Braun 1988, S 205-206

¹⁴ Vgl.: Braun 1988, S 213-215

2.2.3. Vermeidung der Gefahr des Verlusts des Know-How – Monopols

Aufgrund der Tatsache, dass Know-How den Charakter eines öffentlichen Guts besitzt und somit beliebig oft eingesetzt werden kann ohne an Wert zu verlieren, besteht die Gefahr das Monopol zu verlieren, wenn Informationen an Außenstehende mitgeteilt werden. Möchte man diesen Verlust vermeiden, lohnt es sich eine Internalisierung anzustreben.¹⁵

2.3. „transfer pricing“

Es handelt sich dabei um die Möglichkeit die Verrechnungspreise im Bereich des grenzüberschreitenden unternehmungsinternen Leistungs- und Kapitalverkehrs zu manipulieren. Internationale Unternehmen können durch diese Methode verschiedene Transaktionskosten, die durch staatliche Intervention (Preisvorschriften für international gehandelte Leistungen, Wertzölle, Wertkontingente, internationale Kapitalverkehrsbeschränkungen, Differenzen bei der Gewinnbesteuerung) verursacht werden, umgehen.¹⁶

Jedoch sind diesem Prinzip durchaus Grenzen gesetzt. Auf der Unternehmensebene verursacht diese Vorgehensweise laufende Informations- und Berechnungskosten, da gesetzliche Vorschriften immer wieder geändert werden. Weiters werden durch die Manipulation Gewinne der einzelnen Teilunternehmen künstlich verändert.

Auf der staatlichen Ebene wird bei der Festlegung der unternehmensinternen Preise die Anwendung des „arm length's principle“ verlangt. Das heißt, dass unternehmungsinterne Verrechnungspreise nicht von Preisen abweichen dürfen, die unter gleichen bzw. ähnlichen Verhältnissen mit unabhängigen Dritten vereinbart wären.

Insgesamt kommen die Vertreter der Internalisierungstheorie zu dem Schluss, dass die möglichen Ersparnisse durch die Anwendung des „transfer pricing“ eher gering sind, bzw. ist oft überhaupt kein Nettovorteil gegeben.¹⁷

¹⁵ Vgl.: Braun 1988, S 218-219

¹⁶ Vgl.: Braun 1988, S 251-253

¹⁷ Vgl.: Braun 1988, S 254-259

2.4. Kostennachteile interner Transaktionskosten

Ein Nachteil der internationalen Tätigkeit ist die Tatsache, dass Transakteure (Management) nicht entsprechend ihrem Beitrag zum Output des Unternehmens entlohnt werden. Mangelnde Leistungsanreize führen dazu, dass Managementleistungen zurückgehalten bzw. falsche Interessen verfolgt werden und somit Effizienzverluste stattfinden. Um dieses Problem zu lösen werden Überwachung und Beurteilung des Managements empfohlen. Hier besteht jedoch die Schwierigkeit der Durchführung und der hohen Kosten.

Als weiterer Nachteil werden die Kommunikations- und Informationskosten genannt. Diese sind höher als in externen Märkten, da der Umfang des Informationsaustausches durch die bestehenden Hierarchiestufen größer ist. Zusätzlich spielt die Entfernung der Teilunternehmen zum Mutterunternehmen, sowie die ökonomischen, sozialen und sprachlichen Unterschiede eine große Rolle bei den Koordinationskosten.¹⁸

2.5. Bestimmungsgründe der internationalen Tätigkeiten nach Peter Tesch

Die Internalisierungstheorie geht der Frage nach, warum eine Internalisierung bestimmter Tätigkeiten für ein MNU vorteilhaft ist. Dabei liegt die Konzentration hauptsächlich auf den internen Kosteneinsparungen und der Entscheidung, ob Tätigkeiten auf dem Markt oder innerhalb des Unternehmens stattfinden. Standorttheoretische Überlegungen werden vollkommen vernachlässigt.

Deshalb soll nun ergänzend auf die Ausführungen von Peter Tesch eingegangen werden. Auch er beschäftigte sich mit Bestimmungsgründen des internationalen Handels und der Direktinvestitionen, bezog aber stärker das Thema des Standortes mit ein. Tesch unterscheidet die Standortthematik im Bereich des internationalen Handels und der Direktinvestitionen, wobei hier nur auf Letzteres eingegangen wird.

Tesch geht davon aus, dass die Außenwirtschaftsbeziehungen und ausländischen Direktinvestitionen (ADI) eines Unternehmens aufgrund standortbedingter Wettbewerbsvorteile entstehen.

Er stellt folgende Fragen: Warum erfolgt die Produktion der Güter im Ausland?
und

¹⁸ Vgl.: Braun 1998, S 266-269

Warum besteht Nachfrage nach Gütern, die von ausländischen Unternehmen produziert wurden?

Bei der ersten Frage kommt er zu dem Schluss, dass Direktinvestitionen stattfinden, wenn Standortvorteile für die betreffende Produktionstätigkeit im Ausland größer sind als im Inland. Denn wäre dies nicht der Fall könnte der ausländische Markt mit Exporten versorgt werden.

Auf die zweite Frage liefert er folgende Antwort: Ausländische Produkte werden nachgefragt, wenn sie im Inland nicht verfügbar sind bzw. wenn sie billiger als inländische Produkte sind.¹⁹

2.5.1. Standortwahl

Die Standortwahl eines Unternehmens bestimmt den Ort von Investition, Produktion, Angebot sowie der Nachfrage des Unternehmens nach Grundstücken, Gebäuden, Bauleistungen, Infrastruktur, Arbeitskräften und Rohstoffen. Die Standortwahl ist abhängig von Standortanforderungen und –bedingungen. Standortanforderungen sind alle Bindungen des Betriebes an den Standort. Sie sind abhängig von den Eigenschaften und Aufgaben des Raumes in dem der Leistungsprozess stattfindet. Die Standortbedingungen sind die Gegebenheiten, welche die Eignung für den Leistungsprozess bestimmen.

Bei der Wahl eines Standortes für Unternehmensgründung, Zweigniederlassung, Tochtergesellschaft und Verlagerung, wird geprüft, ob die notwendigen Produktivkräfte in Menge und Qualität vorhanden bzw. ersetzbar sind und, ob Absatzmöglichkeiten vorhanden sind oder geschaffen werden können. Weiters werden die Kosten, Erlöse und das notwendige Kapital geschätzt.²⁰

Für die internationale Ebene hat Tesch die Standortfaktoren folgendermaßen gegliedert:

¹⁹ Vgl.: Tesch 1980, S 333-340

²⁰ Vgl.: Tesch 1980, S 352-355

Tabelle 1: Standortfaktoren nach Peter Tesch²¹

<p>Standortfaktoren, die die Aktivitäten der Unternehmen insgesamt betreffen</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Rechtssicherheit ○ Politische Stabilität ○ Staatliche Einflussnahme auf Unternehmensentscheidungen ○ Mitsprache- und mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer ○ Wettbewerbsrecht und –politik ○ Allgemeine Wirtschaftspolitik ○ Steuern und Steuerpolitik (einschl. Subventionen) ○ Sonstige Fördermaßnahmen 	<p>Standortfaktoren, die die Verfügbarkeit und Kosten der zur Produktion notwendigen Faktoren betreffen (Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Klimatische Verhältnisse (relevant bes. bei landwirtschaftlicher Produktion) ○ Beschränkungen der Produktion, Verbote, Schutzbestimmungen (Arbeits-, Verbraucher-, Umweltschutz), Auflagen ○ Verfügbarkeit und Kosten von Kapital im Standort ○ Möglichkeit und Kosten eines Kapitalimportes: Wechselkurseinflüsse, Kapitalverkehrsbeschränkungen, Kapitalimport- u. –exportfördernde Maßnahmen ○ Verfügbarkeit und Kosten von geeigneten Grundstücken und Gebäuden bzw. die Möglichkeit der Errichtung der letzteren ○ Verfügbarkeit und Kosten vor Arbeitskräften (Anzahl, Qualifikation, Mobilität, Lohnsatz), Lohnnebenkosten (einschl. Sozialabgaben) ○ Verfügbarkeit und Kosten von Anlagegütern, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie von Vorprodukten im Standortland ○ Möglichkeit und Kosten eines Warenimportes: Wechselkurseinflüsse, einfuhr- u. ausfuhrhemmende, ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen ○ Verfügbarkeit und Kosten von Dienstleistungen (Infrastruktur und staatliche Dienstleistungen, Transport, Kommunikation) ○ Übrige Dienstleistungen im Standortland ○ Möglichkeiten und Kosten der Inanspruchnahme ausländischer Dienstleistungen (Wechselkurseinflüsse, hemmende und fördernde staatliche Maßnahmen beider Länder, Möglichkeit der Realisierung von Skalenvorteilen) 	<p>Standortfaktoren, die den Absatz betreffen (Bestimmungsgründe des Absatzes)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Absatz im Standortland: ○ Nachfragefaktoren: ○ Bedarf der Endverbraucher: Bevölkerungszahl, Bedürfnisse, Einkommen (Niveau und Verteilung) ○ Bedarf anderer Unternehmen: Kapazität, Produktionsstruktur, Produktionsverfahren, ○ Bedarf des Staates: Umfang Struktur und Vergabepaxis öffentlicher Aufträge ○ Staatliche Absatzgarantien ○ Wettbewerbsfaktoren: Zahl und Größe der Konkurrenten, Art der dominierenden Wettbewerbspraktiken, Bestehen wettbewerbsbeschränkender Absprachen für den Binnen- bzw. Außenhandel, Intensität des Wettbewerbs ○ Stärke der eigenen Wettbewerbsposition: Stellung im Produktions- und Preiswettbewerb (Produktionskosten, Direkte Steuern, Transportkosten, Staatliche Förderung, Preispolitik der Unternehmen) ○ Exportmöglichkeiten ○ Nachfragefaktoren (siehe oben) im Ausland ○ Wettbewerbsfaktoren (siehe oben) im Ausland ○ (statt der letzten drei oben genannten Faktoren: Ausfuhr- und Einfuhrhemmende und fördernde staatliche Maßnahmen beider Länder)
--	---	---

²¹ Vgl.: Tesch 1980, S 364-365

Jeder Standort bietet für verschiedene Produkte, Verfahren und Unternehmen unterschiedliche Vor- und Nachteile. Aus diesem Grund stellt jedes Unternehmen unterschiedliche Anforderungen an den Standort. Diese Standortanforderungen unterliegen einem ständigen Wandel durch Veränderungen der Produktionsverfahren (Automatisierung), spezielle Ausprägungen einer Güterart (technische Details, Material, Form...), Produktionsanlagen, Kommunikations- und Transportmöglichkeiten und Organisation der Betriebe. Im Zuge dieser Veränderungen findet Substitution statt, welche Rohstoffe, natürliche Produktionsbedingungen und menschliche Arbeitskraft betreffen.²²

Laut Tesch beruhen unternehmensspezifische Anforderungen an den Standort auf der Kapitalausstattung, Fertigungstiefe, Struktur des Leistungsprogramms, Beschaffungs- und Absatzorten innerhalb der Länder, Schwerpunkten der Unternehmenspolitik, Produktionsmengen, konzerninterne Arbeitsteilung, Multinationalität und länderspezifischer Verteilung.²³ Wenn sich ein Unternehmen international etablieren möchte, muss es bestimmte Stärken besitzen, um sich gegen kulturelle Distanz und Sprachbarrieren durchsetzen zu können. Zu diesen Stärken zählen Produkt- und Verfahrenspatente, Know-How in Produktion und Vertrieb, sowie der Zugang zu internationalen Kapitalmärkten.²⁴

2.5.2. Standortspaltungen

Die oben genannten Standortfaktoren führen zu Standortspaltungen. Prinzipiell sind Spaltungen im Bereich der Produktion und des Vertriebs möglich.

Produktion findet statt an Orten, an welchen die Standortbedingungen bezüglich Art, Menge, Qualität und Kosten für ein Unternehmen vorteilhaft sind.

Der Vertrieb findet an Standorten statt, an welchen Verbrauchszentren vorhanden sind und Absatzkontakte geknüpft werden können. Auf internationaler Ebene dienen Standortspaltungen zur Förderung der Exporte des Unternehmens.

²² Vgl.: Tesch 1980, S 521-525

²³ Vgl.: Tesch 1980, S 529

²⁴ Vgl.: Sell 2002, S 108

Bei einer Standortspaltung im Bereich der Produktion kann der ausländische Standort (1) die parallele, (2) substituierende oder (3) komplementäre Produktion übernehmen.

Bei einer parallelen Produktion findet an mehreren Standorten die Produktion des gleichen Produktes statt.

Bei der substituierenden Produktion handelt es sich um Produktionsverlagerungen, bei welchen die Produktion, die bisher im Inland stattfand, ins Ausland verlagert wird. Somit wird die Inlandsproduktion durch die Auslandproduktion ersetzt, um mit ausländischen Unternehmen der gleichen Branche konkurrieren zu können. Dabei stehen die Produktionskosten im Vordergrund. Da der Absatzmarkt im Stammland ist, müssen Transportkosten, Belastungen und Unsicherheiten in Kauf genommen werden.

Bei der komplementären Produktion findet eine konzerninterne Arbeitsteilung statt. Sie entsteht, da spezifische Bedingungen ausländischer Standorte den Standortanforderungen bestimmter Teile des Leistungsprozesses eines Unternehmens besser entsprechen. Bedeutend bei dieser Form sind die Lohnkosten bei arbeitsintensiven Produktionsphasen, Schutzvorschriften im Bezug auf die Umwelt, sowie bestimmte Steuervergünstigungen und Subventionen.²⁵

2.5.3. Vor- und Nachteile der Standortspaltung für MNU

Vorteile

Der offensichtlichste Vorteil für MNU ergibt sich aus den unterschiedlichen Standortanforderungen und –bedingungen eines Unternehmens. Wie bereits die oben genannten Ausführungen Teschs zeigen, bietet jeder Standort unterschiedliche Bedingungen für ein Unternehmen. Somit kann der Leistungsprozess sehr effizient stattfinden. Weitere Vorteile sind die mögliche Risikostreuung, die gesteigerte Mobilität, welche Verhandlungen mit Gewerkschaften und Regierungen erleichtert, sowie die Möglichkeit des konzerninternen Kapazitätsausgleichs bei unterschiedlichem Konjunkturverlauf.²⁶

²⁵ Vgl.: Tesch 1980, S 538-546

²⁶ Vgl.: Tesch 1980, S 536-538

Nachteile

Zu den Nachteilen zählt die Mehrsprachigkeit innerhalb des Konzerns. Zusätzlich erschweren die längeren Kommunikations- und Transportwege die Koordination.²⁷ Auf der rechtlichen bzw. staatlichen Ebene besteht das Problem der unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften, der unterschiedlichen Gesetze und Währungen bzw. der notwendigen Anpassung an Organisationen und Verhalten der Gastländer.

3. Global Production Networks (GPN)

Dieser Ansatz dient der Untersuchung globaler Güterketten und Produktionsnetzwerke und analysiert die internationale Verteilung der Produktion und Konsumation. Vertreter des GPN sehen den Produktionsprozess als horizontal, diagonal und vertikal verlinkt. Dies führt zu einer multidimensionalen und mehrschichtigen wirtschaftlichen Aktivität.

Dieser Ansatz umfasst die globalen, regionalen und lokalen Dimensionen der wirtschaftlichen Globalisierung. Es werden einerseits Firmen und deren Teile, und andererseits nationale Wirtschaften in globale Strukturen integriert.²⁸

Die Gründe für die Entstehung globaler Produktionsnetzwerke sieht Jeffrey Henderson - ein Vertreter dieses Ansatzes - in der Liberalisierung, den Fortschritten der Informations- und Kommunikationstechnologien und dem globalen Wettbewerb.²⁹

Innerhalb der Netzwerke bewirken MNU Beziehungen und Verbindungen zwischen „entwickelten“ und „unterentwickelten“ Ländern, wobei Macht und Kontrolle hauptsächlich von den westlichen Hauptfirmen ausgeübt wird.³⁰

Somit legt der GPN-Ansatz die Aufmerksamkeit auf folgende Bereiche:

- Netzwerke von Unternehmen, die in den Bereichen F&E, Design, Produktion und Marketing eines Produkts arbeiten und ihre globale und regionale Organisation.

²⁷ Vgl.: Tesch 1980, S 536-538

²⁸ Vgl.: Henderson 2005, S 2-6
Barrientos 2007, S 3-5

²⁹ Vgl.: Henderson u.a. 2002, S 442-443

³⁰ Vgl.: Gereffi 2005, S 169-170

- Machtverteilung innerhalb der Netzwerke und ihre Veränderung
- Bedeutung von Arbeit und der Prozesse im Zuge welcher Wert geschaffen und transferiert wird
- Staatliche Institutionen, Handelsorganisationen und Gewerkschaften, die Unternehmensstrategien beeinflussen

Der GPN-Ansatz sieht alle Netzwerke als vielschichtig an. Die Verbindungen bestehen lokal und regional, sowie national und global. Ihr Aufbau und ihre Veränderung finden aufgrund der Vielzahl der beteiligten Akteure und ihrem unterschiedlichen und asymmetrischen Machteinfluss statt.³¹

„Lead firms can set relatively short-term subcontracts, allowing for more rapid responses to changes in final-good demand conditions or supply-side changes, on issues ranging from product design to wages, exchange rates or policies in the countries where suppliers or potential suppliers are located.“ (Milberg 2004:61)

3.1. Kategorien

Innerhalb des Ansatzes existieren die Kategorien: Wert, Macht, Embeddedness und die Dimensionen: Unternehmen, Sektoren, Netzwerke und Institutionen, auf welche im Folgenden eingegangen wird.³²

3.1.1. Wert

Bezüglich dieser Kategorie wird innerhalb des GPN auf Wertschaffung, Wertsteigerung und Werterhaltung eingegangen.

Bei der **Wertschaffung** werden Bedingungen untersucht, unter welchen in den beteiligten Unternehmen Wert geschaffen wird. Besonderes Augenmerk liegt hier auf Beschäftigung, Fähigkeiten, Arbeitsbedingungen und Produktionstechnologie. Wichtige Fragen hierbei sind: Wird Wert geschaffen durch

- einen asymmetrischen Zugang zu Schlüsselprodukten und –prozessen? (technologischer Wert)?

³¹ Vgl.: Henderson u.a. 2002, S 445-448

³² Vgl.: Henderson u.a. 2002, S 448-455

- bestimmte organisatorische Fähigkeiten wie just-in-time Produktion oder Qualitätskontrolle (organisatorischer Wert)?
- Verbindungen zwischen unterschiedlichen Firmen im Bereich des Produktionsmanagements in Form von strategischen Allianzen (Verbindungswert)?
- Entwicklung von Marken und deren Erfolg auf unterschiedlichen Märkten (Markenwert)?

Bezüglich der Kategorie **Wertsteigerung** sind folgende Punkte von Bedeutung:

- Die Natur und Größe des Technologietransfers innerhalb und außerhalb des gegebenen Netzwerks.
- Ausmaß der Beziehungen zwischen Zulieferer und Subunternehmen bezüglich Qualität und technisches Raffinement der hergestellten Produkte.
- Anstieg der Anforderungen hinsichtlich bestimmter Fähigkeiten im Produktionsprozess.
- Fähigkeit der lokalen Unternehmen Wert eigenständig zu schaffen

Im Bereich der **Werterhaltung** sehen die Vertreter des GPN-Ansatzes folgende Punkte als ausschlaggebend:

- Ausmaß der Regierungspolitik
- Frage nach den Besitzverhältnissen (befinden sich Firmen vollständig im ausländischen oder inländischen Besitz, existieren Joint-Ventures?)
- Machtverhältnisse im nationalen Kontext.

3.1.2. Macht

Die Machtverteilung ist besonders für die Kategorie der Wertsteigerung von Bedeutung. Henderson unterscheidet zwischen korporativer, institutioneller und kollektiver Macht.

Bei **korporativer Macht** geht es um die Möglichkeiten der Hauptfirmen Einfluss auf Entscheidungen und Ressourcen zu nehmen, sowie um die Möglichkeiten der „niedrigeren“ Firmen ihre Machtposition zu verbessern, in dem sie die Möglichkeiten

haben eigene Strategien zu entwickeln bzw. Allianzen mit „gleichwertigen“ Firmen zu gründen.

Bei **institutioneller Macht** handelt es sich um die Machtausübung auf nationalen und internationalen Ebenen. Dabei nennt Henderson einerseits die Macht der Nationalstaaten, aber auch die Europäische Union, Weltbank und IWF (Internationalen Währungsfonds), WTO (World Trade Organisation), UN-Organisationen – allen voran ILO (International Labour Organisation).

Alle genannten Akteure haben die Möglichkeit Macht auf die Beteiligten des Netzwerks auszuüben, wobei dies asymmetrisch ausfallen kann. Die Entscheidungen dieser Institutionen beeinflussen die Industrialisierung und haben Auswirkungen auf Unternehmen und Arbeitskräfte.

Bei **kollektiver Macht**, handelt es sich um die Einflussnahme auf Firmen an einem bestimmten Punkt des Netzwerks. Sie wird durch Handelsunionen und Gewerkschaften ausgeübt, welche lokal, national oder international organisiert sein können.

3.1.3. Embeddednes - Einbettung

Es handelt sich hierbei um soziale und räumliche Arrangements, in welchen Firmen eingebettet sind. Diese Vereinbarungen beeinflussen Erwartungen, Prioritäten und Strategien von Beteiligten. Der soziale und kulturelle Kontext ist, im Hinblick auf die Entstehung von Unternehmen, von großer Bedeutung und nimmt auch Einfluss auf unternehmerische Tätigkeiten.

Für die Thematik dieser Arbeit ist in diesem Zusammenhang der Staatssozialismus zu nennen. Diese Form der Politik hatte in Polen große Auswirkungen auf unternehmerische Tätigkeiten, welche teilweise bis heute sichtbar sind, wie spätere Ausführungen zeigen werden.

Innerhalb dieser Kategorie wird zwischen territorialer Einbettung und Netzwerkeinbettung unterschieden.

Bei der territorialen Einbettung geht es um den Standort des Netzwerkes. Die Verankerung der Netzwerkmitglieder an einem Standort hat Auswirkungen auf

diesen. Es werden neue wirtschaftliche Beziehungen mit bereits ansässigen Firmen geknüpft bzw. werden neue Unternehmen angelockt.

Andererseits werden Firmen und ihre Tätigkeit durch die wirtschaftliche und soziale Dynamik des Standorts beeinflusst.

Bei der Netzwerkeinbettung liegt die Aufmerksamkeit auf den Verbindungen zwischen den Mitgliedern, unabhängig von ihrem Ursprung. Diese Form der Einbettung kann als ein Prozess der Vertrauensbildung zwischen den Mitgliedern gesehen werden, die für den Erfolg eines Netzwerks ausschlaggebend ist.

3.2. Dimensionen

3.2.1. Unternehmen

Jedes Unternehmen unterscheidet sich von anderen hinsichtlich der strategischen Prioritäten, Arbeitsverhältnissen und Beziehungen zu Zulieferern und Abnehmern. Auch innerhalb des gleichen Sektors existieren firmenspezifische Gegebenheiten, die aus den Eigentumsverhältnissen resultieren.

3.2.2. Sektoren

Netzwerke entstehen innerhalb eines Sektors zwischen Firmen, die eine gewisse Ähnlichkeit bezüglich Technologien, Produkten und Märkten aufweisen. Diese Netzwerke, mit ihren Eigenheiten, bewirken spezielle politische Maßnahmen seitens der Nationalstaaten. Als Beispiel nennt Henderson u. a. das Multifaserabkommen für die Textil- und Bekleidungsindustrie, bei welchem es um die Importquotenregelung im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie ging.

3.2.3. Netzwerke

Innerhalb dieser Dimension geht Henderson auf die Macht- bzw. Regulierungsstrukturen innerhalb der Netzwerke ein. Ausschlaggebend hierbei ist die Möglichkeit der unteren Mitglieder autonom zu handeln und somit innerhalb des Netzwerks aufzusteigen.

3.2.4. Institutionen

Institutionen beeinflussen auf globaler und lokaler Ebene Netzwerke und erlangen große Bedeutung, wenn es um die oben genannte Kategorie des Wertes geht. Weiters haben sie die Möglichkeit der Einflussnahme auf die Standardvorgaben hinsichtlich der Arbeitsbedingungen, Lohnhöhe etc. Somit haben sie großen Einfluss darauf, in welchem Ausmaß Netzwerke zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Standorte beitragen können.

3.3. Upgrading

Aufgrund der oben genannten Kategorien und Dimensionen versuchen die Vertreter des GPN die Möglichkeiten eines industriellen Aufstiegs zu untersuchen. Dabei geht es um die Frage ob und wie es wirtschaftliche Akteure schaffen innerhalb des Netzwerks aufzusteigen. Gereffi veranschaulicht diesen Prozess des upgradings anhand der Bekleidungs- und Elektronikindustrie. Zur Veranschaulichung wird hier auf das Beispiel der Bekleidungsindustrie eingegangen.

In einem globalen Netzwerk sind 300 bis 500 Fabriken aus der ganzen Welt beteiligt. Innerhalb dieses Netzwerks existieren unterschiedliche Stufen der „Mitgliedschaft“. Die erste Stufe ist die Aufnahme als Zulieferer bestimmter Komponenten. Danach geht es um den Aufstieg zum original equipment und brand name manufacturer. Im Zusammenhang mit diesem Aufstieg bekommen die oben genannten Kategorien und Dimensionen eine große Bedeutung. Je nach dem wie stark sie ausgeprägt sind fördern oder verzögern sie die Möglichkeiten des Aufstiegs innerhalb des Netzwerks.

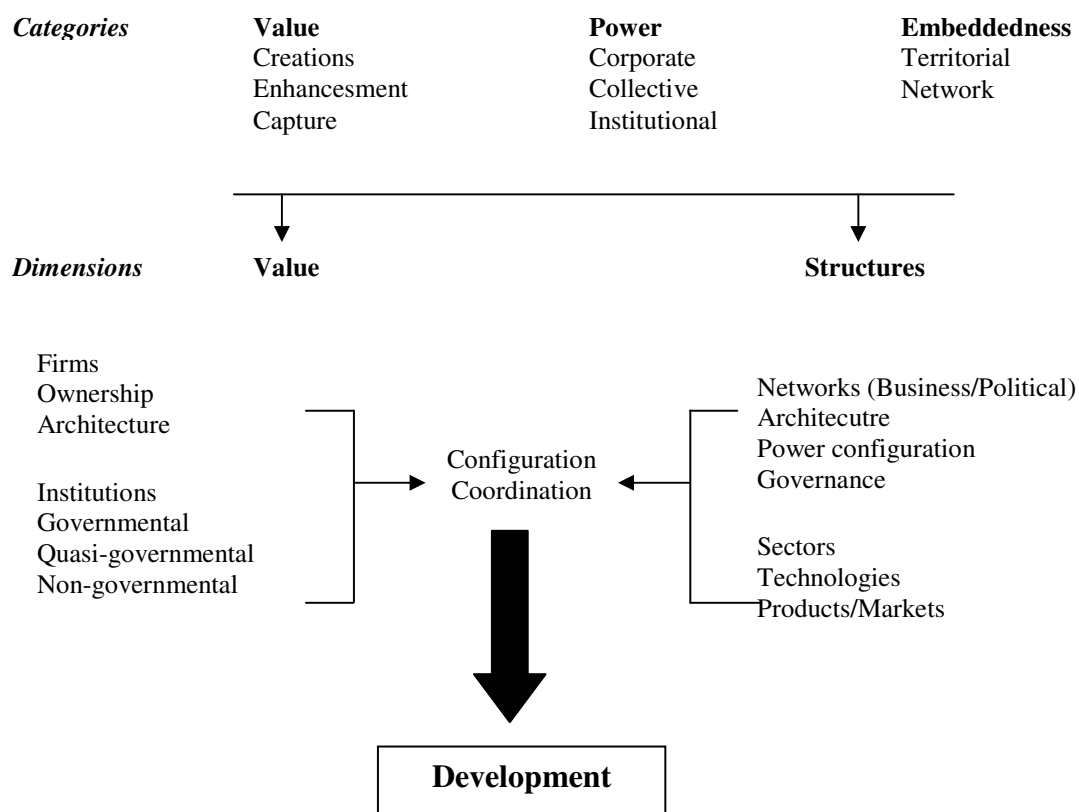
Innerhalb des Netzwerks existieren drei Gruppen von Produzenten: Original equipment manufacturing (OEM), original brand name manufacturing (OBM) und original design manufacturing (ODM). Ein OEM ist der Erstausrüster. Bei OEM-Verträgen werden Subunternehmen angeworben, welche nach genauen Angaben des Abnehmers Aufträge unter seinem Namen erfüllen.

In dieser Gruppe ist es wichtig den Anforderungen der globalen Käufer zu entsprechen. Zu den Aufgaben zählen die Beschaffung und Herstellung der Inputs, welchen den internationalen Standards bezüglich Preis und Qualität entsprechen,

sowie die Verantwortung für die Verpackung und den Transport. Das OBM ist die höhere Stufe und beinhaltet die Aufgabenbereiche des Designs und Marketings.³³

Die folgende Abbildung veranschaulicht die bisherigen Ausführungen. Es wird deutlich, dass die Kategorien Wert, Macht und Embeddnes Auswirkungen auf die unterschiedlichen Dimensionen haben. Die Koordination und Gestaltung dieser Dimensionen, mit den Auswirkungen der Kategorien, führt zur wirtschaftlichen Entwicklung. Es entstehen wirtschaftliche Strukturen, die zur Integration einheimischer Unternehmen führen, in welchen Wert geschaffen und gesteigert wird. Dadurch können mehr Arbeitskräfte eingesetzt werden, wodurch der Konsum angeregt wird. In der Folge steigt der Lebensstandard der Bevölkerung.

Abbildung 1: GPN - Ansatz³⁴



³³ Vgl.: Gereffi 2005, S 169-173

³⁴ Vgl.: Henderson u.a. 2002, S 448

Der GPN-Ansatz lehnt sich stark an Immanuel Wallersteins Weltsystemanalyse an, welche auch für diese Arbeit von Bedeutung ist. Wallerstein ging von einer kapitalistischen Arbeitsteilung aus, und thematisierte die Ursachen und Folgen kapitalistischer Expansion. Weltsysteme sind demnach geographisch definierbare Räume. Die Weltökonomie besteht aus Machtzentren, die miteinander konkurrieren. Sie ist gekennzeichnet durch Akkumulation von Kapital und internationale Arbeitsteilung. Dabei geht Wallerstein davon aus, dass alle Elemente eines Systems miteinander verbunden sind. Eine große Bedeutung spricht Wallerstein souveränen Staaten und dem zwischenstaatlichen internationalen System zu. Die Aufgabe des Staates ist es einerseits Eigentumsrechte sicherzustellen, und andererseits eine funktionierende Infrastruktur bereitzustellen. Die Organisation der Staaten als zwischenstaatliches System dient dazu, dass kein Staat eine absolute Dominanz gegenüber anderen Staaten ausüben kann. Dabei spielen kapitalistische Unternehmen eine entscheidende Rolle. Ihr internationaler Wettbewerb verhindert die Entstehung von einem Staat, der andere Staaten kontrolliert.

Wallerstein unterteilt das Weltsystem in Zentrum, Semiperipherie und Peripherie, wobei jeder Teil innerhalb des Systems eine bestimmte Rolle übernimmt. Im Zentrum finden Produktionsprozesse statt, welche anspruchsvollere Fähigkeiten und einen höheren Kapitaleinsatz erfordern. Da die Staaten des Zentrums ökonomisch überlegen sind, übernehmen sie im zwischenstaatlichen System eine Führungsrolle und können bestimmte Standards durchsetzen. Ihre Expansion findet aufgrund des Bedarfs an Nahrungsmitteln und Rohmaterialien statt. Zusätzlich verfügen sie über militärische Überlegenheit gegenüber den Staaten der Peripherie oder Semiperipherie. Dadurch können sie einerseits ihre Position im System aufrechterhalten, andererseits können sie andere Staaten disziplinieren.

Die Peripherie kategorisiert Wallerstein als Rohstofflieferant. In diesen Staaten spricht er den dominanten Klassen gewisse Bedeutung zu. Ihr Verhalten soll den Interessen der dominanten Klassen des Zentrums dienen, um Spannungen zwischen Zentrum und Peripherie abzufangen. Somit findet in der Folge eine Spezialisierung der Peripherie auf die Produktion des Bedarfs des Zentrums statt. Dabei handelt es sich meist um Produktionszweige mit geringer Produktivität.

Die Semiperipherie weist sowohl Charakteristika des Zentrums als auch der Peripherie auf. Einerseits existieren in der verarbeitenden Industrie erfolgreiche Unternehmen die Arbeitskräfte bereitstellen, andererseits werden hier Industrien angesiedelt, die im Zentrum nicht mehr profitabel genug sind. Weiters verfügt sie über funktionsfähige Verwaltungsstrukturen und einen autoritären Charakter. Letzterer ist wichtig um Gewerkschaften dieser Länder zu kontrollieren. Diese Kontrolle soll geringere Lohn- und Sozialstandards als im Zentrum durchsetzen, und somit Bedingungen für traditionelle Industrien des Zentrums bereitstellen. Nach Wallerstein kommt der Semiperipherie die Funktion der Stabilisierung des Weltsystems zu.³⁵

Im Zusammenhang mit dieser Arbeit ist die Globalität und die Analyse der Zusammenhänge innerhalb des Weltsystems von Interesse. Es soll dargestellt werden, welche Rolle Polen in diesem Weltsystem übernimmt und welche Möglichkeiten des Aufstieges von Peripherie zum Zentrum gegeben sind.

Zusammenfassung

Die vorigen Kapitel sollen den theoretischen Rahmen dieser Arbeit darstellen. Es wurde gezeigt, dass Tätigkeiten MNU sowohl mit Vorteilen als auch mit Gefahren verbunden sind.

Die Internalisierungstheorie zeigt in welchem Ausmaß internationale Unternehmen bemüht sind so gewinnbringend wie möglich zu arbeiten und weltweit die besten Bedingungen für ihre Produktion zu finden. Durch dieses Bemühen greifen diese Unternehmen in die Strukturen der Gastländer ein und beeinflussen die Entwicklung der dortigen Wirtschafts- und Produktionsstrukturen. Die Vertreter dieser Theorie versuchen die Gründe für Direktinvestitionen durch MNU zu erklären, wobei im Vordergrund die möglichen Vorteile für MNU stehen. Vor dem Hintergrund der dominierenden Transferkosten sollen, im späteren Verlauf der Analyse, die Vorteile, die sich in Polen anbieten, dargestellt werden. Dabei soll im besonderem auf Produktionskosten eingegangen werden.

Peter Teschs Ausführungen zur Standortthematik sind im Hinblick auf die, in den 1990er Jahren in Polen entstandenen, Sonderwirtschaftszonen von Bedeutung. Im Rahmen der Arbeit soll dargestellt werden, welche Standortfaktoren in Polen

³⁵ Vgl.: Nölke 2006, S 312-319

vorzufinden sind, welche Unternehmen diese nutzen und welche Auswirkungen dies auf die polnische Wirtschaft hat. Dabei soll Tab. 1 als Analysehilfe dienen.

Bezieht sich die Internalisierungstheorie rein auf die Ebene der MNU und ihren Entscheidungen hinsichtlich der Anlage von Direktinvestitionen, befasst sich der GPN-Ansatz mit wirtschaftlichen und sozialen Dimensionen auf der globalen, regionalen und lokalen Ebene. Im Bezug auf die Thematik dieser Arbeit soll einerseits die Macht- und Kontrollverteilung innerhalb der Sonderwirtschaftszonen, und andererseits die Bedingungen unter welchen Wertschaffung, -steigerung, und -erhaltung stattfinden, analysiert werden.

Dabei kommt der Weltsystemanalyse von Wallerstein eine gewisse Bedeutung zu. Der bisher dargestellte theoretische Rahmen, in Zusammenhang mit Tätigkeiten MNU und den somit entstandenen internationalen Beziehungen, soll die Rolle der polnischen Wirtschaft innerhalb des Weltsystems veranschaulichen.

4. Multinationale Unternehmen (MNU) und Kooperationen

4.1. Entwicklung der internationalen Unternehmensaktivitäten

Den Beginn multinationaler Tätigkeiten setzten US-amerikanische Unternehmen, welchem die, damals, wichtigsten Industrieländer folgten. Dabei wurden Fertigungsstätten im Ausland errichtet und Kooperationen mit dortigen Zulieferern eingegangen.³⁶ Heute existieren verschiedene Formen multinationaler Produktion. Narr und Schubert fassen sie folgendermaßen zusammen³⁷:

- Weltweite Produktion von Komponenten. Die Endproduktion erfolgt an einem Fertigungsort.
- Weltweite Streuung der Produktionsketten
- Vereinigung von Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern um bestimmte Märkte zu beliefern
- Produktionsabkommen mit unterschiedlicher Verantwortung für Forschung, Entwicklung, Herstellung und Vermarktung auf unterschiedlichen Märkten

³⁶ Vgl.: Gereffi 2005, S 164-166

³⁷ Vgl.: Narr/Schubert 1994, S 47-53

- Zulieferer – Abnehmerbeziehungen zwischen Unternehmen (dabei sind die Unternehmen entweder gleicher Nationalität mit unterschiedlichen Produktionsstandorten oder unterschiedlicher Nationalität mit gleichen Standorten)

Durch strukturelle Veränderungen im Welthandel, wie stark gesunkene Transport- und Kommunikationskosten und die Entwicklung standardisierter Produktions- und Servicekomponenten, entstand für Unternehmen die Möglichkeit die Wertschöpfungskette nach rein wirtschaftlichen Kriterien räumlich neu aufzugliedern.³⁸

Altvater und Mahnkopf teilen die Entstehung internationaler Unternehmensaktivitäten in drei Phasen. Die erste Phase begann Ende des 19. Jahrhunderts. Das damalige Ziel der ausländischen Investitionen war die Ausbeutung der natürlichen Ressourcen in den Kolonialstaaten.

Die zweite Phase setzte in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg ein. Damals waren ausländische Niederlassungen von ihren Muttergesellschaften operativ unabhängig. Ihre Aufgabe war die Fertigstellung von Gütern und Dienstleistungen, die in einer früheren Phase des Produktzyklus in den Herkunftsländern der Unternehmen produziert wurden. Charakteristisch für diese Zeit war die Errichtung von Fertigungsstätten im Gastland, welche jenen im Heimatland ähnlich waren. Die Zentralen legten grobe Richtlinien der Geschäftspolitik fest, die Geschäfte wurden von den Tochterunternehmen selbst durchgeführt.

Sowohl die erste als auch die zweite Phase waren durch ein striktes, hierarchisches Verhältnis von Zentrum und Peripherie gekennzeichnet.

Die dritte Phase der internationalen Unternehmenstätigkeit setzen Altvater und Mahnkopf ab der Mitte der 1990er Jahre fest. Zu dieser Zeit existieren mehrere Zentren. Jede Niederlassung ist für eine bestimmte strategische Rolle innerhalb des Netzwerks verantwortlich.³⁹

³⁸ Vgl.: Altvater/Mahnkopf 1996, S 247-249

³⁹ Vgl.: Altvater/Mahnkopf 1996, S 249-251

Zahlreiche Autoren beschäftigen sich mit der Thematik der MNU. Im Folgenden sollen die wichtigsten Aussagen zusammengefasst werden.

Laut Alan M. Rugman entstehen MNU einerseits aufgrund der Globalisierung der Märkte für reale Güter (Roh- und Hilfsstoffe) und Know-How, andererseits aber auch durch die Internalisierung des internationalen Kapitalmarkts, sowie der Unvollkommenheit der Märkte. Dabei werden spezifische Vorteile innerhalb des Unternehmens transferiert.⁴⁰ Somit handelt es sich um große Unternehmen die grenzüberschreitend arbeiten. Durch ihre globale Vernetzung prägen sie die internationale Wirtschaft.

„Transnational corporations have become the primary movers and shakers of the global economy because they have the power to coordinate and control supply chain operations in more than one country, even if they do not own them.” (Gereffi 2005:164)

Ein Charakteristikum der MNU ist die Vornahme von Direktinvestitionen und Forschung und Entwicklung (F&E), wodurch hochmoderne Technologien in Umlauf gebracht werden. Somit fördern MNU durch ihre Tätigkeiten den technologischen Fortschritt im Gastland.⁴¹ Die Leistung dieser Konzerne wird in verschiedenen Ländern durch einzelne, wirtschaftlich verbundene Unternehmensteile durchgeführt.

Peter Tesch führt an, dass MNU eine hohe Exportintensität aufweisen und die internationale Arbeitsteilung innerhalb des Konzerns von Bedeutung ist. Da viele MNU über standardisierte Massenproduktion verfügen, können sich die Produktionsstätten in verschiedenen Ländern auf bestimmte Produkte bzw. Teilprodukte spezialisieren, die im Ausland mit anderen Teilprodukten zum verkaufsfähigen Endprodukt zusammengefügt werden. Dies führt zu einer Intensivierung des internationalen Handels zwischen den Ländern, in welchen Teile der MNU vertreten sind.⁴² Giorgio Navaretti fügt hinzu, dass MNU, durch ihre Macht auf dem Markt nationale Regelungen, umgehen können.⁴³ Laut ihm arbeiten MNU

⁴⁰ Vgl.: Rugman 2002, S 74

⁴¹ Vgl.: Neuhaus 2005, S 7

⁴² Vgl.: Tesch 1980, S 58-59

⁴³ Vgl.: Navaretti 2004, S 1-9

effektiver als rein nationale Unternehmen. Die Produktivität in ausländischen Niederlassungen ist um 30 – 70 % höher als in nationalen Unternehmen. Sie haben aufgrund ihrer Größe bessere Möglichkeiten, um im Bereich von F&E zu arbeiten, verfügen über mehr Kapital, besser ausgebildete Arbeitskräfte und diversifizierte Produkte.⁴⁴

Laut William Milberg handelt es sich bei MNU um Firmen mit hohen Marktanteilen, deren Hauptsitz sich in Industrieländern befindet. Sie treten hauptsächlich in den Bereichen Flugzeugbau, Automobilindustrie, Mikroprozessorenherstellung, Computerindustrie, aber auch im Bereich der Konsumgüter auf.⁴⁵

Auch Axel Sell schreibt, dass MNU Vermögensgegenstände in zwei oder mehreren Ländern kontrollieren. Dabei handelt es sich, gemessen am Umsatz, Bilanzsumme und der Zahl der Beschäftigten, um große Unternehmen.⁴⁶

Die Ausweitung der MNU findet mit Hilfe von Direktinvestitionen statt. Durch Aufkäufe ausländischer Produktionsstätten muss sich diese auf den aufkaufenden Konzern im Bereich spezifischer Geschäftsbeziehungen, Absatzorganisation und Exportstruktur einstellen. Der Bezug und die Zulieferung von Rohstoffen richten sich nun nach dem „neuen“ Konzern und nicht mehr nach den bisherigen Quellen.⁴⁷

4.2. Vorteile einer multinationalen Tätigkeit

Internationale Aktivität und Arbeitsteilung werden durch unterschiedliche Faktoren begünstigt. Es finden laufend Fortschritte im Bereich der Kommunikationstechnik und des Transportsystems statt, sowie Veränderungen im Produktionsprozess. Durch die weltweite Industrialisierung und Abbau von Handelshemmnissen können komparative Kostenvorteile nahezu perfekt genutzt werden.⁴⁸

Peter Fässler fasst Faktoren zusammen, die für den Erfolg MNU verantwortlich sind. Einerseits spricht er davon, dass MNU über Organisationsvorteile verfügen, welche die internationale Zusammenarbeit, wenn beide Partner aus dem gleichen

⁴⁴ Vgl.: Navaretti 2004, S 42-43

⁴⁵ Vgl.: Milberg 2004, S 65

⁴⁶ Vgl.: Sell 2002, S 102

⁴⁷ Vgl.: Tesch 1980, S 60-61
Sell 2002, S 102

⁴⁸ Vgl.: Sell 2002, S 22

Unternehmen stammen, einfacher von statuten gehen lassen. Zusätzlich verfügen MNU, aufgrund ihrer internationalen Ausrichtung, über einen privilegierten Zugang zu nationalen Kapitalmärkten. Sie verzeichnen eine bessere Auslastung der eigenen Produktionsanlagen und haben einen leichteren Zugang zu Rohstoffquellen im Gastland. Weiters können sie ihre Wertschöpfungskette aufteilen und bestimmte Produktionsfaktoren dort einsetzen, wo sie am günstigsten sind. Schließlich wird durch ausländische Produktionsstätten einerseits das Wechselkursrisiko entschärft und andererseits eine Anpassung an lokale Märkte ermöglicht.⁴⁹ Somit sind MNU in internationale Wirtschaftsbeziehungen, in welcher Arbeitsteilung herrscht, integriert und betreiben internationalen Handel.

Peter Tesch definiert **internationale Wirtschaftsbeziehungen** als „[...] Gesamtheit der grenzüberschreitenden, wirtschaftlich relevanten Transaktionen und der dadurch bewirkten Beziehungen zwischen den Ländern bzw. deren Wirtschaftssubjekten.“⁵⁰

Zu den internationalen Transaktionen zählen der Leistungs- und Kapitalverkehr, sowie Ausgleichstransaktionen. Sie werden von Unternehmen, Haushalten und Staaten durchgeführt, wobei der größte Teil durch Unternehmenstätigkeiten erfolgt. Dazu zählen der Warenhandel, Dienstleistungen (Transport-, Versicherungs- und Bauleistungen, Nutzungen, Kapitalerträge, etc.) und der Kapitalverkehr (Direktinvestitionen, Finanz- und Handelskredite und Bankeinlagen).

Unter **Internationalem Handel** versteht man den Austausch von Gütern mit der Beteiligung eines ausländischen Wirtschaftssubjekts. Dabei wird zwischen komplementären, substitutiven und supplementären Handel unterschieden. Im Rahmen des komplementären Handels werden auf internationaler Ebene Güter ausgetauscht, die im Importland nicht produziert werden. Der substitutive Handel umfasst Güter, die in beiden Ländern produziert werden und in Konkurrenz zu einander stehen. Beim supplementären Handel werden Güter zwar im Importland produziert, reichen aber nicht zur Befriedigung der Nachfrage.⁵¹

Die Gründe für den Anstieg des Welthandels liegen einerseits in den Technologiefortschritten in den Transport- und Kommunikationsbereichen, als auch

⁴⁹ Vgl.: Fässler 2007, S 193-194

⁵⁰ Vgl.: Tesch 1980, S 44

⁵¹ Vgl.: Tesch 1980, S 50-52

in politischen Fortschritten beim Abbau von Handelsbeschränkungen, Importregelungen etc.⁵²

Innerhalb der internationalen Wirtschaftsbeziehungen herrscht **Arbeitsteilung**. Dabei werden Teilprozesse eines Leistungsprozesses von verschiedenen Wirtschaftssubjekten durchgeführt. Bei der vertikalen Arbeitsteilung wird der Leistungsprozess in Produktionsstufen zergliedert. Werden Teilprozesse der gleichen Produktionsstufe ausgelagert, handelt es sich um horizontale Arbeitsteilung.⁵³ Mit der Arbeitsteilung verbunden sind Direktinvestitionen. Durch diese erlangen MNU auf internationaler Ebene eine besondere Bedeutung für den Umfang und die Struktur der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Das Thema von Direktinvestitionen wird in Kapitel 4.4 ausführlich behandelt.

4.3. Formen internationaler Kooperationen

Zum Thema der internationaler Unternehmenskooperationen, schreibt Axel Sell: Eine Kooperation ist

„[...] eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zwischen mindestens zwei rechtlich und wirtschaftlich, in den nicht von der Kooperation betroffenen Gebieten, selbstständigen Unternehmen zur gemeinsamen Durchführung von Aufgaben, die in der Regel auf mittlere bis längere Frist angelegt ist.“ Sie entstehen da *„Unternehmen glauben bestimmte Aufgaben durch eine Kooperation besser wahrnehmen zu können, als durch die Alternative des Kaufs/Verkaufs von Leistungen über den Markt bzw. durch die alleinige Leistungserbringung im Unternehmen/Konzern durch vollständig kontrollierte Unternehmensteile oder Tochtergesellschaften.“* (Sell 2002:3)

Dabei geht er auf unterschiedliche Formen der Kooperation ein, welche im Folgenden dargestellt werden sollen.

⁵² Vgl.: Gereffi 2005, S 166

⁵³ Vgl.: Tesch 1980, S 47

4.3.1. Kooperation ohne Kapitalbeteiligung⁵⁴

Zu dieser Form zählen die so genannten Verbundgeschäfte, welche eine lange Tradition im Ost-West-Handel haben. Die Gegenleistung erfolgt dabei nur teilweise in Form von Geld. Leistungen werden hauptsächlich in Form von vertraglich geregelten Warenlieferungen beglichen. Dabei unterscheidet Sell das reine Tauschgeschäft, Kompensation-, Produktrücklauf- und Gegengeschäfte.

Beim reinen Tauschgeschäft werden Waren, bei zeitgleicher Lieferung ohne Fakturierung und Finanzströme, gegeneinander getauscht.

Bei Kompensationsgeschäften werden Leistung und Gegenleistung vertraglich festgelegt, wobei zwischen Voll- und Teilkompensation unterschieden wird. Eine Vollkompensation liegt vor, wenn dem gesamten Lieferwert eine Gegenleistung entspricht. Bei einer Teilkompensation verbleibt eine Differenz, die in einer vereinbarten Währung abgegolten wird.

Bei Gegengeschäften werden zwei getrennte Verträge unabhängig voneinander aufgesetzt.

Die Produktrücklaufgeschäfte sind durch längere Laufzeiten gekennzeichnet, da die Lieferung einer Anlage ganz oder teilweise durch Produkte beglichen wird, die auf ihr produziert wurden.

Weitere Kooperationen ohne Kapitalbeteiligung sind: Übertragung schlüsselfertiger Anlagen, Verträge über technisches Service, Managementverträge und langfristige Lieferverträge, Lizenz- und Kontraktorverträge sowie Koproduktionen.

4.3.2. Kooperationen mit Kapitalbeteiligung⁵⁵

Dazu zählen Joint Ventures und wechselseitige Beteiligungen.

Miegel definiert Joint Ventures als *„Kooperationsformen, an denen zwei oder mehrere Unternehmen (in der Regel aus verschiedenen Ländern) beteiligt sind. Geschäftsführung, Risiko und Ertrag werden geteilt.“* (Miegel 1998:87)

⁵⁴ Vgl.: Sell 2002, S 8-10

⁵⁵ Vgl.: Sell 2002, S 13-15

Ausschlaggebend ist die Tatsache, dass die einzelnen beteiligten Unternehmen die Geschäftstätigkeit nicht alleine ausüben können.

Bei Sell finden sich folgende Ausführungen:

Bei Joint Ventures findet eine Gründung einer gemeinsamen Tochtergesellschaft statt. Der Sitz des Joint Ventures befindet sich im Ausland. Das Ziel ist es, Einfluss auf das betreffende Unternehmen des Gastlandes zu erlangen. Es existieren unterschiedliche Formen des Joint Ventures: Gründung und Erweiterung einer Tochtergesellschaft, Zweigniederlassung/Betriebsstätte im Ausland und die Beteiligung an ausländischen Unternehmen. Der Hauptvorteil bei Joint Ventures ist die Markt- und Administrationskenntnis des Partners. Für das Gastland bedeutet solch eine Form der Direktinvestition einen Zufluss von Kapital und Technologie. Im Gegensatz zur Gründung vollständiger Tochtergesellschaften werden bei Joint Ventures Managementfähigkeiten und Technologien transferiert. Dies kann positive Auswirkungen auf die Ökonomie des Gastlandes haben.

Bei wechselseitigen Beteiligungen handelt es sich um einen gegenseitigen Erwerb von Anteilen eines Unternehmens. Dabei wird das opportunistische Verhalten eingeschränkt, da gegenseitige Informations-, Kontroll- und Mitwirkungsrechte gegeben sind. Diese Form der Beteiligung gilt als Absicherung von Kooperationen und als Vorbereitung für eine Fusion.

4.3.3. Vertikale, horizontale und diagonale Kooperation

Eine vertikale Kooperation findet zwischen Unternehmen statt, die in der Leistungskette miteinander verbunden sind. Bei diesen Kooperationen spricht man auch von strategischen Netzwerken. Als Beispiele zählt Sell Verträge der Autohersteller und Vertragswerkstätten, Übergabe des Kundendienstes an andere Unternehmen, sowie langfristige Verträge mit Zulieferern.

Horizontale Kooperationen finden zwischen konkurrierenden Unternehmen in Form von gemeinsamer Grundlagenforschung, Entwicklung und Vertrieb, wechselseitige Übernahme von Produkten der Konkurrenz, um die Produktpalette abzurunden, sowie eine wechselseitige Zulieferung von Produktionskomponenten statt.

Bei diagonalen Kooperationen findet die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen aus unterschiedlichen Geschäftsfeldern statt. Ein Beispiel wäre die gemeinsame Grundlagenforschung von Flugzeug- und Automobilherstellern, sowie gemeinsame Werbe- und Vertriebsmaßnahmen.⁵⁶

Zusammenfassend kann gesagt werden: Bei vertikalen Direktinvestitionen geht es um die Frage der optimalen Leistungstiefe. Bei horizontalen und diagonalen Direktinvestitionen steht die Ausweitung der wirtschaftlichen Aktivitäten auf neue Geschäftsfelder auf neuen Märkten im Vordergrund.⁵⁷

4.4. Ausländische Direktinvestitionen (ADI)

ADI finden auf internationaler Ebene statt. Es handelt sich dabei um eine langfristige Tätigkeit im Ausland. Diese Tätigkeit kann in Form von Gründung, Erweiterung oder Erwerb eines Unternehmens bzw. durch eine Beteiligung stattfinden, wenn der Investor mindestens 10 % des Aktienkapitals eines ausländischen Unternehmens erwirbt. Neben dem Ertragsmotiv ist auch die Erlangung der Kontrolle über das Unternehmen von Bedeutung. Zu ADI-Strömen zählen ebenso die Aufstockung bestehender Beteiligung, sowie die Übertragung von Finanzierungsmitteln in Form von Sacheinlagen, Darlehen oder Eigenkapital.

Dabei kann zwischen horizontalen und vertikalen Investitionen unterschieden werden.

Horizontale Direktinvestitionen dienen der Versorgung des Marktes mit eigenen Produkten.⁵⁸ Milberg nennt zwei notwendige Bedingungen für horizontale Investitionen. Erstens muss ein Markt bereits bestehen bzw. am entstehen sein. Zweitens müssen die Vorteile der Produktion im Ausland denjenigen der Exporte aus dem Heimatland überwiegen.⁵⁹

Vertikale Direktinvestitionen werden zur billigen Produktion von Teilen des Sortiments bzw. zur Beschaffung von Rohstoffen vorgenommen. Sie finden statt, wenn Ersparnisse bei Faktorkosten relativ zu den Kosten der Aufteilung der

⁵⁶ Vgl.: Sell 2002, S 18-20

⁵⁷ Vgl.: Sell 2002, S 103

⁵⁸ Vgl.: Navaretti 2004, S 127

⁵⁹ Vgl.: Milberg 2004, S 49

Produktion auf mehrere Standorte sind.⁶⁰ Vertikale Investitionen werden vorgenommen, wenn Standorte über niedrige Arbeitskosten, Steuerbegünstigungen sowie niedrigere Arbeits- und Umweltstandards verfügen. Ziel ist es Kosten zu sparen (Efficiency-seeking) und Kontrolle über die Zulieferer zu erlangen (Ressource-seeking).⁶¹

Als Nachteil einer vertikalen Integration gilt die Schwierigkeit einer schnellen Reaktion auf Veränderungen innerhalb der internationalen Märkte. Dadurch entstehen Widerstände gegen Innovationen im Produktionsprozess und gegen neue Produkte.⁶²

Die OECD definiert ADI folgendermaßen:

„FDI reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.“ (Neuhaus 2006:42)

Volker Böhm beschreibt Direktinvestitionen als:

„internationale Investitionen, die eine in einem Wirtschaftsgebiet ansässige Einheit tätigt, um eine langfristige Beteiligung an einem in einem anderen Wirtschaftsgebiet ansässigen Unternehmen zu erwerben. Das dauerhafte Interesse wird vermutet, wenn der Investor wenigstens 10 % des Aktienkapitals des Unternehmens erwirbt. Von besonderer Bedeutung ist dabei Kontrolle über die erworbenen Aktiva auszuüben. Dies kann über den Erwerb von Beteiligungen schon existierender oder noch zu gründender Unternehmen erfolgen. Weitere Varianten sind durch die Gründung eigener

⁶⁰ Vgl.: Navaretti 2004, S 127

⁶¹ Vgl.: Milberg 2004, S 49

⁶² Vgl.: Milberg 2004, S 55

Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen oder Betriebstätten gegeben.“
(Böhm 2007:3)

Zusammenfassend kann somit gesagt werden, dass es sich bei MNU um große Unternehmen handelt, welche ihren Hauptsitz meist in Industrieländern haben. Sie sind durch internationale Arbeitsteilung geprägt, im Zuge welcher sie Direktinvestitionen vornehmen. Ein wichtiges Merkmal ist die Fähigkeit bzw. Möglichkeit die Produktion dort zu lokalisieren, wo sie am günstigsten ist.

Axel Sell verdeutlicht die Vielfalt internationaler Kooperationsmöglichkeiten. Es ist ersichtlich, dass MNU im Hinblick auf die Transferkosten zahlreichen Möglichkeiten gegenüber stehen Vorteile zu erzielen und Gefahren auszuschalten.

Im Hinblick auf diese Arbeit soll untersucht werden, welche Kooperationen in Polen eingegangen werden, und welche Vorteile hinsichtlich der Transferkosten MNU in Polen erzielen können. Es soll gezeigt werden, welche Anforderungen MNU in Polen befriedigt werden können. In diesem Zusammenhang soll auch die Entwicklung der ADI dargestellt werden. Parallel dazu soll der Frage nachgegangen werden, wie polnische Unternehmen von Kooperationen mit MNU profitieren, und welche Auswirkungen diese auf den polnischen Arbeitsmarkt haben.

TEIL 2

Nach dem Zusammenbruch des Sozialismus waren die Länder des ehemaligen RGW (Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe) bemüht eine Demokratie und Marktwirtschaft einzuführen. Dabei lag die Konzentration auf politischer Liberalisierung und Demokratisierung, ökonomischen Stabilisierungsmaßnahmen und strukturellen Reformen, einer umfassenden Privatisierung sowie der binnen- und außenwirtschaftlichen Liberalisierung. All diese Maßnahmen sollten nach dem Vorbild der westlichen Welt erfolgen. Ziel war es den Staat aus den wirtschaftlichen Tätigkeiten zu entfernen, da staatliche administrative Strukturen hemmende Wirkung auf die Wirtschaft hatten. Handelsbeschränkungen und Vorschriften, hinsichtlich der Preise und Produktionsmengen, sollten eliminiert werden, um mehr wirtschaftliche Effizienz zu erreichen und somit ausländische Investitionen zu fördern.⁶³

Der folgende Teil der Arbeit beschäftigt sich mit dem Thema der neoliberalen Reformen in Polen, die zur Weltmarktintegration geführt haben und somit ADI angelockt haben. Um jedoch die Ereignisse des Jahres 1989 verständlich darstellen zu können ist es wichtig mit der Analyse der polnischen Politik in den 1970er Jahren zu beginnen.

5. Sozialismus in Osteuropa

Kennzeichnend für den Sozialismus war die Fusion von Partei und Staat. Die Partei hatte die Kontrolle über Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

Nach dem Ersten Weltkrieg wurde das amerikanische Produktionsmodell des Fordismus in der Sowjetunion in zwei Schritten übernommen.

Der erste Schritt war die Übernahme der wissenschaftlichen Betriebsführung, Arbeitsdisziplin und der hierarchischen Organisation in Betrieben.

In der Folge kam es zur Einführung der zentralen Planung und Massenproduktion. Die vier Prinzipien des sowjetischen Fordismus waren: Arbeitsdisziplin, Richtlinien-Management, zentrale Planung und Massenproduktion.

⁶³ Vgl.: Bohle 2002, S 22-27

Der sowjetische Fordismus brachte jedoch nicht jene Ergebnisse, die durch die westlichen Kenntnisse erwartet wurden. Das Problem war, dass die sowjetische Führung ihre Konzentration auf die Industrialisierung der Produktionsgüterindustrie legte, während die Konsumgüterindustrie vernachlässigt wurde. Dorothee Bohle nennt dies den „halben Fordismus“. ⁶⁴

Nach dem Zweiten Weltkrieg vernachlässigte die US-amerikanische Embargopolitik osteuropäische Staaten im Hinblick auf Wiederaufbauprogramme und wirtschaftliche Kooperation. Die sowjetische Reaktion war die Konzentration auf wirtschaftliche Kooperation mit Ländern Zentral- und Osteuropas. Diese Länder sollten durch die sozialistische Akkumulation modernisiert werden. Kommunistische Parteien setzten das Planungssystem in den RGW-Staaten um ⁶⁵. Mehrparteiendemokratien wurden durch das Einparteiensystem ersetzt, Produktionsmittel wurden verstaatlicht, Landwirtschaft kollektiviert und die zentrale Planung eingeführt. Die sowjetische Absicht war die Initiierung und Fortsetzung nachholender Entwicklung. Der wirtschaftliche Aufholprozess hat mit der Konzentration auf sozialistische Länder erfolgreich begonnen.

Der Handlungsspielraum der osteuropäischen Staaten war durch die Abhängigkeit von der Sowjetunion stark eingeschränkt. Ab Ende der 1960er Jahre kam es zu Wachstumseinbrüchen, Produktionsrückgängen und Erschöpfung der Arbeitskraftreserven.

In der Regierungszeit von Chruschtsow und Kennedy kam es zu einer Annäherung zwischen Ost und West. In der Ära von Willy Brandt (Deutschland), George Pompidou (Frankreich) und Richard Nixon (USA) wurden entscheidende Schritte zur gegenseitigen Annäherung und Anerkennung mit Polen und der ehemaligen DDR (Deutsche Demokratische Republik) eingeleitet. ⁶⁶

Durch diese Entwicklungen konnten MNU, in dem Wunsch Transaktionskosten zu senken, vermehrt den osteuropäischen Standort nutzen. Dies führte zur Expansion des Ost-West-Handels. In den Jahren zwischen 1970 und 1981 wurden ein achtfacher Anstieg der Importe und ein neunfacher Anstieg der Exporte in den Westen verzeichnet. Dieser Austausch war durch die traditionelle Arbeitsteilung

⁶⁴ Vgl.: Bohle 2002, S 51-54

⁶⁵ Vgl.: Hofbauer/Komlosy 2000, S 481-487

⁶⁶ Vgl.: Bohle 2002, S 59-62

zwischen Peripherie und Zentrum gekennzeichnet. Die Importe aus dem Westen fanden vor allem im Bereich der Konsumgüter, Produktionsmittel und technologieintensiver Produkte statt. Die osteuropäischen Exporte in den Westen bestanden aus Rohstoffen, Öl und wenig verarbeiteter Industrieprodukte.

Durch diese Öffnung gegenüber dem westlichen Markt kam es zur Veränderung der Arbeitsteilung innerhalb Osteuropas. Der Handel zwischen den Staaten ging zurück. Güter des RGW-Handels wurden durch Westimporte ersetzt. Es entstand eine doppelte Abhängigkeit einerseits gegenüber dem Westen und andererseits gegenüber der Sowjetunion.

Die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte verschärften sich. Zusätzlich stieg die Verschuldung. Kredite, die zur Ausweitung der Industrialisierung und des Konsums in Osteuropa aufgenommen wurden, verzögerten notwendige strukturelle Reformen.⁶⁷

6. Polen nach dem Zweiten Weltkrieg

6.1. Die Systemkrise 1970 und ihre Folgen

Durch die Bindung Polens an die Sowjetunion richtete das Land seine Produktion nach sowjetischen Interessen und vernachlässigte den heimischen Markt.

In den 1960er Jahren verschlechterte sich die Wirtschaftsleistung und die Wachstumsrate ging zurück. Insgesamt waren die 1950er/60er Jahre durch Mängel in der Produktivität und Effektivität in der Industrie und Landwirtschaft, hohen Getreideeinfuhren, geringer Arbeitsproduktivität und einem Mangel an Konsumgütern gekennzeichnet.⁶⁸

1971 kam Edward Gierek an die Macht⁶⁹ und führte die so genannte „Neue Entwicklungsstrategie“ durch. Hauptpunkte dieser Strategie waren einerseits die Modernisierung des Investitionsgütersektors und andererseits das Anheben des Lebensstandards und des Konsumniveaus.

Die Mittel um diese Ziele zu erreichen sollten außenkreditfinanzierte Importe von westlichen Technologien und Konsumgütern werden. Importierte Industrieanlagen und Ausrüstungen sollten die Leistungsfähigkeit der polnischen Industrie anheben.

⁶⁷ Vgl.: Bohle 2002, S 62-64

⁶⁸ Vgl.: Blazycza 1987, S 17-20

⁶⁹ Vgl.: Fuhrmann 1990, S 124-126

Die daraus resultierende Modernisierung sollte die Grundlage für wachsende Exporte darstellen und die Kreditrückzahlungen gewährleisten.⁷⁰

Der erwartete Erfolg trat jedoch nicht ein. Es gelang nicht die polnische Wirtschaft zu modernisieren. Stattdessen wurden erneut strukturelle Reformen verzögert. Dies führte wiederholt zur Vernachlässigung des Konsumgütersektors und der Investitionen in Landwirtschaft, Handel und Infrastruktur. Was blieb waren die hohe Abhängigkeit von westlichen Technologie- und Lizenzimporten und Engpässe in der Konsum- und Grundbedarfsgüterversorgung.⁷¹

Zu diesem Zeitpunkt wurden erstmals Schwächen der Regierung sichtbar. Es herrschte Ratlosigkeit bezüglich des Umganges mit solchen Krisen. Zusätzlich bewirkte die hohe Auslandsverschuldung zusätzliche Spannungen. Die Verschuldung und die Schuldendienstquote stiegen dramatisch an. Die Schulden stiegen von 0,8 Mrd. US \$ 1970 auf 42 Mrd. US \$ 1990.⁷² Dies führte Ende der 1970er zu einem Kollaps der ökonomischen Entwicklung. Es fanden Subventionen der Grundnahrungsmittel statt und Lebensmittelpreise wurden erneut erhöht. Diese Situation führte erneut zu Streiks im gesamten Land. Erstmals wurden neben sozialen auch politische Forderungen gestellt. Die wichtigsten Schlagworte lauteten: Pressefreiheit, Haftentlassungen, Streikrecht, Zulassung freier Gewerkschaften, Aufhebung der Zensur, Aufhebung der Privilegien des Sicherheitsdienstes, der Miliz und des Parteiapparats sowie Abschaffung der Geschäfte für Privilegierte, Lohnerhöhungen als Ausgleich für die Erhöhung der Lebenshaltungskosten, Mindestlohn, 40-Stunden-Woche.⁷³

6.1.1. „Solidarność“ - Unabhängige Selbstverwaltete Gewerkschaft „Solidarität“

Um die angespannte Situation in den Griff zu bekommen, musste das sozialistische System Zugeständnisse an die unabhängige Oppositionsbewegungen machen. Daraufhin wurden im August 1980 die „Vereinbarungen von Danzing“ unterschrieben, die eine Anerkennung freier Gewerkschaften vorsahen.

⁷⁰ Vgl.: Fuhrmann 1990, S 126

⁷¹ Vgl.: Bohle 2002, S 83-88

⁷² Vgl.: Fuhrmann, 1990 S 128

⁷³ Vgl.: Fuhrmann 1990, S 141

Aufgrund dieser Vereinbarungen entstand „Solidarność“ („Niezależny Samorządny Związek Zawodowy „Solidarność“), welcher zu Beginn der 1990er Jahre große Bedeutung erlangte. An der Spitze stand Lech Wałęsa.⁷⁴

Im Oktober verabschiedete „Solidarność“ ein langfristig ausgerichtetes Reformprogramm mit den Hauptpunkten: Krisenbekämpfung, wirtschaftliche Reformen und politische Demokratisierung. Im Mittelpunkt standen die Arbeiterselbstverwaltung, Schaffung regionaler Selbstverwaltungsorgane und einer nationalen Selbstverwaltungskammer, welche den Einfluss der Gesellschaft auf makroökonomische und politische Entscheidungen garantieren sollte. Das Ziel der Reformen war die Demokratisierung und Dezentralisierung des ökonomischen Systems.⁷⁵ Das anfangs so erfolgreich scheinende Konzept der „Solidarność“ war jedoch von kurzer Dauer. Mit der Zeit fühlte sich die Partei in ihrer Existenz unterminiert, da viele Parteimitglieder der „Solidarność“ beitraten. Zusätzlich drohte die Sowjetunion (mit Unterstützung von der DDR, Bulgarien und Tschechoslowakei) mit einer Intervention, wenn es die polnische Führung nicht schaffen würde die Lage selbstständig in den Griff zu bekommen.

General Wojciech Jaruzelski sah den einzigen Ausweg in der Ausrufung der Militärdiktatur und somit dem Verbot der „Solidarność“. Es wurde die Meinung vertreten, dass nur das Militär in der Lage war den Monopolanspruch der Herrschaft durchzusetzen und den Einmarsch der Sowjetunion zu verhindern. Gleichzeitig drängten die westlichen Privatgläubiger auf effektives Schuldenmanagement, das die Regierung veranlasste die Militärdiktatur zur Implementierung ökonomischer Reformen zu nutzen.⁷⁶

6.2. Die 1980er Jahre

Zu Beginn der 1980er Jahre entstanden neoliberale Schulen in Krakau, Danzing und Warschau. Sie sahen die Radikalisierung der ökonomischen Reformen und die Wiederherstellung von Privateigentum als Mittel um den Kommunismus zu bekämpfen.

⁷⁴ Vgl.: Roszkowski 2007, S 13-14

⁷⁵ Vgl.: Bohle 2002, S 91-94

⁷⁶ Vgl.: Bohle/Neunhöfer 2006, S 94-98

Mitglieder dieser Schulen waren oppositionelle Politiker wie Janusz Korwin-Mikke oder Mirosław Dzielski, welche ihre Ideen im Untergrund veröffentlichten. Großen Einfluss auf die post-kommunistische Zeit in Polen hatte die Danziger-Gruppe rund um Donald Tusk, Jan Bielecki und Janusz Lewandowski. Viele spätere Minister stammen aus dieser Schule und beeinflussten die Politik der 1990er Jahre. Im Jahr 1991 besetzte Janusz Lewandowski beispielsweise die Stelle des Privatisierungsministers und Jan Bielecki agierte als Premierminister.

Auch aus Warschau wurde viel Einfluss ausgeübt. Leszek Balcerowicz, der zu Beginn der 1990er die Schocktherapie durchgeführt hatte, stammte aus diesen Kreisen.

6.2.1. Reformen

1980-1983

Unter Jaruzelski wurde während der Zeit der Militärdiktatur energische Sparpolitik betrieben: Löhne wurden eingefroren, Preise erhöht und Arbeitsbedingungen verschärft. Die westlichen Länder reagierten auf die Militärdiktatur mit Wirtschaftssanktionen. Dies veranlasste die polnische Führung die Exportorientierung voranzutreiben und Importe zurückzuschrauben. Das Ergebnis dieser Sparpolitik war eine kurzfristige, partielle Wiederherstellung des wirtschaftlichen Gleichgewichts auf Kosten der Beschäftigten, des Konsums, des Wachstums und der Investitionen.

Zusätzlich zur Sparpolitik leitete Jaruzelski eine grundlegende strukturelle Reform ein. Ziel war es ökonomische Entscheidungen zu dezentralisieren und Markt- und Preissignalen mehr Beachtung zu schenken. Zentrale Planvorgaben und Befehle sollten auf RGW-Verträge, Rüstungsproduktion und eventuellen nationalen Notstand beschränkt werden. Durch Selbstfinanzierung sollte größere finanzielle Autonomie für Unternehmen ermöglicht werden. Zusätzlich waren eine Reduzierung der Subventionen und die Einführung des Konkurrenzrechts geplant. Hinsichtlich der Verwaltung sollten Belegschaftsräte innerhalb der Unternehmen eingerichtet werden. Diese Belegschaftsräte würden Partizipations- und Informationsrechte bei

unternehmensinternen Wahlen, Teilungen oder Zusammenschlüssen, sowie bei Entscheidungen der Investitionspolitik ermöglichen.⁷⁷

Diese Reformen wurden jedoch nur partiell durchgeführt. Somit kam es nach drei Jahren zu einer Stagnation des Reformprozesses, ohne einer markanten Verbesserung der wirtschaftlichen Situation. Das Jaruzelski Regime startete erneut eine Annäherung an die Opposition, in der Hoffnung auf eine breite gesellschaftliche Legitimation. Es begann eine Diskussion über weitere ökonomische Reformschritte, die Abkehr von marktsozialistischen Positionen und der Öffnung gegenüber neoliberalen Ideen. Langsam wurden die Grenzen des sozialistischen Wirtschaftsmodells erkannt und diskutiert.⁷⁸

Die Militärdiktatur wurde am 27. Juli 1983 aufgehoben. Dies bedeutete jedoch nicht politische Freiheit. Es entstanden viele Sondergesetze, durch welche die Militärdiktatur indirekt fortgesetzt bzw. sogar verschärft wurde.⁷⁹

1986-1988

Im Oktober 1987 wurde das nächste Reformprogramm verabschiedet. Nachdem Polen 1986 im IWF und der Weltbank aufgenommen wurde, erfolgten die Reformen in Ausrichtung auf diese beiden Institutionen. Der IWF unterstützte das Land hinsichtlich Stabilisierung, Stärkung von Preissignalen, Unternehmensautonomie, Liberalisierung von Unternehmensgründungen und der Einführung von Kapital- und Arbeitsmärkten.

Die erwarteten Ziele dieser Reformphase waren die Stärkung des Marktmechanismus gegenüber dem Planungsprozess und dessen Ausdehnung auf den Kapital- und Arbeitsmarkt, Ablöse des Monobankensystems durch die Einführung von Handelsbanken, sowie die endgültige Abschaffung der Branchenministerien. Die wirtschaftliche Effizienz sollte durch Dezentralisierung, Antimonopolpolitik, privaten Unternehmensgründungen und der verstärkten Kooperation zwischen Firmen mit unterschiedlichen Eigentumsformen gefördert

⁷⁷ Vgl.: Bohle 2002, S 97-98

⁷⁸ Vgl.: Bohle 2002, S 97-101

⁷⁹ Vgl.: Fuhrmann 1990, S 150

werden. Privatisierungsmaßnahmen waren vorerst nicht geplant. Viel mehr sollte eine gemischte Eigentumsordnung geschaffen werden, wobei der staatliche Sektor weiter dominieren sollte.⁸⁰

1988 entstand eine neue Regierung unter Mieczysław Rakowski, welche die politische Macht der Polnischen Vereinigten Arbeiterpartei (PVAP) aufrecht zu erhalten versuchte und gleichzeitig eine weitgehende Liberalisierung der Wirtschaft einleiten wollte. Die Folge dieser Bestrebungen war ein ökonomisches Chaos.

Durch die eingeführte Preisliberalisierung, bei gleichzeitiger Lohnindexierung, entstand eine Lohn-Preisspirale, die zur schnellen Inflation führte. Zusätzlich führte die schlecht organisierte Steuerreform zur schnell wachsenden Haushaltsdefizit. Die Produktion ging zurück, die Inflationsrate stieg und die öffentlichen Finanzen standen vor einem Kollaps. Die Wirtschaft bewegte sich Richtung Rezession.

Seitens der kommunistischen Regierung unter Rakowski wurden erste Schritte der Reformen durchgeführt, brachten aber keine deutlichen Erfolge.⁸¹ Als einzigen Ausweg wurden erneute Verhandlungen mit „Solidarność“ Ende des Jahres 1988 begonnen, welche enorme Auswirkungen auf das folgende Jahrzehnt hatten.⁸²

7. Das Jahr 1989 und die Transformation in den 1990er Jahren

Dieses Jahr war ein besonderer Zeitpunkt der polnischen Geschichte. Der wirtschaftliche Umschwung, der bereits in den 1980er Jahren eingeleitet wurde, begann. Die Wirtschaft wurde vom Staatseigentum, mit einem hohen Grad der Monopolisierung, dominiert. Privatwirtschaft bestand nur im geringen Ausmaß. Die Wirtschaftsstruktur war von der Schwerindustrie und der Produktion von Rohmaterialien dominiert. Das Augenmerk des ausländischen Handels lag auf der UdSSR und dem RGW-Raum.

Die 1989 stattgefundenen halb-freien Wahlen gewann die „Solidarność“ mit Tadeusz Mazowiecki an der Spitze. Viele Mitglieder der neoliberalen Schulen besetzten

⁸⁰ Vgl.: Bohle 2002, S 100-102

⁸¹ Vgl.: Sowada 1995, S 25-46

⁸² Vgl.: Bohle 2002, S 102-106

Ministerstellen. Das Land stand nun vor der schwierigen Aufgabe die bestehende Planwirtschaft in eine funktionierende Marktwirtschaft umzuwandeln. Die institutionelle Infrastruktur, mit einem funktionierenden Bankensystem und Kapitalmarkt, musste aufgebaut werden. Die Transformation begann schnell und radikal. Dies führte zur wirtschaftlichen Rezession. Der Aufbau privater Unternehmen stand in keiner Relation zum Rückgang des staatlichen Sektors. Durch Firmenschließungen des staatlichen Sektors wurden Arbeitskräfte freigesetzt, welche von Privatbetrieben nicht aufgenommen werden konnten. Die Folge war eine hohe Arbeitslosigkeit. Als Gegensteuerung fanden Subventionen im Sozialbereich statt. Die stark erhöhten Grundnahrungs-, Energie- und Wohnungspreise führten zur Hyperinflation und Währungsabwertung. Die industrielle Produktion ist zurückgegangen, die Reallöhne gefallen. Weiters war das Budgetdefizit stark gestiegen.⁸³

7.1. Balcerowicz-Plan

Zu dieser Zeit verzeichnete das Land einen starken Rückgang der Produktion und des Konsums. Die Inflation ist stark gestiegen, Investitionen gingen zurück und es fanden wenig Exportleistungen statt. Aufgrund der schlechten gesamtwirtschaftlichen Lage wurde von der Mazowiecki-Regierung ab 1990 ein Stabilisierungsprogramm durchgeführt. Dieses Programm stand für die endgültige Abkehr vom Staatssozialismus und vertrat neoliberale Ansätze. Die Kernelemente setzten sich aus makroökonomischer Stabilisierung, binnen- und außenwirtschaftlicher Liberalisierung und Deregulierung, Privatisierung und institutioneller Reformen zusammen.⁸⁴

Ziele des Programms waren eine marktorientierte Wirtschaft und Stabilisierung der wirtschaftlichen Situation in Form der Inflationsstabilisierung, Reduzierung der im Umlauf befindenden Geldmenge und Budgetsanierung.⁸⁵

Die Regierung erhoffte sich davon neue Bedingungen und Mechanismen für Produktivität und Effektivität herzustellen und dadurch den Lebensstandard der Bevölkerung zu erhöhen.⁸⁶

⁸³ Vgl.: Roszkowski 2007, S 122-132

⁸⁴ Vgl.: Bohle 2002, S 107-113

⁸⁵ Vgl.: Belka/Petersen 1995, S 13-15

⁸⁶ Vgl.: Sowada 1995, S 25-46

Das erste Hauptaugenmerk lag auf der Stabilisierung, die in den Bereichen der Einkommens- und Preispolitik, Budget-, Geld- und Wechselkurspolitik stattfinden sollte. Wichtig war die Reduzierung der offiziell fixierten und kontrollierten Preise.

Gefordert wurde eine Marktwirtschaft, die durch die (1) Schaffung von institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen, die (2) Liberalisierung des Gütermarkts und des Preissystems, sowie durch eine (3) schnelle Privatisierung staatlicher Unternehmen, bei gleichzeitiger Aufhebung der Monopole in der Wirtschaft, erreicht werden sollte.⁸⁷

(1) Bei diesem Punkt standen die Prinzipien Freiheit der wirtschaftlichen Aktivitäten und Schutz des Privateigentums, an oberster Stelle. Nach dem Polen zu einem demokratischen Staat erklärt wurde, entstanden neue Gesetze, die auch die Bildung neuer institutioneller Strukturen begünstigt haben. So entstanden Ministerien für Industrie und Privatisierung, Agenturen für ausländische Investitionen und industrielle Entwicklung sowie eine Anti-Monopol-Kommission.

(2) Hierbei ging es um die Abschaffung der Preiskontrollen. Vorgegebene Preise sollten lediglich im öffentlichen Dienst (Transport, Elektrizität, Kommunikation etc.) beibehalten werden. Dieser Schritt war mit der Liberalisierung der heimischen und ausländischen Handelsbeziehungen durch Aufhebung von Konzessionen, Lizenzen und Verboten hinsichtlich der Importe verbunden. Ziel dieser Maßnahmen war es private Unternehmen anzusiedeln und ausländische Investoren anzulocken.

(3) Privateigentum und Wettbewerb gelten als Kennzeichen der Marktwirtschaft. In Polen verfolgte der Balcerowicz-Plan diesbezüglich eine Aufhebung der Monopole mit unterschiedlichen Methoden. Es kam zur Auflösung von Unternehmenszusammenschlüssen und Handelsassoziationen. Der heimische Wettbewerb wurde durch Gründung neuer mittelgroßer Unternehmen aufgebaut.

Bei der Privatisierung wurde auf unterschiedliche Arten vorgegangen. Es kam zur Bildung von neuem Eigentum an kleinen Unternehmen in den Sektoren

⁸⁷ Vgl.: Sowada 1995, S 25-46

Handel, Konstruktion und Transport. Im Bereich der großen Unternehmen kam es entweder zu Verkäufen von Anteilen, oder zur Bildung von Gesellschaften.

Die Ergebnisse des Programms fielen jedoch enttäuschender aus als geplant. Ab Mitte des Jahres 1991 kam es zur ersten Transformationskrise. Das BIP, die Industrieproduktion und die Reallöhne begannen zu sinken. Der außenwirtschaftliche Handlungsspielraum verringerte sich. Diese Entwicklungen führten in der Folge zu erneuten Streikwellen und Regierungswechseln.⁸⁸

7.2. Die Strategie für Polen 1994-1997

In diesem Zeitraum wurde eine neue Phase der Wirtschaftspolitik eingeleitet. Es wurde die „Strategie für Polen“ verabschiedet, welche den Balcerowicz-Plan ersetzte. Dabei wurde eine moderate Anti-Inflationspolitik betrieben, welche durch das Festhalten an positiven Realzinsen, dem Wechselkursregime und durch neue Formen der Lohnkontrollen abgesichert wurden. Der wirtschaftliche Liberalisierungskurs wurde aufrechterhalten. Auch der offizielle Beitrittsantrag zur Europäischen Union (EU), und damit die Perspektive auf eine Mitgliedschaft, waren ausschlaggebende Punkte für das Gelingen der Transformation. Die EU symbolisierte ökonomischen Reichtum, stabile Demokratien und Integration. Das alles wollte Polen erreichen, indem das Land für politische Stabilität, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit sorgte. Weitere wichtige Kriterien waren Produktions- und Exportsteigerung, Schaffung guter Bedingungen für Investitionen, sowie die Einbindung in die internationale Arbeitsteilung.⁸⁹

7.3. Ab 1997

Am 17. Oktober 1997 siegte die rechtskonservative post-„Solidarność“ Gruppierung AWS (Akcja Wyborcza Solidarność) bei den Wahlen und bildete zusammen mit UW (Unia Wolności - Freiheitsunion) eine Koalition unter dem Ministerpräsidenten Jerzy Buzek. Die Ziele der Koalition waren einerseits die Beschleunigung der Privatisierungsbestrebungen mit starkem Fokus auf ADI und andererseits die Restrukturierung und Modernisierung der Staatsstrukturen. Es kam zur Auflösung staatlicher infrastrukturbezogener Monopole im Bereich der Telekommunikation, da

⁸⁸ Vgl.: Bohle 2002, S 124-127

⁸⁹ Vgl.: Bohle 2002, S 165-167

dieser große Markt eine lukrative Investitionsmöglichkeit darstellte. Auch das Flugunternehmen LOT ist zur Privatisierung angelaufen und es wurden Privatisierungspläne für die Bahn und den Energiemarkt ausgearbeitet. Diese Deregulierungs- und Privatisierungspolitik bewirkte eine Aufwertung des Standortes hinsichtlich ausländischer Investitionen.⁹⁰

Die Koalition knüpfte an die erste Transformationsphase an. Der Fokus lag klar bei Minimierung des Staates, Privatisierung durch strategische Investoren und Auflösung der Bande zwischen Staat und Wirtschaft.⁹¹ Durch diese Maßnahmen wurden die Standortfaktoren hinsichtlich der Aktivität MNU verändert (politische Stabilität, verstärkter Rückgang der staatlichen Einflussnahme auf Unternehmensentscheidungen, Wettbewerbsrecht...).

⁹⁰ Vgl.: Bohle 2002, S 178-180

⁹¹ Vgl.: Bohle 2002, S 195

TEIL 3

8. Ergebnisse der Neoliberalen Reformen der 1990er Jahre

In diesem Teil der Arbeit sollen die Auswirkungen der neoliberalen Reformen untersucht werden. Die Bereiche, die dazu herangezogen wurden, sind Privatisierung, Entwicklung der ADI, des Bruttoinlandsprodukts (BIP), des Außenhandels, sowie der Beschäftigung und Löhne.

8.1. Privatisierung

Der in Polen durchgeführte Privatisierungsprozess war eine Kombination aus traditionellen Privatisierungsmethoden und solchen, die für polnische Bedingungen ‚entwickelt‘ wurden. Ende der 1980er und zu Beginn der 1990er Jahre wurden unterschiedliche Methoden der Privatisierung diskutiert und angewendet.⁹²

Liquidation

Bei dieser Form wurde das Staatseigentum an private Personen und Firmen verkauft, verpachtet oder in eine Gesellschaft eingebracht. Betroffen waren hauptsächlich KMU (Klein- und Mittelbetriebe). Bei Liquidierungen wurde zwischen lebensfähigen und nicht lebensfähigen Unternehmen, welche keine Steuern zahlten, unterschieden. Erstere wurden nach Artikel 19 des Gesetzes über Staatsbetriebe, letztere nach Artikel 37 des Privatisierungsgesetzes liquidiert.

Bei lebensfähigen Unternehmen wurden Vermögenswerte der Unternehmen an Joint Ventures mit in- oder ausländischen Partnern verkauft, oder an vom Management und Belegschaft neu gegründete Unternehmen. Bei der Liquidierung nach Artikel 19 wurde das Unternehmen evaluiert und danach zum Verkauf durch einen Liquidator angeboten. Die Erlöse wurden für ausstehende Verpflichtungen verwendet (Kreditrückzahlungen, Löhne und Abfindungen).⁹³

Kapitalprivatisierung

Dabei wurden die Eigentumsrechte an das Privatisierungsministerium übertragen und eine Gesellschaft mit Aufsichtsrat gebildet. Innerhalb von zwei Jahren wurden

⁹² Vgl.: Soltys 1995, S 48

⁹³ Vgl.: OECD 1993, 133-135

Anteile der Gesellschaft an private Investoren verkauft, wobei auch Angestellte zum Kauf von Anteilen berechtigt waren.

Bei der *Reprivatisierung* handelte es sich um die Rückgabe der nach dem Krieg verstaatlichten Güter an die ehemaligen Besitzer.

Massenprivatisierung

Bei dieser Form wurden Anteilscheine von Groß- und Mittelbetrieben kostenlos bzw. gegen eine geringe Gebühr unter der polnischen Bevölkerung verteilt. Die Massenprivatisierung war im Jahr 1991 abgeschlossen. Die Vorteile dieser Form waren die schnelle Durchführung bei niedrigen Kosten.

Von diesem Massenprivatisierungsprogramm waren ca. 400 Unternehmen betroffen. Ab 1992 wurde die Massenprivatisierung mit anderen Methoden kombiniert. Die ersten Unternehmen, die zum Kauf angeboten wurden, waren das Bauunternehmen Exbud, der Textilhersteller Pröchnik, der Lebensmittelproduzent Wedel u.a. Alle Unternehmen wurden sowohl an in- als auch ausländische Investoren verkauft.⁹⁴

Die Hoffnungen lagen in der Entwicklung von Unternehmertum, Entwicklung einer starken Mittelklasse und Steigerung der Umsätze. Trotz der gefürchteten Preiserhöhungen und ungleichen Wohlstandsverteilung, sowie Korruption und Missbrauch standen sowohl die Bevölkerung als auch die Politiker, der geplanten Privatisierung offen gegenüber.⁹⁵

⁹⁴ Vgl.: Mazur u.a. 1994, S 184-190

⁹⁵ Vgl.: Mazur u.a. 1994, S 179-181

Tabelle 2: Anzahl von Privatunternehmen 1989 bis 1992

	1989	1990	1991	1992
Joint ventures	429	1 645	4 796	7 648
Privatunternehmen	11 693	29 650	45 077	51 174
Davon				
Industrie	2 769	6 416	8 676	9 759
Baugewerbe	2 640	5 171	8 749	9 927
Handel	1 759	8 326	15 942	18 191

Quelle: Centre for Co-Operation with the economies in transition 1993, S 39

Tab. 2 zeigt den Anstieg der Zahl von Privatunternehmen. Daraus ist die schnelle Entwicklung der Privatisierung ersichtlich. Jedoch kam es bei diesen Privatisierungsmaßnahmen zu einigen Schwierigkeiten. Bei der Veränderung der Eigentumsstrukturen wurden schockartige Instrumente verwendet. Der Staat entzog den Unternehmen finanzielle Unterstützung und das staatliche Vermögen wurde schnell veräußert. Die Folge war ein Produktionseinbruch der staatlichen Betriebe.⁹⁶ Weiters wurden zwar viele Privatunternehmen gegründet, ein Großteil ging jedoch aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage bankrott. Viele Schließungen betrafen auch Unternehmen die bereits vor der Wende existiert hatten, jedoch mit den neuen Anforderungen nicht zurecht kamen, beispielsweise kapitalintensive Unternehmen, deren Abnehmer staatliche Unternehmen waren.⁹⁷

In den Jahren 1994 bis 1997 ging man von einer Privatisierung, die alle Sektoren und Unternehmen betreffen sollte, weg. Es wurde beschlossen, dass Unternehmen und Sektoren, die von nationaler Bedeutung waren, in staatlicher Hand bleiben und restrukturiert werden sollten. Von diesen Maßnahmen betroffen waren der Brennstoff- und Energiesektor, Hüttenwesen, Rüstungs- und Werftindustrie, Pharmaindustrie und Chemiebranche. Weiters wurden staatliche Kontrollen über die zu privatisierenden und restrukturierenden Unternehmen verstärkt. Ein großer Teil des staatlichen Eigentums sollte kommerzialisiert werden und unter Kontrolle des neuen Schatzamtes stehen.⁹⁸

⁹⁶ Vgl.: Bohle 2002, S 127-133

⁹⁷ Vgl.: Centre for Co-Operation with the economies in transition 1993, S 40

⁹⁸ Vgl.: Bohle 2002, S 144-149

8.1.1. Fallbeispiel: Privatisierung des Möbelherstellers Swarzędz

Dieses Unternehmen wurde von zwei verstaatlichten Möbelherstellern im Jahr 1952 gegründet und entwickelte sich bis 1989 zu einem Unternehmen mit verstreuten Produktionsstandorten und teilweise den neuesten Technologien. Es verfügte über eine starke Position auf dem polnischen Markt und exportierte nach Westdeutschland und Schweden. Das staatliche Monopol im Bereich des Außenhandels nach dem Zweiten Weltkrieg bestimmte auch die Exportvorgänge bei Swarzędz. Die Exporte wurden über das Unternehmen PAGED arrangiert. Die Entscheidungen wurden von Zwischenmännern gefällt, welche durch den Staat bestimmt wurden und anonym waren. Swarzędz hatte keine Möglichkeiten auf den Entscheidungsprozess Einfluss zu nehmen. Im Jahr 1985 wurde durch PAGED ein Vertrag zwischen Swarzędz und dem schwedischen Möbelverkäufer IKEA über eine Laufzeit bis zum Jahr 1993 unterzeichnet. Dieser Vertrag wurde im Rahmen von Produktionsrücklaufgeschäften (s. Kap. 4.3.1) abgeschlossen. Der Gegenstand dieses Vertrags war die Verpachtung von Maschinen an einen Produktionsstandort. Die Zahlungen erfolgten durch Preisnachlässe auf Produkte, die auf diesen Maschinen erzeugt wurden. Der Produktionsprozess war von IKEA kontrolliert.

Das Jahr 1990 brachte einige Neuerungen mit sich. Zwar kam es durch die Abwertung der Währung zu erhöhten Profiten aus den Exporten, aber die Unternehmenskosten sind gestiegen. Dies drängte Unternehmen zur Aufnahme von Krediten. Zusätzlich ist die inländische Nachfrage zurückgegangen und Exporte litten an hohen Kosten und Wechselkursen.

Im Oktober des Jahres 1990 wurde Swarzędz in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt und danach zur Privatisierung, an private und ausländische Investoren, freigegeben. Dies erfolgte durch den Verkauf von Aktienanteilen. Der Privatisierungsprozess war jedoch mit einigen Problemen verbunden. Das größte Problem war die Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Wechselkurse und der Inflation. Zusätzlich stellten der Verlust des heimischen Vertriebsnetzwerks und des sowjetischen Absatzmarktes eine weitere Schwierigkeit dar. Nach der Privatisierung konzentrierte sich das Unternehmen auf den einheimischen Markt. Ziel war es ein neues Vertriebsnetzwerk, mit neuen Standorten und Zulieferern, zu schaffen und Marktanteile zu erhöhen. Die härteste Veränderung traf jedoch die

Arbeitskräfte. Waren Ende des Jahres 1990 3.240 Arbeiter im Bereich der Produktion angestellt, so sank die Zahl Ende 1992 auf 2.850 Arbeiter.

Die Hoffnungen im Zusammenhang mit der Privatisierung konzentrierten sich hauptsächlich auf höhere Löhne, bessere Arbeitsbedingungen etc. Nach der Beendigung des Privatisierungsprozesses konzentrierte sich das Management auf beste Ressourcennutzung und Profitmaximierung. Entscheidungsfindung wurde dezentralisiert und den Verkäufern Autonomie zugesprochen.⁹⁹

8.2. Ausländische Direktinvestitionen

Ausländisches Kapital ist für die polnische Wirtschaft von großer Bedeutung. ADI fanden in Polen bereits in den 1970er Jahren statt, hauptsächlich in Form von Joint Ventures. Zu Beginn der 1990er Jahre begann ein neuer Schub dieser Investitionen. Wobei sich die ausländischen Investoren in den ersten Jahren nach dem Zusammenbruch des sozialistischen Systems mit ihren Tätigkeiten in Polen zurückhielten. Die Gründe dafür lagen hauptsächlich in der internen instabilen politischen Lage. Die häufigen Regierungswechsel und die damit verbundenen sozialen Unruhen bewirkten Skepsis unter den potentiellen Investoren.¹⁰⁰ Zusätzlich ließ die stark ausgeprägte traditionelle Branchenstruktur wenig Spielraum, um Kapital anzulegen. Schließlich bremste auch das langsame Wachstum des privatwirtschaftlichen Sektors die ausländischen Investitionen.

Diese Tatsachen stellten ein Investitionsrisiko¹⁰¹ dar, welches laut einer Studie des Danziger Forschungsinstituts für Marktwirtschaft (Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, IBNGR) ab dem Jahr 1994 gesunken ist. Dies vor allem bei Branchen mit einem kleinen Umfang, die in der Lage sind Marktnischen auszufüllen. Zu diesen Branchen zählen die Konsumgüterindustrie sowie dynamische Dienstleistungs- und Handelsbranchen. Weiters besteht ein geringes Investitionsrisiko in der Herstellung von Büromaschinen und Computern sowie bei der Herstellung von Gummi- und

⁹⁹ Vgl.: Suchnicki 1994, S 259-270

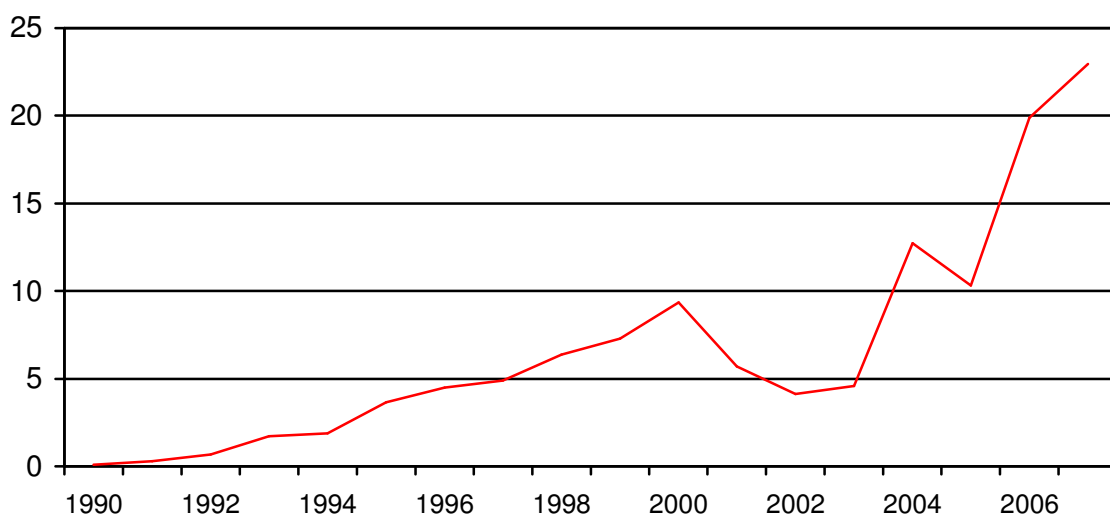
¹⁰⁰ Vgl.: Mazur u.a. 1994, S 201

¹⁰¹ "Bei einem Investitionsrisiko handelt es sich um Bedrohungen, die bei der Verwirklichung der geplanten Wirtschaftsziele auftreten, besonders solche, die das Ausmaß des Gewinns langfristig beeinflussen." (Miegel 1998, S 92)

Kunststoffprodukten. Ein hohes Risiko erwartet die Investoren in der Textil- und Transportausrüstungsherstellung, sowie Stein- und Braunkohlebergbau.¹⁰²

Trotz der kontinuierlichen Zunahme der ADI seit 1990 blieben diese im internationalen Vergleich jedoch niedrig. Die Konzentration der westlichen Investoren richtete sich anfangs auf Ungarn. Ab ca. 1995 ist eine beachtenswerte Zunahme ausländischer Investitionen in Polen zu verzeichnen, wie in Abb. 2 zu erkennen ist.

Abbildung 2: ADI in Polen 1990-2007 (Mrd. US \$)



Quelle: IWF

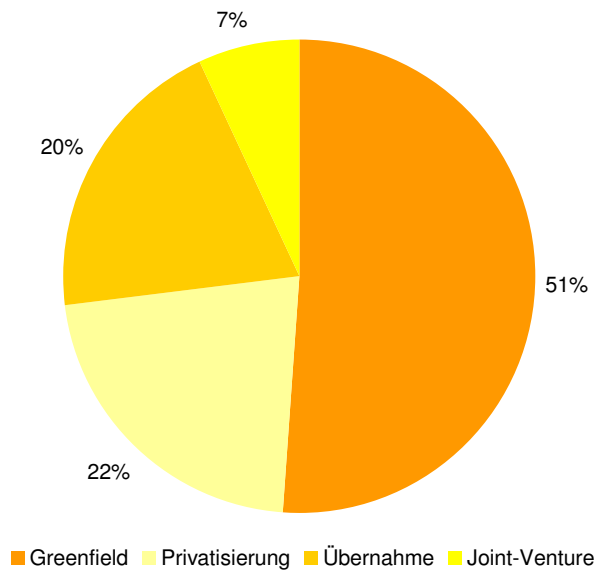
Fanden die ersten Investitionen im Zuge der polnischen Privatisierung, d. h. durch den Verkauf von staatlichem Eigentum statt, so nahm ab 1995 die Anzahl sogenannter Greenfield-Investitionen zu. Grund hierfür war die stabilere makroökonomische und politische Situation.¹⁰³ Bei dieser Form von Investitionen handelt es sich um die Gründung einer Tochterfirma, um auf ausländischen Märkten aktiv zu werden. Diese Investitionen stehen im Gegensatz zur Beteiligung an bzw. Übernahme von einer bereits auf dem Markt existierenden Firma.¹⁰⁴

¹⁰² Vgl.: Miegel 1998, S 92-93

¹⁰³ Vgl.: Bohle 2002, S 170-172

¹⁰⁴ Vgl.: Navaretti 2004, S 13

Abbildung 3: Verteilung der Investitionsformen 2003



Quelle: Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2004, S 11

Im Jahr 2003 machte der Anteil der Joint Ventures nur noch einen geringen Teil der ADI in Polen aus. Den größten Anteil stellen Greenfield Investitionen dar. Dies ist auf die immer besser werdenden wirtschaftlichen und politischen Bedingungen im Zuge der Vorbereitungen auf den EU-Beitritt zurückzuführen.

Zu Beginn des Transformationsprozesses waren die Gründe der ausländischen Investoren für eine Tätigkeit in Polen hauptsächlich die niedrigen Produktions- und Lohnkosten, sowie die günstige Lage des Landes um neue, osteuropäische Märkte zu erschließen. Mit der Zeit erlangten die Variablen Telekommunikations- und Verkehrsinfrastruktur, Aufnahmefähigkeit der regionalen Märkte, Arbeitsmarkt, Industriebasis, Geschäftsumfeld sowie der Stand der wirtschaftlichen Umgestaltung an Bedeutung. Mitte der 1990er Jahre waren die attraktivsten Standorte Warszawa, Poznań, Katowice, Kraków, Szczecin, Gdańsk, Łódź und Wrocław.¹⁰⁵

Bezüglich der ADI lagen die Hoffnungen der polnischen Partner zu Beginn der Transformation vor allem beim Zugang zu westlichen Kapital- und Absatzmärkten. Im Laufe der Zeit haben sich diese Erwartungen hinsichtlich der Einfuhr moderner Technologien und Managementtechniken verschoben. Durch diese Effekte sollen die

¹⁰⁵ Vgl.: Miegel 1998, S 91-92

polnischen Produkte sowohl auf dem in-, als auch auf dem ausländischen Markt, konkurrenzfähiger werden.¹⁰⁶

8.2.1. Sektoren

Laut Angaben von PAIZ (Polnische Agentur für Information und ausländische Investitionen) sind die attraktivsten Bereiche für ausländische Investoren in Polen: Produktion von Haushaltsgeräten bzw. Komponenten, Maschinen- und Metallindustrie, Automobilbranche, Luftfahrt, Elektronik und IT sowie BPO (Business Process Outsourcing) und F&E.¹⁰⁷ Dabei spielt die zentrale Lage des Landes in Europa eine große Rolle. Diese erlaubt es ausländischen Unternehmen ihre Exporttätigkeiten auf kürzesten Wegen abzuwickeln und das Land als Brücke zum Osten zu nutzen. Zusätzlich tragen auch die zehn Sonderwirtschaftszonen, mit speziellen Investitionsangeboten, zum positiven Investitionsklima bei. Von großer Bedeutung ist auch die noch nicht erschöpfte Aufnahmefähigkeit des Marktes für unterschiedlichste Produkte.

Die Vorteile der oben genannten Bereiche sind niedrige Kosten im Bereich der Produktion und Logistik. In den letzten Jahren sind, durch die immer größere Anzahl der MNU, die Qualifikationen der Bevölkerung gestiegen, da viele Unternehmen neben der Produktion auch an Forschung und BPO interessiert sind. Trotz der starken Konkurrenz in diesen Bereich aus Indien, Ungarn und Rumänien bleibt Polen, aufgrund großzügiger Finanzierungshilfen des Staates, weiterhin attraktiv.

Bereiche wie Automobilindustrie und Luftfahrt verfügen, aufgrund der planwirtschaftlichen Vergangenheit, über zahlreiche KMU, die zur Kooperation und als Zulieferer geeignet sind. So deckt die polnische Automobilindustrie beispielsweise die Produktion von Motoren, Reifen, Sitzen, Polsterungen und Bremsen ab. Die Standorte der polnischen Automobilindustrie sind Warszawa, Wrocław, Katowice und Poznań. Sie zeichnen sich hauptsächlich durch die Nähe zu Deutschland, der Slowakei und der Tschechischen Republik aus. Letztere sind gemeinsam mit Polen Mitglieder des Automobilclusters (siehe Kap. 8.2.3).¹⁰⁸

¹⁰⁶ Vgl.: Miegel 1998, S 90

¹⁰⁷ Vgl.: PAIZ, 2009

¹⁰⁸ Vgl.: White Paper 2008 S 7-9

Tabelle 3: Die zehn wichtigsten Investoren der Automobilindustrie in Polen 2007

Unternehmen	Investiertes Kapital (Mio. €)	Anzahl der Mitarbeiter
Fiat Auto Poland S.A	1,800	4,173
Toyota	740	2,000
Volkswagen Poznan Sp. z o.o	729	5,889
General Motors Manufacturing Poland	650	2,700
Fiat-GM Powertrain	400	1,416
Delphi Automotive Systems	303	6,898
Faurecia	200	1,314
Ispol-IMG Holdings	154	430
Eaton Corporation (Eaton Truck Components S.A.)	100	613
Lear Corporation	65	1,500

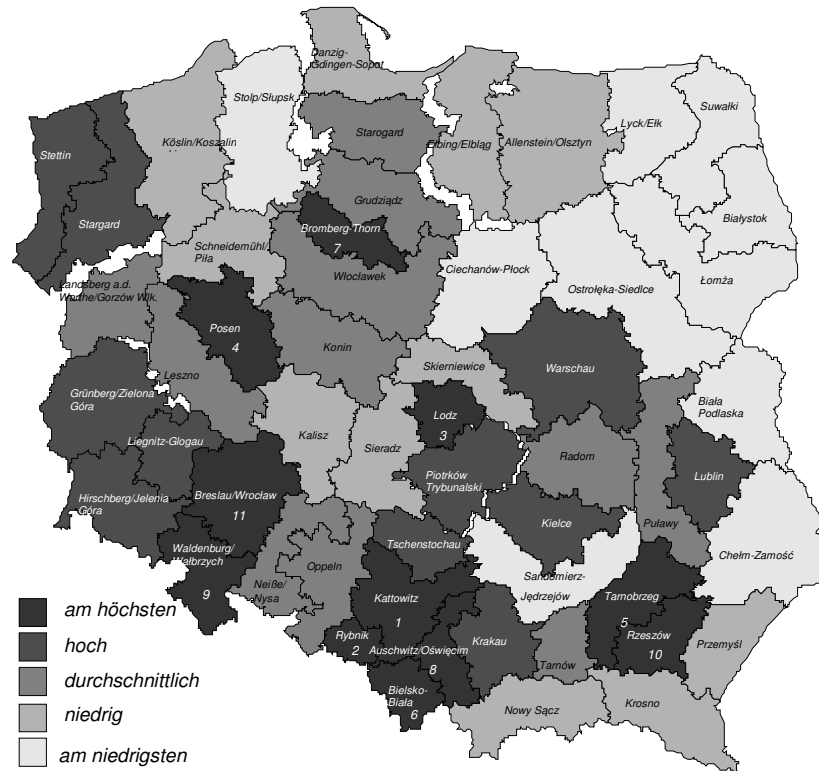
Quelle: White Paper 2008

8.2.2. Investitionsattraktivität

Im Jahr 2008 wurde bei einer Untersuchung des Danziger Forschungsinstituts für Marktwirtschaft die Investitionsattraktivität Polens in den Bereichen Industrie, Dienstleistungen und fortgeschrittene Technologie analysiert. Die Investitionsattraktivität gibt Aufschlüsse darüber, wie und ob ein Land den Standortanforderungen MNU entspricht. Die Faktoren, die zur Untersuchung herangezogen wurden sind: Menge, Kosten und Qualität der Arbeitsressourcen, Transportzugänglichkeit, Höhe der Arbeitskosten, Entwicklungsgrad der wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur, Marktkapazität sowie der Grad der öffentlichen Sicherheit.¹⁰⁹ Die folgenden Abbildungen zeigen das Ergebnis der Untersuchung.

¹⁰⁹ Vgl.: Kalinowski 2008, S 6-10

Abbildung 4: Investitionsattraktivität der Subregionen für die Industrie 2008



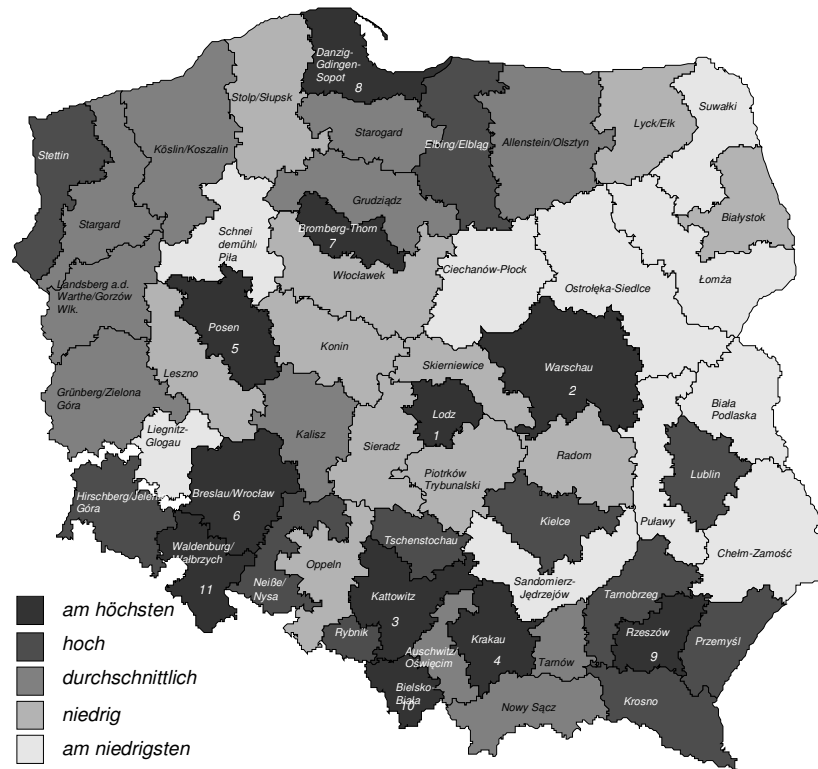
Quelle: Kalinowski 2008, S 6

Tabelle 4: Investitionsattraktivität der Subregionen für die Industrie 2008 - Ranking

Platz in der Rangfolge	Subregion
1	Katowice
2	Rybnik
3	Łódź
4	Poznań
5	Tarnobrzeg
6	Bielsko-Biała
7	Bydgoszcz
8	Oświęcim
9	Wałbrzych
10	Rzeszów
11	Wrocław

Quelle: Kalinowski 2008, S 7

Abbildung 5: Investitionsattraktivität der Subregionen für Dienstleistungen 2008



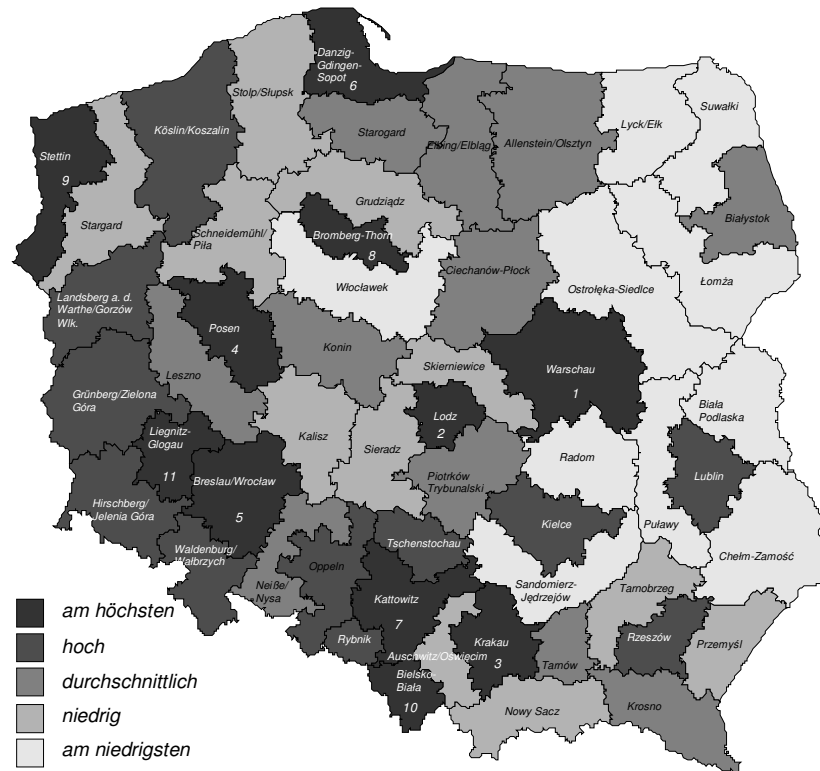
Quelle: Kalinowski 2008, S 8

Tabelle 5: Investitionsattraktivität der Subregionen für Dienstleistungen 2008 - Ranking

Platz in der Rangfolge	Subregion
1	Łódź
2	Warszawa
3	Katowice
4	Kraków
5	Poznań
6	Wrocław
7	Bydgoszcz
8	Gdańsk-Sopot
9	Rzeszów
10	Bielsko-Biała
11	Wałbrzych

Quelle: Kalinowski 2008, S 8

Abbildung 6: Investitionsattraktivität der Subregionen für fortgeschrittene Technologien 2008



Quelle: Kalinowski 2008, S 9

Tabelle 6: Investitionsattraktivität der Subregionen für fortgeschrittene Technologien 2008 - Ranking

Platz in der Rangfolge	Subregion
1	Warszawa
2	Łódź
3	Kraków
4	Poznań
5	Wrocław
6	Gdańsk-Sopot
7	Katowice
8	Bydgoszcz
9	Szczecin
10	Bielsko-Biała
11	Legnica - <u>Głogów</u>

Quelle: Kalinowski 2008, S 10

Die Untersuchung zeigt, dass vier Regionen hohe Investitionsattraktivität in allen drei untersuchten Bereichen aufweisen, und somit den Standortanforderungen der MNU entsprechen: Schlesien/Śląskie, Masowien/Mazowieckie,

Niederschlesien/Dolnośląskie und Großpolen/Wielkopolska. Die Wojewodschaften Heiligkreuz/Świętokrzyskie, Lublin/Lubelskie und Podlasien/Podlaskie verfügen über die niedrigste Investitionsattraktivität. Die Gründe für diese geringe Investitionsattraktivität liegen in der mangelnden Infrastruktur, großer Entfernung zu internationalen Flughäfen und einer geringen Zahl an akademischen Einrichtungen.¹¹⁰ Somit dominieren in diesen Regionen traditionelle Branchen der Holzverarbeitung und Lebensmittelindustrie, welche wenig ADI anlocken. Weiters haben viele Transportunternehmen hier ihre Waren- und Logistiklager aufgebaut, da sich die Region im Vierländereck – Russland, Litauen, Weißrussland und Polen – befindet.¹¹¹

Die polnische Regierung möchte nun die östlichen Regionen Polens für ausländische Investitionen attraktiver machen und verabschiedete 2007 ein Investitionsprogramm, mit der Hoffnung einen wirtschaftlichen und sozialen Aufschwung in Ostpolen zu bewirken. Die Initiativen des Programms waren eine Konferenz über östliche Investitionsangebote, eine Wirtschaftsdelegationsreise und ein Wirtschaftskongress mit ausländischen Unternehmen. Das Hauptziel war es Kontakte mit potentiellen Investoren zu knüpfen und das wirtschaftliche Potential zu präsentieren.¹¹²

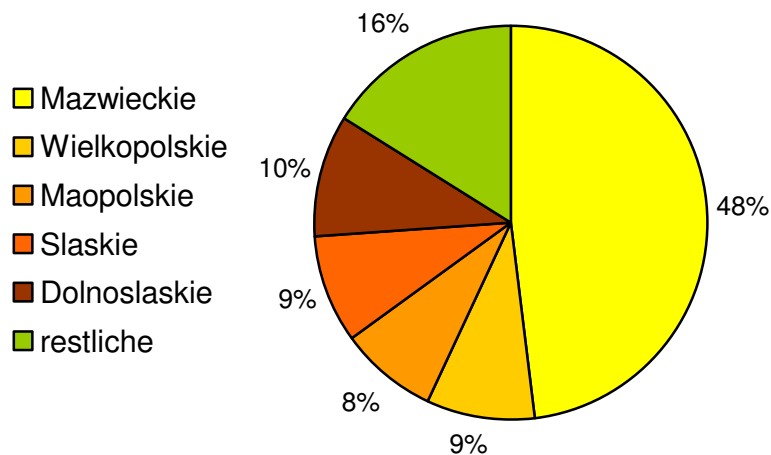
Abb. 7 zeigt die Verteilung des ausländischen Kapitals auf die polnischen Wojewodschaften im Jahr 2007. Betrachtet man diese Aufteilung wird deutlich sichtbar, dass mit Abstand die meisten Investitionen im Jahr 2007 in der Region der Hauptstadt stattgefunden haben. Im Mittelfeld liegen die Regionen Krakōw, Katowice, Poznań und Wrocław. Am schlechtesten schneiden die Regionen im Osten des Landes ab.

¹¹⁰ Vgl.: Steinacher, 2007

¹¹¹ Vgl.: Steinacher, 2008

¹¹² Vgl.: Steinacher, 2007

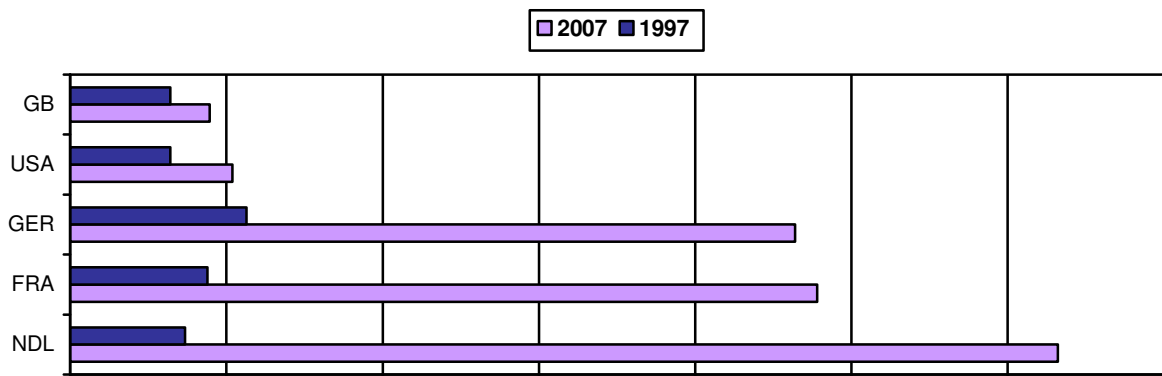
Abbildung 7: Verteilung des Auslandskapitals 2007 auf Wojewodschaften



Quelle: GUS 2007

Die Investoren stammen zum größten Teil aus den Niederlanden, Frankreich und Deutschland, wobei auch die restlichen EU-Länder, sowie die USA und Südkorea Kapital in Polen anlegen.¹¹³ Vergleicht man nun die Entwicklung der ADI im Ländervergleich in den Jahren 1997 und 2007, ist zu erkennen, dass während Großbritannien und USA eher eine geringe Erhöhung aufweisen, der Anstieg der deutschen, französischen und niederländischen Investitionen doch beachtlich ist.

Abbildung 8: ADI der wichtigsten Herkunftsländer 1997 und 2007



Quelle: GUS 2009

¹¹³ Vgl.: GUS 2009

8.2.3. Sonderwirtschaftszonen (SWZ)

Durch den Beitritt Polens zur EU im Jahr 2004 ist auch dieses Land zur Übernahme der Lissabon-Strategie aus dem Jahr 2000 verpflichtet. Bei dieser Strategie handelt es sich um Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftlicher Performance der EU. Dies soll durch mehr Tätigkeiten in F&E geschehen. Dabei sollen 3 % des BIP in diesen Bereich fließen, wobei $\frac{2}{3}$ aus dem Privatsektor stammen sollen. Hierbei stellt sich momentan ein Problem für Polen dar, da der Staat noch immer sehr stark an F&E beteiligt ist.

Ab Mitte der 1990er Jahre sind in Polen einige Cluster entstanden. Es handelt sich dabei um eine geographische Konzentration von Unternehmen, die ähnlichen technologischen Tätigkeiten nachgehen. Bei den Beteiligten handelt es sich einerseits um Konkurrenten, aber auch um Zulieferer und Subunternehmen. In diesem Zusammenhang ist neben der polnischen Luftfahrtindustrie auch der Automobilsektor zu nennen. Hier stellt Polen neben der Slowakei, der Tschechischen Republik und Ungarn einen Teil des Clusters dar. Gemeinsam mit den entstandenen Technologieparks sind diese Cluster für ein Fortkommen im Bereich F&E sowie für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von großer Bedeutung. Besonders viel Wert wird auf die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Wissenschaft gelegt.

Es existieren fünf Stufen eines Clusters:

- Stufe 1: Einführung von Innovationen oder Erfindungen bzw. Anziehung inländischer Investitionen.
- Stufe 2: Es ist ein ausreichender Markt entstanden, welcher das Unternehmertum stimuliert.
- Stufe 3: Ein Netz aus Dienstleistungen ist entstanden und zieht laufend Unternehmer an. In dieser Stufe werden Kostenvorteile relevant.
- Stufe 4: Produkte können aufgrund von niedrigeren Preisen ersetzt werden¹¹⁴

¹¹⁴ Vgl.: White Paper 2008, S 3-5

In Polen existieren im Jahr 2008 14 Sonderwirtschaftszonen:

Euro-Park Mielec	Pomorze
Kamienna Gōra	Słupsk
Katowice	Starachowice
Kostrzyn-Słubice	Suwałki
Krakowski Park Technologiczny	Tarnobrzeg
Legnica	Wałbrzych
Łódź	Warmia-Mazury

Jede dieser Zonen verfügt über Subzonen. Die Gesamtfläche beträgt 20.000 ha. Die Standorte sind hauptsächlich in strukturschwachen Regionen angesiedelt und bieten den Investoren verschiedene Anreize, wie beispielsweise, Befreiungen von Einkommens- und Körperschaftssteuer.¹¹⁵

Die gesetzliche Grundlage für diese SWZ stellt das „Gesetz über Sonderwirtschaftszonen“ vom 20. Oktober 1994 dar. Dieses Gesetz setzt den Namen, das Gebiet, die Grenzen sowie die Laufzeit der SWZ fest. Weiters enthält es Bestimmungen über den Verwalter. Dabei kann es sich um eine Aktiengesellschaft bzw. Gesellschaft mit beschränkter Haftung handeln, an welcher der Staat oder die Gemeinde eine Mehrheit der Stimmen besitzt. Der Verwalter kann durch den Wirtschaftsminister beauftragt werden, in seinem Namen Entscheidungen zu treffen (Erteilung von Erlaubnissen zur Aufnahme von wirtschaftlichen Tätigkeiten, Durchführung von Kontrollen). Weiters werden wirtschaftliche Tätigkeiten bestimmt, welche auf dem Areal der SWZ aufgenommen werden können. Der Ministerrat kann die SWZ vor Zeitablauf auflösen bzw. ihre Größe verändern, oder einen Zusammenschluss von mehreren Zonen beschließen. In der SWZ ansässige Unternehmen haben die Möglichkeit einen Rat zu gründen und ihre Anliegen vor dem Verwalter oder Ministerrat vorbringen.

Im Antrag des Unternehmens kann der Wirtschaftsminister Auflagen der SWZ ändern bzw. lockern. Dies kann das Ausmaß der Beschäftigung, die Höhe der

¹¹⁵ Vgl.: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

öffentlichen Unterstützung oder die Auflagen zur wirtschaftlichen Tätigkeit betreffen.¹¹⁶

Die SWZ sind entstanden um Bedürfnisse der Investoren mit jenen der Regionen zu verbinden mit dem Ziel wirtschaftlichen Aufschwung der Regionen und die Entwicklung und Nutzung von Technologien in Polen voranzutreiben, Dienstleistungswettbewerb einzuführen sowie Arbeitsplätze zu schaffen. Die Investoren treffen auf vorbereitete, aufgeschlossene Gebiete und profitieren von Steuererleichterungen bis zu 60 %. Die Bedingung für den Erhalt von diesen Steuererleichterungen ist eine fünfjährige Dauer der wirtschaftlichen Tätigkeit, sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen und ihr Erhalt für fünf Jahre.¹¹⁷ Die Höhe der Zuschüsse ist abhängig von der Arbeitslosenquote und des BIP/Kopf der betroffenen Region.¹¹⁸ Die Mindestinvestition beträgt 100.000 €.

Alle Subzonen laufen bis zum Jahr 2020. Diese lange Dauer soll langfristige Investitionen ausländischer Unternehmen ermöglichen und somit Vorteile für das Unternehmen hinsichtlich Planung, und für die Region hinsichtlich wirtschaftlicher Entwicklung bringen.

Um Tätigkeiten in SWZ aufzunehmen muss ein Antrag gestellt werden. Die zuständigen Behörden prüfen die Art der Tätigkeit, Technologieintensität, Produkteigenschaften und die geplante Anzahl der Arbeitsplätze. Danach wird die Erlaubnis zur Aufnahme der wirtschaftlichen Tätigkeit erteilt.¹¹⁹ Weitere Voraussetzungen sind die Beteiligung an der Modernisierung der Infrastruktur innerhalb der Zone, Zusammenarbeit mit anderen Teilnehmern, Umweltschutz sowie teilweise Zusammenarbeit mit lokalen Universitäten.

Die Unternehmen die in diesen SWZ tätig sind stammen hauptsächlich aus der EU, wobei auch die USA sowie asiatische Länder weit verbreitet sind. Es handelt sich dabei meist um global organisierte Unternehmen, die ihre Produktionsprozesse nach Polen verlagern, Logistik und Verwaltung ist meist im Ursprungsland angesiedelt. Die Branchen reichen von Metall- und Bauindustrie bis zu Dekorationsmaterial und

¹¹⁶ Vgl.: Ministerstwo Gospodarki i Pracy

¹¹⁷ Vgl.: PAIZ 2009

¹¹⁸ Vgl.: Kalinowski 2007, S 12

¹¹⁹ Vgl.: PAIZ, 2009

Verpackung. Auffällig ist, dass nur Einzelkomponenten, beispielsweise Dichtungen oder Motorbestandteile in Polen produziert werden, welche für den Export in Drittländer bestimmt sind, wo sie mit anderen Komponenten zusammengebaut werden. Somit wird Polen als strategischer Produktionsstandort bzw. als Brückenkopf für osteuropäische Geschäfte genutzt. In jeder der Zonen sind auch Unternehmen mit polnischem Kapital angesiedelt. Diese werden einerseits durch die Steuervergünstigungen angelockt, andererseits ist die Internationalität der Zonen äußerst attraktiv, da durch die Zusammenarbeit die Beteiligten polnischen Unternehmen von ausländischem Know-How profitieren sollen.¹²⁰

Zusätzlich zu diesen SWZ existieren 150 BPO-Zonen. Dabei handelt es sich um die Auslagerung von Geschäftsprozessen an externe Dienstleister. Im Rahmen dieser Zonen existieren in Polen 53 F&E-Zentren, 36 Finanz- und Buchhaltungszentren, 29 IT-Zentren und 24 Call Center.

Die beteiligten Investoren stammen hauptsächlich aus Deutschland, Schweden, Frankreich, England und Indien. Sie siedeln sich meist in großen Städten an. In diesen Zonen soll Wissens- und Technologieaustausch zwischen Forschungsinstituten und Unternehmen betrieben werden.¹²¹ Ganz der Lissabon-Strategie entsprechend soll mit diesen Maßnahmen die Wirtschaft belebt werden und die regionale Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit vorangetrieben werden. Der negative Beigeschmack dieser Bemühungen ist, dass MNU billige Forschungskräfte in Polen nutzen. Von den Ergebnissen dieser Forschungstätigkeiten profitieren hauptsächlich MNU, die das erlangte Wissen im Heimatland anwenden.

¹²⁰ Vgl.: PAIZ, 2009

¹²¹ Vgl.: Repetzki, 2008

Tabelle 7: Die wichtigsten Investoren im Rahmen von BPO 2007

Stadt	Investor
Warschau	Avon, Dimar, HP, IBM, Maersk, Sitel, Tschibo, TNT Express, France Telecom, Transcan, Accenture, Hewlett-Packard, Samsung
Krakau	Ahold, Lufthansa, Bayer, Fortis, Communication Factory, Electrolux, IBM, Indesit, Philipp Morris, Tesco, Schell, Capgemini, Motorola, KPMG, International Paper
Katowice	Capgemini, Rockwell Automation
Łódź	Phillips, Teleca, Dell, Accenture, General Electric, Centralwings, Microsoft
Poznań	Arvato Services, DUNI, GlaxoSmithKline, Carlsberg, MAN, KPMG, Microsoft
Gdańsk	GE, Lufthansa, Reuters, Intel
Szczecin	Arvato Services, Sonion Roskilde, Stream International
Olsztyn	Citibank, Transcan
Breslau	Hewlett-Packard, Volvo, Capgemini, UPS, Genpact, General Electric, Siemens

Quelle: PAIZ 2009

Abbildung 9: Verteilung der BPO und ihre Investoren 2008



Quelle: PAIZ 2008

Seitens der ausländischen Investoren bestehen die Vorteile bei Ansiedlungen in SWZ in niedrigen Arbeitskosten, qualifiziertem Personal und somit in der Verbesserung der Qualität bei Senkung der Kosten.¹²² Zusätzlich steigt das ausländische Interesse an solchen Zentren aufgrund der makroökonomischen Entwicklung des Landes. In den Städten existieren zahlreiche Hochschulen mit exzellenten Angeboten im Bereich Informatik, Biotechnologie und Betriebswirtschaftslehre.¹²³

Tabelle 8: Beispiele für Technologieparks in Polen 2008

Name	Spezialisierung	Anzahl der Unternehmen
Krakowski Park Technologiczny	IT	8
Nickel Technology Park Poznań	IT	16
Technopark Gliwice	Biotechnologie	15
Pomorski Park Naukowo-Technologiczny	IT, Biotechnologie, Umweltschutz	70
Poznański Park Naukowo-Technologiczny	Chemische Technologie	53
TechnPort Warszawski Park Technologiczny	IT	14
Wrocławski Park Technologiczny	Chemische Industrie, Energie	79
Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny AEROPOLIS	Luftfahrt, Elektromaschinen	8
Łódzki Park Naukowo-Technologiczny	Telekommunikation, IT, Energie	14
Gdański Park Naukowo-Technologiczny	k.A.	14
KGHM Letia Legnicki Park Technologiczny	Metal, Maschinenbau	k.A.
Tarnowski Park Naukowo-Technologiczny	IT, Medizin, Chemie	18
Toruński Park Technologiczny	IT, Innenausstattung	28

Quelle: White Paper 2008, S 11

Als Paradebeispiel eines F&E-Zentrums gilt Dolina Lotnicza im Süd-Westen des Landes. Diese Region ist bekannt für die Luftfahrtindustrie und Pilotenausbildungsstätten. 90 % des Outputs der polnischen Luftfahrtindustrie

¹²² Vgl.: PAIZ 2008

¹²³ Vgl.: Repetzki, 2007

werden in Länder wie USA, Venezuela, Italien, Griechenland, Kanada, Spanien, Deutschland, Südkorea, Indonesien, Vietnam und Irak exportiert.

Im Laufe der Zeit siedelten sich hier zahlreiche ausländische Unternehmen im Bereich der Luftfahrtindustrie, wie beispielsweise Pratt & Whitney, EADS, British Aerospace, Lockheed Martin, Boeing und R&D Precision, an. Die Gründe sind die langjährige Tradition in diesem Bereich, niedrige Arbeits- und Produktionskosten sowie Steuern und qualifiziertes Personal. Die Verwalter dieser Region haben es sich zum Ziel gemacht eine professionelle Zulieferkette der Luftfahrt aufzubauen. Somit soll die Forschung und Wettbewerbsfähigkeit auf diesem Gebiet gestärkt und ausländische Investoren angezogen werden.¹²⁴

Polnische Unternehmen, die in dieser Region angesiedelt sind, beliefern global organisierte Flugzeughersteller mit Einzelkomponenten. Boeing kooperiert beispielsweise mit WSK Rzeszów, welche mit 4.500 Angestellten technologische Elemente für Flugzeugmotoren herstellen. Wytwórnia Zespołów Kooperacyjnych stellt Flugzeugtüren her. Weiters ist das Unternehmen Zakłady Narzędziowe für die Werkzeugherstellung im Bereich der Luftfahrt für Boeing engagiert.

Tabelle 9: Polnische Zulieferer aus Aviation Valley 2008

Unternehmen	Produktionssparte
WSK PZL Rzeszów	Produktion von Teilen für Turbinenmotoren
WSK PZL Świdnik	Produktion von Helikoptern und Segelflugzeugen
Pratt & Whitney Kalisz	Produzent von Flugzeugkomponenten: Getriebe, Ölpumpen, Kupplung etc.
PZL Mielec	Produktion von Flugzeugkomponenten
Goodrich Krosno	Fahrwerkkomponenten für Passagier- und Militärflugzeuge
WSK PZL Kalisz	Produzent von Kolbenmotoren, Ölpumpen, Getriebe, Propeller etc.
EADS PZL Warszawa	Produzent von Flugzeugmotoren
Kombinat PZL-HYDRAL	Produktion von Hydraulikkomponenten, Elemente der Brennstoffversorgung, Kontrollsysteme
WSK PZL-Krosno S.A.	Fahrwerkkomponenten, Unterboden
Ultratech Sp. z o.o.	Komponenten der Flugzeugsicherheit

Quelle: PAIIZ 2008

¹²⁴ Vgl.: White Paper 2008, S 5-7

8.3. Der polnische Arbeitsmarkt

Bezüglich des polnischen Arbeitsmarkts ist anzumerken, dass das Land über eine junge Bevölkerung verfügt. 63,5 % der Bevölkerung ist im produktiven Alter. Dies obwohl seit dem Beginn der Transformation weniger Geburten verzeichnet werden und somit der Anteil der jungen Bevölkerung sinkt.¹²⁵

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit den Entwicklungen der Arbeitsmarktsituation nach 1989. In der Folge sollen mögliche Veränderungen, die im Zuge der ADI stattgefunden haben, dargestellt werden.

8.3.1. Begriffliche Klärung

Erwerbstätige (pracujący) sind Personen, die Arbeit erbringen aus der sie Einkommen beziehen (Arbeitnehmer mit Arbeitsvertrag, Selbstständige, Bauern und private Unternehmer). Unabhängig davon, ob es sich dabei um eine Hauptunterhaltsquelle, oder ein zusätzliches Einkommen handelt. Zu dieser Gruppe zählen auch Personen im unbezahlten Urlaub, Arbeiter die aufgrund von Wetterbedingungen vorübergehend ohne Beschäftigung sind, Wehrpflichtige und Haftinsassen mit früherer Beschäftigung.¹²⁶

Als abhängig Beschäftigte (zatrudnieni) werden nur Personen erfasst, die aufgrund eines Arbeitsvertrags in Voll- oder Teilzeit oder als Saisonarbeiter mit Arbeitsvertrag arbeiten. Sie werden nur nach der Hauptbeschäftigung erfasst.

Aktive Erwerbsbevölkerung - „ludność czynna (aktywna) zawodowo“ - sind alle Erwerbstätigen und Arbeitslosen. Die nicht aktive Bevölkerung sind jene Personen, die nicht erwerbstätig sind und auch nicht nach Arbeit suchen.

Arbeitslos sind alle Personen, die nicht erwerbstätig, jedoch auf der Suche nach Arbeit sind.

¹²⁵ Vgl.: Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2005, S 7

¹²⁶ Vgl.: Soltys 1995, S 170

8.3.2. Situation vor der Wirtschaftstransformation

Das planwirtschaftliche System war durch zentral gesteuerte Industrialisierungsprogramme gekennzeichnet. Die Konzentration lag auf der Schwerindustrie. Dabei wurden die Konsumgüterindustrie und der Dienstleistungssektor vernachlässigt. Dies spiegelte sich in der Qualifikations-, Berufs- und Lohnstruktur wider. Vor den Weltkriegen dominierte die Landwirtschaft. Die Beschäftigung in diesem Sektor war überdurchschnittlich hoch. Die Folge war eine Hemmung des technischen Fortschritts und geringe Nachfrage nach Industrieprodukten und Dienstleistungen. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden Bodenreformen und Kollektivierungsprozesse durchgeführt und große Landgüter verstaatlicht. Dies führte zum Bedeutungsanstieg des staatlichen Sektors hinsichtlich der Beschäftigung.

Nach dem Zweiten Weltkrieg herrschte in der polnischen Wirtschaft Technologierückstand und geringe Produktivität. Durch große Arbeitskraftreserven, bei niedrigen Löhnen, bestand keine Notwendigkeit die technische Ausstattung zu modernisieren. Stattdessen kam es zu einem extensiven Einsatz von Arbeitskräften. Der Privatsektor beschränkte sich in den 1980er Jahren auf die Landwirtschaft. Die Beschäftigung in diesem Sektor war, im Vergleich mit westeuropäischen Ländern, sehr hoch und lag bei 30 %. Im Gegenzug dazu war der Dienstleistungsbereich so gut wie kaum vorhanden. In dieser Zeit prägten staatliche Großbetriebe und lokale Arbeitsmärkte die Beschäftigungsstruktur. Viele Gemeinden waren von den wirtschaftlichen Tätigkeiten eines Betriebs abhängig. Diese Abhängigkeit wurde durch die Wohnungsnot und schlechte Verkehrsverbindungen verstärkt.¹²⁷ Im Bereich des Wohnmarkts war die Schwierigkeit, dass nur wenige Wohnungen auf dem freien Markt angeboten wurden. Ein Großteil der Wohnungen war an Unternehmen gebunden (Werkwohnungen).¹²⁸ Aufgrund dieser Abhängigkeit von Betrieben bzw. Sektoren entstanden nach Soltys fünf Regionen:¹²⁹

Traditionelle Industriezentren Katowice, Wałbrzych (Schwerindustrie) und Łódź (Leichtindustrie). In diesen Zentren herrscht eine starke Konzentration der Arbeitskräfte und Produktionsarten.

¹²⁷ Vgl.: Soltys 1995, S 19-25

¹²⁸ Vgl.: Soltys 1995, S 69-70

¹²⁹ Vgl.: Soltys 1995, S 29

Unterentwickelte landwirtschaftliche *Regionen* in Ostpolen. Hier existieren kaum Möglichkeiten, einer Beschäftigung nachzugehen, die sich außerhalb der Landwirtschaft befindet.

Südpolnische Regionen, die eine deformierte Landwirtschaftsstruktur aufweisen. Es herrscht Überbeschäftigung mit einem großen Anteil an kleinen landwirtschaftlichen Betrieben und Nebenerwerbslandwirten.

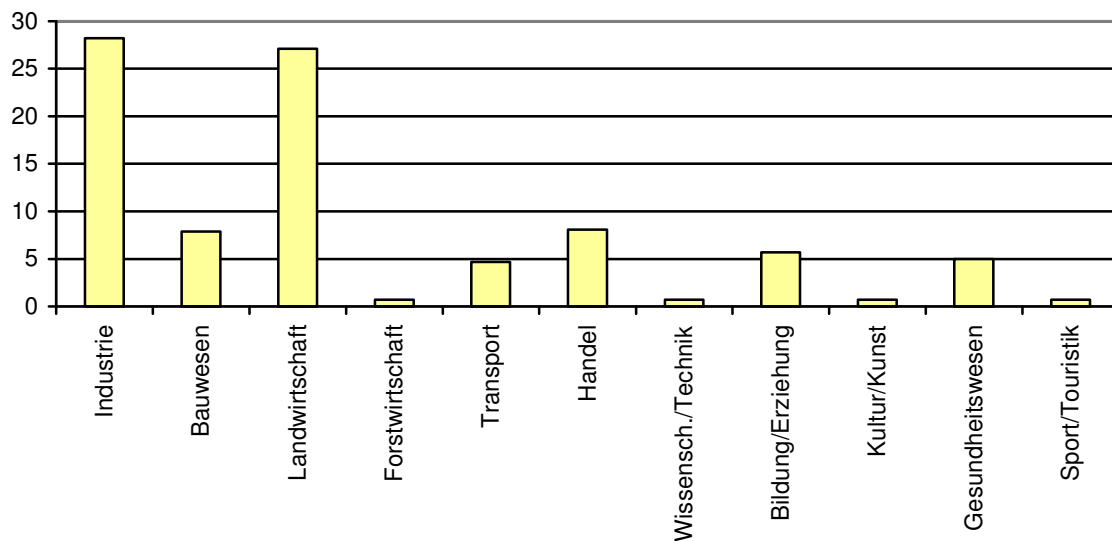
Nordpolen als eine Region mit hohen Beschäftigungsanteilen in der Landwirtschaft und relativ moderner Industrien der Elektro-, Maschinenbau-, Holz- und Lebensmittelbranche.

Einzig die Region um Poznań wies eine relativ ausgeglichene Wirtschaftsstruktur auf.

8.3.2.1. Beschäftigungsstruktur

Wie bereits erwähnt, wurde in der Planwirtschaft die Industrieproduktion bevorzugt und dem tertiären Sektor wenig Beachtung geschenkt. Diverse Finanz- und Versicherungsberatungen waren nicht notwendig. Zusätzlich wurden die Bereiche des Tourismus und Erholung von staatlichen Betrieben, im Rahmen ihrer Sozialpolitik übernommen, was dazu führte, dass die Erwerbstätigkeit in diesen Bereich im primären und sekundären Sektor ausgewiesen wurde.

Abbildung 10: Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereichen 1988 (%)



Quelle: Soltys 1995, S 26

In der Zeit vor der Transformation herrschten zwei große Gruppen von Erwerbstätigen. Einerseits waren dies Beschäftigte in Handwerksberufen, Anlagen- und Maschinenbediener, andererseits Beschäftigte in der Landwirtschaft. Der Anteil der Beschäftigung im Handel und kaufmännischen Bereich lag deutlich unter dem westlichen Durchschnitt.¹³⁰ Zu dieser Verteilung der Arbeitskräfte hat auch zweifelsohne die geringe Qualifikation der Arbeitskräfte beigetragen. Wie aus Abb. 10 ersichtlich dominierte im Jahr 1988 die Beschäftigung in Bereichen, in welchen kaum berufliche Ausbildung notwendig ist.

8.3.3. Situation zu Beginn der Wirtschaftstransformation

Wie aus den obigen Ausführungen ersichtlich, stand Polens Wirtschaft Ende der 1980er Jahre vor großen Herausforderungen, welche auch auf den Arbeitsmarkt Auswirkungen hatten. Dabei ist zu beachten, dass während die westeuropäischen Länder beim Ausbau des Dienstleistungssektors und dem Abbau des Landwirtschaftssektors schrittweise vorgehen konnten, musste Osteuropa diese Umstellung relativ schnell in einem international fortgeschrittenen Umfeld durchführen. Dieses Umfeld hatte den Vorteil, dass bestimmte Technologien bereits vorhanden waren und Forschung nicht notwendig war. Die Anwendung dieser

¹³⁰ Vgl.: Soltys 1995, S 34

vorhandenen Technologien musste jedoch, eben aufgrund dieses internationalen Umfelds, relativ schnell erfolgen, was auch zu negativen Ereignissen führen kann.

Die wichtigsten Veränderungen, die stattfinden sollten, waren: die Entwicklung von Privatwirtschaft sowie die Privatisierung und Umstrukturierung von staatlichen Betrieben. Zu dieser Zeit war die Beschäftigung in staatlichen Industriebetrieben sehr hoch. Diese Betriebe waren groß, vertikal integriert, geographisch konzentriert und verfügten über wenig internationale Wettbewerbsfähigkeit. Die hergestellten Produkte waren im Vergleich zu Importen überholt. Zusätzlich waren interne Strukturen sehr versteift und ließen sich nur schwer an die Bedingungen der Marktwirtschaft anpassen.

Neben dem Privatisierungsprozess kam es mit der Wende auch zu Schließungen von unrentablen Betrieben und zu Betriebsverlagerungen. Weiters forderte die Umstellung auf eine Marktwirtschaft auch Veränderungen im Bereich der Produktion und Fähigkeit der Arbeiter und Angestellten. Die Folge in den ersten Jahren der Transformation war, dass durch die Veränderungen der staatlichen Betriebe viele Arbeitskräfte freigesetzt wurden, die durch den entstehenden Privatsektor nicht vollständig aufgenommen werden konnten.¹³¹

Es bestanden auch regionale Unterschiede bezüglich der Beschäftigung zu Beginn der Transformation. Während Schlesien Ende der 1980er Jahre die höchsten Beschäftigungszahlen im Bereich der Schwerindustrie aufwies, war in Nord-Ost Polen die Beschäftigung in der Landwirtschaft sehr hoch. Die Region um Łódź verzeichnete hohe Beschäftigungszahlen im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie. Diese regionalen Spezialisierungen bedeuteten, im Zuge der Transformation, radikale Veränderungen für die Beschäftigung.

¹³¹ Vgl.: OECD 1993, S 35-37

Tabelle 10: Regionale Verteilung der Branchen 1995

Ort	Branche
Warszawa	Leichtindustrie, Elektronik- und Automobilindustrie
Łódź	Textilindustrie, Haushaltsgeräte
Kraków	Hochtechnologie, Stahlindustrie
Wrocław	Maschinenbau, Eisenbahn- und Elektroindustrie
Poznań	Maschinenbau, Eisenbahnindustrie
Gdańsk	Schiffsbau
Szczecin	Schiffsbau
Katowice	Schwerindustrie (Kohle, Stahl, Chemie)
Bydgoszcz	Leichtindustrie

Quelle: Reith/Wizner 1995, S 19

Durch die Umstrukturierung der Betriebe und Privatisierungen veränderten sich die Bedürfnisse nach Arbeitskräften.¹³² Somit stiegen zu Beginn der 1990er Jahre die Arbeitslosenraten stark an. Um die Situation in den Griff zu bekommen führte die Regierung unterschiedliche Maßnahmen durch. Einerseits wurde die Anspruchszeit für Arbeitslosenunterstützung von zwölf auf achtzehn Monate erhöht, andererseits wurden Bedingungen für die Gründung von Privatunternehmen verbessert. Diese Veränderungen bedeuten zeitlich begrenzte Steuerfreiheit für Investitionen über zwei und mehr Millionen ECUs (European Currency Unit) in benachteiligten Regionen, neue Abschreibungsregelungen sowie Steuererleichterung für Unternehmen die junge Arbeitnehmer ausbilden.¹³³

8.3.4. Arbeitsmarkttransformation

Seit dem Beginn der Transformation im Jahr 1989 können verschieden Stufen der Arbeitsmarkttransformation verzeichnet werden.

Bis zum Jahr 1994 ist die Zahl der Beschäftigten zurückgegangen und die Arbeitslosigkeit gestiegen. Von diesen Entwicklungen war hauptsächlich das produzierende Gewerbe betroffen.¹³⁴ Der Hauptgrund für diese Entwicklung lag in der Umstrukturierung der staatlichen Betriebe. Die freigesetzten Arbeitskräfte konnten von den entstehenden Privatunternehmen nicht aufgenommen werden.

¹³² Vgl.: OECD 1993, S 57-61

¹³³ Vgl.: OECD 1993, S 95

¹³⁴ Vgl.: Soltys 1995, S 43

Zwar wurde eine große Anzahl von Firmen gegründet und im Zuge dessen auch Arbeitsplätze geschaffen. Diese positiven Effekte wurden jedoch durch die Probleme im staatlichen Sektor aufgehoben.¹³⁵

In den ersten Jahren nach der Transformation sind die Arbeitslosenzahlen rasch gestiegen. Die Arbeitslosigkeit wies konjunkturelle Züge und einen selektiven Charakter, mit regionalen Unterschieden, auf. Von Arbeitslosigkeit betroffen waren hauptsächlich Frauen, Schulabgänger, junge Personen mit kurzer Berufspraxis bzw. mit geringer Qualifikation. Weiters sind Zahlen der langfristigen Arbeitslosigkeit gestiegen.¹³⁶ In dieser Zeit wurden die höchsten Arbeitslosenzahlen in Städten verzeichnet, wobei größere Städte niedrigere Arbeitslosigkeit aufwiesen. Dort war die Wirtschaftsstruktur stärker und bot mehr Möglichkeiten für Arbeitssuchende. In kleineren Städten waren hauptsächlich Groß- und Mittelbetriebe angesiedelt. Die Verschlechterung ihrer wirtschaftlichen Lage führte oft zum Zusammenbruch des Arbeitsmarkts. Viele Angestellte kehrten aufs Land zurück. Dadurch wurde zwar die Statistik der Städte verbessert, jene der ländlichen Gebiete jedoch stark belastet.¹³⁷

Die Jahre 1995 bis 1998 waren durch schnelle wirtschaftliche Entwicklung gekennzeichnet, welche einen Rückgang der Arbeitslosigkeit und Anstieg der Beschäftigten bewirkte. Nach steigender Arbeitslosigkeit in den Jahren 1998 bis 2002 wird seit 2003 ein langsamer Rückgang verzeichnet.¹³⁸ Laut Angaben des GUS (Główny Urząd Statystyczny) betrug die Arbeitslosigkeitsrate im April 2009 11 %.

¹³⁵ Vgl.: OECD 1993, S 119

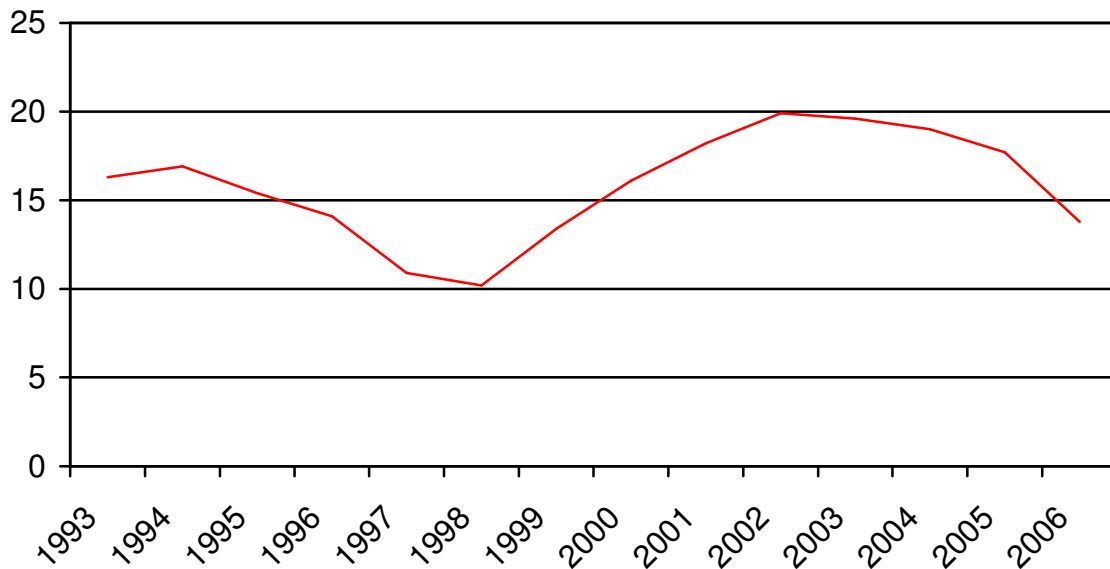
Soltys 1995, S 47

¹³⁶ Vgl.: Soltys 1995, S 59-66

¹³⁷ Vgl.: Soltys 1995, S 70

¹³⁸ Vgl.: Bukowski 2005, S 21

Abbildung 11: Arbeitslosigkeit in Polen 1993 bis 2006 (%)



Quelle: OECD Factbook 2008

Der Anstieg der Arbeitslosigkeit im Jahr 1998 wurde durch die russische Finanzkrise einerseits und die verringerte Kapitalproduktivität in Polen andererseits bewirkt. Betroffen waren alle Altersgruppen in allen Wojewodschaften, wobei das Ausmaß innerhalb dieser von den Hauptsektoren abhängig war. Wirtschaftlich starke Wojewodschaften bzw. jene mit hohem landwirtschaftlichen Anteil verzeichneten positivere Zahlen. Bezüglich des Bildungsstands waren die meisten Personen mit tertiärer Bildung betroffen. Der Grund lag darin, dass in diesen Jahren viele Studenten ihre Ausbildung beendeten und auf den Arbeitsmarkt, in Bereichen die von negativen externen und internen Schocks getroffen wurden, eingestiegen sind.¹³⁹

8.3.5. Auswirkungen der Transformation auf das Humankapital

Bezüglich der wirtschaftlichen Tätigkeit auf dem Arbeitsmarkt ist der Bildungsstand der Bevölkerung von Bedeutung. Speziell in einem Land, in welchem der Anteil der jungen Bevölkerung relativ hoch ist, ist dies von Bedeutung für die Verteilung der Arbeitnehmer auf Sektoren.¹⁴⁰

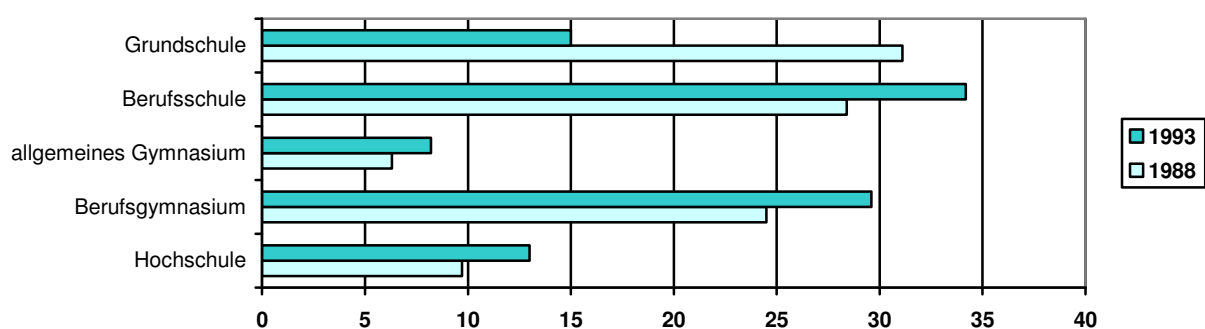
¹³⁹ Vgl.: Bukowski 2005, S 32-48

¹⁴⁰ Vgl.: Bukowski 2005, S 16

Als Humankapital bezeichnet man das Zusammenspiel von Wissen, Fertigkeiten, Gesundheit und Vitalität einer Gesellschaft. Es geht dabei um die Fähigkeiten der Bevölkerung in der Arbeitswelt. Die Qualität des Humankapitals ist abhängig von der Qualität der Bildung der Beschäftigten und, repräsentativ, der Gesellschaft. Somit hat diese Qualität in weiterer Folge Auswirkungen auf die Produktivität und das Wirtschaftswachstum. Je höher der durchschnittliche Bildungsstand der Gesellschaft, desto höher ist der Lebensstandard.¹⁴¹

Im Zuge der Transformation fanden Veränderungen im Bereich der Bildung statt, welche Auswirkungen auf die spätere Beschäftigungsverteilung hatten. Durch den Rückgang der Beschäftigung in der Schwerindustrie sind auch die Berufsausbildungen in diesem Bereich sowie die Nachfrage nach weniger ausgebildeten Arbeitskräften zurückgegangen. Im Gegenzug dazu stieg die Nachfrage nach Arbeitskräften in den neu entstandenen Bereichen der Leichtindustrie und somit auch der Bedarf nach Ausbildungsstätten in diesem Bereich. Durch den Fokus auf die Entstehung des Dienstleistungssektors stieg die Nachfrage nach Arbeitskräften im Bereich Handel, Bankwesen, Tourismus u. a. Somit wurden im Bereich der Sekundär- und Tertiärbildung Bildungsprogramme hinsichtlich Technik, Wirtschaft und Sprachen entwickelt.

Abbildung 12: Beschäftigte nach Art des Schulabschluss 1988 und 1993 (%)



Quelle: Soltys 1995, S 52

Abb. 12 zeigt deutlich, dass die Beschäftigung unter besser ausgebildeten Personen in den ersten Jahren der Transformation, zugenommen hat. Durch Reformen und Privatisierung haben sich Unternehmensstrukturen und Tätigkeitsbereiche verändert.

¹⁴¹ Vgl.: Bukowski 2005, S 98-99

In Folge dessen ist die Nachfrage nach besser ausgebildeten Arbeitskräften gestiegen.

Als großes Problem stellte sich die Landwirtschaft heraus. Durch die bisherige Bedeutung des Sektors waren viele Bildungsstätten auf diesen ausgerichtet. Durch die Umorientierung der Wirtschaft standen die Absolventen des landwirtschaftlichen Bereiches vor Schwierigkeiten eine Beschäftigung zu finden.¹⁴² Somit lag die Konzentration der Bildungspolitik sowohl auf kurz- als auch auf langfristigen Reformen. Das Ziel war es die junge Bevölkerung für moderne Dienstleistungen, aber auch wettbewerbsfähige industrielle und landwirtschaftliche Aktivitäten auszubilden.

Im Jahr 2004 wurden die meisten Arbeitnehmer unter der Bevölkerung mit Tertiärbildung verzeichnet. Je niedriger der Bildungsstand umso höher die Anzahl der Arbeitslosen.

8.3.6. Der polnische Arbeitsmarkt im internationalen Vergleich

Zwischen dem polnischen Arbeitsmarkt und jenem der EU-15 bestehen große Unterschiede. Die polnische Beschäftigungsrate liegt 13 % unter dem EU15-Durchschnitt. Gemessen werden diese Unterschiede anhand der Bevölkerungsdemographie und Wirtschaftsstruktur sowie des Bildungsstands.

Zwischen den EU-15 und Polen bestehen Unterschiede der Beschäftigung in Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistungen. Diese Unterschiede erklären sich durch die historische Struktur, langsame Industrialisierung, niedrige industrielle Produktivität aufgrund der internen Strukturen und dem kaum vorhandenen Dienstleistungssektor bis zum Beginn der 1990er Jahre.

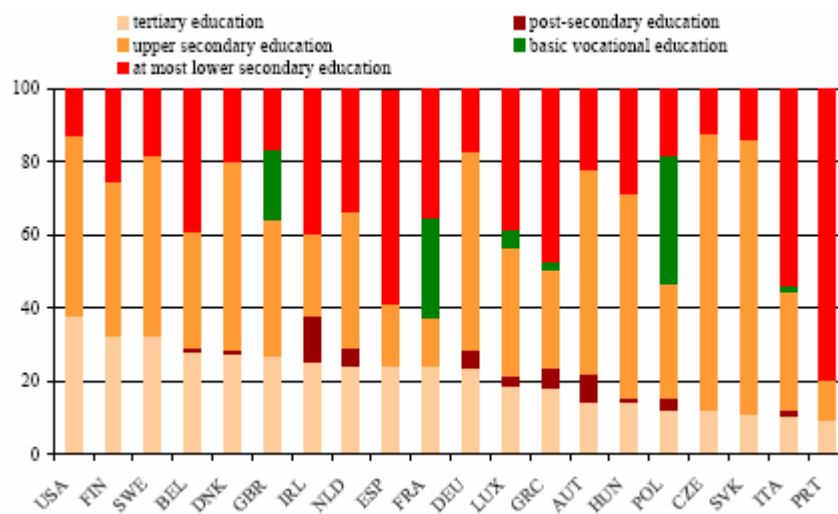
Auch die polnische Demographie unterscheidet sich von jener der EU-15. Die wirtschaftlich aktive Bevölkerungsgruppe (30-44 Jahre) ist geringer, die Gruppen 15-29 und 45 – 54 höher als im EU-Durchschnitt.

Bezüglich des Bildungsstands existieren ebenfalls große Unterschiede zwischen Polen und der EU-15. Polen verzeichnet eine höhere Anzahl von Personen mit

¹⁴² Vgl.: OECD 1993, S 66-68

niedrigerem Bildungsstand und eine niedrigere Anzahl von Hochschulabsolventen als der europäische Durchschnitt. Laut Bukowski sind diese Unterschiede folgendermaßen begründet. Personen mit höherem Bildungsstand sind mobiler und zu Auswanderungen ins Ausland gewillt. Im Gegenteil dazu, bestehen für Personen mit niedrigem Bildungsstand geringere Möglichkeiten auf dem internationalen Arbeitsmarkt.¹⁴³

Abbildung 13: Bildungsstand im europäischen Vergleich 2002



Quelle: Bukowski 2005, S 60

Durch diese hohe Anzahl weniger qualifizierter Arbeitskräfte, welche unproduktiveren Tätigkeiten nachgehen, wird auch das wirtschaftliche Ergebnis beeinflusst.

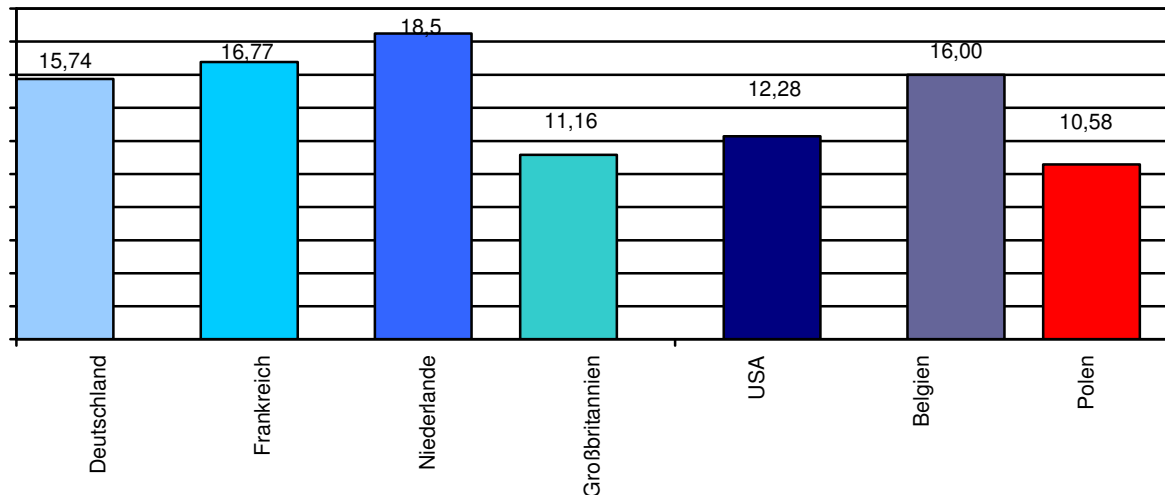
Insgesamt liegt die polnische Beschäftigung mit Ausnahme der Landwirtschaft in allen Sektoren deutlich unter dem europäischen Durchschnitt. Besonders niedrig sind die Beschäftigungszahlen im Dienstleistungssektor. Laut Bukowski sind die Gründe hierfür die niedrige Produktivität der Industrie sowie der niedrige Industrialisierungsstand mancher Wojewodschaften. Denn eine mangelhaft entwickelte Industrie verringert die Kaufkraft der Bevölkerung und somit den Anteil ihrer Ausgaben für Dienstleistungen. In der Folge kann sich der Dienstleistungssektor nicht stark genug entwickeln. Beobachtet man die Unterschiede weiters, tritt die junge Bevölkerung in Polen später in den Arbeitsmarkt ein, die älteren Personen scheiden früher aus als im EU-Schnitt aus.¹⁴⁴

¹⁴³ Vgl.: Bukowski 2005, S 50-60

¹⁴⁴ Vgl.: Bukowski 2005, S 94

Auch bezüglich der Löhne existieren Unterschiede zwischen Polen und der EU. Die folgende Abbildung zeigt Bruttostundenlöhne in den wichtigsten Herkunftsländern der Direktinvestitionen. Mit Ausnahme von Großbritannien liegen die Löhne aller Länder deutlich über jenen in Polen.

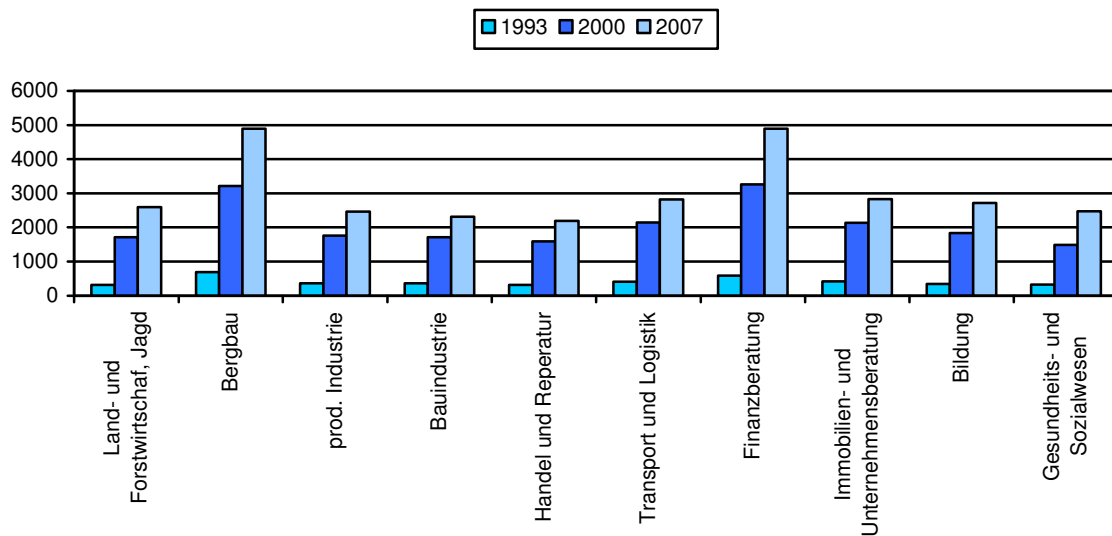
Abbildung 14: Bruttostundenlohn der wichtigsten ausländischen Investoren 2005 (€)



Quelle: ILO Labour Force Survey

Betrachtet man nun die Entwicklung der polnischen Bruttolöhne, so sind diese seit 1993 durchgehend gestiegen. Wobei der höchste Anstieg im Bergbau und Finanzberatung stattfand. Die Entwicklung der Löhne wird durch Fortschritte in der Arbeitsproduktivität, der Öffnung der europäischen Märkte sowie der Mobilität der Arbeitnehmer und ADI beeinflusst.

Abbildung 15: Entwicklung der Bruttolöhne nach Sektoren 1993, 2000, 2007 (Zloty) in Polen



Quelle: ILO Labour Force Survey

Neben Bruttolöhnen sind auch Arbeitskosten in den letzten Jahren gestiegen. Immer mehr Arbeitskräfte sind bereit den Arbeitsplatz zu wechseln bzw. ins Ausland auszuwandern um dort besser bezahlten Tätigkeiten nachzugehen. Zusätzlich spielt die Tatsache, dass ausländische Unternehmen in Polen höhere Löhne zahlen eine große Rolle. Durch diese Entwicklungen sind immer mehr polnische Unternehmen gezwungen Gehaltsnebenleistungen, wie private Gesundheitsdienste und Bildungsmaßnahmen, für Arbeitnehmer anzubieten, um Abwanderungen zu vermeiden.¹⁴⁵ Trotz dieser Entwicklungen bestehen auch bei Arbeitskosten enorme Unterschiede innerhalb Europas. Das offizielle Förderportal der Republik Polen veröffentlichte eine Tabelle, welche die Arbeitskosten ausgewählter Länder vergleicht, wobei die deutschen Arbeitskosten mit 100 % angenommen wurden. Aus dieser Tabelle ist ersichtlich, dass Arbeitskosten in Polen einen minimalen Teil der deutschen Arbeitskosten ausmachen. Dies erklärt wiederum die starke Präsenz deutscher Unternehmen in Polen.

¹⁴⁵ Vgl.: Steinacher 2006

Tabelle 11: Arbeitskosten in ausgewählten europäischen Ländern in % (Deutschland 100 %)

Deutschland	100
Großbritannien	58
Frankreich	58
Italien	54
Spanien	40
Tschechische Republik	12
Ungarn	12
Polen	9
Slowakei	8
Rumänien	6
Russland	5
Indien	4
China	3

8.4. Auswirkungen von Tätigkeiten der MNU

Seit dem Beginn der Transformation im Jahr 1990 hat die Anzahl der ausländischen Unternehmen in Polen fortlaufend zugenommen. Die Existenz von ausländischem Kapital brachte für das Land einige Veränderungen mit sich. In diesem Teil der Arbeit werden Veränderungen in der polnischen Wirtschaft analysiert, um festzustellen, welche Auswirkungen ausländisches Kapital in Polen, auf Wojewodschaften und die gesamte polnische Wirtschaft hatten.

8.4.1. Wojewodschaften

Das Danziger Forschungsinstitut hat unter der Redaktion von Tomasz Kalinowski eine Studie zur wirtschaftlichen Entwicklung der Wojewodschaften durchgeführt und ein Ranking dieser erstellt.

Tabelle 12: Ranking der Wojewodschaften nach dem Fortschritt der wirtschaftlichen Entwicklung (Zeitraum 1999-2004)

Rang	Wojewodschaft	Rang	Wojewodschaft
1	Mazowieckie	9	Łódzkie
2	Podkarpackie	10	Śląskie
3	Małopolskie	11	Lubelskie
4	Wielkopolskie	12	Kujawsko-Pomorskie
5	Świętokrzyskie	13	Dolnośląskie
6	Pomorskie	14	Lubuskie
7	Warmińsko-Mazurskie	15	Opolskie
8	Podlaskie	16	Zachodnio-Pomorskie

Quelle: Kalinowski 2007

Wie bereits beschrieben, existieren in Polen 14 Sonderwirtschaftszonen aufgeteilt auf die Wojewodschaften Pomorskie, Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie, Łódzkie, Świętokrzyskie, Podkarpackie, Małopolskie, Śląskie, Dolnośląskie und Lubuskie. Vergleicht man nun diese Tatsache mit Kalinowskis Ranking ist auf den ersten Blick kein Zusammenhang zwischen SWZ, und in diesem Zusammenhang ADI, und wirtschaftlicher Entwicklung sichtbar. Im Folgenden wird untersucht, welche Auswirkungen diese SWZ, mit der Beteiligung der ausländischen Investitionen, auf die Wirtschaft der Wojewodschaften hatten.

8.4.1.1. Pomorskie

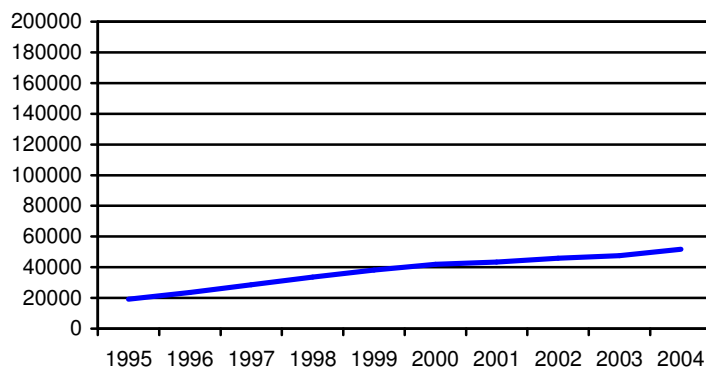
Diese Wojewodschaft liegt im Norden des Landes und beherbergt die SWZ Pomorze und Słupsk sowie den Danziger Technologiepark. Die Region mit der Hauptstadt Gdańsk zählt 2,2 Mio. Einwohner, verfügt über Zugang zum Meer sowie eine differenzierte Wirtschaftsstruktur mit vielen Klein- und Mittelbetrieben.

Die Entwicklung der Hochtechnologie findet hauptsächlich im Bereich von Petrochemie und Werftindustrie statt. Die bedeutendsten Standortfaktoren sind hier eine gut ausgebildete Bevölkerung sowie gute Möglichkeiten zu spezieller Ausbildung und Forschung. Aus diesem Grund sind die Investitionsangebote an Hightech – Bedürfnisse angepasst. Einheimische Unternehmen aus Informatik, Elektronik und Telekommunikation stellen eine gute Basis für ein Zulieferernetz dar.¹⁴⁶

¹⁴⁶ Vgl.: Pomerania Development Agency Co., 2008

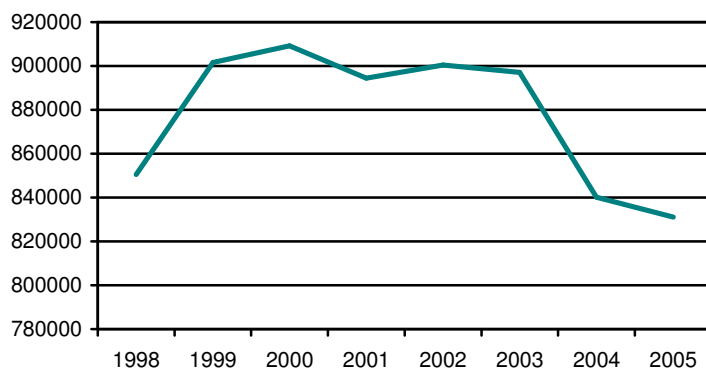
Die wichtigsten ausländischen Investoren in dieser Region sind „Kapena S. A.“ aus Italien, und Bridgestone Stargard sp. z o.o aus Japan im KFZ-Bereich. Im Elektroniksektor haben investiert Sharp Manufacturing Poland sp. z o.o und Orion Electric (Poland) sp. z o.o aus Japan, Flextronics International Poland sp. z o.o. und Jabil Circuit Poland sp. z o.o aus den USA sowie Gemalto sp. z o.o aus Frankreich. Die Papierindustrie beherbergt International Paper Kwidzyn S.A aus den USA.¹⁴⁷

Abbildung 16: BIP Wojewodschaft Pomorskie 1995 bis 2004 (Mio. Złoty)



Quelle: GUS 2005

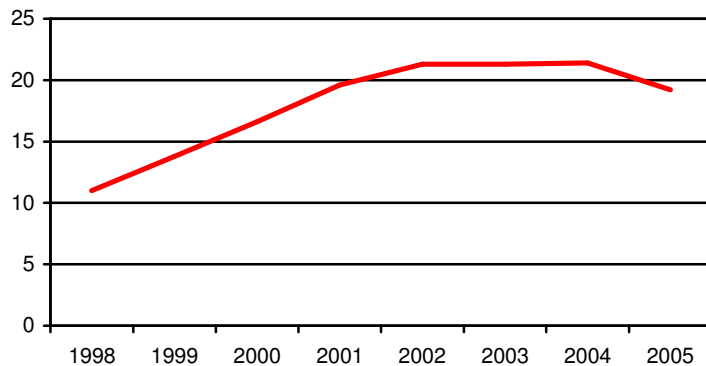
Abbildung 17: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Pomorskie 1998 bis 2005



Quelle: GUS 2005

¹⁴⁷ Vgl.: PAIZ 2009

Abbildung 18: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Pomorskie 1998-2005 (in %)

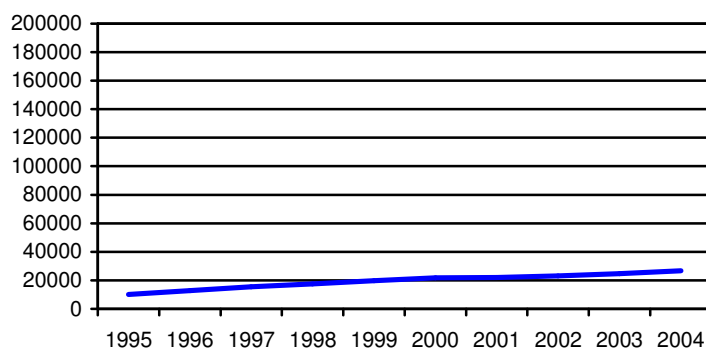


Quelle: GUS 2005

8.4.1.2. Warmińsko-Mazurskie

Im Nordosten Polens gelegen zählt diese Wojewodschaft 1,5 Mio. Einwohner. In dieser Region dominiert der Privatsektor. Die wichtigsten Wirtschaftszweige sind die Lebensmittelproduktion, Holzindustrie sowie die Herstellung von Autoreifen, Maschinen und Einrichtung. Ausländisches Kapital stammt aus Frankreich (Michelin – Produktion von Autoreifen; Safilin – Verarbeitung von Leinen), Niederlande (Phillips Lighting – Elektromaschinenindustrie; Heineken – Brauerei), und Schweden (IKEA – Möbelfabrik).¹⁴⁸

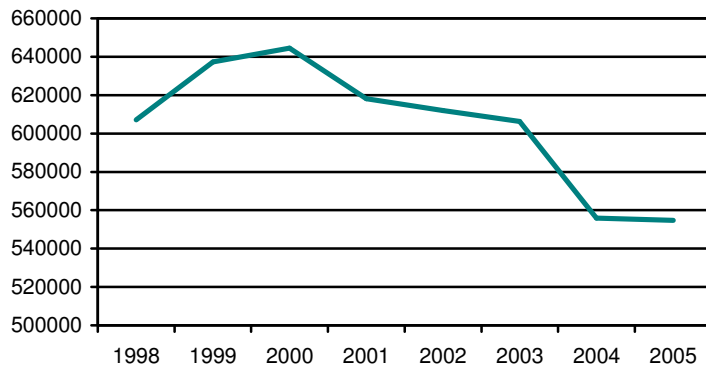
Abbildung 19: BIP Wojewodschaft Warmińsko-Mazurskie 1995-2004 (Mio. Złoty)



Quelle: GUS 2005

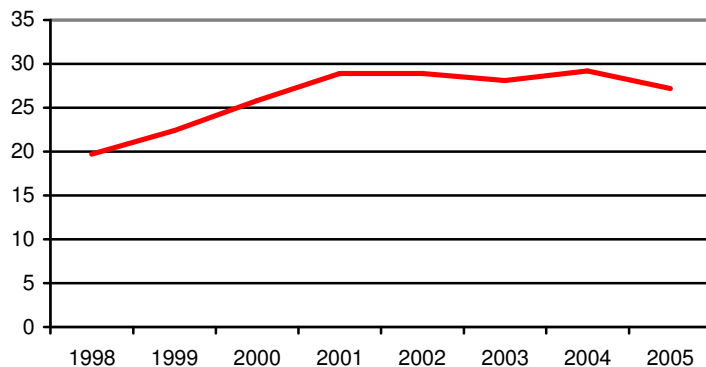
¹⁴⁸ Vgl.: Warmińsko - Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego, 2008

Abbildung 20: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Warmińsko-Mazurskie 1998 bis 2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 21: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Warmińsko-Mazurskie 1998-2005 (in Tausend)



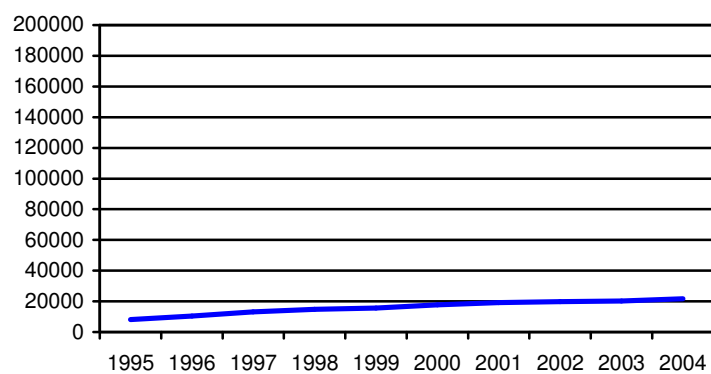
Quelle: GUS 2005

8.4.1.3. Podlaskie

Die im Osten des Landes gelegene Wojewodschaft bildet die EU-Grenze zu Russland, Litauen und Weißrussland. Die langjährige Tradition in der Maschinenindustrie bietet gute Möglichkeiten zum Aufbau eines Kooperations- und Produktionsnetzwerks mit ausländischen Investoren. Die industrielle Spezialisierung der Region spiegelt sich auch in den ansässigen ausländischen Investoren, Pfeleiderer MDF Sp. z o.o. aus Deutschland (Holzindustrie) und Rockwool Polska Sp. Z o.o. aus Dänemark (Baugewerbe) wieder.¹⁴⁹

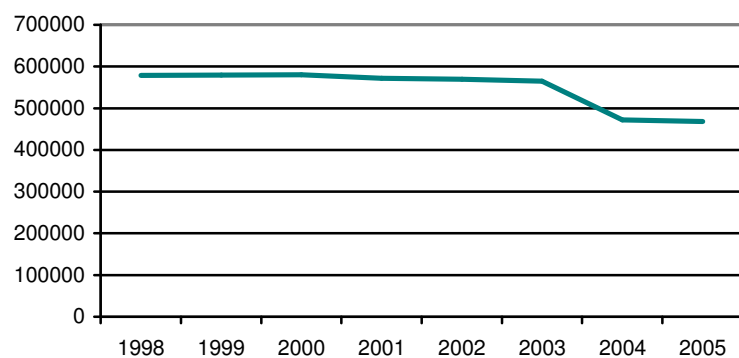
¹⁴⁹ Vgl.: PAIZ, 2009

Abbildung 22: BIP Wojewodschaft Podlaskie 1995 – 2004(Mio. Złoty)



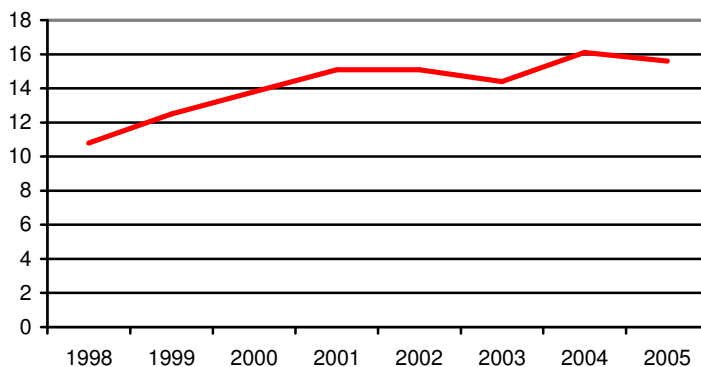
Quelle: GUS 2005

Abbildung 23: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Podlaskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 24: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Podlaskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

8.4.1.4. Łódzkie

Diese Wojewodschaft ist im Zentrum des Landes gelegen und beherbergt 2,5 Mio. Einwohner. Die Hauptstadt Łódź verfügt über langjährige industrielle Erfahrungen, hauptsächlich in der Herstellung von Haushaltsgeräten und Textilindustrie. Im Laufe der Jahre siedelte sich hier eine Vielzahl ausländischer Investoren, an die den Standort auch als F&E Stützpunkt nutzen. Dies wiederum steigerte die Attraktivität des Standorts für BPO-Tätigkeiten.

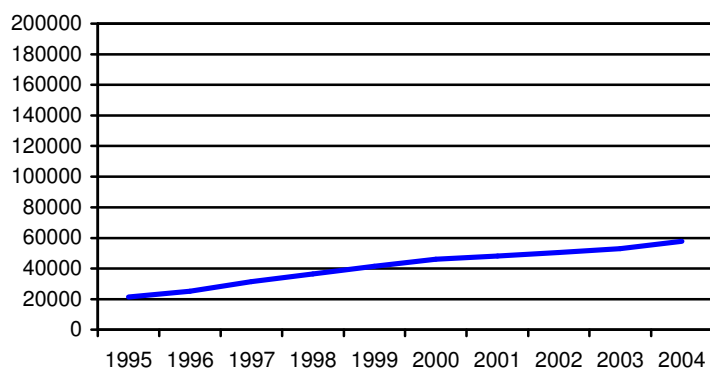
Die wichtigsten Investoren sind aus den USA Dell Products (Poland) Sp. z o.o (IT), Gillette Poland International Sp. z o.o. (Rasiergeräte), Procter and Gamble Operations Polska Sp. z o.o. (Kosmetik) und UMA INVESTMENTS Sp. z o.o (Lebensmittelindustrie).

Italien ist durch Indesit Company Polska Sp. z o.o. (Haushaltsgeräte) vertreten, Deutschland durch Bosch Siemens Sp. z o.o (Haushaltsgeräte), EUROGLAS Polska Sp. z o.o (Glasproduktion) sowie Prowell Sp. z o.o.(Papier).

Aus Großbritannien stammt das Unternehmen PRINTPACK POLAND Sp. z o.o (Verpackungsindustrie) und Japan ist durch FUJI SEAL Poland Sp. z o.o. (Verpackung) vertreten.¹⁵⁰

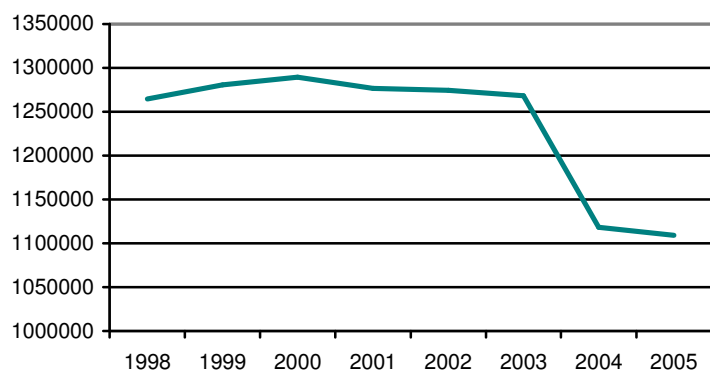
¹⁵⁰ Vgl.: PAIZ, 2009

Abbildung 25: BIP Wojewodschaft Łódzkie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



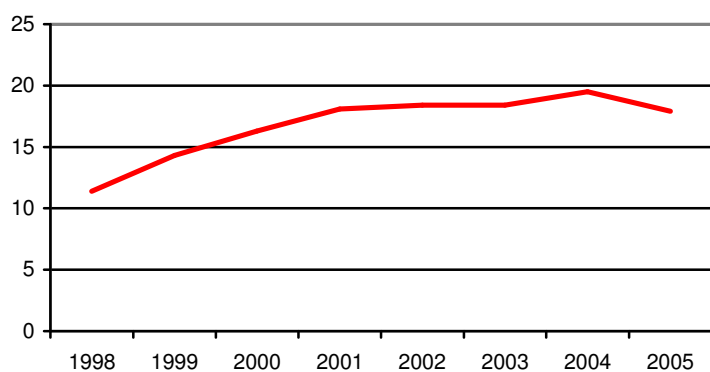
Quelle: GUS 2005

Abbildung 26: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Łódzkie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 27: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Łódzkie 1998-2005

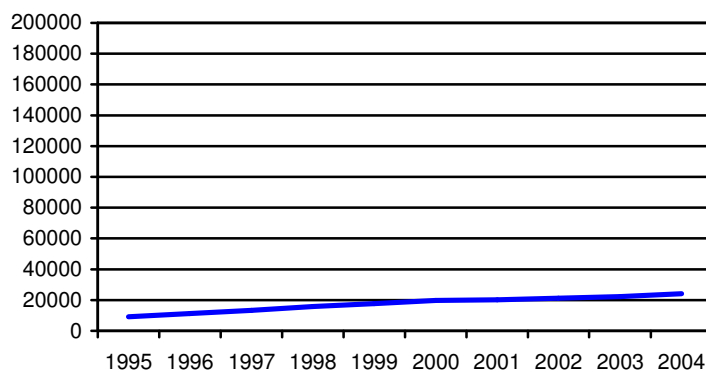


Quelle: GUS 2005

8.4.1.5. Świętokrzyskie

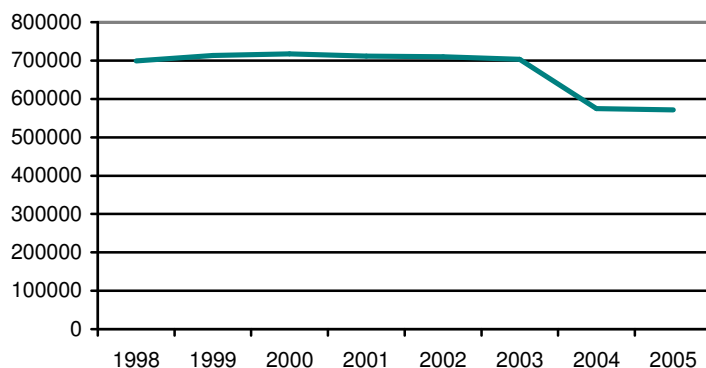
Mit 1,3 Mio. Einwohnern, im südlichen Polen gelegen, ist diese Region für die Bereiche Baugewerbe, Metall- und Maschinenbau sowie Textilindustrie bekannt. Durch zahlreiche polnische Unternehmen sind gute Kooperationsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen entstanden. Diese stammen aus Spanien (Ulma System S.A. und Kaye Aluminium Opole Sp. z o.o – Metall.), der Schweiz (Biella-Neher AG – Bürobedarf), Deutschland (MAN Nutzfahrzeuge Gruppe) sowie Frankreich (Provost S.A. – Metall und Air Liquide Polska Sp. z o.o. - Chemie).

Abbildung 28: BIP Wojewodschaft Świętokrzyskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



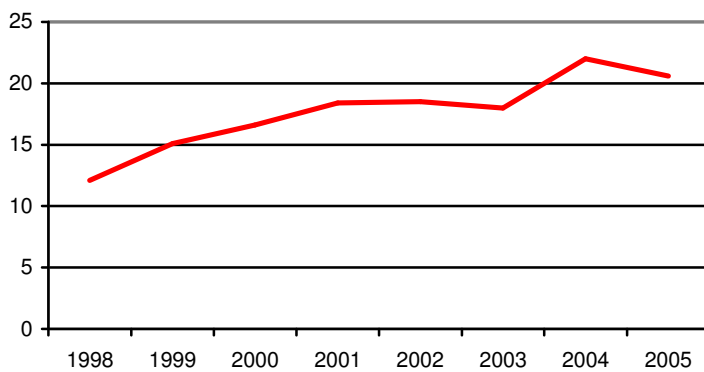
Quelle: GUS 2005

Abbildung 29: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Świętokrzyskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 30: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Świętokrzyskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

8.4.1.6. Podkarpackie

Mit 2,1 Mio. Einwohnern liegt diese Wojewodschaft im Süden des Landes und ist bekannt für Tätigkeiten im Bergbau sowie Erdöl- und Erdgasgewinnung. In dieser Wojewodschaft sind die SWZ Euro-Park Mielec und Tarnobrzeg angesiedelt, welche speziell den Standortanforderungen technologieintensiver Branchen entsprechen. Weiters konzentriert sich in dieser Region auch die polnische Luftfahrtindustrie, welche zusätzlich Investitionen anzieht (Aviation Valley).

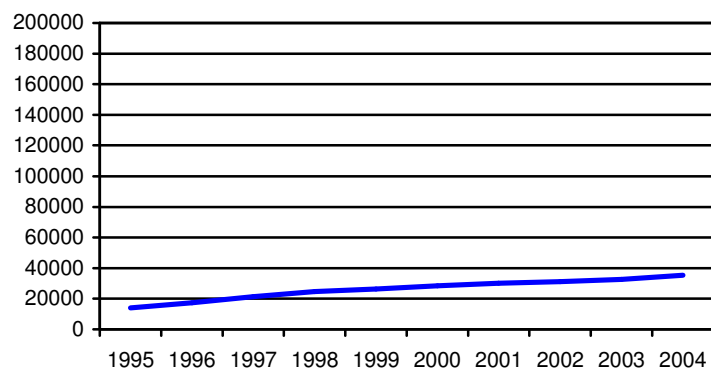
Die wichtigsten Investoren sind LG Philips LCD Sp. z o.o. (Fernsehproduktion) und Heesung Electronics Sp. z o.o. (Elektronik) aus Korea, LCD ATS Stahlschmidt & Maiworm Sp. z o.o. (Produktion von Felgen) aus Deutschland, sowie Toshiba Television Central Europe Sp. z o.o. (Elektronik) aus Japan.

Den Luftfahrtsektor deckt die USA mit Borgwarner Turbo Systems Poland Sp. z o.o., Lear Corporation Sp. z o.o., Firma Oponiarska Dębica S.A sowie Goodrich Aerospace Poland Sp. z o.o und

Deutschland mit MTU Aero Engines Polska Sp. z o.o und Kirchhoff Polska Sp. z o.o.¹⁵¹

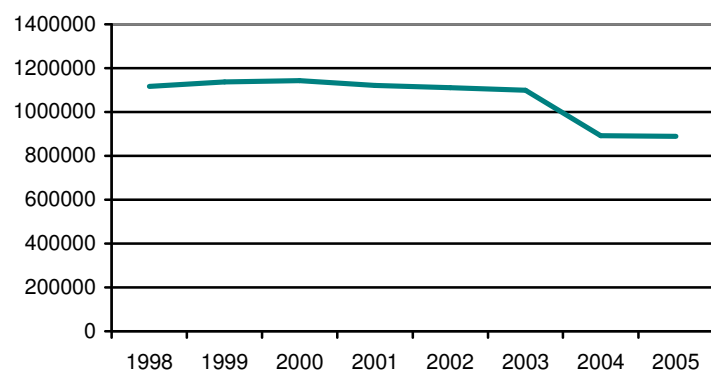
¹⁵¹ Vgl.: PAIZ 2008

Abbildung 31: BIP Wojewodschaft Podkarpackie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



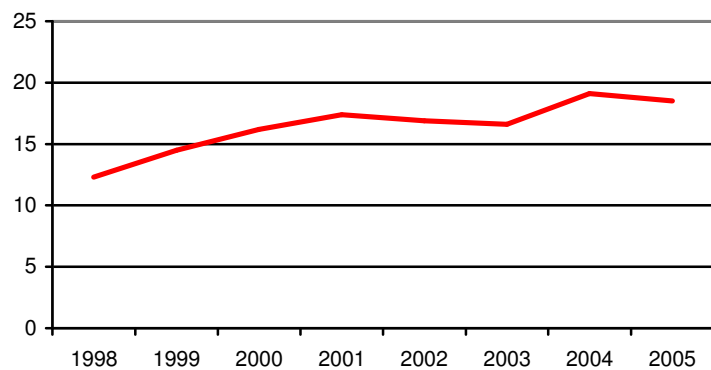
Quelle: GUS 2005

Abbildung 32: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Podkarpackie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 33: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Podkarpackie 1998-2005



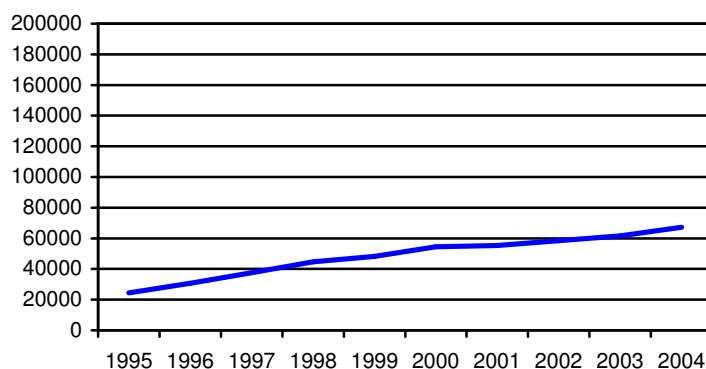
Quelle: GUS 2005

8.4.1.7. Małopolskie

Diese südliche Wojewodschaft, mit der Hauptstadt Krakau, zählt 3,3 Mio. Einwohner. Die Region verfügt über Tradition im Bereich der Hütten- und Metallindustrie sowie im Baugewerbe. In den letzten Jahren nahm die Bedeutung der Hochtechnologie stark zu. In diesem Zusammenhang ist auch der Dienstleistungssektor gut entwickelt, was dazu führt, dass immer mehr Investoren die Region im Zuge des BPO als Standort wählen.

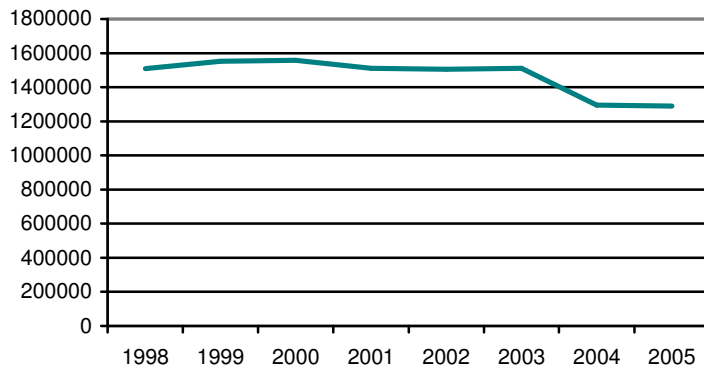
Die wichtigsten Investoren stammen aus den USA (RR Donnelley, Motorola Electronics Sp. z o.o. – Elektronik, HCL Sp. z o.o. - IT), Niederlande (ACS Poland Sp. z o.o. – BPO), Deutschland (MAN Trucks Sp. z o.o., Meiller Polska Sp. z o.o.– Automobilindustrie), Großbritannien (Shell Polska Sp. z o.o – BPO) sowie Japan (Nidec Motors and Actuators (Poland) Sp. z o.o. – Automobilindustrie).

Abbildung 34: BIP Wojewodschaft Małopolskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



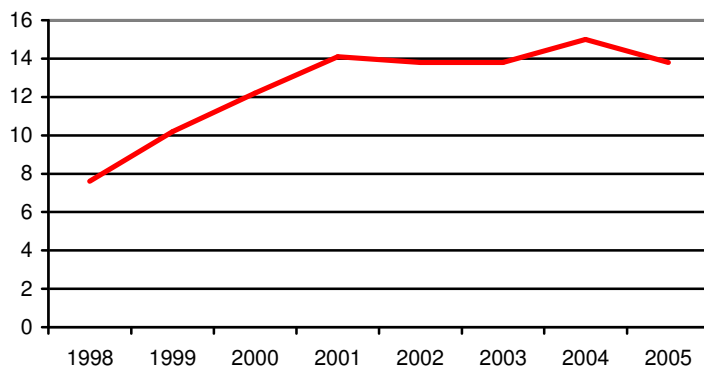
Quelle: GUS 2005

Abbildung 35: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Małopolskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 36: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Małopolskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

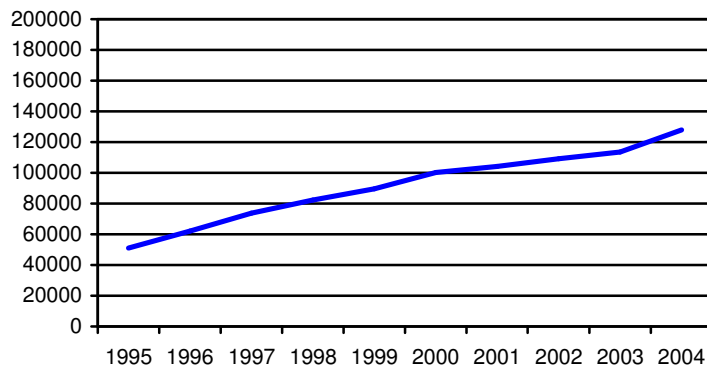
8.4.1.8. Śląskie

Diese Wojewodschaft, mit der Hauptstadt Katowice, liegt im Süden des Landes, zählt 4,7 Mio. Einwohner und verfügt über die SWZ Katowice. Besonders bekannt in ganz Europa ist diese Region aufgrund langjähriger Tradition im industriellen Bereich. War jahrelang die Schwerindustrie dominierend, gewinnt nun auch die Automobilindustrie an Bedeutung. Diese Tradition und die große Anzahl an Universitäten lockt viele ausländische Investoren im Bereich der Produktion aber auch im F&E Bereich.

Die wichtigsten ausländischen Investoren sind General Motors Manufacturing Poland, Delphi Polska Automotive Systems, Eaton Automotive Systems sp. z o.o., Lear Corporation Poland II (Automobilindustrie) und Guardian Częstochowa (Glas)

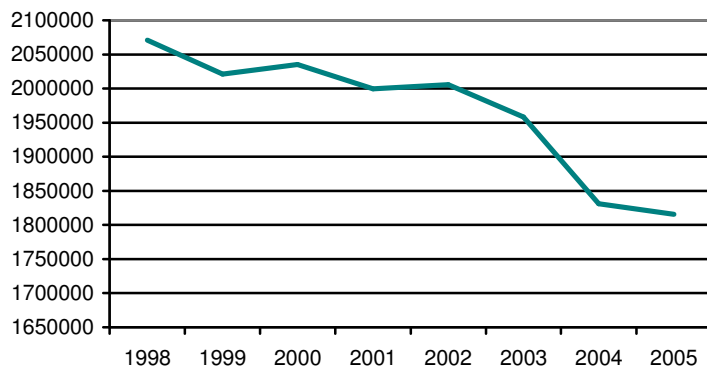
aus den USA, Fiat - GM Powertrain Polska sp. z o.o. und Brembo Poland (Automobilindustrie) aus Italien, sowie NGK Ceramics Polska und Isuzu Motors (Automobilindustrie) aus Japan.¹⁵²

Abbildung 37: BIP Wojewodschaft Śląskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



Quelle: GUS 2005

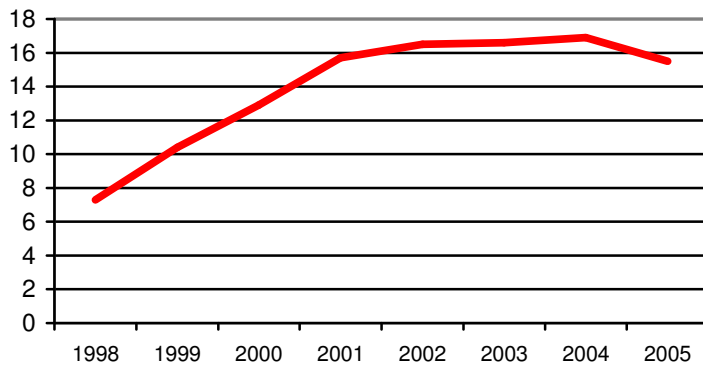
Abbildung 38: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Śląskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

¹⁵² Vgl.: PAIZ 2008

Abbildung 39: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Śląskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

8.4.1.9. Dolnośląskie

Diese Wojewodschaft liegt im Süd-Westen Polens und zählt drei SWZ (Legnica, Kamienna Gōra und Wałbrzych). Mit 2,8 Mio. Einwohnern liegt sie, gemessen an der Bevölkerung, im Mittelfeld der Wojewodschaften. In der Region ist eine Vielzahl von KMU im Bereich der Maschinenindustrie angesiedelt, welche als Zulieferer und Subunternehmen für ausländische Firmen dienen. In den letzten Jahren nimmt aber auch hier der Hightech-Sektor an Bedeutung zu.

Die Investoren stammen aus der ganzen Welt. Wałbrzych stellt den Standort für die Automobilindustrie dar. Die ausländischen Investoren dabei sind: Toyota Motor Manufacturing Poland, Bridgestone Diversified Poland und NSK Steering Systems Europe aus Japan, Faurecia aus Frankreich, Metzeler Automotive Profile Systems aus Deutschland sowie WABCO aus den USA.

Die Produktion der Haushaltgeräte wird abgedeckt durch Electrolux Poland aus Schweden, Whirlpool aus den Niederlanden Fagor Mastercook aus Spanien und Marcegaglia Poland aus Italien.

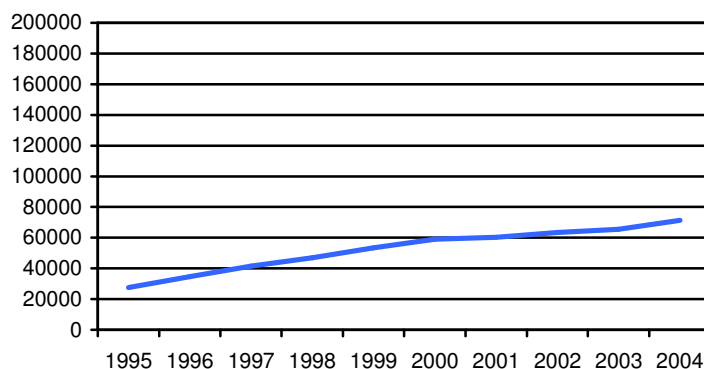
Das Unternehmen Colgate Palmolive Manufacturing Poland aus den USA ist in der Chemieindustrie tätig.

Kamienna Gōra dient als Standort für Takata Petri Parts Polska Sp. z o.o. (Automobilindustrie) aus Japan, SOPP POLSKA Sp. z o.o. (Textilindustrie), Dr SchneiderAutomotive Polska Sp. z o.o. (Automobilindustrie), Weber - Hydraulika Sp.

z o.o. (Metallindustrie) aus Deutschland, sowie CM3- Polska Sp. z o.o. (Metallindustrie) aus Italien.

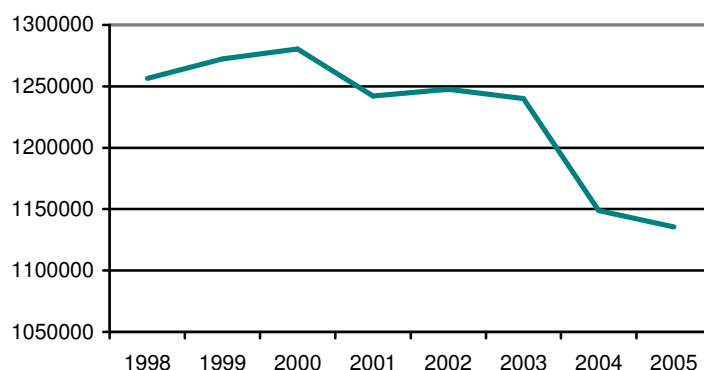
Auch in Legnica dominiert das produzierende Gewerbe. Die Automobilindustrie lockte Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o., Sitech Sp. z o.o., Voss Automotive Polska Sp. z o.o. aus Deutschland, Gates Polska Sp. z o.o. aus den USA; TBMeca und Sanden Manufacturing Polska Sp. z o.o. aus Japan sowie Faurecia aus Frankreich. Die ausländischen Investoren aus der Metallindustrie sind Winkelmann Sp. z o.o. aus Deutschland und Brugman Fabryka Grzejników Sp. z o.o. aus den Niederlanden.¹⁵³

Abbildung 40: BIP Wojewodschaft Dolnośląskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



Quelle: GUS 2005

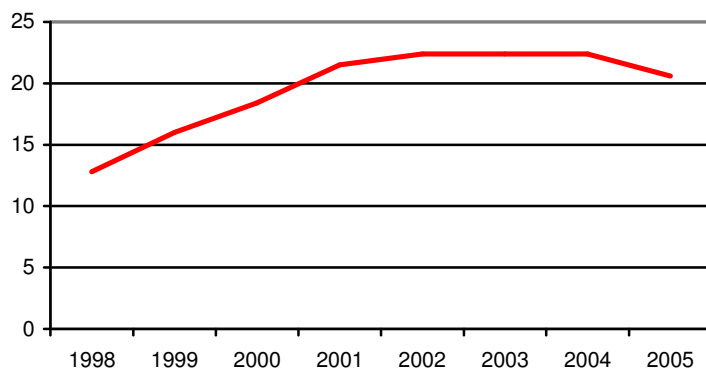
Abbildung 41: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Dolnośląskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

¹⁵³ Vgl.: PAIZ 2009

Abbildung 42: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Dolnośląskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

8.4.1.10. Lubuskie

Diese, der Bevölkerung nach, relativ kleine Wojewodschaft (1 Mio. Einwohner) liegt im Westen des Landes und beherbergt die SWZ Kostrzyn. Die wichtigsten Wirtschaftsbereiche sind die Holz- und Elektronikindustrie mit folgenden ausländischen Investoren:

Italien: ICT Poland Sp. z o.o (Papier)

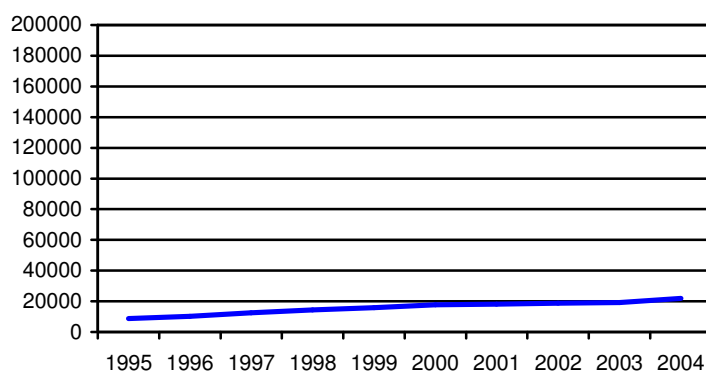
Spanien: Faurecia Gorzów Sp. z o.o. (Automobilindustrie)

Schweden: Arctic Paper Kostrzyn S.A. (Papier)

Deutschland: Volkswagen Poznań S.A. (Automobilindustrie), Nord Napędy Zakłady Produkcyjne Sp. z o.o. (Metall)

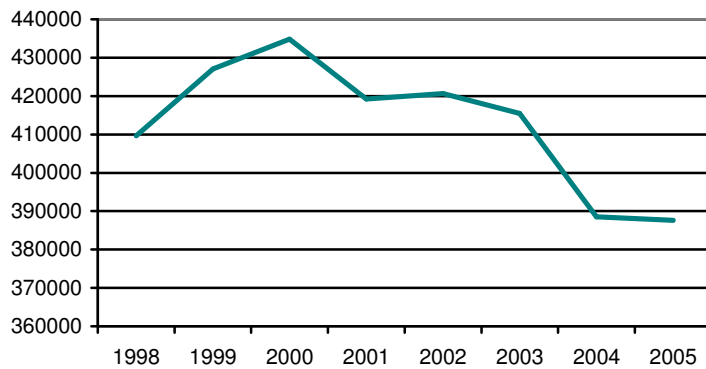
Belgien: Teleskop Sp. z o.o. (Maschinenindustrie)

Abbildung 43: BIP Wojewodschaft Lubuskie 1995 – 2004 (Mio. Złoty)



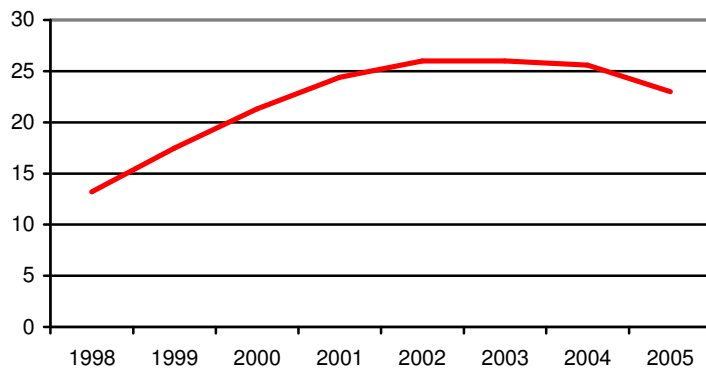
Quelle: GUS 2005

Abbildung 44: Aktive Erwerbsbevölkerung Wojewodschaft Lubuskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Abbildung 45: Arbeitslosigkeit Wojewodschaft Lubuskie 1998-2005



Quelle: GUS 2005

Vergleicht man nun die Studie des Danziger Forschungsinstituts mit den hier präsentierten Ergebnissen zu Wojewodschaften welche SWZ beherbergen, können interessante Schlüsse gezogen werden.

Die polnischen SWZ sind in geografische und kulturelle Bedingungen eingebettet. Die Wojewodschaften im Norden des Landes bieten aufgrund der Ostsee Vorteile. Die wichtigsten Investoren in diesem Teil des Landes stammen aus Frankreich, Schweden und den Niederlanden und nutzen den Seeweg als Variante Transferkosten zu senken.

Der südliche Teil des Landes ist speziell durch die Grenzen zur Tschechischen Republik und der Slowakei besonders attraktiv. Viele Unternehmen nutzen dieses

Dreiländereck um die Transferkosten zu senken. Dabei können sie ihre Standortanforderungen in drei Ländern verwirklichen. Von großer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang der Automobilcluster dieser drei Länder, der zu vermehrtem ADI – Zufluss in dieser Region führt.

Auch der westliche Teil des Landes ist aufgrund der Grenze zu Deutschland äußerst attraktiv. Die grenznahen Regionen zu Russland, Litauen und Weißrussland werden hauptsächlich als Warenlager und Logistikzentren genutzt.

Auffallend ist, dass alle SWZ in Grenznähe liegen. Hier wird den Anforderungen der produktionsintensiven Branchen nachgegangen. Die Städte hingegen beherbergen BPO-Zentren. Die Wojewodschaft Śląskie gilt als Paradebeispiel dieser Zonen, hier sind Produktionsbetriebe der Schwerindustrie und Automobilbranche ansässig. Durch die große Anzahl von Universitäten und Fachschulen steigt vermehrt das Potenzial im F&E Bereich dieser Region. Dies führt zu vermehrten Investitionen in dieser Region.

Neben der Grenznähe zu europäischen Ländern ist die Lage der SWZ auch von der Verkehrsinfrastruktur abhängig. Die Zonen sind an internationalen Transportrouten angelegt, um schnelle Lieferungen zu ermöglichen.

Trotz der Tatsache, dass alle präsentierten Regionen über ausländische Investoren verfügen, können keine Gemeinsamkeiten zwischen den Regionen beobachtet werden. Es bestehen Unterschiede sowohl hinsichtlich der Höhe des BIPs, als auch der Beschäftigung und Arbeitslosigkeit. Unabhängig davon, ob in der Region Kapital in traditionellen Produktionsbereichen oder im Bereich der Technologie angelegt wird, können keine eindeutigen Zusammenhänge festgestellt werden. Es ist jedoch zu beobachten, dass in Regionen, wo höhere Technologieintensität besteht ein höheres BIP verzeichnet wird. Wo das BIP höher ist, wird seitens des Staates vermehrt in die Infrastruktur investiert. Dies sorgt wiederum für bessere Standortbedingungen und führt somit zum Anstieg der ADI. In Regionen mit einer traditionellen Branchenstruktur und wenigen ADI werden diese Investitionen nicht im vergleichbaren Ausmaß getätigt. Somit verlieren diese Wojewodschaften an Attraktivität und können den Anforderungen MNU nicht nachkommen.

Eine Studie des GUS hat weiters gezeigt, dass in allen Wojewodschaften die meisten Beschäftigten in der produzierenden Industrie zu finden sind. Trotz der steigenden

Bedeutung des Dienstleistungssektors und der Technologiebranchen ist der Durchbruch in diesen Bereichen noch nicht gelungen.

Weiters interessant ist die Tatsache, dass laut der Studie bezüglich der Investitionsattraktivität die Wojewodschaft Mazowieckie die besten Investitionsmöglichkeiten bietet, obwohl hier keine SWZ angelegt ist. Dies führt wiederum zu dem Schluss, dass ADI in der produzierenden Industrie, wo sie am häufigsten vorkommen, nicht die gewünschten Effekte für das wirtschaftliche Fortkommen einer Region bringen.

8.4.2. Unternehmen mit ausländischem Kapital

2007 waren 1,5 Mio. Erwerbstätige Personen in Unternehmen mit ausländischem Kapital beschäftigt, wobei Unternehmen mit mehr als 250 Angestellten von größter Bedeutung sind. Unternehmen der produzierenden Industrie stellen die wichtigsten Arbeitgeber dar, wobei die Zahlen der im Dienstleistungsbereich tätigen Angestellten in Unternehmen mit ausländischem Kapital steigen. 70 % der Erwerbstätigen Personen in Unternehmen mit ausländischem Kapital konzentrieren sich auf die Wojewodschaften Mazowieckie (35,4 %), Wielkopolskie (12,8 %), Śląskie (10,1%) und Dolnośląskie (9,3%).

Betrachtet man nun die Exporte und Importe dieser Unternehmen, exportieren 44,1% der Unternehmen ins Ausland. Importe aus dem Ausland werden durch jedes zweite Unternehmen durchgeführt. Die Exporte konzentrieren sich dabei auf industrielle Produkte, wobei die meisten aus den Wojewodschaften Mazowieckie und Śląskie stammen. Die Importe bestehen zu 50 % aus Rohmaterialien und Halbfabrikaten, und werden zu einem großen Teil von dem Bereich der produzierenden Industrie, sowie Handel und Reparatur getätigt und für Produktion bzw. Weiterverkauf verwendet.

8.4.3. Ergebnisse der SWZ und Direktinvestitionen

In den ersten Jahren nach der Transformation haben Direktinvestitionen zu wirtschaftlichen Entwicklung und Integration in den Weltmarkt beigetragen. Es fand eine Verbindung der inländischen Produktionskapazitäten mit globalen Produktions- und Distributionsnetzwerken statt. Wobei die Kapitalzuflussschancen mit der Öffnung der Dienstleistungssektoren (Telekommunikation, Energieversorgung,

Versicherungswirtschaft und Bankwesen) gestiegen sind. Als Hemmnisse der Investitionen, welche beseitigt werden müssen, galten, und gelten teilweise noch immer, häufige Gesetzesänderungen und deren willkürliche Durchführung, ineffiziente finanzielle Infrastruktur, mangelhaftes Telekommunikationsservice sowie Änderungen der Unternehmensgesetze.¹⁵⁴

8.4.3.1. Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen

Wie in Kapitel 8.2 beschrieben, haben ADI in Polen seit dem Jahr 1990 stark zugenommen. Die polnische Regierung erhoffte sich von ausländischen Investitionen positive Effekte für die Wirtschaft, hinsichtlich Produktions- und Exportsteigerung, sowie Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit. Die anfängliche Zurückhaltung der ausländischen Investoren veranlasste die Regierung zu Beginn der Transformation eine dreijährige Steuerbefreiung einzuführen. Dadurch wurden zwar ausländische Investoren angelockt, aber durch den Wegfall der Steuern brachte diese Maßnahme kaum Effekte auf die Wirtschaft. In Folge wurden die bereits dargestellten SWZ gegründet, durch welche neue Technologien eingeführt werden, und auch innerhalb der polnischen Wirtschaft genutzt werden sollten.¹⁵⁵ Damit jedoch ADI Vorteile für die Wirtschaft bringen, ist es einerseits notwendig, langfristige, stabile Investitionen in Hochtechnologie anzuziehen und andererseits, Möglichkeiten zur Kooperation lokaler Unternehmen mit ausländischen Investoren zu schaffen. Während letzteres durch SWZ geschehen ist, ist ersteres noch mangelhaft. Der größte Anteil des ausländischen Kapitals findet sich in medium- und low-tech Bereichen. In diesem Zusammenhang ist es für die Wirtschaft weiters notwendig, dass Einnahmen aus Investitionen im Gastland reinvestiert werden. Dafür sollten im Land neue Investitionsangebote, vor allem im Technologie und F&E-Bereich bereitgestellt werden.

Tatsache ist jedoch, dass ab dem Jahr 2000 die Hälfte der Einnahmen aus ADI in die Ursprungsländer zurück floss. Im Jahr 2008 betrug der Anteil der Rückflüsse sogar 70 %.¹⁵⁶

¹⁵⁴ Vgl.: Miegel 1998, S 94-95

¹⁵⁵ Vgl.: Kalinowski 2007, S 11-12

¹⁵⁶ Vgl.: Hunya 2009, S 17

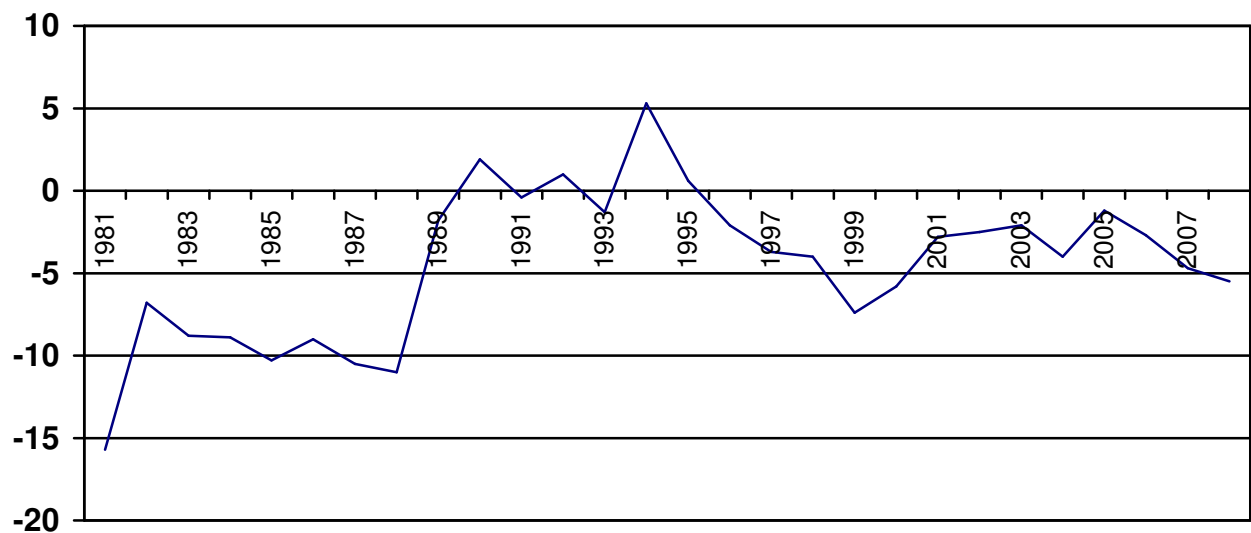
Tabelle 13: Reinvestitionen und Rückflüsse der ADI in Polen 2000 bis 2008, Mio. €

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Gesamt	771	806	797	1836	7691	7479	10469	13543	12090
Rückflüsse	1204	1967	2095	1911	2712	4737	5911	6907	7675
Reinvestitionen	-433	-1161	-1298	-75	4979	2742	4558	6636	4415

Quelle: WIIW 2009

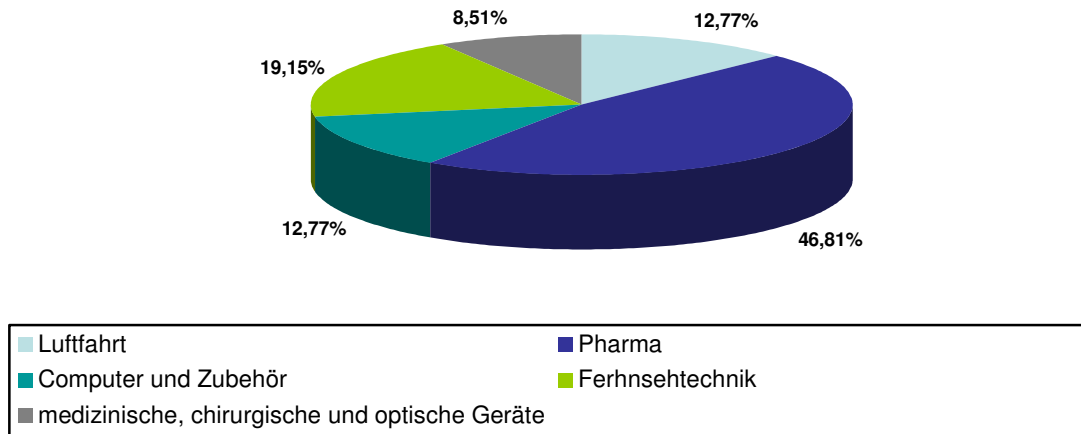
Tab. 13 zeigt die jährlichen Rückflüsse und Reinvestitionen aus ADI. Es ist ersichtlich, dass in den Jahren 2000 bis 2008, mit Ausnahme des Jahres 2004, die Rückflüsse im Vergleich zu Reinvestitionen immer höher waren. Diese Rückflüsse spiegeln sich in der Leistungsbilanz wider. Polen verzeichnet seit dem Jahr 1980, mit Ausnahme der Jahre 1990 bis 1995, durchgehend eine negative Leistungsbilanz, wie Abb. 46 zeigt. Laut der Studie des WIIW wird das Leistungsbilanzdefizit im Jahr 2009, durch den Rückgang externer Finanzierung, schrumpfen.

Abbildung 46: Leistungsbilanzdefizit 1980 bis 2008 (% des BIP)



Quelle: IWF

Abbildung 47: Anteil der Technologiebranchen an den ADI 2005



Quelle: IBNGR 2006

Betrachtet man Abb. 47 ist deutlich sichtbar, dass der Hightech Bereich der Softwareindustrie mit 12,77 % relativ niedrig ist. Laut einer Studie von Slavo Radošević (Growth, Intergration and spillovers in the Central and East European Software Industry, 2006) spielt jedoch dieser Industriezweig eine wichtige Rolle beim wirtschaftlichen Fortschritt einer Region bzw. eines Landes. Da eine Zerlegung der Prozesse in Software Design, Programmierung, Tests, und Instandhaltung möglich ist, bietet sich Osteuropa als Standort an. Besonders vorteilhaft ist dabei die Humankapitalintensität dieser Bereiche – hier kann Polen den Anforderungen MNU nachkommen, Transaktionskosten zu senken.

Neben diesen Faktoren spielen aber auch lokale Software – Firmen eine wichtige Rolle. Weisen diese organisatorische und geschäftliche Fähigkeiten auf kann es auf Dauer zu steigender Produktivität kommen. Da aber die Softwareindustrie in Osteuropa erst seit den 1990er Jahren existiert, können viele lokale Unternehmen in diesen Bereich noch keine Stärken zeigen.

Eine weitere Schwierigkeit, laut Radošević ist die Ausrichtung der osteuropäischen Software-Unternehmen auf die lokalen Märkte. Nur wenige exportieren, da sie mit der Wettbewerbsfähigkeit auf den ausländischen Märkten nicht mithalten können. Um diesen Problemen entgegenzuwirken wird strategischen Allianzen mit

ausländischen Unternehmen große Bedeutung zugesprochen. Jedoch finden diese Allianzen hauptsächlich im Bereich von Handel und Produktion statt. Um jedoch positive Effekte zu erzielen wären Kooperationen im technologischen Bereich vorteilhaft, da dadurch die Wettbewerbsfähigkeit auf ausländischen Märkten gesteigert werden könnte, was wiederum positive Effekte für die lokale Wirtschaft bringen würde.¹⁵⁷ Zusätzlich dominieren in Polen KMU, welche den stärksten Beitrag zum BIP leisten und den größten Teil der Arbeitskräfte stellen. Um jedoch Innovationen einzuführen ist die Tätigkeit großer Unternehmen notwendig. Trotz der steigenden Bedeutung von BPO- und F&E - Zentren finden noch immer die meisten Investitionen in der Produktionsindustrie statt.¹⁵⁸ Betrachtet man die folgenden Grafiken über die Investitionsverteilung der sechs größten Herkunftsstaaten, ist deutlich sichtbar, dass der Größte Teil des Kapitals in die Produktionsindustrie fließt.¹⁵⁹

¹⁵⁷ Vgl.: Radosevic 2006, S 3-30

¹⁵⁸ Vgl.: Kalinowski 2007, S 23-43

¹⁵⁹ Vgl.: GUS 2008

Land- und Forstwirtschaft, Jägerei, Fischfang
 Finanzberatung
 Bauindustrie

Produktionsindustrie
 Bergbau
 Immobilien- und Unternehmensberatung

Abbildung 48: Niederlande 2007(Mio. Złoty)

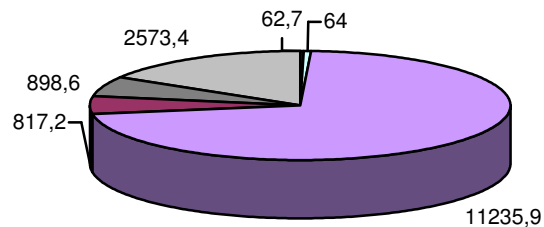


Abbildung 49: Frankreich 2007 (Mio. Złoty)

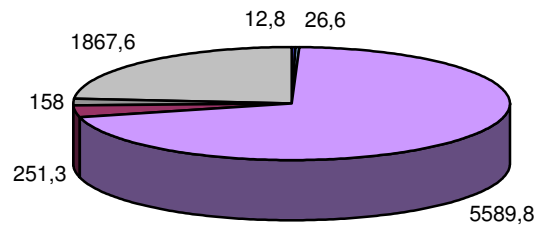


Abbildung 50: Deutschland 2007 (Mio. Złoty)

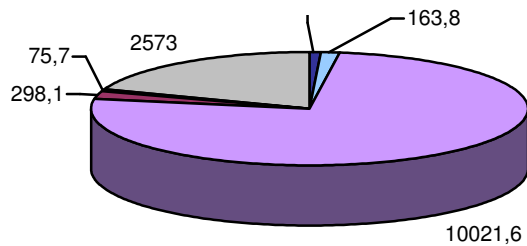


Abbildung 51: USA 2007 (Mio. Złoty)

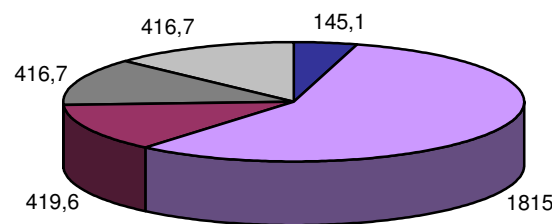


Abbildung 52: Belgien 2007 (Mio. Złoty)

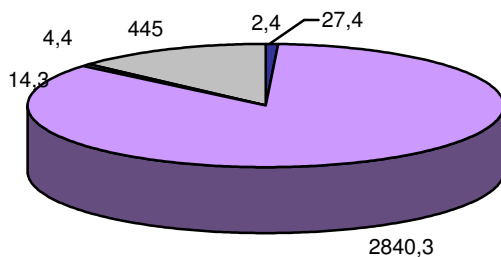
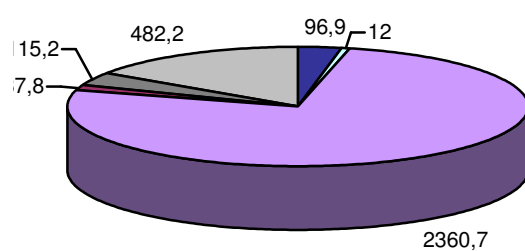


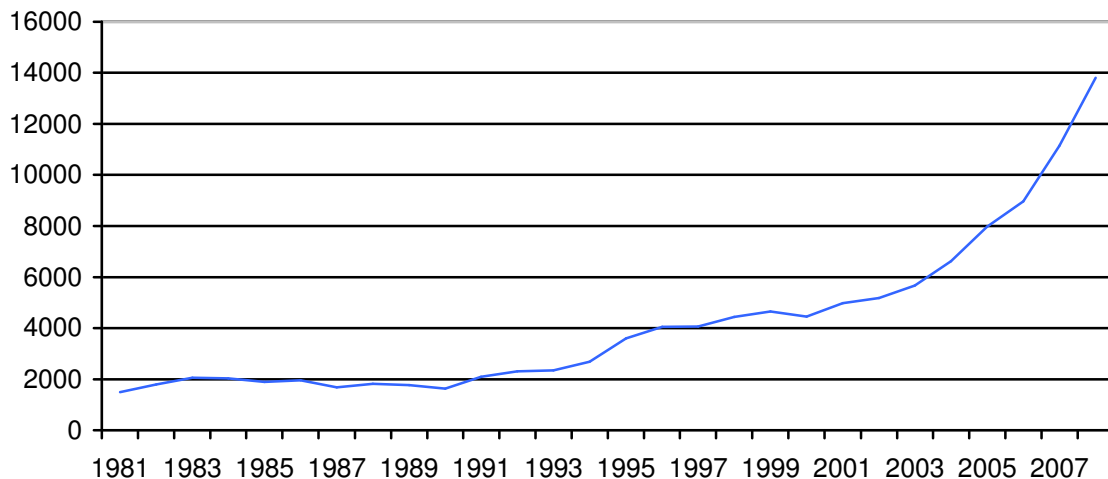
Abbildung 53: Großbritannien 2007(Mio. Złoty)



8.4.3.2. Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts

Seit dem Beginn der Wirtschaftstransformation ist das BIP/Kopf kontinuierlich gestiegen und verdoppelte sich bis zum Jahr 2003. Ab diesem Zeitpunkt ist ein rasanter Anstieg zu verzeichnen.

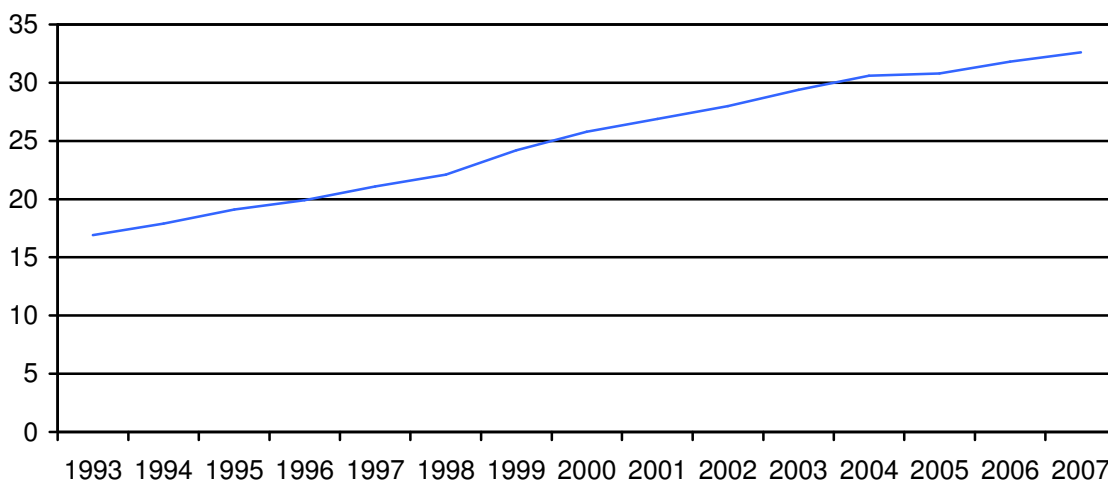
Abbildung 54: BIP/Kopf 1980 – 2006 (US \$)



Quelle: IWF 2009

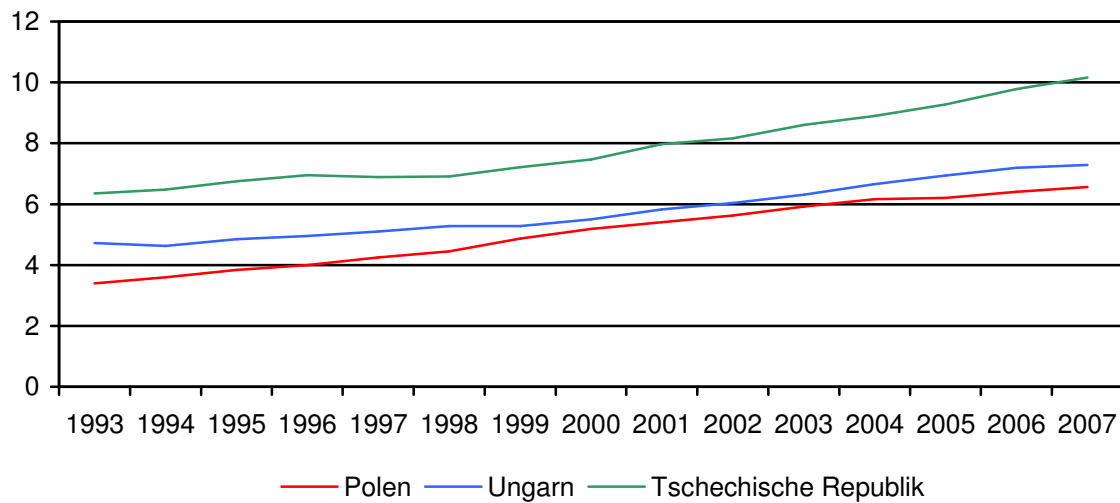
Auch das BIP/Arbeitsstunde hat sich bis zum Jahr 2003 verdoppelt. Dies lässt darauf schließen, dass die Liberalisierung der polnischen Wirtschaft und die Öffnung gegenüber ausländischem Kapital, bezüglich der Produktivität, positive, wachstumsfördernde Effekte mit sich brachten. Vergleicht man jedoch die Arbeitsproduktivität in Polen mit jener von Ungarn und der Tschechischen Republik wird deutlich, dass Polen hinter diesen beiden Ländern liegt.

Abbildung 55: BIP/Arbeitsstunde in Zloty



Quelle: OECD.StatExtracts

Abbildung 56: Vergleich der Arbeitsproduktivität Polen, Ungarn, Tschechische Republik (€)



Quelle: OECD.StatExtracts

8.4.3.3. *Polnische Unternehmen*

Durch die Öffnung der polnischen Wirtschaft ist es einigen heimischen Unternehmen gelungen außerhalb der Landesgrenzen zu expandieren. Die berühmtesten dabei sind die Haushaltsgerätehersteller AMICA welcher 40 % seiner Produkte in 40 Länder exportiert, sowie das Unternehmen Zelmer mit einem 50 %igen Exportanteil.¹⁶⁰ PKN Orlen S.A, Boryszew S.A und Unimil. S.A. investieren mittlerweile in Deutschland, von wo aus sie ein Vertriebsnetzwerk aufbauen.

¹⁶⁰ Vgl.: PAIZ 2009

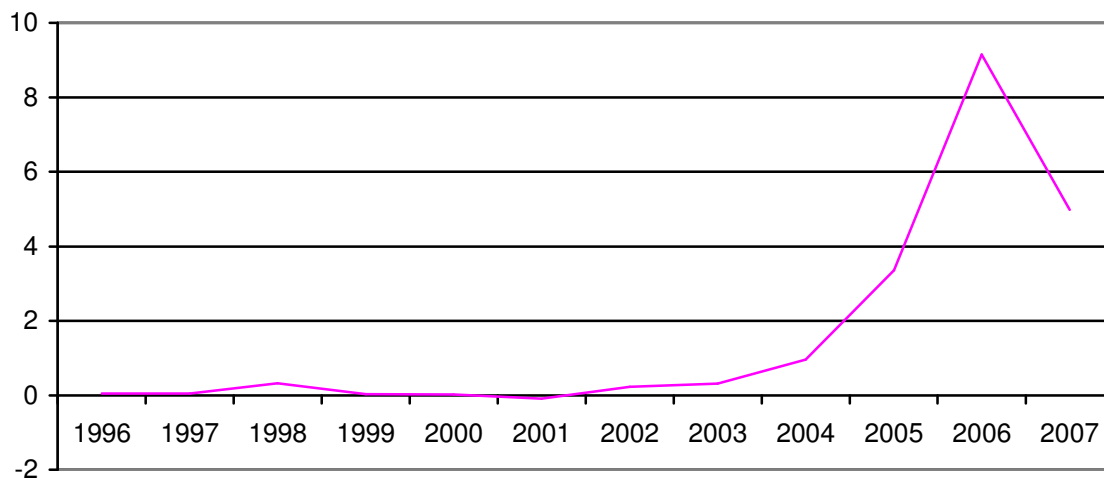
Tabelle 14: Polnische Übernahmen im Ausland 2007 (Mio. Złoty)

Übernehmende Firma	Übernommene Firma	Betrag
Dwory	Kaucuk	736
Zlomrex	Voestalpine Stahlhandel	378
Grupa Asseco	10 Firmen in Tschechien, Deutschland, Serbien, Kroatien, Litauen	300
Bioton	Biopartners GmbH	214
Getin Holding	Prykarpattya Bank, Carcade	192
Ergis Eurofilms	Schimanski GmbH	127
Kopex	Hansen Sicherheitstechnik, MIN Holding	117
AB	AT Computers	105
HTL Strefa	Hae-Medic Sweden AB	90
Polska Grupa Farmaceutyczna	Limedika, Gintarine Vaistine	85
EM&F	Maratex	64
PKM Duda	Rosan-Agro	44
Mispol	KSK Bono	36

Quelle: Repetzki, 2008

Die folgende Abbildung zeigt die Entwicklung der polnischen Investitionen im Ausland. Bis zum Jahr 2002 waren diese sehr gering. Nach den Privatisierungsmaßnahmen zu Beginn der 1990er Jahren waren viele polnische Unternehmen nicht in der Lage dem Wettbewerb im Ausland stand zu halten. Nach dem die wirtschaftlichen Reformen zu wirken begannen und die polnische Wirtschaft stabilisiert wurde, eröffneten sich auch Möglichkeiten für polnische Unternehmen im Ausland zu investieren. Ein besonders starker Anstieg wird seit dem EU-Beitritt verzeichnet. Wobei seit 2006 erneut ein Rückgang beobachtet wird.

Abbildung 57: Polnische Investitionen im Ausland 1995 – 2007 (Mrd. US \$)



Quelle: IWF

Unternehmen, die nicht im Ausland investieren, dienen oft als Subunternehmen und Zulieferer für große ausländische Investoren. Dies betrifft hauptsächlich die Automobil- und IT-Branche. Microsoft hat beispielsweise im Jahr 1991 OEM-Verträge mit polnischen Unternehmen abgeschlossen, welche für die Programmierung zuständig waren.¹⁶¹ Neben Microsoft war auch Motorola eines der ersten ausländischen Unternehmen der Technologiebranche in Polen.¹⁶²

Der größte Teil der Subunternehmen findet sich jedoch noch immer im Maschinen- und Anlagenbau, da die Zukaufteile hier am lohnintensivsten sind und Polen, aufgrund der niedrigen Lohnkosten, als Standort profitieren kann. Neben den Lohnkosten ist Polen in ein enges Versorgungsnetz der großer Logistiker und Spediteure eingebunden und hat eine traditionelle Erfahrung in diesen Branchen. Dies steigert die Attraktivität der Unternehmen bzgl. der Rolle als Subunternehmen zu operieren.¹⁶³

8.4.3.4. Entwicklung des Außenhandels

Seit dem Jahr 1985 sind die Im- und Exporte kontinuierlich gestiegen. War zu Beginn der Transformation die Bilanz noch relativ ausgeglichen bzw. waren die Exporte

¹⁶¹ Vgl.: Gereffi/Memodovic 2003, S 1

¹⁶² Vgl.: Kanlinowski 2007, S 60-68

¹⁶³ Vgl.: Steinacher 2006

sogar höher als die Importe, fällt die Bilanz seit Mitte der 1990er Jahre negativ aus. Im Jahr 2007 bestanden die Importe zu einem großen Teil aus industriellen Vorprodukten des Automobilsektors, Lebensmitteln und Konsumgütern. Wobei industrielle Produkte zu einem großen Teil wieder exportiert wurden. Dabei sind die größten Exporteure ausländische Unternehmen (Tab. 15).

Tabelle 15: Die zehn größten Exporteure 2007 (Mio. Złoty)

Name des Unternehmens, Sitz	Export	Umsatz insgesamt
Fiat Auto Poland S.A., Bielsko-Biala	9.873	11.584
Volkswagen Poznan sp.z o.o.	7.565	7.947
VW Motor Polska sp.z o.o., Polkowice	3.513	4.623
Fiat-GM Powertrain PL, Bielsko-Biala	3.258	4.459
Philips Lighting Poland S.A., Pila	3.245	3.671
Delphi Poland S.A. GK, Krakow	2.999	3.748
Polski Koks S.A., Katowice	2.804	4.437
Boryszew S.A. GK, Sochaczew	2.659	4.834
Weglokoks S.A., Katowice	2.618	2.764
Polskie Linie Lotnicze LOT, Warszawa	2.554	2.983

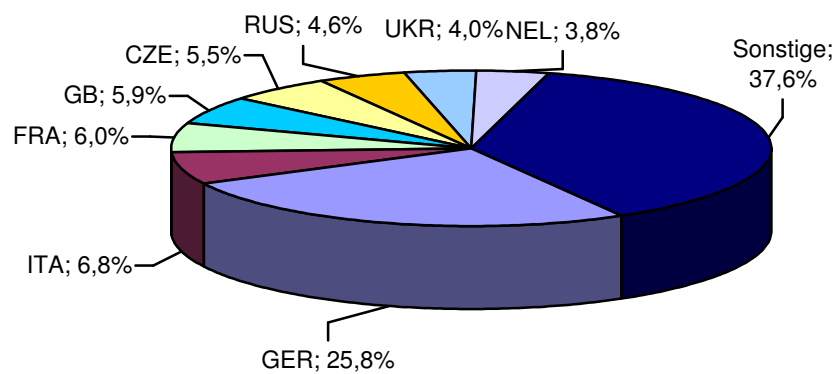
Quelle: Repetzki 2008

Auch haben sich die Herkunfts- und Zielländer des Außenhandels verändert. Stand in den letzten Jahren der Kommunistischen Zeit die Sowjetunion, Tschechoslowakei und DDR an der Spitze der Handelspartner, sind mittlerweile Deutschland, Italien, Niederlande, Frankreich und sogar China als Ziel- und Herkunftsländer an der Spitze. Die EU stellt den wichtigsten Handelspartner mit 78,7 % der Exporte und 63,9% der Importe dar.

Zu diesen Veränderungen haben zweifelsohne die Regelungen hinsichtlich des EU-Beitritts beigetragen. Viele Handelsbarrieren wurden liberalisiert, um die polnische Wirtschaft der ausländischen Konkurrenz anzupassen.¹⁶⁴

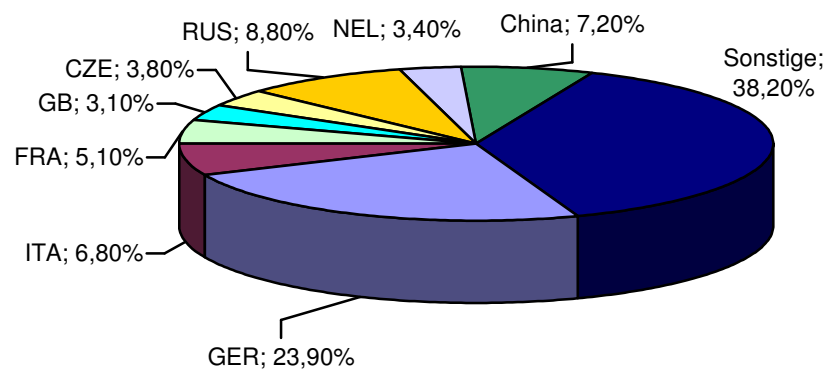
¹⁶⁴ Vgl.: Kawecka-Wyrzkowska 2005, S 189-190

Abbildung 58: Zielländer der polnischen Exporte 2007



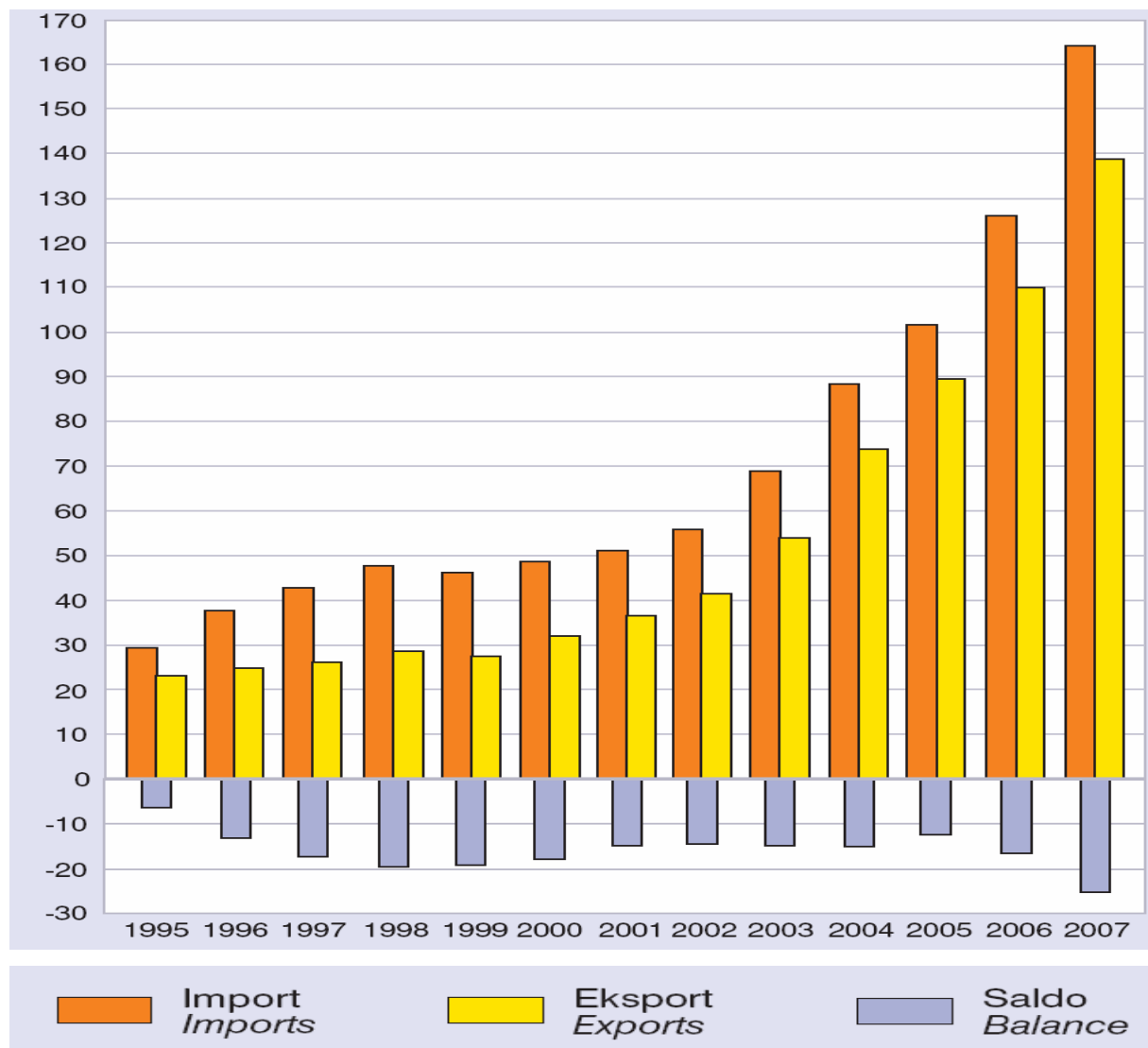
Quelle: GUS 2008

Abbildung 59: Ursprungsländer der polnischen Importe 2007



Quelle GUS 2008

Abbildung 60: Entwicklung der Importe und Exporte 1995 bis 2007 (Mio. USD)



Quelle: GUS Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2008

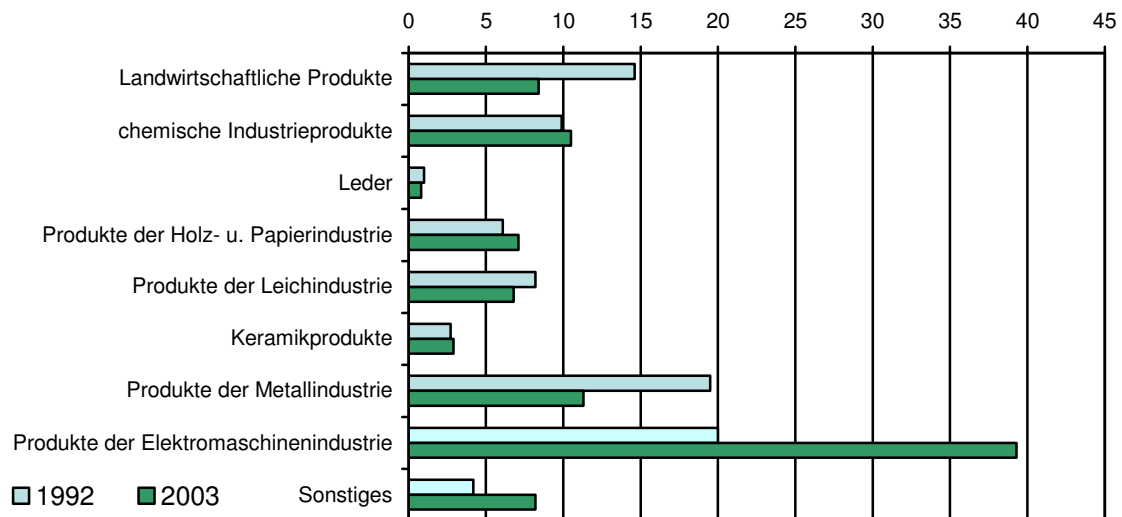
Die steigenden Exporte lassen sich durch die steigende Produktivität, aufgrund von sinkenden Arbeitskosten, erklären. Bei den Exporten dominieren Maschinen und Transportausrüstungen, KFZ-Komponenten wie Motoren, Reifen, Accessoires, Möbel, Haushaltsgeräte und Komponenten sowie Erzeugnisse der Textilindustrie. Auch bei den Importen dominieren Maschinen und Transportausrüstungen sowie die Metallindustrie.

ADI haben einen großen Einfluss auf die Entwicklung der Exporte, da die meisten Investitionen in der Produktionsindustrie stattfinden, welche einen großen Anteil an Exporten aufweist.¹⁶⁵

¹⁶⁵ Vgl.: Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2004, S 6-7

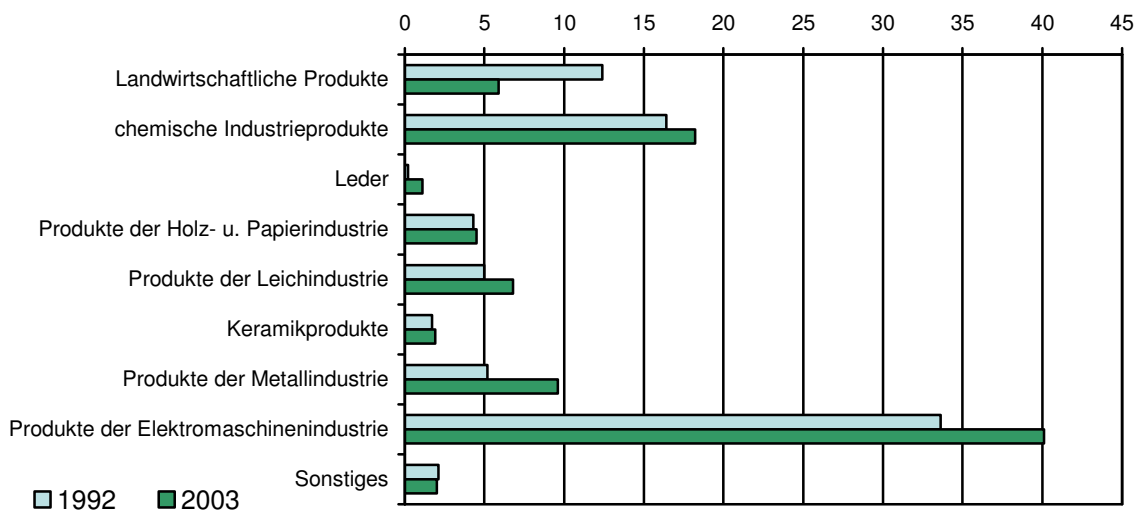
Abb. 61 und 62 zeigen die Verteilung der Exporte und Importe in den Jahren 1992 und 2003.

Abbildung 61: Die Exportstruktur 1992 und 2003 (%)



Quelle: Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2004

Abbildung 62: Die Importstruktur 1992 und 2003 (%)

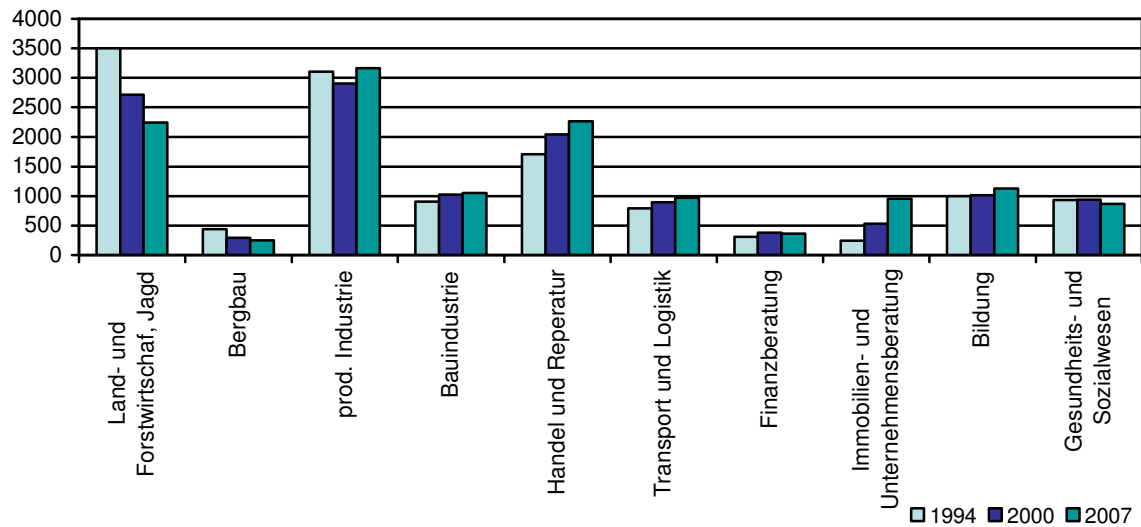


Quelle: Ministerstwo Gospodarki i Pracy 2004

8.4.3.5. Veränderungen von Beschäftigung und Löhne

Abb. 63. zeigt die Veränderung der aktiven Erwerbsbevölkerung nach Sektoren in den Jahren 1994, 2000 und 2007.

Abbildung 63: Aktive Erwerbsbevölkerung Sektoren (in Tausend)

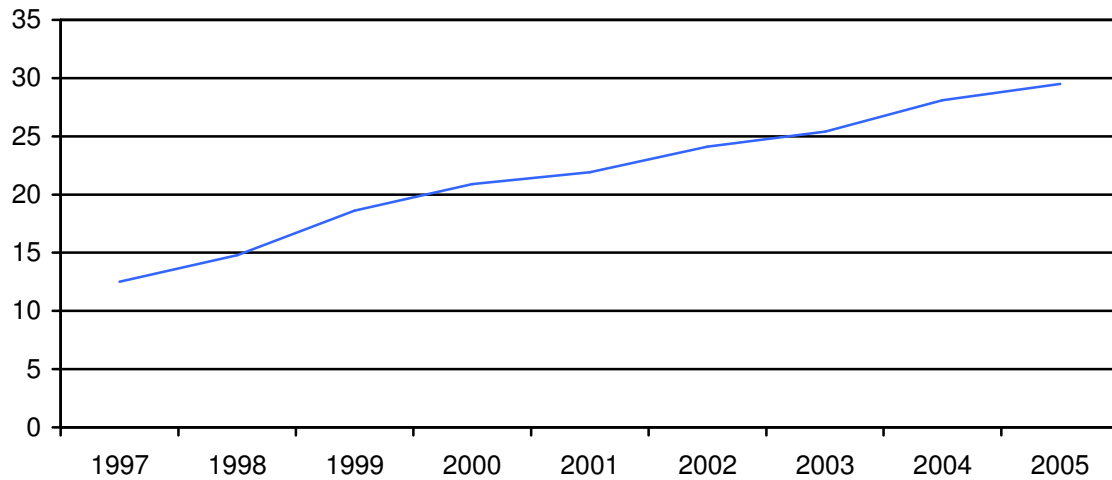


Quelle: ILO Labour Force Survey

Zwar hat die Zahl der aktiven Erwerbsbevölkerung in der Landwirtschaft abgenommen, ist aber im Vergleich zu den anderen Bereichen noch immer hoch. Der Dienstleistungssektor hat bei Handel und Reparatur, Finanzberatung und Immobilien- und Unternehmensberatung zwar zugenommen, ist aber im Vergleich zu anderen Bereichen noch immer niedrig.

Interessant ist die relativ gleich bleibende Zahl der aktiven Erwerbsbevölkerung in der produzierenden Industrie. Dies führt zu dem Schluss, dass die produzierende Industrie noch immer einer der wichtigsten Arbeitgeber ist. Der Grund hierfür liegt wohl in der Tatsache, dass durch ADI in diesem Bereich noch immer die meisten Arbeitsplätze geschaffen werden, welche die Bevölkerung in diesen Sektor locken.

Abbildung 64: Beschäftigung in Unternehmen mit ausländischem Kapital (als %-Anteil an der Gesamtbeschäftigung)



Quelle: OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics

Die Beschäftigung in ausländischen Unternehmen hat ab Mitte der 1990er Jahre konstant zugenommen, und beträgt mittlerweile 30 %. Wobei große Unternehmen (über 250 Angestellte) die höchste Beschäftigung aufweisen.

Hinsichtlich der Beschäftigung haben die Wirtschaftsreformen der ersten Jahre nach der Wende Rahmenbedingungen für einen modernen Arbeitsmarkt geschaffen. Dabei lernte das Land erstmals das Problem der Arbeitslosigkeit und der Segmentierung des Arbeitsmarkts kennen. Es entstanden bestimmte Gruppen, die von Arbeitslosigkeit stärker betroffen waren. Dazu zählten Frauen, Berufsanfänger und unqualifizierte Arbeitskräfte. Durch Umgestaltung der staatlichen Betriebe wurde viele Beschäftigte freigesetzt, welche wenig Möglichkeiten hatten im neu entstanden Privatsektor eine Anstellung zu finden.

Die Grafiken zur Veränderung der Beschäftigungsstruktur bestätigen die oben beschriebenen Entwicklungen. Die meisten Beschäftigten finden sich noch immer in der produzierenden Industrie, während der Dienstleistungsbereich zwar Zunahmen verzeichnet, jedoch noch immer niedrig ist.

Betrachtet man nun in diesem Zusammenhang die Entwicklung der Löhne, sind diese in der produzierenden Industrie zwar gestiegen, aber noch immer eher niedrig. Während der Dienstleistungsbereich und Bergbau die höchsten Löhne verzeichnet.

Dies lässt die Vermutung zu, dass die Löhne niedrig gehalten werden, um ADI weiterhin anzuziehen. Hier liegt Polen unter dem EU-Durchschnitt.

Bezüglich der Löhne, wurden im Jahr 2007 die höchsten Zahlen im Dienstleistungsbereich verzeichnet. Hier ist jedoch die Beschäftigung im Vergleich mit anderen Wirtschaftsbereichen gering. Dort wo ADI im großen Ausmaß, sprich in der produzierenden Industrie, stattfinden wurden seit dem Beginn der 1990er Jahre kaum Lohnsteigerungen verzeichnet. Dadurch ist die Gefahr der Abwanderung von ausländischen Unternehmen aufgrund zu hoher Kosten gering.

9. Schlussfolgerungen

Seit dem Beginn der 1990er Jahre hat die Zahl MNU in Polen stetig zugenommen. Dabei spielten die Reformen der 1990er Jahre, wie auch die Einrichtung der SWZ eine große Rolle.

Die Internalisierungstheorie argumentiert, dass MNU ihre Aktivitäten hauptsächlich nach Kostengründen gestalten. Das Interesse der maximalen Kosteneinsparung wird durch die höchstmögliche Vermeidung von Gefahren begleitet. Entscheidet sich nun ein Unternehmen Teile seiner Tätigkeit auszulagern, werden unterschiedliche Standortfaktoren berücksichtigt. Hierbei spielen neben allgemeinen Argumenten, wie politische und rechtliche Stabilität, auch die Produktion beeinflussenden Faktoren eine Rolle. Dazu zählen Lohnhöhe, Zölle, Produktionskosten, Nähe des Standorts zum Absatzmarkt und Ähnliches. Daraus lässt sich erklären, warum ausländische Investoren, in den ersten Jahren nach dem Fall des Kommunismus, in Polen eher zurückhaltend waren. Erst durch die Stabilität des Landes und die Einrichtung von SWZ wurde vermehrt internationales Kapital angelockt. Damit jedoch ein Gastland wirtschaftliche Vorteile aus Investitionen erzielt, genügt es nicht nur Kapital anzuziehen. Zwar bietet Polen zahlreiche Bedingungen, um mit ausländischen Unternehmen zu kooperieren, das Land kann aber nicht die wirtschaftlichen Vorteile, die laut GPN-Vertretern notwendig sind (Wertsteigerung, Werterhaltung im Land), erzielen. Folgt man in diesem Zusammenhang Sells Ausführungen handelt es sich in Polen hauptsächlich um vertikale Kooperationen, sprich Zuliefererbeziehungen zwischen polnischen Unternehmen und ausländischen Konzernen. Andererseits werden auch diagonale und horizontale Kooperationen im Bereich der F&E-Zentren

innerhalb der Automobil- und Luftfahrtindustrie eingegangen. Betrachtet man in diesem Zusammenhang die Entwicklung der ADI, handelte es sich zu Beginn, aufgrund der Kostenvorteile, um vertikale Investitionen. Mit der Zeit sind auch horizontale Investitionen gestiegen. Dadurch können Produktionskosten gesenkt und gleichzeitig ein neuer Markt erschlossen werden.

Bei diesen Kooperationen ist auch die von den Vertretern des GPN-Ansatzes beschriebene Macht- und Kontrollverteilung von großer Bedeutung. Dabei können alle drei Formen der beschriebenen Macht in Polen beobachtet werden, wobei die stärkste Machtausübung seitens der ausländischen Hauptfirmen und des Staates ausgeübt wird (korporative und institutionelle Macht). Zwar besteht für Unternehmen innerhalb der SWZ die Möglichkeit sich zu einer Union zusammenzuschließen, um eigene Anliegen besser zu vertreten, jedoch findet dies nur im geringen Ausmaß statt. Polnische Unternehmen befinden sich nicht in der Situation Macht ausüben zu können. Sie sind zwar aufgrund der SWZ in ein Netzwerk eingebettet, befinden sich jedoch auf der Stufe des OEM, und führen somit nur Anweisungen der Konzerne aus. SWZ entstanden um schwache Regionen wirtschaftlich zu stärken und gleichzeitig ausländisches Kapital in Land zu locken. Aber von dieser Strategie profitieren hauptsächlich MNU. Statt Selbstständigkeit zu erlangen, bleiben polnische Unternehmen vom ausländischen Kapital abhängig. Polnische Unternehmen, die an den Netzwerken beteiligt sind, produzieren hauptsächlich für den Export und sind von der lokalen Wirtschaft abgeschottet. Unternehmen die wiederum für den lokalen Markt produzieren, können keine Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der internationalen Arbeitsteilung erlangen.

Neben der Kategorie Macht geht der GPN-Ansatz auf die Kategorie des Wertes und dessen Steigerung ein. Dabei ist es von Bedeutung in welchen Sektoren Kapital angelegt wird. Wie Slavo Radošević in seiner Studie belegt, ist der Bereich der Hochtechnologie jener, der die meisten Möglichkeiten bietet. Betrachtet man aber die Verteilung der Investitionen in Polen, dominieren diese im produzierenden Gewerbe. Es finden sehr wenig Know-How – Transaktionen statt, was dazu führt, dass eigenständige Innovationen nicht im erforderlichen Ausmaß stattfinden.

Weiters wichtig ist die Tatsache, dass in Polen KMU den höchsten Beitrag zum BIP leisten, ausländische Investitionen jedoch in großen Unternehmen angelegt werden. Somit kann das ausländische Kapital nicht die gewünschten Effekte für die Wirtschaft

bringen. KMU werden zum Großteil als Zulieferer in die Tätigkeiten von MNU integriert. Diese kommen den Anforderungen hinsichtlich billiger, gut ausgebildeter Arbeitskräfte nach. Somit kann die Qualität der Produkte beibehalten, und gleichzeitig Kosten gespart werden. Die große Anzahl der KMU führt dazu, dass viele Zulieferer zur Verfügung stehen. Jedoch ist die im Vergleich dazu niedrige Zahl von großen Unternehmen ein Grund für die eher geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes.

Die Integration Polens in die Weltwirtschaft nach 1989 funktioniert aufgrund der Ausnutzung billiger Arbeitskräfte und günstiger Standortvorteile seitens MNU. Somit übernimmt Polen die Funktion der Peripherie. Diese versorgt, hauptsächlich die EU, mit Vorprodukten des Automobil- und Industriesektors, sowie mit Komponenten beispielsweise für die Luftfahrtindustrie. Zwar hat sich die Ausrichtung der wirtschaftlichen Tätigkeiten von dem ehemaligen sozialistischen Block auf die Europäische Union verlagert, die Rolle die Polen dabei übernimmt ist jedoch die gleiche geblieben. Wurden nach dem Zweiten Weltkrieg Produkte für die sowjetische Industrie hergestellt, geschieht dies jetzt für die Europäische Union. Somit hat sich auch die Import- und Exportstruktur kaum verändert.

Die Entwicklungen des BIP und des Außenhandels deuten auf wirtschaftliche Besserung in Polen hin. Jedoch bestehen Unterschiede zu anderen EU-Ländern. Im Ranking des Economic Freedom Index liegt Polen auf Rang 82. Österreich und Deutschland belegen im Vergleich dazu Platz 23 und 25. Auch andere europäische Länder liegen eher im vorderen Bereich (Großbritannien Platz 10, Niederlande Platz 12 und Frankreich Platz 64). Daraus wird deutlich, dass Polen das EU-Niveau noch nicht erreicht hat. Aber auch im osteuropäischen Vergleich stellt Polen eher das Schlusslicht dar. Die Slowakei belegt Rang 36, die Tschechische Republik Rang 37. Die Integration in die internationale Arbeitsteilung findet durch Ausbeutung billiger Ressourcen statt. Nach Wallersteins Analyse des Weltsystems übernimmt Polen dabei die Rolle der Peripherie, und ist von den Tätigkeiten MNU abhängig. Trotz der bisherigen Errungenschaften seit dem Jahr 1989 und den geschaffenen Voraussetzungen für wirtschaftlichen Aufschwung, hat Polen noch einen langen Weg vor sich um aus der Rolle als Zulieferer und Ressourcenquelle auszubrechen.

10. LITERATUR

ALTVATER, Elmar/**MAHNKOPF**, Birgit: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster 1996.

BARRIENTOS, Stephanie: Global Production Systems and Decent Work. Working Paper Nr. 77. Genua 2007.

BELKA, Marek/**PETERSEN**, Hans-Georg: Economic Transformation in Poland. Reforms of Institutional Settings and Macroeconomic Performance. Frankfurt/New York 1995.

BLAZYCA, George: Polen bis zum Jahr 2000. Hamburg [u.a.] 1987.

BOHLE, Dorothee: Europas neue Peripherie: Polens Transformation und transnationale Integration. Münster 2002.

BOHLE, Dorothee/ **NEUNHÖFFER**, Gisela: Why is there no third way? The role of neoliberal ideology, networks and think tanks in combating market socialism and shaping transformation in Poland. In: Plehwe, Dieter, Walpen, Bernhard and Gisela Neunhöffer: Neoliberal Hegemony. A Global Critique. New York: Routledge 2006. S. 89 – 104

BÖHM, Volker: Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen nach Polen. Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum und den Arbeitsmarkt beider Länder. Saarbrücken 2007.

BRAUN, Gerhard: Die Theorie der Direktinvestition. Köln 1988.

BUKOWSKI, Maciej: Employment in Poland 2005. Ministerstwo Gospodarki Warschau 2005.

CENTRE FOR CO-OPERATION WITH THE ECONOMIES IN TRANSITION: The Labour Market in Poland. OECD Paris 1993.

DOLEGOWSKI, Tomasz/**SUCHNICKI**, Jerzy: Privatization of Prochnik – A Case Study. In RONDINELLI, Dennis, A.: Privatization and Economic Reform in Central Europe. The Changing Business Climate. London 1994. S 245 - 257

FÄBLER, Peter E.: Globalisierung. Ein historisches Kompendium. Köln, Weimar, Wien 2007.

FRÖBEL, Folker/**HEINRICHS**, Jürgen/**KREYE**, Otto: Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer. Reinbek 1977.

FUHRMANN, Rainer W.: Polen. Geschichte, Politik, Wirtschaft. Hannover 1990.

GEREFFI, Gary: The Global Economy. Organization, Governance and Development. Manchester 2005.

GEREFFI, Gary/**MEMEDOVIC**, Olga: The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? United Nations Industrial Development Organization. Sectoral Studies 2003

GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY (GUS): Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 roku. Warszawa 2008.

HENDERSON, Jeffrey: Global Production Networks. Competition, Regulation and Poverty Reduction: Policy Implications. Working Paper 115. Centre on Regulation and Competition. Manchester 2005.

HENDERSON, Jeffrey/**DICKEN**, Peter/**HESS** Martin/**COE**, Neil/**YEUNG**, Henry: Global production networks and the analysis of economic development. In: Review of International Political Economy 2002, S 436-464

HOFBAUER, Hannes/**KOMLOSY**, Andrea: Capital Accumulation and Catching-Up Development in Eastern Europe. In: REVIEW Vol. 23, Nr. 4, S 459-503.

HUNYA, Gabor: wiiw Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe, 2009: FDI in the CEECs under the Impact of the Global Crisis: Sharp Declines. Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche 2009.

KALINOWSKI, Tomasz (Hrsg.): Die Investitionsattraktivität der Wojewodschaften und Subregionen Polens 2008. Instytut badań nad gospodarką rynkową. Gdańsk 2008.

KALINOWSKI, Tomasz (Hrsg.): Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski. Instytut badań nad gospodarką rynkową. Gdańsk 2007.

KAWECKA-WYRZKOWSKA, Elżbieta: Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej. In: Gospodarka Polska na Przełomie Wieków. Narodowy Bank Polski Warszawa 2005. S 189-215

MAZUR, Marek; **DOLEGOWSKI**, Tomasz; **SUCHNICKI**, Jerzy; **MITROCZUK**, Igor: Privatization in Poland. In: RONDINELLI, Dennis, A.: Privatization and Economic Reform in Central Europe. The Changing Business Climate. London 1994. S 175-208

MIEGEL, Meinhard (Hrsg.): Transformation. Leipziger Beiträge zu Wirtschaft und Gesellschaft. Leipzig 1998.

MILBERG, William: The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications? In: International Labour Review, Vol. 143 2004. S 45-90

MINISTERSTWO GOSPODARKI I PRACY:

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2003 roku. Warszawa 2004

Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2003 roku Warszawa, 2004.

Polski Handel zagraniczny w latach 2001-2005. Warszawa 2005.

Poland 2005: Report on Labour Market. Warszawa 2005.

Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych
- tekst jednolity

NARR, WOLF-DIETER/**SCHUBERT**, ALEXANDER: Weltökonomie. Die Misere der Politik. Frankfurt am Main 1994.

NAVARETTI, Giorgio B.; **VENABLES**, Anthony J.: Multinational Firms in the World Economy. Princeton 2004.

NEUHAUS, Marco: The impact of FDI on Economic Growth. An analysis for the transition Countries of Central and Eastern Europe. Heidelberg 2005.

NÖLKE, Andreas: Weltsystemtheorie. In: Spindler, M./Schieder, S. (Hrsg): Theorien der internationalen Beziehungen. Opladen 2006. S 310-335.

RADOSEVIC, Slavo: Growth, Integration, and Spillovers in the Central, and East European Software Industry. UCL – SSEES Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe. Working Paper Series No. 69. London 2006

REHBEIN, Boike/**SCHWENGEL** Theorien der Globalisierung. Konstanz 2008.

REPETZKI, Beatrice:

Polen entwickelt sich zur internationalen Luftfahrtbasis. 30.06.2006. Online: www.gtai.de, [06.03.2009]

Polen profiliert sich als Outsourcing-Standort. 19.09.2007 Online: www.gtai.de, [06.03.2009]

Deutschland ist zweitgrößter Investor in Polen. Mehr Flexibilität bei Mitarbeiteraustausch. 26.05.2008. Online: www.gtai.de [06.03.2009]

Polen erwartet 2008 weniger ausländische Investitionen. 11.07.2008. Online: www.gtai.de, [06.03.2009]

ROSZKOWSKI, Wojciech: Najnowsza historia Polski. 1980-2006. Warszawa 2007.

RUGMAN, Alan M.: Internalization as a general theory of foreign direct investment. In: Rugman, Alan M.: International Business. Critical Perspectives on Business and Management. London/New York 2002. S 73-87

SELL, Axel Dr.: Internationale Unternehmenskooperationen. München, Wien Oldenbourg 2002.

STEINACHER, Heiko:

Immer mehr Maschinen- und Anlagenbauer sourcen in Polen. 11.04.2006. Online: www.gtai.de [06.03.2009]

Polen wirbt für Investitionen in östliche Landesteile. 25.05.2007. Online: www.gtai.de [06.03.2009]

Produktivitätsfortschritt hält in Polen nicht mit Lohnzuwachs Schritt. 04.04.2008. Online: www.gtai.de [06.03.2009]

Gute Investitionsmöglichkeiten in Nordostpolen. 16.09.2008. Online: www.gtai.de [06.03.2009]

SOLTYS, Stephan: Der polnische Arbeitsmarkt im Umbruch. Frankfurt/New York 1995.

SOWADA, Christoph: The polish Stabilization Programm: „Balcerowicz – Plan“. in: BELKA, Marek; PETERSEN, Hans-Georg: Economic Transformation in Poland. Reforms of Institutional Settings and Macroeconomic Performance. Frankfurt/New York 1995. S 25-46.

SUCHNICKI, Jerzy: Privatization of the Swarzędz Furniture Works. In: In: RONDINELLI, Dennis, A.: Privatization and Economic Reform in Central Europe. The Changing Business Climate. London 1994. S 258-270

TESCH, Peter Dr.: Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition. Berlin 1980.

THE ECONOMIST: Innovation: Transforming the way business creates. London 2007.

WHITE PAPER: Clusters, Technology Parks and Incubators in Poland. Frost & Sullivan 2008.

INTERNETQUELLEN

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE:

<https://www.gtai.de/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/Laender-und-Maerkte/Recherche-Laender-und-Maerkte/recherche-laender-und-maerkte-node.html> [03.März 2009]

DOLINA LOTNICZA:

<http://www.dolinalotnicza.pl/en/1/1/>. [04. März 2009]

GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY (GUS):

http://www.stat.gov.pl/gus/index_PLK_HTML.htm [10.Feb. 2009]

INTERNATIONALER WÄHRUNGSFONDS:

<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php> [20. Dez. 2008]

OECD FACTBOOK 2008:

<http://lysander.sourceoecd.org/vl=3479341/cl=25/nw=1/rpsv/factbook/> [20. Dez. 2008]

POLSKA AGENCJA INFORMACJI I INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH (PAIIZ):
Business Process Offshoring and Shared Service Center in Poland. Veröffentlicht
von PAIIZ 2008. Online:
<http://www.paiz.gov.pl/index/?id=40008b9a5380fcacce3976bf7c08af5b> [06. März
2009]

POMERANIA DEVELOPMENT AGENCY CO.:
Information on Pomorskie Voivodeship, Gdańsk 2008. Online:
<http://www.paiz.gov.pl/index/?id=34adeb8e3242824038aa65460a47c29e> [22. März
2009]

SWZ FÜR KLEINUNTERNEHMEN:
http://ssemp.pl/de/index.php?option=com_content&task=view&id=45&Itemid=35
[06. März. 2009]

THE HERITAGE FOUNDATION:
<http://www.heritage.org/research/features/index/countries.cfm>), [20. Dez. 2009]

WARMIŃSKO - MAZURSKA AGENCJA ROZWOJU REGIONALNEGO: Tausend
Seen, tausend Perspektiven. Olsztyn 2008. Online:
<http://www.paiz.gov.pl/index/?id=ba6d843eb4251a4526ce65d1807a9309> [23. März
2009]

WIIW: Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche. 2009
<http://www.wiiw.ac.at/> [30. Sept. 2009]

Zusammenfassung

Durch den Fall des Eisernen Vorhangs erlangte die Weltwirtschaft eine neue Dimension. Der politische Umbruch eröffnete neue Chancen für international orientierte Unternehmungen, Teile der Produktionsprozesse nach Osteuropa zu verlagern. In Polen hat die Zahl multinationaler Unternehmen seit dem Beginn der 1990er Jahre stetig zugenommen. Die durchgeführten wirtschaftlichen Reformen und die Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen schufen Bedingungen, um mit ausländischen Unternehmen zu kooperieren und ausländisches Kapital ins Land zu locken. Dabei nutzen multinationale Unternehmen die niedrigen Produktions- und Lohnkosten. Durch Kooperationen mit ausländischen Unternehmen wurden inländische Produktionskapazitäten mit globalen Produktions- und Distributionsnetzwerken verbunden. Durch diese Kooperationen sollten Produktions- und Exportsteigerungen erwirtschaftet, und die Wettbewerbsfähigkeit erhöht werden. Damit eine Wirtschaft jedoch international wettbewerbsfähig ist, ist es notwendig, langfristige stabile Investitionen in Hochtechnologie anzuziehen. In Polen findet sich jedoch ausländisches Kapital zum größten Teil in medium- und low-tech Bereichen. Des weiteren sollten im Gastland neue Investitionsangebote vor allem in den Bereichen Technologie und Forschung bereitgestellt werden, damit Einnahmen aus Investitionen im Gastland reinvestiert werden. In Polen floss jedoch die Hälfte der Einnahmen aus ausländischen Investitionen in die Ursprungsländer zurück.

Die wirtschaftlichen Veränderungen hatten auch Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Vor der Transformation wurden die höchsten Beschäftigungszahlen in der Schwerindustrie und Landwirtschaft verzeichnet. Mit der zunehmenden Zahl multinationaler Unternehmen hat sich zwar die Beschäftigungsstruktur verändert, trotzdem finden sich die meisten Beschäftigten noch immer in der produzierenden Industrie. Im Zuge der wirtschaftlichen Transformation sind auch Bruttolöhne und Arbeitskosten gestiegen. Da sie jedoch noch immer unter dem europäischen Durchschnitt liegen, ist Polen weiterhin ein Land, in welches kostenintensive Produktionsprozesse verlagert werden. Somit übernimmt Polen hier die Rolle des Zulieferers und stellt eine Ressourcenquelle dar. Polnische Unternehmen, die an globalen Netzwerken beteiligt sind, produzieren hauptsächlich für den Export. Sie sind von der lokalen Wirtschaft abgeschottet. Jene Unternehmen, die für den lokalen Markt produzieren, sind innerhalb der internationalen Arbeitsteilung nicht wettbewerbsfähig.

Summary

The end of the Cold War opened new possibilities for multinational enterprises to transfer parts of their production processes to Eastern Europe. In Poland the number of multinational enterprises rose continually since the beginning of 1990ies. Economic reforms and the establishment of special economic areas created conditions for cooperations with foreign companies and attracted foreign capital. Multinational enterprises benefit from low production and labour costs. Because of these cooperations with foreign companies polish production capacities were connected with global production and distribution networks. The idea was to increase productivity, exports and competitiveness. International competitiveness is only possible when investment is located in high technologies. In Poland however, most foreign capital is located in medium and low technologies. Furthermore host countries should make investment incentives available, especially for technologies and research activities. These incentives would lead to reinvestments in the host country. In Poland however, half of the incomes from foreign investment flow back to countries of origin.

The economic changes also have had consequences for the labour market. Before the transformation most employers were located in heavy industry and agriculture. Even though the existence of multinational enterprises caused a change in pattern of employment, the manufacturing industry is still the most important sector on the labour market. The economic transformation also led to higher loans and labour costs, but they are still under the European average. That is why Poland still is a country in which cost intensive production processes are transferred. As a result Poland is still a supplier of resources. Polish enterprises which are part of global networks produce mainly for export. Enterprises which produce for the local market are not competitive within the international division of labour.

LEBENS LAUF

Name: Anna SWIADEK

Geburtsdatum: 4. Juni 1983

Geburtsort: Krakau

Staatsbürgerschaft: Österreich

Ausbildung

Jänner 2010	Kommissionelle Prüfung an der Universität Wien
2004 - 2009	Studium Internationale Entwicklung – Universität Wien
2003-2004	Studium Romanistik – Universität Wien
2003-2004	Studium Slawistik – Universität Wien
Juni 2003	Matura an der HLW St. Pölten
1998-2003	Besuch der HLW St. Pölten