
Restrukturierung bei zögernder Öffnung in Tschechien*

Alena Zemplerová

Einleitung

Die Theorie der industriellen Organisation geht davon aus, dass sich Unternehmen, die die Fähigkeit besitzen international zu operieren, durch firmenspezifische Charakteristika auszeichnen, die ihnen auf den jeweiligen Märkten einen technologischen und/oder organisatorischen Wettbewerbsvorteil gegenüber einheimischen Unternehmen verschaffen. Auf diese Weise können ausländische Direktinvestitionen (ADI)¹ einen über den bloßen Kapitalimporteffekt hinaus gehenden Einfluss auf die ökonomische Restrukturierung des Gastlandes ausüben (Caves, 1996). Die von ADI ausgehenden externen Effekte – auch Spillovereffekte genannt – können demnach einen Beitrag zur Modernisierung der gesamten Wirtschaft leisten (Grossman/Helpman, 1991).

Die tatsächlichen Effekte von ADI können in Abhängigkeit von den konkreten Gegebenheiten sowohl positiv als auch negativ ausfallen. Eines der ersten strategischen ADI-Projekte in Tschechien stellte die 1991 von Volkswagen getätigte Beteiligung an Skoda dar. Diese Investitionsentscheidung basierte zum einen auf der anziehenden Automobilnachfrage und zum anderen auf den günstigen Produktionskosten am tschechischen Standort. Hinzu kamen die strategische Lage der Produktionsstätte, sehr günstige sozio-ökonomische Bedingungen sowie aufgrund der langen lokalen Ingenieurstradition die Verfügbarkeit hoch qualifizierter Arbeitskräfte. Diese Voraussetzungen ermöglichten eine klare Positionierung der Marke Skoda in der internationalen Geschäftsstrategie der Volkswagengruppe. Für die tschechische Regierung standen neben dem Kapitalzufluss per se auch die Sicherung der bestehenden Produktionsstätte und der dort vorhandenen Arbeitsplätze sowie der Transfer und die Anwendung technologischen Wissens im Vordergrund. Mit dem Abstand von nunmehr 14 Jahren kann diese Investition als sehr erfolgreich eingeschätzt werden. Dennoch muss darauf verwiesen werden, dass dieser Erfolg besonderer Voraussetzungen bedurfte und auch erhebliche Kosten verursachte (Charap/Zemplerová, 1993).

Die tschechische Zentralbank registrierte 2003 einen ADI-Bestand von 40 Milliarden US-Dollar. Infolge der Privatisierung großer Banken und Versorgungsein-

* Die vorliegende Untersuchung wurde im Rahmen des Projektes “Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration” innerhalb des 5. Forschungsrahmenprogramms der Europäischen Union durchgeführt. Die Autorin trägt die alleinige Verantwortung für die an dieser Stelle vorgetragenen Analyseergebnisse. Diese geben nicht notwendigerweise die Position der Europäischen Union wieder. Die Union ist somit auch nicht verantwortlich für jedwede Nutzung von Daten im Rahmen dieser Untersuchung.

¹ Die Begriffe ausländische Direktinvestitionen und ausländische Unternehmen werden im Text synonym verwendet.

richtungen sowie der Etablierung von Anreizmechanismen für Neugründungen beschleunigten sich die ADI-Zuflüsse in der Periode 1998-2001. Die Länder der Europäischen Union nahmen dabei mit 80 Prozent des investierten Kapitals eine dominante Position ein. Deutschland führte, gefolgt von den Niederlanden, Österreich und Frankreich, die Liste der Investorenländer an. Im Gegensatz dazu weist die Zahlungsbilanz vergleichsweise geringe Zuflüsse aus den USA und Japan aus. Es gibt jedoch Hinweise dafür, dass die Zahlungsbilanzdaten die Wirklichkeit in Bezug auf die Herkunft des investierten Kapitals nur begrenzt widerspiegeln. Der Grund hierfür ist, dass multinationale Unternehmen (MNU) häufig Holding-Gesellschaften in den Niederlanden gründen, um durch diese ihre Investitionen zu tätigen. Ein Teil der niederländischen Investitionen stammt somit real wohl aus anderen Investorenländern.

Die Verarbeitende Industrie bleibt trotz der Zunahme von ADI im Dienstleistungsbereich ein wichtiger Zielsektor für ausländische Investitionen. Die Realisierung langfristiger, entwicklungsfördernder Effekte von ADI wird jedoch nicht nur durch deren Quantität, sondern vorrangig durch die Qualität der getätigten Investitionen bestimmt (Havlik, 2003).

Tabelle 0—1: Die zehn größten Investoren in Tschechien 1990-2000

Unternehmen	Herkunftsland	Branche	Investitionssumme in Millionen US-Dollar
TelSource	Niederlande, Schweiz	Telekommunikation	1.460
KBC Bank	Belgien	Bank	1.100
Volkswagen	Deutschland	Automobilbau	900
International Oil Consortium	Italien, USA, Niederlande	Ölraffinerie	629
South African Breweries	Südafrika	Brauerei	619
Erste Bank der Österreichischen Sparkassen	Österreich	Bank	500
Assidoman	Schweden	Papier, Zellstoff	499
ABB (Asea Brown, Boveri)	Schweden, Schweiz	Elektronik, Maschinenbau, Energie, Öl, Gas	450
Philip Morris	USA	Tabak	420
NRG Energy	USA	Stromerzeugung	400

Quelle: European Bank for Reconstruction and Development (2001, S. 9).

Die ungleiche regionale Verteilung der ADI-Bestände bestätigt Beobachtungen in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL). Neben Prag und einigen anderen Großstädten profitierten vor allem die stärker industrialisierten Gebiete Zentral- und Nordwestböhmens von den ADI-Zuflüssen. Die in der Nähe der deutschen oder österreichischen Grenze gelegenen Regionen profitierten von ihrer günstigen geographischen Lage. Ende 2001 konzentrierten sich 60 Prozent der ADI auf Prag und das die Hauptstadt umgebende Zentralböhmen. Der Anteil der vier größten tschechischen Städte, nämlich Prag, Brno, Ostravy und Plzeň betrug 58 Prozent (Pavlinek, 2004, 51f.).

Ziel dieser Studie ist eine Analyse der ADI-Zuflüsse sowie deren Rolle im Prozess der industriellen Restrukturierung Tschechiens. Als Basis für diese Untersuchung dient eine Unternehmensdatenbank des tschechischen Statistikamtes. Der Datensatz erfasst sowohl alle Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl von mehr als 100 als auch Unternehmen, die zwischen 20-99 Angestellte beschäftigen. Die Daten für die letztgenannte Gruppe wurden durch Repräsentativerhebungen generiert. Der Datensatz enthält Informationen in Bezug auf Umsatz, Wertschöpfung, Beschäftigung, Löhne und Investitionsausgaben von Firmen außerhalb des Finanzsektors sowie Angaben zu Beschäftigung und Investitionsausgaben von Finanzdienstleistern. Die Bestimmung der spezifischen Eigentumsverhältnisse eines jeden Unternehmens ermöglicht die Unterscheidung in einheimische und ausländische Firmen.

Der erste Teil der Untersuchung beschäftigt sich mit ausländischen Investitionen in der gesamten tschechischen Wirtschaft. Im Anschluss daran konzentrieren wir uns auf ADI in der Verarbeitenden Industrie, da das Produzierende Gewerbe und nicht der Dienstleistungssektor vorrangig für das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum verantwortlich ist (Scarpetta/Bassanini/Pilat/Schreyer, 2000). Darüber hinaus erlaubt uns das zur Verfügung stehende Datenmaterial eine Analyse der Verarbeitenden Industrie im Zeitraum 1993-2002. Dabei werden das Wachstum und die Produktionsstruktur von durch unterschiedliche Faktorintensitäten gekennzeichneten Bereichen analysiert.² Eine derartige Untersuchung ermöglicht nicht nur eine Evaluierung der Bedeutung von ADI im Rahmen der industriellen Restrukturierung, sondern auch im Kontext der zukünftigen industriellen Spezialisierung. Anschließend werden die ADI-Zuflüsse im Kontext der verfolgten Strategien erklärt. Besonders wird dabei auf die Rolle von Anreizmechanismen für ADI und staatliche Beihilfen zur Rettung und/oder Restrukturierung angeschlagener Unternehmen eingegangen.

² Die verwendete Branchentaxonomie basiert auf den Berechnungen des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) (Europäische Kommission, 2001, S. 73). Die Klassifizierung zeichnet sich durch einen niedrigen Grad der Aggregation und durch die klare Trennung aller Branchen des Verarbeitenden Gewerbes auf dreistelligem NACE-Niveau aus. Sie unterscheidet fünf verschiedene Faktoreinsatztypen: traditionelle Sachgüterbranchen, arbeitsintensive Branchen, kapitalintensive Branchen, Marketinggestützte Branchen sowie Technologie-gestützte Branchen (siehe Anhang).

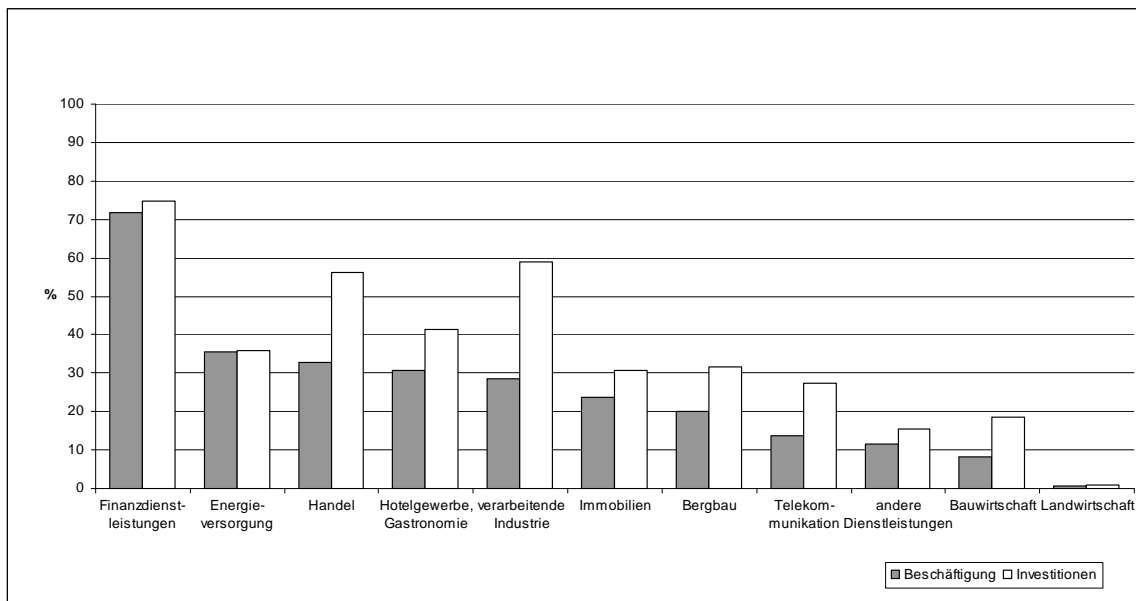
ADI in der tschechischen Wirtschaft

Die hohe Bedeutung externer Investoren für die tschechische Volkswirtschaft kann man bereits auf einer sehr allgemeinen Ebene an ihrem Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt ablesen. Schätzungen zufolge produzieren ausländische Unternehmen etwa die Hälfte des tschechischen Bruttoinlandsproduktes. Der ausländische Beitrag an der Produktion verschiedener Branchen variiert jedoch beträchtlich (vergleiche Abbildung 0-1). Die stärkste ausländische Präsenz, gemessen am Anteil der Tochtergesellschaften an der Gesamtbeschäftigung der Branche,³ verzeichnen Finanzdienstleistungen (>70 Prozent), Energieversorgung, Handel, Hotelgewerbe und Verarbeitende Industrie. Abbildung 0-1 zeigt, dass der Anteil ausländischer Gesellschaften an den getätigten Investitionen über ihrem Anteil an der sektoralen Gesamtbeschäftigung liegt. Das ist ein deutliches Indiz für den sehr großen Beitrag, den ausländische Investoren zur Restrukturierung der Sachanlagen der Unternehmen leisten, an denen sie Beteiligungen halten. Diese intensiven Investitionsaktivitäten deuten auch darauf hin, dass die Präsenz ausländischer Investoren in der tschechischen Wirtschaft auch in den nächsten Jahren weiter zunehmen wird. Beleg hierfür ist das Ansteigen der in Abbildung 0-1 für das Jahr 2000 dargestellten Indikatoren im Laufe der vergangenen Jahre. Einer der Gründe für diese Entwicklung ist der Verkauf weiterer bedeutender Unternehmen im Rahmen des Privatisierungsprozesses. Die größte tschechische Bank wurde 2001 unter Beteiligung ausländischer Investoren privatisiert. Im Folgejahr wurde das staatliche Gasversorgungsunternehmen Transgas inklusive acht regionaler Gasversorger für 3,9 Milliarden US-Dollar an RWE, einen der größten deutschen Energieversorger, verkauft. Diese Akquisition stellt bis heute die größte Einzelinvestition eines ausländischen Unternehmens in Tschechien dar. Hinsichtlich der Marktmacht ausländischer Investoren lässt sich verallgemeinern, dass vor allem monopolistische Sektoren, wie beispielsweise öffentliche Versorgungseinrichtungen, durch diese dominiert werden.

Abbildung 0-1 zeigt deutlich, dass sich die Investitionsmuster ausländischer und einheimischer Investoren hinsichtlich der sektoralen Allokation finanzieller Ressourcen deutlich unterscheiden. Als Folge hieraus ergibt sich die absolut höchste Präsenz tschechischer Unternehmer sowohl im Agrar- als auch im Bau- und Transportsektor, also in Aktivitäten, die vor allem auf den lokalen Markt ausgerichtet sind. Einen wesentlichen Grund für das starke Engagement einheimischer Unternehmer im Agrarbereich stellen die legalen Restriktionen für den Landerwerb durch Ausländer dar.

³ Beschäftigung ist die Summe der Arbeitnehmer, die in den in der Untersuchung berücksichtigten Unternehmen beschäftigt werden. Diese Zahl entspricht der durchschnittlichen Anzahl der registrierten Beschäftigten und umfasst alle Beschäftigungskategorien (Festangestellte, befristet Beschäftigte, Saisonkräfte).

Abbildung 0-1: Anteil ausländischer Tochterunternehmen an der Beschäftigung und den Investitionen nach Branchen 2000

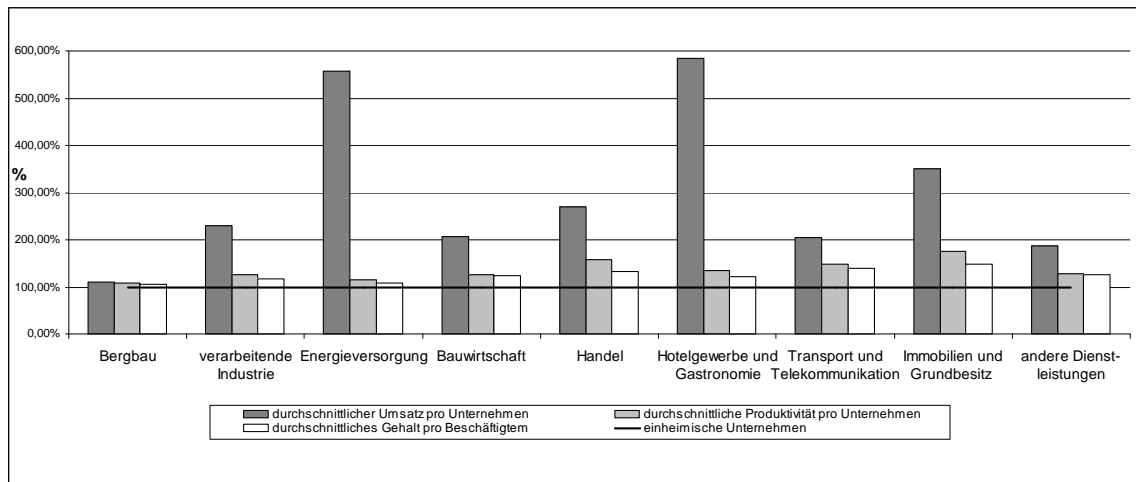


Quelle: Tschechisches Statistikamt (CSO), Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten, eigene Berechnungen.

Die Leistungsfähigkeit einheimischer und ausländischer Unternehmen nach verschiedenen Merkmalen und in unterschiedlichen Branchen wird in Abbildung 0-4 verglichen. Der Produktivitätsvorsprung ausländischer Firmen ist offensichtlich und bestätigt die Mehrzahl ähnlicher empirischer Untersuchungen.⁴ Dieser Produktivitätsunterschied kann durch verschiedene Faktoren erklärt werden. Externe Investoren tendieren dazu, sich an überdurchschnittlich produktiven Unternehmen in lukrativen Branchen zu beteiligen (Djankov/Hoekman, 2000). Darüber hinaus zahlen sie höhere Löhne und sind somit attraktiver für gut qualifizierte Fachkräfte. Ihre höheren Produktionsvolumina und Umsätze ermöglichen ihnen im Gegensatz zu ihren einheimischen Konkurrenten die Realisierung von Skaleneffekten. Es lässt sich feststellen, dass ausländische Geldgeber nicht nur in die profitabelsten lokalen Unternehmen investieren, sondern dass sie für diese auch eine langfristige Entwicklungsstrategie entwerfen. Diese zielt sowohl darauf ab, die Qualität der Produkte als auch die Produktivität deren Herstellung stetig zu verbessern, um auf diese Weise die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auf dem Weltmarkt auf Dauer sicherzustellen.

⁴ Für einen Überblick vergleiche Pfaffermayer/Bellak (2002).

Abbildung 0-2: Performance einheimischer und ausländischer Unternehmen 2000 (einheimische Unternehmen = 100 Prozent)



Quelle: Tschechisches Statistikamt (CSO), Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten, eigene Berechnungen.

Ausländische Unternehmen in der Verarbeitenden Industrie

Die Anzahl ausländischer Unternehmen in der Verarbeitenden Industrie ist seit 1993 stetig gewachsen. Der größte Zuwachs konnte jedoch in den letzten Jahren verzeichnet werden. Im Jahre 1993 betrug die Zahl der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung lediglich 190, was einem Anteil von 6,3 Prozent aller Firmen in diesem Sektor entsprach. Knapp ein Jahrzehnt später, im Jahre 2002, hatte sich ihre Anzahl bereits auf 1.300 Unternehmen bzw. 27,7 Prozent erhöht. Diese Zunahme ausländischer Beteiligungen ist jedoch nicht nur auf Firmenzusammenschlüsse und Akquisitionen im Rahmen der Privatisierung und der Eigentumskonsolidierung im Post-Privatisierungsprozess zurückzuführen, sondern lässt sich auch durch Neugründungen, die Re-Investition von lokal erwirtschafteten Gewinnen sowie durch Kapitalzuflüsse in bereits bestehende Unternehmen erklären. Die Entwicklung des Anteils ausländischer Firmen an Indikatoren wie Umsatz⁵, Wertschöpfung⁶, Abschreibungen⁷ und Exporten⁸ in der Periode 1993-2002 lässt sich anhand von Abbildung 0-5 gut nachvollziehen. Im Jahre 2002 waren ausländische Firmen für 60 Prozent der gesamten Industrieproduktion, 70 Prozent

⁵ Umsatz ist definiert als „Einnahmen aus dem Verkauf eigener Produkte oder Dienstleistungen“ und beschreibt somit das finale Ergebnis der Unternehmensaktivitäten.

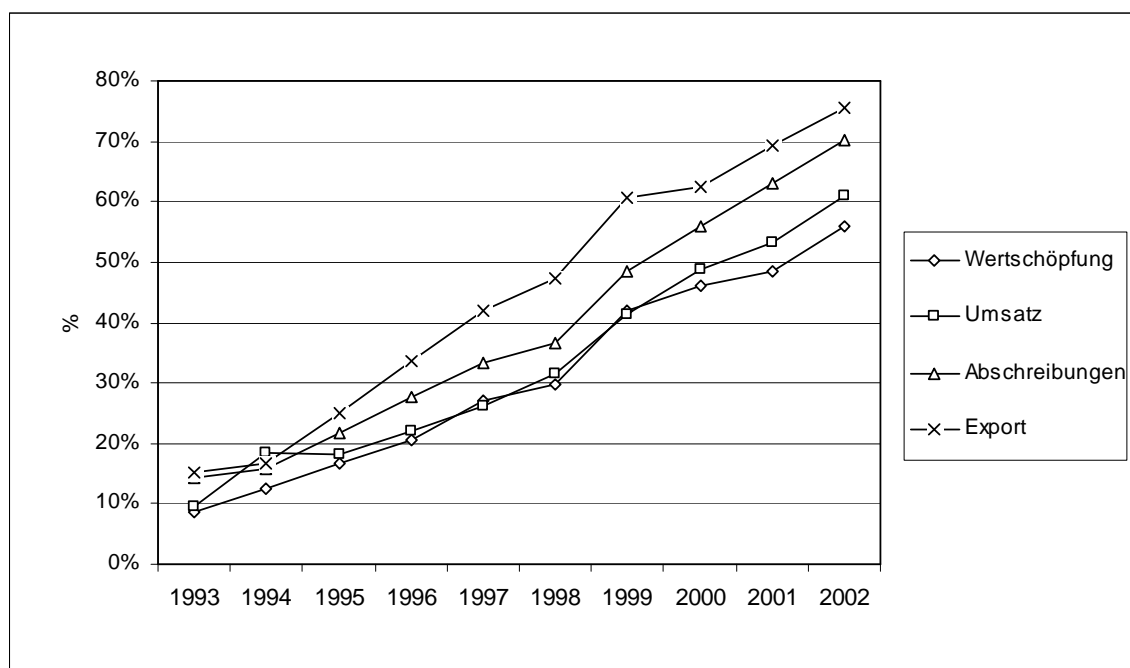
⁶ Wertschöpfung ist die Differenz zwischen dem Bruttoertrag der Produktion bzw. der Dienstleistungserstellung und dem Wert der verwendeten Zwischenprodukte.

⁷ Abschreibungen auf physisches Kapital werden in den Unternehmensbilanzen vermerkt.

⁸ Exporte sind direkte Exporte gemäß den Unternehmensstatistiken. Diese Werte können beträchtlich von denen der Zollstatistik abweichen. Dennoch sind sie kompatibel mit den vorliegenden Umsatzzahlen.

der Abschreibungen auf Sachanlagen sowie für mehr als 75 Prozent der tschechischen Exporte verantwortlich. Diese Zahlen belegen die enorme Bedeutung ausländischer Unternehmen für die Verarbeitende Industrie in Tschechien. Analog zur Situation in der gesamten tschechischen Wirtschaft variiert die Durchdringung verschiedener Bereiche der Verarbeitenden Industrie mit ausländischem Kapital ganz beträchtlich. Dies bestätigt erneut die spezifischen Allokationsmuster externer Investoren.

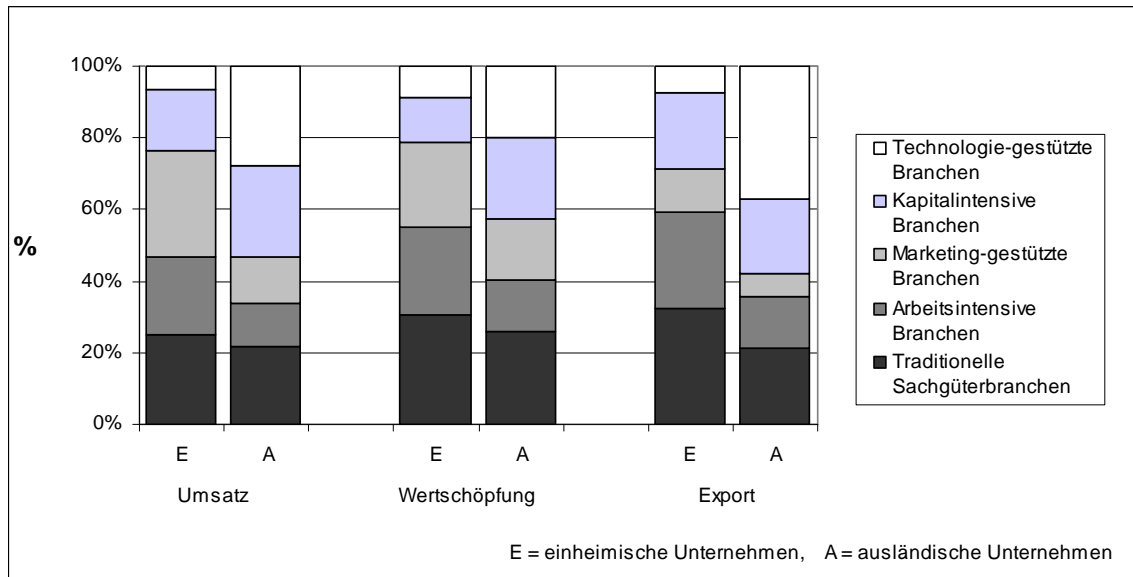
Abbildung 0-3: Anteil ausländischer Tochterunternehmen an ausgewählten Indikatoren, Verarbeitende Industrie, Tschechische Republik, 1993 – 2002



Quelle: Tschechisches Statistikamt (CSO), Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten, eigene Berechnungen.

Abbildung XV-6 stellt unter Verwendung der WIFO-Branchenklassifizierung die Struktur verschiedener Indikatoren, unterschieden nach einheimischen und ausländischen Unternehmen, dar. Es wird deutlich, dass substantielle Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen in Bezug auf ihre Spezialisierung und ihr Entwicklungsniveau bestehen. Ausländische Unternehmen sind vor allem in den kapitalintensiven und Hochtechnologiebranchen, jedoch nur zu einem wesentlich geringeren Teil in arbeitsintensiven Industrien, vertreten. Die Bedeutung externer Investoren in den traditionellen Branchen, wie der Textil- oder Schuhindustrie, ist zu vernachlässigen. Infolge dessen und aufgrund des geringen Wachstumspotentials dieser Bereiche im globalen Kontext erscheint die erfolgreiche Restrukturierung dieser Branchen umso schwieriger.

Abbildung 0-4: Struktur des Umsatzes, der Wertschöpfung und der Exporte nach Faktoreinsatz in der Verarbeitenden Industrie 2002



Anmerkung: Branchentaxonomie nach Berechnungen des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) (Europäische Kommission, 2001, S. 73); siehe Anhang.

Quelle: Tschechisches Statistikamt (CSO), Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten, DBA und tschechische Wettbewerbsbehörde (COMPET).

Die Elektronik- und Automobilbranche sind am stärksten in der Klasse der Technologie-gestützten Branchen vertreten. Beide Branchen sind durch eine lange und erfolgreiche Tradition innerhalb der tschechischen Wirtschaft gekennzeichnet. Trotz dieser Gemeinsamkeit war die Entwicklung dieser beiden Sektoren im Transformationsprozess sehr verschieden. Die Automobilindustrie wurde bereits vor ihrer Privatisierung mit Hilfe großzügiger staatlicher Beihilfen restrukturiert. Die Regierung weigerte sich jedoch, die Restrukturierung der Elektronikbranche voranzutreiben, weil sie die zu schließende technologische Lücke als zu groß erachtete. Diese Position war der Ausgangspunkt einer wahren Erfolgsgeschichte. Das Ausbleiben staatlicher Unterstützung führte zu einem die Restrukturierung beschleunigenden Überlebenskampf der bestehenden Unternehmen und war somit eine sehr effiziente Strategie der Umstrukturierung dieser Branche.

Die Automobilbranche stellt heute den wichtigsten Produktionssektor der tschechischen Wirtschaft dar. Im Jahr 2002 war sie für 17 Prozent der Produktion der Verarbeitenden Industrie und für 26 Prozent aller Exporte verantwortlich. Der Elektroniksektor gehört zu den am dynamischsten wachsenden Bereichen der Verarbeitenden Industrie. Heute beträgt sein Anteil dort 19 Prozent am Export sowie 13 Prozent an der Gesamtproduktion und den dort getätigten Investitionen. Diese Entwicklung ist vor allem auf den massiven Zufluss ausländischer Direktinvestitionen zurückzuführen. Die Expansion der Automobilindustrie

wurde sowohl durch die Ansiedlung von Endproduzenten als auch von Zulieferern forciert. Mehr als die Hälfte der 280 Firmen, die 2002 in diesem Bereich tätig waren, gehörten ausländischen Investoren. Die Ansiedlung einiger der weltgrößten multinationalen Unternehmen in den Jahren 1993 und 1996/1997 war entscheidend für die Entwicklung der tschechischen Elektronikindustrie. Eine der ersten Investitionen in diesem Bereich wurde 1993 von Siemens getätigt. Die Investitionssumme betrug 37 Millionen US-Dollar. Die nächste Investitionswelle folgte 1996/1997 in Form zahlreicher Unternehmensneugründungen durch asiatische und nordamerikanische Firmen.

Staatliche Restrukturierungsbeihilfen und Anreize für ADI

Die bisherige Analyse hat gezeigt, dass ADI als ein wichtiger Faktor zur Unterstützung der Restrukturierung der tschechischen Industrie gelten können. Während sich die meisten Regierungen anderer mittel- und osteuropäischer Staaten durch spezifische Programme aktiv um die Anziehung von ADI bemühten, war bis 1998 die tschechische Strategie diesbezüglich eher zurückhaltend. Das Privatisierungsgesetz und dessen Implementation im Zeitraum 1992-1994 wirkten sich vorrangig zugunsten einheimischer Investoren aus. Die Möglichkeit des direkten Verkaufs von Unternehmen an strategische Investoren wurde nicht im vollen Umfang ausgenutzt. Stattdessen dominierte die "tschechische Art" der Privatisierung, obwohl diese sich nicht als so vorteilhaft wie die Beteiligung ausländischer Investoren auf den Umbau der akquirierten Unternehmen auswirkte. Im Rahmen dieses Prozesses wurden lediglich 144, vorrangig kleine und mittlere Unternehmen von ausländischen Investoren übernommen. Der Wert der akquirierten Unternehmen entsprach lediglich zehn Prozent des Gesamterlöses der Privatisierungen von über 35 Milliarden US-Dollar.⁹

In Anbetracht der de facto Diskriminierung ausländischer Investoren im tschechischen Privatisierungsprozess kann man davon ausgehen, dass die Restrukturierung schon weiter fortgeschritten sein könnte, wenn in diesem Prozess eine Gleichbehandlung der Investoren stattgefunden hätte. Nur wenige der großen Unternehmen wurden an ausländische Investoren veräußert. Dazu gehörten die Übernahme einer Tabakfabrik durch Philip Morris (0,42 Milliarden US-Dollar), die Akquisitionen des Anlagenbauers Asea Brown Boveri (0,45 Milliarden US-Dollar) und der Kauf einer Schokoladenfabrik durch Nestlé (0,049 Milliarden US-Dollar). Im Rahmen dieser Übernahmen wurde auf die vertragliche Fixierung von Investitions- und Beschäftigungszusagen sowie auf die Einhaltung spezifischer Umweltauflagen bestanden. Derartige Forderungen wurden jedoch gegenüber einheimischen Investoren nicht gestellt.

In den oben genannten Fällen war es den ausländischen Investoren möglich, sofort die Kontrolle über das Unternehmen zu gewinnen. Auf dieser Grundlage

⁹ Diese Zahl basiert auf dem Buchwert der veräußerten Unternehmen.

wurde die Konzeption einer langfristigen Entwicklungsstrategie für das jeweilige Tochterunternehmen ermöglicht. Im Fall des tschechischen Telekommunikationsunternehmens SPT Telecom gelang dies leider nicht. Das niederländisch-schweizerische Konsortium TelSource erwarb 1995 27 Prozent der Anteile des Staatsunternehmens. Die Auswirkungen dieser Beteiligung auf die Herausbildung einer effizienten Unternehmensführung blieben jedoch aufgrund der Rolle des Staates als Mehrheitsaktionär des Unternehmens hinter ihren Möglichkeiten zurück. Ähnliche Beispiele lassen sich im Schwermaschinenbau, in der Stahlindustrie und im Bankensektor finden. Unternehmen, deren Privatisierung de facto nicht abgeschlossen ist, weil sie noch nicht unter der Kontrolle eines strategischen Investors sind, fehlt es an einer langfristigen Geschäftsstrategie. Einerseits verweigerte die Regierung in öffentlichen Erklärungen die Bewilligung von Beihilfen für spezielle Unternehmen oder Sektoren. Andererseits gab sie jedoch dem politischen und sozialen Druck nach und gewährte zwischen 1992-1997 staatliche Überbrückungskredite zugunsten der Gläubiger großer Unternehmen und Banken, ohne dass für die angeschlagenen Firmen eine klar definierte Geschäftsstrategie vorlag. Ziel dieser zum Teil sehr intransparenten Beihilfen war die Abwendung der Insolvenz großer Unternehmen. Die Motive hinter diesen Maßnahmen waren jedoch weniger ökonomisch als oftmals vielmehr politisch determiniert (Bohatá, 2004).

Die Entwicklungen vor dem Hintergrund der Rezession von 1997 zeigten, dass das Restrukturierungsniveau zahlreicher, zum Teil staatlich subventionierter Unternehmen nicht ausreichte, um im Falle exogener Schocks den Bankrott abzuwenden. Die Insolvenz zahlreicher staatlich geförderter Unternehmen führte so zur Vernichtung der für die Restrukturierung bereitgestellten öffentlichen Mittel. Die Verschlechterung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit vieler Firmen zwischen 1997-99 verdeutlichte die Schwächen des tschechischen Unternehmens- und Finanzsektors. Diese Entwicklung konnte vor allem auf die begrenzte mikroökonomische Restrukturierung zurückgeführt werden, die jedoch weniger durch mangelhafte Marktinstitutionen als vielmehr durch das Fehlen strategischer Investoren erklärt werden kann.

Die Verschlechterung der makroökonomischen Situation stellte einen Anreiz für die Privatisierung großer Banken dar. Die Beteiligung strategischer Investoren aus dem Ausland war diesmal gewährleistet. Zwischen 1998-2001 waren es vor allem die auf diese Privatisierungen zurückzuführenden Kapitalströme, die die ADI-Zuflüsse in die Tschechische Republik in die Höhe trieben. Die japanische Nomura Bank erwarb 1998 für 0,038 Milliarden US-Dollar 36 Prozent der Investiční a Poštovní banka (IPB). Die belgische KBC übernahm 1999 für 1,1 Milliarden US-Dollar 65,7 Prozent der ehemaligen tschechoslowakischen Handelsbank Československa obchodni banka (CSOB). Im März 2000 erlangte die Erste Bank der Österreichischen Sparkassen für 0,5 Milliarden US-Dollar die Kapitalmehrheit von 52 Prozent an der tschechischen Sparkasse Česká spořitelna. Eine weitere Großinvestition in diesem Bereich stellte im Juli 2001 die

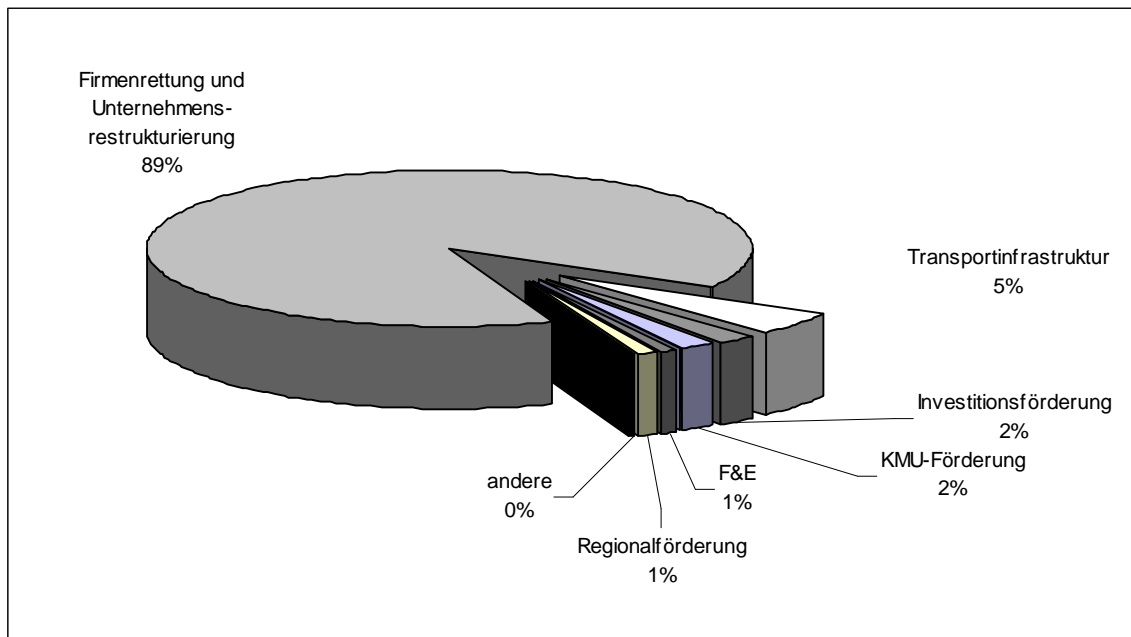
Übernahme von 60 Prozent der Anteile der Komerční Banka zu einem Preis von 1,03 Milliarden US-Dollar durch die französische Société Générale dar.

Die großen Privatisierungsprojekte wurden seitens der tschechischen Regierung durch Verhandlungen auf Einzelfallbasis abgewickelt. Dabei agierte der Staat sowohl als Eigentümer als auch als Investor. Aus heutiger Sicht lässt sich bei der Beurteilung der Erfolgsbilanz ausländischer Investitionen in tschechische Unternehmen auf der einen Seite feststellen, dass diejenigen Unternehmen erfolgreich auf dem Markt bestehen konnten, die vor oder während der Privatisierung durch den Staat finanziell umstrukturiert worden sind. Beispiele hierfür sind die tschechischen Automobilfirmen und die beiden großen Banken Česká spořitelna und Komerční Banka.

Auf der anderen Seite schlug die Strategie fehl, die noch ausstehende finanzielle Sanierung zu veräußernder Unternehmen durch einen niedrigen Verkaufspreis zu kompensieren. Der Staat musste einen Teil der so privatisierten Unternehmen, wie beispielsweise die Fluggesellschaft Czech Airlines sowie die IPB, später wieder zurückkaufen. In der Summe war die Aufwendung öffentlicher Mittel in diesen Fällen höher als sie im Falle der finanziellen Rehabilitation vor oder während der Privatisierung gewesen wäre. Abbildung 0-5 vermittelt einen Eindruck von den Kosten des Bailing-out¹⁰. Sämtliche Restrukturierungsbeihilfen, die im Jahr 2002 gewährt wurden, flossen in Form von staatlichen Garantien an die CSOB, die die IPB durch die Übernahme vor der Insolvenz bewahrte. Diese Ausgaben stellen jedoch nur einen Teil der Gesamtkosten der Rettung der IPB dar.

¹⁰ Unter Bailing-out versteht man Überbrückungskredite des Staates oder staatliche Garantien zugunsten der Gläubiger großer Unternehmen oder Banken.

Abbildung 0-5: Staatliche Beihilfen in der Tschechischen Republik 2002



Quelle: Tschechische Wettbewerbsbehörde, <<http://www.compet.cz/VP/Vyrocky/VP02.htm>>, 13.4.2005, Tabelle 3.

Unternehmensneugründungen durch ausländische Investoren waren für die Restrukturierung der tschechischen Wirtschaft zumindest ebenso bedeutend wie Firmenübernahmen im Zuge der Privatisierung (Zemplerová/Jarolim, 2001). Ein Teil dieser Investitionen kann auf die großzügigen Investitionsanreize zurückgeführt werden, die seit 1998 für Firmenneugründungen bestehen, die bestimmte Auflagen erfüllen. Ursprünglich wurden ausschließlich Investitionsprojekte in der Verarbeitenden Industrie als förderungswürdig eingestuft. In den letzten Jahren wurde der Kreis der förderungsberechtigten Firmen auch auf den Dienstleistungsbereich ausgeweitet. Diese Unternehmen können somit ebenfalls Steuerbefreiungen von bis zu 10 Jahren, finanzielle Unterstützung für die Schaffung neuer Arbeitsplätze und für die Weiterbildung von Beschäftigten sowie besseren Zugang zu günstigem Bauland und der notwendigen Infrastruktur erhalten. Kürzlich beschloss DHL – das weltweit größte Logistikunternehmen – seine europäische IT-Zentrale nach Prag zu verlegen. Diese Zentrale wird das größte Technologiezentrum der DHL-Gruppe sein. Neben diesem deutschen Großprojekt existieren zahlreiche japanische Neuinvestitionen. Die wichtigste stellt mit 3.000 direkten und weiteren 7.000 indirekten neuen Arbeitsplätzen und einem Investitionsvolumen von 1,5 Milliarden Euro das Toyota/PCA Automobilwerk dar.

Trotz dieser Indizien für den Erfolg der etablierten Investitionsanreize muss auch auf die mit diesen verbundenen Risiken hingewiesen werden. Einige ausländische Investoren kamen nicht nach Tschechien, um dort langfristig zu produzieren, sondern ausschließlich, um diese Vergünstigungen kurzfristig auszunutzen.

Ein Beispiel hierfür ist die Firma Flexotronic. Ungeachtet einer Zusage über die Schaffung von 3.000 Arbeitsplätzen zog sich dieses Unternehmen wieder aus Tschechien zurück, ohne diese eingehalten zu haben. Der Rückzug von ausländischen Investoren droht vor allem dann, wenn die Nutzung bestehender Investitionsanreize einen substantiellen Aspekt bei der Investitionsentscheidung darstellt.

Abbildung 5 zeigt die relativ geringe Bedeutung von Investitionsanreizen im Vergleich zu anderen staatlichen Beihilfen. Die Summe der staatlichen Subventionen betrug im Jahr 2002 770 Millionen Euro. Der vergleichsweise geringe Betrag von 14,5 Millionen Euro wurde dabei zur Finanzierung direkter Investitionsanreize aufgewendet. All dies zeigt, dass Investoren zwar einerseits in ihrer Investitionsentscheidung sehr wohl von derartigen Investitionsförderprogrammen beeinflusst werden, andererseits aber die länderspezifischen, allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen den weitaus größeren Einfluss auf die Realisierung möglicher Investitionsprojekte haben.

Zusammenfassung

Die industrielle Struktur der ehemals sozialistischen Länder wurde über viele Dekaden hinweg durch die zentrale Planwirtschaft deformiert. Im Zuge der Transition vollzieht sich eine Anpassung der Wirtschaftsstruktur dieser Länder, die deren Spezialisierung gemäß ihren komparativen Kostenvorteilen ermöglicht. Die Bedeutung von ADI im Rahmen dieses Prozesses kann auf Grundlage der durchgeführten Analyse wie folgt beschrieben werden: ADI fördert die industrielle Restrukturierung, indem sie die Wirtschaftsstruktur in Richtung überdurchschnittlich produktiver Branchen verschiebt. Diese makroökonomische Restrukturierung fördert das Wachstum der mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften. Multinationale Unternehmen investieren dabei in Sektoren, die sich sowohl durch preisliche Wettbewerbsvorteile als auch durch einen großen Pool an Ingenieursfirmen und gut ausgebildeten Spezialisten auszeichnen. Die stärksten Aktivitäten ausländischer Investoren lassen sich in den Hochtechnologiebereichen beobachten. Die Annahme der vorrangigen Nutzung des komparativen Kostenvorteils billiger Arbeit kann daher nicht bestätigt werden. Stattdessen entwickelt sich der Trend dahin, dass multinationale Unternehmen zunehmend höher qualifizierte Arbeit beschäftigen, um flexibler auf Veränderungen der externen Rahmenbedingungen reagieren zu können oder diese gar zu antizipieren.

Das tschechische Beispiel zeigt, dass die tatsächlichen Effekte von ADI im hohen Maße von der Art der Privatisierung und den wirtschaftspolitischen Instrumenten abhängen, die auf die Reduzierung der Kosten und Erhöhung des Nutzens von ADI abzielen. Es lässt sich zusammenfassend sagen, dass immer dann, wenn sich die Regierung zur Restrukturierung eines Unternehmens vor oder im Zuge der Privatisierung entschloss, sowohl die Attraktivität der zu privatisierenden Firmen für potentielle Investoren stieg als auch die Verhandlungsposition des Staates gestärkt wurde. Eine bereits durchgeführte Restrukturierung redu-

zierte das Risiko der Investoren und ermöglichte dadurch und durch die gestiegene Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens das Erzielen eines höheren Verkaufspreises. Strategische Investoren machten im Rahmen des Privatisierungsprozesses bedeutende Investitionszusagen und führten Änderungen im Management der akquirierten Unternehmen durch. Als effizienteste und langfristig für den Staatshaushalt vorteilhafteste Form der Privatisierung kann aufgrund der tschechischen Erfahrung der Verkauf eines sanierten Unternehmens an einen strategischen Investor gelten, der selbst seinen Beitrag zu dessen Restrukturierung geleistet hat. Ein mögliches Bailing-out, d. h. Überbrückungskredite des Staates zugunsten der Gläubiger großer Unternehmen und Banken, nach Abschluss des Privatisierungsprozesses erscheint hingegen als gesamtgesellschaftlich wesentlich kostspieliger.

Literaturverzeichnis

Bohatá, Marie (2004): Country Report on State Aid in the Czech Republic, mimeo.

Caves, Richard (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge [u.a.]: Cambridge University Press.

Charap, Joshua/ Zemplinerová, Alena (1993): The Czech and Slovak Federal Republic: a Case Study of the Skoda-Volkswagen Joint-Venture, in: OECD (Hg.): *Methods of Privatizing Large Enterprises*, Paris: OECD, S. 119-139.

Djankov, Simeon/Hoekman, Bernard (2000): Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises, in: *World Bank Economic Review*, 14, Nr.1, S. 49-64.

European Bank for Reconstruction and Development (2001): *Investment Profile Czech Republic*, Business Forum, London: European Bank for Reconstruction and Development (EBRD).

Europäische Kommission (2001): *European Competitiveness Report*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Grossman, Gene M./Helpman, Elhanan (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge [u.a.]: MIT Press.

Havlik, Peter (2003): Restructuring of Manufacturing Industry in the Central and East European Countries, in: *Prague Economic Papers*, 12, Nr. 1, S. 19-36.

Pavlinek, Petr (2004): Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe, in: *European Urban and Regional Studies*, 11, Nr. 1, S. 47-70.

Pfaffermayer, Michael/ Bellak, Christian (2002): Why Foreign-owned Firms are Different: A Conceptual Framework and Empirical Evidence for Austria, in: Jungnickel, Rolf (Hg.): *Foreign-owned Firms, Are They Different?* Basingstoke: Palgrave-Macmillan, S. 13-57.

Scarpetta, Stefano/Bassanini, Andrea P./Pilat, Dirk Jan/ Schreyer, Paul (2000): *Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the Aggregate and Sectoral Level*, OECD Economics Department Working Paper No. 248, Paris: OECD.

Zemplinerová, Alena/ Jarolim, Martin (2001): Modes of FDI Entry and Firm Performance: the Czech Case, in: *Transnational Corporations*, 10, Nr. 3, S. 95-113.

Anhang:

Branchentaxonomie nach Berechnungen des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO)

Technologie-gestützte Branchen		Arbeitsintensive Branchen	
2420	Schädlingsbekämpfungsmittel, Pflanzenschutz- und Desinfektionsmittel	1720	Weberei
2440	Pharmazeutische Erzeugnisse	1740	Konfektionierte Textilwaren (ohne Bekleidung)
2460	Sonstige chemische Erzeugnisse	1810	Lederbekleidung
3000	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	1820	Bekleidung (ohne Lederbekleidung)
3120	Elektrizitätsverteilungs- und -schalteinrichtungen	1830	Zurichtung und Färben von Fellen, Pelzwaren
3210	Elektronische Bauelemente	2010	Säge-, Hobel- und Holzimprägnierwerke
3220	Nachrichtentechnische Geräte und Einrichtungen	2020	Furnier-, Sperrholz-, Holzfasern- und Holzspanplatten
3230	Rundfunkgeräte sowie phono- und videotechnische Geräte	2030	Konstruktions-, Fertigbauteile, Ausbauelemente und Fertigteilbauten aus Holz
3310	Medizinische Geräte und orthopädische Erzeugnisse	2040	Verpackungsmittel, Lagerbehälter und Ladungsträger aus Holz
3320	Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumente und Vorrichtungen	2050	Holzwaren a.n.g. sowie Kork-, Flecht- und Korbwaren (ohne Möbel)
3330	Industrielle Prozesssteuerungseinrichtungen	2620	Keramische Erzeugnisse (ohne Ziegel und Baukeramik)
3340	Optische und fotografische Geräte	2640	Ziegel und sonstige Baukeramik
3410	Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	2670	Be- und Verarbeitung von Naturwerksteinen und Natursteinen a.n.g.
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau	2750	Gießereien
2830	Dampfkessel (ohne Zentralheizungskessel)	2840	Schmiede-, Press-, Zieh- und Stanzteile, gewalzte Ringe und pulvermetallurgische Erzeugnisse
2810	Stahl- und Leichtmetallbau	2850	Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung; Mechanik a.n.g.
2940	Werkzeugmaschinen	2940	Werkzeugmaschinen
3160	Elektrische Ausrüstungen a.n.g.	3160	Elektrische Ausrüstungen a.n.g.
3420	Karosserien, Aufbauten und Anhänger	3420	Karosserien, Aufbauten und Anhänger
3510	Schiff- und Bootsbau	3510	Schiff- und Bootsbau
3520	Schienenfahrzeugbau	3520	Schienenfahrzeugbau
3610	Möbel	3610	Möbel
3620	Schmuck und ähnliche Erzeugnisse	3620	Schmuck und ähnliche Erzeugnisse
Kapitalintensive Branchen		Traditionelle Sachgüterbranchen	
1710	Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei	1730	Textilveredlung
2110	Verlagswesen	1770	Gewirkte und gestrickte Fertigerzeugnisse
2310	Kokerei	1750	Sonstige Textilwaren (ohne Maschinenwaren)
2320	Mineralölverarbeitung	1760	Gewirkter und gestrickter Stoff
2410	Chemische Grundstoffe	2120	Waren aus Papier, Karton und Pappe
2470	Chemiefasern	2430	Anstrichmittel, Druckfarben und Kitte
2630	Keramische Wand- und Bodenfliesen und -platten	2510	Gummiwaren
2650	Zement, Kalk und gebrannter Gips	2520	Kunststoffwaren
2710	Roheisen, Stahl und Ferrolegierungen	2610	Glas und Glaswaren
2730	Sonstige erste Bearbeitung von Eisen und Stahl	2660	Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips
2740	NE-Metallen	2680	Sonstige Erzeugnisse aus nichtmetallischen Mineralien
3430	Teile und Zubehör für Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	2720	Rohre
2870	Sonstige Metallwaren	2870	Sonstige Metallwaren
3140	Akkumulatoren und Batterien	3140	Akkumulatoren und Batterien
2920	Sonstige nicht wirtschaftszweigspezifische Maschinen	2920	Sonstige nicht wirtschaftszweigspezifische Maschinen
2930	Land- und forstwirtschaftliche Maschinen	2930	Land- und forstwirtschaftliche Maschinen
2950	Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige	2950	Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige
2960	Waffen und Munition	2960	Waffen und Munition
2970	Haushaltsgeräte a.n.g.	2970	Haushaltsgeräte a.n.g.
3110	Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren	3110	Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3130	Isolierte Elektrokabel, -leitungen und -drähte	3130	Isolierte Elektrokabel, -leitungen und -drähte
2910	Maschinen für die Erzeugung und Nutzung von mechanischer Energie (ohne Motoren für Luft- und Straßenfahrzeuge)	2910	Maschinen für die Erzeugung und Nutzung von mechanischer Energie (ohne Motoren für Luft- und Straßenfahrzeuge)
3150	Elektrische Lampen und Leuchten	3150	Elektrische Lampen und Leuchten
3540	Krafträder, Fahrräder und Behindertenfahrzeuge	3540	Krafträder, Fahrräder und Behindertenfahrzeuge
3550	sonstigen Fahrzeugen a.n.g.	3550	sonstigen Fahrzeugen a.n.g.
Marketing-gestützte Branchen			
1510	Schlachten und Fleischverarbeitung		
1520	Fischverarbeitung		
1530	Obst- und Gemüseverarbeitung		
1540	Pflanzliche und tierische Öle und Fette		
1550	Milchverarbeitung; Speiseeis		
1560	Mahl- und Schälmaschinen, Stärke und Stärkeerzeugnissen		
1570	Futtermittel		
1580	sonstige Nahrungs- und Genussmittel (ohne Getränke)		
1590	Getränke		
1600	Tabakverarbeitung		
1910	Ledererzeugung		
1920	Reiseartikel, Leder- und Sattlerwaren (ohne Lederbekleidung und Schuhe)		
1930	Schuhe		
2210	Verlagswesen		
2220	Druckerzeugnisse		
2230	Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern		
2450	Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflegemittel sowie Duftstoffe		
2820	Metallbehältern mit einem Fassungsvermögen von mehr als 300 l; Heizkörper und -kessel für Zentralheizungen		
2860	Schneidwaren, Werkzeuge, Schlösser und Beschläge aus unedlen Metallen		
3350	Uhren		
3630	Musikinstrumente		
3640	Sportgeräte		
3650	Spielware		
3660	Sonstige Erzeugnisse		

Quelle: Europäische Kommission (2001, S. 73).