

Stefanie Hürtgen*

Sonderwirtschaftszonen in der globalen und europäischen politischen Ökonomie – Katalysatoren fragmentierender Entwicklung

* stefanie.huertgen@sbg.ac.at, Fachbereich Geographie und Geologie, Universität Salzburg

eingereicht am: 28.04.2020, akzeptiert am: 03.11.2020

Der Beitrag liefert eine grundlegende kritisch-wirtschaftsgeographische Einführung in das Instrument der Sonderwirtschaftszonen. Er identifiziert Sonderwirtschaftszonen als Katalysatoren einer *fragmentierenden Entwicklung* in der gegenwärtigen global-neoliberalisierten Weltwirtschaft. Sonderwirtschaftszonen haben dabei eine politökonomische Vorreiterfunktion sozialräumlicher Fragmentierung, dies allerdings nicht mehr nur im Globalen Süden, sondern auch im Globalen Norden, was am Beispiel von Polen und anderen mittelosteuropäischen Ländern demonstriert wird. Der Beitrag legt einen besonderen Fokus auf die Arbeitsbedingungen in Sonderwirtschaftszonen und liefert zahlreiche Veranschaulichungen aus Interviewmaterialien. Der Grund für diese Darstellungsform ist nicht allein die empirische Illustration. Vielmehr geht es grundsätzlich um eine auch bildungspolitische Perspektive auf kritische politische Ökonomie, die an das tagtägliche Handeln der Alltagsubjekte anknüpft.

Keywords: Sonderwirtschaftszonen, ungleiche Entwicklung, Glokalisierung, Europäisierung, Arbeitsbedingungen

Special economic zones in a global and European political economy: catalysts of fragmented development

The article provides a fundamental, critical economic-geographical introduction to the instrument of special economic zones. It identifies them as catalysts of a *fragmented development* in the current global-neoliberalized world economy. Special Economic Zones play a pioneering role in socio-spatial fragmentation, not only in the Global South but also in the Global North, as demonstrated by the example of Poland and other Central Eastern European countries. The article places a special focus on working conditions in special economic zones and provides numerous illustrations from interview material. The reason for this form of presentation is not only the empirical illustration. Rather, it is fundamentally concerned with an educational perspective on critical political economy that ties in with the daily actions of everyday subjects.

Keywords: special economic zones, uneven development, globalization, Europeanisation, working conditions

Einleitung

Sonderwirtschaftszonen sind seit Jahrzehnten ein Kernstück der globalen, besser globalen Weltwirtschaftsordnung. Sie gelten in Nord und Süd als bevorzugtes entwicklungspolitisches Instrument zur Generierung von „Entwicklung“ bzw. „Wachstum“, während zugleich die Kritik an ihnen nicht abreißt. Sie sind in manchen Schulbüchern und Unterrichtsmaterialien erwähnt (vgl. Koch 2014), in der wissenschaftlichen geographischen Diskussion aber dominieren Fallstudien. Es fehlt bislang eine umfassende, kritisch-wirtschaftsgeographische Problematisierung.

Vor diesem Hintergrund hat der Beitrag eine dreifache Zielsetzung:

Er will *erstens* das Konzept Sonderwirtschaftszonen vorstellen und über den (konträren) Stand seiner sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Debatte informieren. Hier stehen sich, zugespitzt, das befürwortende ordnungspolitisch-angebotstheoretische (neoliberale) Paradigma und das kapitalismuskritische Theorem ungleicher Entwicklung gegenüber.¹

¹ Der Beitrag knüpft hier an die seit einiger Zeit in der Zeitschrift geführte Debatte zur Neoliberalisierung wirtschaftspolitischer Denkweisen an (Lehner & Gryl 2019; Stieger & Jekel 2019).

Während die eigene Analyse und Darstellung dann im Weiteren dem letztgenannten Paradigma ungleicher Entwicklung folgt, wird im Laufe des Artikels herausgearbeitet, in welcher Weise der entwicklungs-politische Mainstream eine soziale und ökologische Zukunft durch Sonderwirtschaftszonen anzuvisieren behauptet, während im beständig verlängerten Hier und Jetzt die Untergrabung sozialökologischer Standards anhält.

Das *zweite* Ziel des Beitrages ist es, anhand des wirtschafts- und entwicklungspolitischen Instruments „Sonderwirtschaftszonen“ gegenwärtige strukturelle Dynamiken der globalen und europäischen politischen Ökonomie herauszuarbeiten. Sonderwirtschaftszonen verweisen exemplarisch auf die hier wirkenden Strukturzusammenhänge. Sie sind zentraler Bestandteil der global neoliberalisierten Weltwirtschaft, haben eine strategische Funktion zur (weiteren) Deregulierung und sind dabei zugleich Katalysatoren einer *fragmentierenden Entwicklung* (Scholz 2004). Das gilt namentlich auch für Sonderwirtschaftszonen in Europa, auf die im zweiten Teil dieses Artikels besonderes Augenmerk gelegt wird. Hier werde ich argumentieren, dass Sonderwirtschaftszonen Ausdruck eines spezifischen Modus gegenwärtiger Europäisierung aufzufassen sind, den wir im Anschluss an die kritische Wirtschaftsgeographie als ökonomische *Integration durch sozialräumliche Fragmentierung* bezeichnen müssen (Agnew 2001; Brenner 2004; Hürtgen 2019a).

Die *dritte* Zielsetzung schließlich macht sich an der Art der Aufbereitung des Gegenstandes fest. Der erste Teil (Kap. 1-2) ist als umfassende Literaturstudie angelegt, während vor allem im zweiten Teil (Kap. 3) veranschaulichende Darlegungen entlang von Interviewmaterial erfolgen.² Das explizite Ziel dieser konkretisierend-plastischen Darstellungsweise ist es, globale politische Ökonomie als *gesellschaftliche* Angelegenheit sichtbar zu machen, das heißt, als Gegenstand einer nicht nur wissenschaftlichen, sondern nicht zuletzt auch bildungspolitischen Auseinandersetzung darüber, was Fortschritt, Entwicklung und ein (gutes) Leben der Vielen bedeutet.

² Ein großer Teil der Interviewaussagen stammt dabei aus der Universität Salzburg und mit finanzieller Unterstützung der Stiftungs- und Förderungsgesellschaft der Universität Salzburg durchgeführten Forschung zu Sonderwirtschaftszonen in Europa und aus einem in diesem Zusammenhang durchgeführten Forschungsaufenthalt in der Region Waldenburg in Polen im Dezember 2017. Ich danke Maximilian Hofmann und Marta Rivas für die gute Zusammenarbeit im Arbeitskreis Sonderwirtschaftszonen, gründliche Literaturrecherche und Frau Rivas für die abschließenden Korrekturarbeiten.

1 Sonderwirtschaftszonen und globale politische Ökonomie

1.1 Annäherungen an ein prominentes entwicklungspolitisches Instrument

Sonderwirtschaftszonen sind räumlich mehr oder weniger stark abgegrenzte Areale, in denen im Vergleich zu den sonstigen nationalen Regularien „besondere“, aus unternehmerischer Sicht günstigere, Investitionsbedingungen bereitgestellt werden. Diese Sonderbedingungen sollen als „Anreize“ für Investitionen fungieren. Die Grundargumentation lautet, dass vor allem große Auslandsfirmen neueste Technologie und Kapital ins Land bringen, Arbeitsplätze und Kaufkraft schaffen, Zugang zu Auslandsmärkten ermöglichen, Aufträge an heimische Firmen vergeben und so über *spillover*-Effekte und *Verclustering* regionale und nationale Entwicklung generieren. Insbesondere würde die Einbindung in kapitalstarke (ausländische) Unternehmen eine „Höherentwicklung“ der lokalen Produktionskapazitäten in Richtung qualifizierter, diversifizierter und wissensintensiver Anteile bedeuten (das sog. *Upgrading*). Entlang dieses Szenarios gelten Sonderwirtschaftszonen als prominentes wirtschaftspolitisches Instrument, um „Unterentwicklung“³ zu überwinden (Collier 2007; Akinci & Crittle 2008).

Typische „Anreizfaktoren“ für Investoren sind besonders niedrige Unternehmenssteuern und Abgaben, umfassende steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten, besonders günstige Preise für Grund und Boden, Aufbau von für den Investor notwendige Infrastruktur (Transportwege, Energieversorgung etc.), die öffentliche Subvention von Lohn- und Arbeitskosten und sozial- und gewerkschaftspolitische Bestimmungen die im Vergleich zu den nationalen Regulierungen aus Investorensicht günstiger sind (Wrobel 2008). Hinzu kommt das sog. *one stop shop*-Prinzip, also eine umfassende staatlich-administrative Förderung und Unterstützung von Investitionsvorhaben durch Bündelung, Vereinfachung und Beschleunigung sämtlicher administrativer Genehmigungsverfahren sowie das sog. *after-caring*, d. h. die fortgeführte „Betreuung“, Beratung und Unterstützung des Investors (Raines 2003).

Sonderwirtschaftszonen sind keine einheitlichen Gebilde; ihre räumlich-administrative Ausgestaltung und ihre Erscheinungsformen variieren erheblich. In einem weiten Sinne des Begriffs gehören z. B. Frei-

³ Das Begriffspaar „Entwicklung/Unterentwicklung“ ist wegen seiner dichotomen Gegenüberstellung vermeintlich überlegener westlicher Zivilisationen hier und defizitärer Ökonomien dort grundlegend kritisiert worden (Frank 1980; s. a. Korf & Rothfuß 2016). Dennoch argumentieren viele Sonderwirtschaftszonen-Befürworter/innen auch gegenwärtig völlig ungebrochen mit diesem Begriffsapparat.

handelszonen, *free ports*, Zolllager und auch einzelne Firmenareale mit Zonenstatus dazu. Kerkow und Martens (2010: 6) weisen zudem darauf hin, dass letztlich auch Steueroasen und Schattenfinanzzentren als Sonderwirtschaftszonen angesehen werden können, insofern sie besondere Finanzdienstleistungen bereitstellen. Sonderwirtschaftszonen unterstehen einer eigenen Verwaltung, die staatlich, privat oder als *public private partnership* geregelt sein kann. Hier geht der aktuelle Trend im Globalen Süden – im Unterschied zu Europa – in Richtung Administration und Kontrolle der Zonen durch Privatfirmen mit oft weitreichenden, auch sozialpolitischen Kompetenzen (UNCTAD 2019). Räumlich sind die Zonen oft nicht nur administrativ-geografisch sondern auch physisch-materiell begrenzt mit Einzäunungen und Überwachungen (Mansingh et al. 2012). Manche von ihnen erhalten den Status von *dormitory regimes*, in denen die Arbeiter/innen stark reglementiert und kontrolliert arbeiten und leben (Pun et al. 2019).

Im Folgenden werden jene Sonderwirtschaftszonen analysiert, die als makroökonomische Instrumente angelegt und auf translokale, oft direkt globale Produktionskapazitäten ausgerichtet sind.⁴ Hier nun überlagert sich der Begriff der Sonderwirtschaftszone mit dem der „Export-Processing Zone“, denn Adressaten dieser Art Sonderwirtschaftszonen sind insbesondere große transnationale Konzerne, die Beschaffung und Zulieferung, das sog. *global sourcing*, längst Länder und Kontinente übergreifend organisieren. Ich werde in diesem makroökonomischen Sinne im Folgenden von „industriellen“ Sonderwirtschaftszonen sprechen, wozu auch die Agrarindustrie und Dienstleistungsindustrie (Call Center usw.) zählen.

1.2 Sonderwirtschaftszonen, transnationale Produktion und neue Weltwirtschaftsordnung

Sonderwirtschaftszonen sind Bestandteil der heutigen globalen Weltwirtschaftsordnung und ihrer zentralen Akteure, den transnationalen Konzernen bzw. Produktionsnetzwerken. Vorreiter war US-amerikanisches Kapital, das in den 1940er und 1950er-Jahren in Puerto Rico und den Philippinen, ab den 1960er-Jahren dann auch an der US-mexikanischen Grenze in den sog. Maquilladoras, arbeitsintensive und niedrig

⁴ Hingegen beinhalten beispielsweise die seit den 1980er-Jahren in Großbritannien gegründeten *Enterprise Zones* (die dann zum Vorbild für die USA, Frankreich oder Italien wurden) zwar ebenso Maßnahmen wie Steuererlasse usw., sie sind aber mikropolitische Instrumente, die sich auf die Entwicklung kleiner städtischer oder ländlicher Areale beziehen und lokale Nachbarschaftsökonomien anvisieren (vgl. Massey 1982; Wetherell 2016). Allerdings gibt es im Zusammenhang mit dem Brexit offenbar aktuell Überlegungen, für deutsche Produktionsstandorte in Großbritannien Sonderwirtschaftszonen einzurichten (Wölflé 2017).

entlohnte Massenproduktionsstätten errichtete, für die neben anderen Sonderbestimmungen vor allem ein eigener Zollstatus festgelegt wurde, der die zollfreie Aus- und Einfuhr der Vor- und Zwischenprodukte erlaubte (Neveling 2017a).

Der eigentliche Boom von Sonderwirtschaftszonen setzt dann aber mit dem Ende des Nachkriegsaufschwungs und der Krise des Fordismus ein. Denn nun findet ein *doppelter Prozess* statt:

Erstens erfolgt eine umfassende Restrukturierung der Arbeits- und Produktionsabläufe in Form ihrer *sozial-räumlichen Desintegration*. Die vielfache organisatorische Aufspaltung⁵ von Produktionsschritten bei deren gleichzeitiger flexibler räumlicher Verteilung über Regionen, Länder und Kontinente hinweg wird zum vorherrschenden Leitbild von Unternehmensorganisation. Auf diese Weise sollen höchstmögliche Flexibilität und Kostenreduktion in zunehmend unsicheren und immer kurzfristiger strukturierten (globalen) Märkten erreicht werden (Schoenberger 1988; Womack et al. 1990). Es entstehen komplexe transnationale Produktionsnetzwerke, die die jeweiligen *nationalen*, aber eben auch zonenspezifisch *regionalen* Regulierungen bzw. „Anreize“ systematisch als „Standortfaktoren“ in ihre profit- und konkurrenzgetriebenen Restrukturierungskalküle einbeziehen (Gereffi & Korzeniewicz 1994; Novy et al. 1999). Idealtypisch wird die Segmentierungs- und Verlagerungsdynamik als Aufspaltung in „high- und low-end“ beschrieben: Diejenigen Arbeitsprozesse, die als technologisch wenig entwickelt und qualifikatorisch wenig anspruchsvoll gelten (und die deshalb von einem hohen Frauenanteil gekennzeichnet sind) werden in den Globalen Süden verlagert (nach Asien, Lateinamerika oder auch Südosteuropa), während diversifiziertere und qualifiziertere Produktionsanteile im Globalen Norden verbleiben (Fröbel et al. 1977; Selwyn et al. 2020). Die taylorisierte Massenfertigung der Textil- und Elektronikindustrie steht beispielhaft für diesen Prozess. Bis heute stellt diese *global assembly industry* (Wilson 1991) das Gros der Arbeitskräfte in Sonderwirtschaftszonen und zugleich sind 60 % der Arbeitskräfte in Sonderwirtschaftszonen weiblich (UNCTAD 2019: 188). Allerdings ist die sozialräumliche Aufspaltung in „high-end“ und „low-end“ nicht stabil, sondern muss als permanente Restrukturierung begriffen werden, die immer weitere Branchen und zunehmend auch sog. höherqualifi-

⁵ Diese Aufspaltung („Segmentierung“) erfolgt auf allen sozial-räumlichen Ebenen sowohl intern (Aufgliederung des Unternehmens entlang teilautonomer Abteilungen, Produktionsstandorten, Cost-Centers, kundenspezifischen Produktionslinien usw.) als auch extern (das ist der Vorgang des Outsourcings, also die Verlagerung von Produktions- und Arbeitsschritten auf flexible, ihrerseits typischerweise pyramidenförmig strukturierte Zulieferfirmen (Hürtgen et al. 2009)).

zierte Beschäftigte des Globalen Nordens erfasst, etwa wenn ehemals gut situierte Ingenieurs- und Angestelltentätigkeiten digital taylorisiert und verlagert werden (Machacek & Hess 2018).

Zweitens induziert die Krise des Fordismus ab etwa den 1970er Jahren eine wirtschaftspolitische Neuorientierung der sog. Entwicklungsländer hin zum *FDI-led development*, also einer Entwicklung durch Auslandsinvestitionen. Entsprechend dem eingangs skizzierten Sinne sollen „Rückständigkeit“ und „Unterentwicklung“ nun nicht mehr über den national relativ abgeschotteten, importsostituierenden Aufbau eigener Industriekapazitäten überwunden werden (was wiederum in vielen Südländern staatsklientelistisch und rentier-orientiert verlaufen war (vgl. Elsenhans 1981), sondern über die Einbindung in die eben beschriebenen technologie- und kapitalstarken transnationalen Industrie- und Dienstleistungskonzerne. Wirtschaftspolitik fokussiert deshalb nun auf *Angebotsorientierung*, d. h. die Bereitstellung von „Anreizen“, die den je eigenen nationalen, regionalen und lokalen Investitionsstandort Standort attraktiv für (ausländische) Anleger machen bzw. präziser: ihn im entstandenen „Weltmarkt für Produktionsstandorte“ (Fröbel et al. 1977) attraktiver machen sollen gegenüber anderen Standorten. Sonderwirtschaftszonen gelten hierbei als vorrangiges Instrument und werden seither in kapitalorientierten politischen Netzwerken, Lobbygruppen und *think tanks* propagiert und wirtschaftspolitisch institutionalisiert (Neveling 2018).

Entsprechend steigt die Zahl von Sonderwirtschaftszonen, erst in Lateinamerika, Asien und Afrika, nach dem Ende der Ost-West-Blockstaatenkonfrontation auch in den ehemaligen Sowjetrepubliken und in Mitteleuropa. Gab es in den 1970er-Jahren noch ca. 25 Sonderwirtschaftszonen und um die Jahrtausendwende schon 3.500, so wird ihre Zahl aktuell auf ca. 5.400 in ca. 140 Ländern geschätzt, wobei bereits 500 weitere Zonen in konkreter Planung sein sollen (UNCTAD 2019). In der weltweiten wirtschafts- und entwicklungspolitischen Öffentlichkeit dominiert der affirmative Diskurs und es herrscht ein weitgehender „Consensus of Policy Advice“ zugunsten ihrer Einrichtung vor (Narula & Zhan 2019: 2; s. a. Farole & Moberg 2017). Dabei werden Sonderwirtschaftszonen nicht nur geographisch, sondern gewissermaßen auch diskurspolitisch ausgedehnt. Ihre Einrichtung wird nicht länger nur im Kontext klassischer Entwicklungsfragen des Globalen Südens diskutiert, sondern sie werden auch als Antwort auf europäische Krisenentwicklungen (beispielsweise in Griechenland), auf Deindustrialisierung im Globalen Norden (beispielsweise in den USA oder auch in Ostdeutschland) oder als Instrument in der Flüchtlingspolitik diskutiert (Naumann Foundation 2016; Betts & Collier 2017).

1.3 Eine denkwürdige Bilanz: Sonderwirtschaftszonen in der Kritik

Diese breite offizielle Affirmation und Propagierung von Sonderwirtschaftszonen steht in einem auffälligen Widerspruch zu ihren mittlerweile weithin dokumentierten Problemlagen. Hierbei ist bemerkenswert, dass auch Befürworter/innen und Promotor/innen von Sonderwirtschaftszonen eine mehr als durchwachsene Bilanz präsentieren (Akinci & Crittle 2008; Narula & Zhan 2019; UNCTAD 2019). Dies hindert sie allerdings nicht (und ich werde im nächsten Kapitel auf diesen Umstand zurückkommen), das Instrument Sonderwirtschaftszonen weiter zu rühmen und anzuraten. Die im Folgenden zusammengefassten sozialen, politischen und ökonomischen Missstände sind also allgemein anerkannt, kaum jemand widerspricht ihnen. Sie lassen sich grob in vier inhaltlichen Komplexen zusammenfassen, die sich natürlich überlappen⁶:

Ein *erster* Problemkomplex betrifft die *Arbeitsbedingungen*. Die Werbung mit „konkurrenzfähigen“ und „flexiblen“ Arbeitskräften sowie mit Möglichkeiten sozialpolitischer Deregulierung und der „Befreiung“ vom nationalen Arbeitsrecht gehören zum gängigen Set der zonalen Anreizpolitiken. Entsprechend werden soziale Standards typischerweise abgesenkt (UNCTAD 2019). Mitunter sind die Löhne in Sonderwirtschaftszonen höher als in der Region, vor allem für bestimmte Gruppen und *white collar workers* (ILO 2014: 49; George 2015: 15). Insgesamt aber müssen die Arbeits- und Einkommensbedingungen als verbreitet nicht reproduktionssichernd angesehen werden (ebd.; Cross 2010; Levien 2013). Flexibilisierung, Prekarisierung und Informalisierung der Arbeitsverhältnisse sind gängig.⁷ Patrick Neveling (2018: 2f.) berichtet, wie mauretanische Arbeiter/innen den offiziellen Begriff der „freien Zone“ in „Leidenszone“ abgeändert haben angesichts von 12 Stunden-Schichten sechs Tage die Woche, Löhnen unterhalb des Mindestlohns und die Gesundheit und Würde der Arbeiter/innen „tyrannisierenden“ Arbeitsbedingungen. Diese „Politik der Erschöpfung“ (Gunawardana 2016) bzw. „Überausbeutung“ (Neveling 2018) ist ihrerseits sexistisch strukturiert und betrifft in beson-

⁶ Aus Platzgründen kann hier nicht dargelegt werden, dass Sonderwirtschaftszonen auch als *border-regimes* diskutiert werden müssen (vgl. z.B. Arnold 2012; Brown 2019). Es soll aber wenigstens erwähnt werden, dass die Transnationalisierung von Produktion mit einer systematischen Nutzung migrantisch fragmentierter Arbeitskraft einhergeht (Hürtgen et al. 2009; Andrijasevic & Saccetto 2016; konzeptionell: Hürtgen 2019b).

⁷ Sazzad Parwez (2018: 155) stellt für Indien fest: „It is evident that the [national, SH] SEZ Act has contributed in non-implementation of labour laws“; auch basale soziale Anrechte wie unmittelbare medizinische Versorgung oder soziale Absicherung im Krankheitsfall würden unterlaufen.

derem Maße Frauen (Fernández-Kelly 1983; Wright 1997; Wick 1998). Die „violation of workers' rights“ (ILO 2017) ist verbreitet, auch dort, wo Arbeits- und Gewerkschaftsrechte formal in Kraft sind.

„Under the assumption that union-free zones would attract greater investment some EPZ-operating countries have [...] either deprived EPZ workers of their right to organize themselves or placed severe limitations on the free exercise of this right. Even when there are no such limitations under the law, the EPZ workers in many countries [face] anti-union discriminatory practices [...]. These include the unjust dismissal, suspension, transfer and blacklisting of trade union officials and members. Employers in EPZ enterprises sometimes even resort to physical violence [...]. The problem is enforced when there is a lack of effective enforcement of laws in the zones, as is often the case“ (Gopalakrishnan 2007: 5).

Hinzu kommt eine oftmals weitgehende Überwachung und Kontrolle der Arbeiter/innen bis in ihren „privaten“ Reproduktionsbereich hinein, insbesondere in den sonderwirtschaftsgebundenen *dormitory regimes* (Pun et al. 2019). Letztere können offenbar auch Momente von Zwangsarbeit enthalten, etwa wenn asiatischen migrantischen Arbeiterinnen und Arbeitern, die in jordanischen Sonderwirtschaftszonen arbeiten, Pässe abgenommen werden, um sie zum Verbleib in der Zone zu zwingen und die besonders niedrigen Löhne und verschleißenden Arbeitsbedingungen durchzusetzen (Azmeah 2013).

Ein *zweiter* Themenkomplex lässt sich als *Zerstörung von ökologischen Lebensgrundlagen und Vertreibung* beschreiben. Levien und Walsh beispielsweise (Levien 2013; Walsh 2015) diskutieren die Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen als „accumulation by dispossession“ (Harvey 2003), womit sowohl die unmittelbare Vertreibung und Enteignung ansässiger Bevölkerungen gemeint ist, wie auch die Privatisierung, d. h. Enteignung vormalig gemeinschaftlicher, an Land gebundener Güter und Infrastrukturen als örtliche Lebensgrundlagen. Hinzu kommt, dass Umweltstandards entweder schwach verankert oder praktisch unwirksam sind. Die Folgen sind die Versiegelung von Grund- und Bodenflächen und die weitgehend unkontrollierte Vergiftung und Zerstörung der natürlichen Lebens- und Reproduktionsgrundlagen (ILO 2017; s. a. Akinci & Crittle 2008).

Ein *dritter* Problemkomplex schließlich betrifft die *regionalökonomischen Effekte* der Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen selbst. Es ist empirisch äußerst fraglich, ob der wirtschaftspolitisch behauptete und vielfach propagierte Effekt einer räumlich-

regionalen Entwicklung über die Einbindung in die globalen Produktionsnetzwerke überhaupt eintritt. Weil die Bereitstellung lokaler Ressourcen sich an die transnationalen Unternehmen und ihre Länder und Kontinente übergreifenden Restrukturierungskalküle richte, also gerade nicht auf die Region, seien Effekte wie regionale „Verclustering“, stabiles regionales Wachstum und nicht zuletzt sozial-ökologische Entwicklung empirisch vielfach widerlegt:

„Sonderwirtschaftszonen sind vornehmlich für die Exportproduktion und nicht für die wirtschaftliche Entwicklung im eigenen Land konzipiert. Anreize für ausländische Direktinvestitionen zielen daher meist nicht auf die Verflechtung der Unternehmen in einer Zone mit der heimischen Industrie. [...] Im Durchschnitt erwerben Firmen in Sonderwirtschaftszonen nur drei bis neun Prozent der für die Produktion erforderlichen Materialien auf dem Markt des Gastlandes“ (Kerkow & Mertens 2010: 18f.).

Stattdessen ist der Aufbau von industriellen „Enklaven“ typisch, d.h. von Produktionsstandorten, die zwar in globale Produktionszusammenhänge, aber eben kaum in regionale eingebunden sind (ebd., Fröbel et al. 1981; Cross 2010; Selwyn 2019). In der Tat formulieren, wie oben angesprochen, auch prinzipielle Sonderwirtschaftszonen-Befürworter/innen grundlegende „doubts about [their] economic benefits“ (UNCTAD 2019: 129):

„Even where zones have successfully generated investments, jobs and exports, the benefits to the broader economy – a key part of their rationale – have often been hard to detect; many zones operate as enclaves, with few links to local suppliers and few spillovers“ (ebd.).

Schließlich gehört zu den regionalökonomischen Problemlagen *viertens* auch die weitgehend widerlegte Annahme, dass die technologische Modernisierung der Arbeits- und Produktionsprozesse vor Ort (das industrielle „upgrading“) systematisch auch ein *soziales upgrading* nach sich zieht, also zu nachhaltig verbesserten Arbeits-, Lebens und Einkommensbedingungen führt (Milberg & Amengual 2008: 20ff.). Stattdessen wird etwas anderes festgestellt: Einerseits findet durchaus bedeutende technologische Modernisierung statt, viele Produktionsstätten sind auch im Globalen und europäischen Süden auf dem neuesten Stand, allerdings führt dies sozial zu immer neuen, dynamischen Aufspaltungen der Belegschaften, mit eventueller sozialer Besserstellung für einige, aber anhaltend schlechten oder gar noch weiter verschlech-

terten Arbeitsbedingungen für das Gros, vor allem der Produktionsarbeiter/innen (Bair & Werner 2015; Werner 2018; Selwyn 2019). Dass bedeutet letztlich, dass die Behauptung einer regionalen und nationalen sozioökonomischen „Entwicklung“ durch Kapitalmodernisierung prinzipiell hinterfragt werden muss (McGrath 2017).

2 Sonderwirtschaftszonen in der theoretischen Debatte

2.1 Neoliberal-ordnungspolitische Positionen

Die wirtschaftsgeographische Diskussion interpretiert diese grundsätzlichen Problemlagen sehr unterschiedlich. Es lassen sich grob drei Zugangsweisen unterscheiden (vgl. zu dieser Systematisierung Markusen & Nesse 2007: 15f.): Ein erstes, institutionentheoretisches Paradigma widerspricht dem Sinn und Nutzen von Sonderwirtschaftszonen nicht prinzipiell, weist aber ihre Generalisierung als wirksames Instrument von „Entwicklung“ zurück (Warr 1989; Schrank 2001). Betont wird, dass Sonderwirtschaftszonen sehr unterschiedliche Effekte generieren, es also die jeweils spezifischen Rahmenbedingungen zu beachten gelte. Gängige Maßnahmen werden in ihrer (allgemeinen) Wirksamkeit hinterfragt, beispielsweise indem über quantitative Datenauswertung gezeigt wird, dass weitgehende Steuerbefreiung keineswegs mit hohen Wachstumsraten der Zonen und von Arbeitsplätzen korreliert (Frick et al. 2018). Zudem wird hervorgehoben, dass erfolgreiche Sonderwirtschaftszonen hohe *nationale* Wachstumsraten bräuchten, um sich nicht gegenseitig zu kannibalisieren, und es wird kritisiert, dass die besondere Förderung von ausländischen Direktinvestitionen lokale Unternehmen strukturell benachteiligt (ebd.; Gwozdz et al. 2008).

Eine zweite, hier besonders relevante und nicht selten im Umfeld zentraler entwicklungspolitischer Organisationen und Think Tanks angesiedelte Positionierung argumentiert entlang ordnungspolitischer (neoliberaler) Prämissen. Hiernach findet ökonomische „Entwicklung“ wesentlich als sog. Angebotsorientierung statt, d. h. über das Setzen wirtschaftspolitisch stimulierender „Anreize“ in einem insgesamt nicht weiter hinterfragten weltweiten „Systemwettbewerb“.

„Sonderwirtschaftszonen sind als eigene Gebietskörperschaften im Systemwettbewerb zu verstehen. Sie [...] haben einen von ihrer Umgebung unterschiedlichen institutionellen Rahmen. Diese Unterschiede führen zu Anreizwirkungen im Systemwettbewerb. Konkret sollen positiv wahr-

genommene Regelungen einer SWZ [Sonderwirtschaftszone, SH] zu einer Zuwanderung von Kapital (Direktinvestitionen) führen“ (Wrobel 2008: 9).⁸

Sonderwirtschaftszonen werden hier ungebrochen als Promotoren von „Entwicklung“ verstanden. Vor allem China wird als Beispiel dafür angeführt, dass Schwellen- bzw. Entwicklungsländer sich mithilfe dieses Instruments erfolgreich in die globale Ökonomie eingegliedert hätten, was sich am wachsenden Anteil von Direktinvestitionen und entsprechenden regionalen und nationalen Wachstumsraten zeige (Johansson & Nilsson 1997; Aggarwal 2019). Abgesehen von einer Reihe offener Fragen (zur Sonderrolle Chinas in der Weltökonomie oder zum Verhältnis von lokalem und nationalem Wachstum) ist insbesondere der theoretische Umgang mit den im letzten Kapitel dargestellten massiven sozial-ökologischen Verwerfungen bemerkenswert. Denn einerseits wird der entsprechenden Kritik nicht widersprochen, andererseits ist das Plädoyer für Sonderwirtschaftszonen ungebrochen (Aggarwal 2019). Dieses „Kunststück“ wird bewerkstelligt, indem die ordnungspolitisch-neoliberalen Befürworter/innen von Sonderwirtschaftszonen die global- und globalpolitischen Strukturzusammenhänge der gegenwärtigen Weltwirtschaftsordnung, und insbesondere ihre machtvollen Akteure wie IWF, Weltbank oder die transnationalen Konzerne, aus der begrifflich-theoretischen Betrachtung *aussperren*. Sie sind schlicht kein Gegenstand der Reflexion. Stattdessen wird die ökonomische Angebotsorientierung mit einer bemerkenswert ungebrochenen Vorstellung von westlich-zivilisatorischer Entwicklung verbunden: Die geschilderten, gravierenden Problemlagen sind hiernach fehlgeleitete „traditionelle“ Anreizsettings der Sonderwirtschaftszonen selbst. Diese würden auf dem globalen Markt gewissermaßen (noch) das falsche Portfolio anbieten, anstatt sich modern aufzustellen. Entsprechend lautet die Empfehlung schlicht, sich nunmehr zukunftsfähig im Sinne sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit zu positionieren.

„Zones can find new grounds for competitiveness by meeting the growing expectations placed on MNEs [multinational enterprises] and their suppliers to exercise good social and environmental practices“ (UNCTAD 2019: 189).

⁸ Es wird hier sichtbar, dass „Neoliberalismus“ nicht mit seiner Selbstbeschreibung als Theorie des „freien Marktes“ verwechselt werden darf. Wie beispielsweise David Harvey (2005a) zeigt, geht es vielmehr um staatlich-ordnungspolitische Stimulanz und Herstellung von „freiem“ Wettbewerb, womit wesentlich die Deregulierung und Flexibilisierung sozialpolitischer Regulierungen wie Steuern, Löhne, Arbeitsgesetze und dergleichen gemeint ist.

Ohne die auch nur ansatzweise Diskussion von politökonomischen Strukturzusammenhängen wie kapitalistische Konkurrenz um Profite, die Rolle des IWF usw. lässt sich allerdings kaum problematisieren, warum eine solche Ausrichtung auf Nachhaltigkeit seit mehr als 50 Jahren offenbar kaum erfolgt ist. Stattdessen werden „Lernprozesse“ betont und Positivbeispiele für „moderne“ und sozialökologisch „zukunftsfähige“ Zonenausrichtung angeführt. Diese erweisen sich nun aber bei genauerer Betrachtung nicht als Darlegung real vorfindlicher Praktiken, sondern als Ansammlung strategischer Zukunftsvorhaben und allgemeiner *Postulate* seitens der nationalen und zonalen Verantwortlichen (Bendell et al. 2015; UNCTAD 2019: 189ff.) – zu denen die hier zitierte Literatur dann durchaus einräumt, dass ihre Umsetzung kaum wirksam kontrolliert werden kann, bzw. es aktuell nicht einmal ein wirksames Monitoring-Verfahren gibt (ebd.: 193). Kurz: Ohne jegliche Betrachtung von politökonomischen Strukturzusammenhängen wird die Behauptung, künftige *sustainable zones* oder *zones of the next generation* würden sozial integrative und ökologisch nachhaltige Entwicklung hervorbringen, zur voluntaristischen Angelegenheit, die eine kritische Auseinandersetzung mit der derzeitigen Weltwirtschaftsordnung nachgerade verstellt.

2.2 Sonderwirtschaftszonen und das Theorem ungleicher Entwicklung

Eine dritte, für die weitere Argumentation maßgebliche wissenschaftliche (wirtschaftsgeographische) Positionierung kann als grundsätzlich kritische Reflexion kapitalistisch-neoliberaler wie auch patriarchal-neokolonialer ungleicher Entwicklung verstanden werden. Regionale Entwicklung wird hier einerseits in ihrer Besonderheit, andererseits aber als Bestandteil der multiskalar machtförmig strukturierten kapitalistischen politischen Ökonomie betrachtet (Dicken 1998). Zentral ist die doppelte Dynamik von profitorientierter Inwertsetzung (regionaler) sozialökologischer Ressourcen einerseits bei deren gleichzeitiger Entwertung bzw. Zerstörung andererseits. Über diese widersprüchliche Dynamik entstehen Verräumlichungen der privatkapitalistischen Konkurrenzlogik (Harvey 1982; Smith 1984). Eine spezifische Form erhalten diese mit dem Ende des Nachkriegsbooms seit den 1970er Jahren. *Unternehmensorganisatorisch* werden, wie geschildert, Arbeits- und Produktionsfunktionen vielfach und flexibel aufgesplittet und konkurrieren nah- und fernräumlich sowie intern und extern als Standorte, Cost-Center, „externe Anbieter“ und Zulieferer oder Produktionslinien gegeneinander (Phelps & Fuller 2000; Hürtgen et al. 2009). *Global- bzw. globalpolitisch* wurden dabei die politischen

und ökonomischen Machtpositionen transnationaler Konzerne enorm bestärkt und Vorstellungen ihrer politischen Regulierungen und Kontrolle weitgehend zurückgedrängt (Altvater & Mahnkopf 1997). Für diese weltpolitische Neuausrichtung ist der Begriff des „Washington Consensus“ geprägt worden (Williams 1993), also die seit etwa den 1970er-Jahren von transnationalen Konzernen selbst wie auch von Nationalstaaten, internationalen Organisationen und neoliberal-ordnungspolitischen *think tanks* vorangetriebene wirtschaftspolitische Ausrichtung auf Privatisierung, Abbau öffentlicher Daseinsvorsorge und Marktliberalisierung (Harvey 2005).

Den neuartig flexibel und mobil aufgestellten transnationalen Produktionsnetzwerken steht somit eine auf Investitionsanreize ausgerichtete nationale und regionale Politik gegenüber, in der sich das jeweils eigene Land, die eigene Region, Stadt, der eigene Ort usw. in „competitive regimes of resource allocation“ gegen andere durchsetzen muss (Peck & Tickel 2002; Taylor & While 2017). In dieser multiskalaren *interspatial competition* ist Ungleichheit konstitutiv, denn beständig geht es darum, die jeweilige Besonderung, das wirtschafts- und sozialpolitische Extra, den standortpolitischen Vorteil als strategische Möglichkeit für Investitionen zu nutzen (Brenner & Theodore 2002; Swyngedouw 2004).⁹ Diese Logik *fragmentierender Entwicklung* (Scholz 2002) schafft und verschärft sozialräumliche Polarisierung auf allen *scales*. Dies umso mehr, als die Konkurrenz zwischen Unternehmen und Kapitalen zwar einerseits wesentlich auf den Feldern der Technologie, des *know how* und der Marktbeherrschung stattfindet, sie aber *zugleich* (gerade auch, weil wirksame länderübergreifende sozialpolitische Regulierungen fehlen), über die Parameter höchstmöglicher Kurzfristigkeit, Flexibilität und Kostenreduktion ausgetragen wird (Hürtgen et al. 2009; Yeung & Coe 2015). Extreme Niedriglöhne, die Missachtung sozialökologischer Standards und die Einsparungen aller möglichen Steuern und Abgaben sind hiernach also keine Zufälle oder Lernresistenzen regionaler Verantwortlicher, sondern Herzstück der neoliberal globalisierten Weltwirtschaft. Deren regionale Konfiguration ist selbst hochdynamisch, denn die verkürzten Produktionszyklen und eine wesentlich auch als „time based competition“ ausgetragene transnationale Kapitalkonkurrenz unterwirft auch die Regionen immer wieder neuen strategischen Kalkulati-

⁹ John Lovering (2003) betont die klassenpolitische Dimension dieser regionalen Neuausrichtung auf image-building und Konkurrenzfähigkeit. Es entstünde eine *regional service class*, die das Interesse der Investoren mit ihrer eigenen Reproduktion verbindet; Jan Drahoukoupil (2009) zeigt dies für die nationale Ebene als Herausbildung einer *comprador service class* in Tschechien.

onen (Schoenberger 1997). Die doppelte Logik der Kapitalverwertung, *investment* und *disinvestment*, oder räumlich: *location* and *dislocation*, müssen deshalb umso mehr als Zusammenhang theoretisiert werden (MacKinnon & Phelps 2001; Phelps et al. 2018).

3 Sonderwirtschaftszonen in Europa

3.1 Von Irland nach Mitteleuropa

Auch in Europa gelten industrielle Sonderwirtschaftszonen als probates Instrument von „Entwicklung“ bzw. auch erfolgreicher „Transformation“ (der ehemaligen Ostblockstaaten Mitteleuropas). Die erste europäische industrielle Sonderwirtschaftszone wurde in Shannon, in Irland im Jahre 1959 eingerichtet. Der Flughafen Shannon war Reparatur-, Wartungs- und Zwischentankstation in transatlantischen Flugverkehr gewesen und er verlor diese Funktion mit dem Aufkommen größerer Flugzeuge und ihrer erhöhten Reichweite. Um Produktion in der Region zu erhalten, führte Shannon in der Free Zone die Zollfreiheit und eine drastisch reduzierte Körperschaftssteuer von 0 bis höchstens 10 % ein. Die Arbeiter/innen verzichteten in einem mit den Gewerkschaften vermittelten Verfahren auf Kündigungsschutz und akzeptierten niedrigere Gehälter, zahlten aber zugleich selbst weniger Steuern (Hamburger Abendblatt 2004; Neveling 2017b: 133).

Die Sonderwirtschaftszone Shannon war ihrerseits Herzstück der in den 1950er-Jahren wesentlich von Großbritannien und den USA vorangetriebenen „angebotspolitischen Wende“ Irlands (Barry & O'Mahony 2017). Das Land wurde zur paradigmatischen Referenz einer erfolgreichen exportorientierten Entwicklung mit zu Beginn wesentlich US-amerikanischen, ab den 1980ern auch asiatischen und europäischen Investoren der Textil-, Stahl- und später Elektronikindustrie. Der Fall Irland zeigt dabei beispielhaft, dass europäische Sonderwirtschaftszonen kein singuläres Instrument darstellen, sondern eingebunden sind in ein Geflecht nationaler und lokaler Entwicklungsagenturen, Infrastrukturpolitiken und Maßnahmenpakete, die in ihrer Gesamtheit die Förderung von Auslandsinvestitionen forcieren und die politökonomische Transformation des gesamten Landes hin auf Exportorientierung vorantreiben sollen. Wie im Folgenden noch vertieft werden wird, werden hierbei auch ehemals „besondere“ Anreizpolitiken in die nationale politische Ökonomie aufgenommen, d.h. *verallgemeinert*. Irland beispielsweise bietet derzeit den niedrigen Unternehmenssteuersatz von 12,5 %; es hat, wie das Hamburger Abendblatt

(2004) formuliert, Sonderwirtschaftszonen zum „Modell für das ganze Land“ gemacht.¹⁰

Eine besondere Dynamik bekamen industrielle Sonderwirtschaftszonen mit der Osterweiterung der Europäischen Union. Polen ging hier besonders systematisch, gewissermaßen idealtypisch, vor: Das Land verabschiedete sein Sonderwirtschaftszonengesetz 1994. Unternehmen, die bis 2000 in eine der Zonen investierten, konnten mit einer vollständigen Befreiung von der Körperschafts- und Einkommenssteuer und weiteren Steuern (Immobilien, Produktionsmaterial) für einen Zeitraum von 10 Jahren rechnen (Färber 2009: 282 ff.). Nach Verhandlungen mit der EU-Kommission gab es ab 2000 eine Übergangsregelung¹¹: Ab 2004 können Körperschafts- und Einkommenssteuer für Großunternehmen für 15 Jahre bis zu 50 %, für Klein- und Mittelunternehmen bis zu 75 % reduziert werden. Vergünstigungen in den Zonen ersetzen dabei nicht andere, z. B. national vergebene sog. Beihilfen; sie werden vielmehr mit diesen kombiniert.¹² Außerdem gibt es innerhalb der Zonen weitere „Anreize“, wie günstige Bodenpreise und Erschließungskosten, Erlass der Immobiliensteuer, „gemäßigte“ Umweltauflagen und der Aufbau von notwendiger Infrastruktur (Rödl & Partner o. J.). Lokale und nationale Behörden errichten typischerweise Gebäude, bauen Straßen- und Autobahnzugänge, passen den öffentlichen Nahverkehr an die Fabrikbedürfnisse an, kümmern sich mit den lokalen Arbeitsämtern um die Bereitstellung der Arbeitskräfte und promoten die Investoren umfassend.

„Wir erledigen alle Formalitäten bei der Registrierung des Unternehmens. Wir organisieren eine Pressekonferenz mit den Lokalpolitikern, wo wir die Öffentlichkeit darüber informieren, dass die und die Firma hier ihren Standort eröffnet und so und so viele Leute beschäftigen möchte. Wir helfen auch den öffentlichen Verkehr in die Fabrik anzupassen.“ (Ehemaliger Mitarbeiter der SWZ Wrocław, zit. n. Zabrzynski & Brzoska 2016: o. S.).

¹⁰ Irland wird im Mainstream als „erster europäischer Tiger“ verstanden, dessen „Erfolgsstory“ nun von anderen, vor allem mittelost-europäischen Ländern reproduziert werden soll (Baily et al. 2016).

¹¹ Für Investitionen ab 100 000 Euro und Produktionslaufzeit von mindestens 5 Jahren mit einer bestimmten Anzahl „geschaffener“ Arbeitsplätze galt vollständige Steuerbefreiung.

¹² Die Agentur Rödl & Partner, die sich auf Beratung und Unterstützung für Unternehmen in Sachen Sonderwirtschaftszonen spezialisiert hat, formuliert es in Bezug auf einen konkreten Fall so: „Auch wenn Unternehmer die Befreiung von der Ertragssteuer im Rahmen einer SWZ-Tätigkeit in Anspruch nehmen, können sie zusätzliche Förderung für dieselbe Investition beantragen. Im Rahmen desselben Investitionsvorhabens können Unternehmer verschiedene Quellen staatliche Beihilfe nutzen, darunter EU-Beihilfen, Regierungszuschüsse, die Mitfinanzierung neuer Arbeitsplätze oder Immobiliensteuerbefreiung“ (Roedl & Partner 2019: o. S.).

3.2 Das ganze Land eine Sonderwirtschaftszone? Das Beispiel Polen

Wie bereits diskutiert, sollen Sonderwirtschaftszonen den Vorgaben nach temporären Charakter haben. Sie sollen Entwicklungsrückstände bzw. im Fall der ehemaligen Ostblockstaaten Schwierigkeiten der „Transformation“ hin zu modernen Industriestaaten überwinden helfen und auslaufen, wenn dieses Ziel offiziell erreicht ist. Shannon beispielsweise hat keinen Zonenstatus mehr und die Zahl der Sonderwirtschaftszonen in Ungarn und Tschechien ist zurückgegangen.

Allerdings darf dieser Prozess nicht als Rückkehr zu einer „normalen“ (vorherigen) nationalen wirtschaftspolitischen Regulierung verstanden werden. Denn wie oben dargelegt, stellen Sonderwirtschaftszonen ein zentrales Moment im Aufbau einer transnationalisierten exportorientierten politischen Ökonomie und damit einer grundsätzlichen nationalen wirtschaftspolitischen Neuausrichtung dar. In anschaulicher Weise macht dies abermals Polen deutlich. Das Land hat die vielfältigen Kritiken an den zonalen Entwicklungen (ungebremste regionale Unterbietung, Metropolen-effekte) offiziell zum Anlass genommen für eine, auf den ersten Blick verblüffende, wirtschaftspolitische Wendung: Seit 2018 gilt ein wieder neues Gesetz, wonach nun explizit „das ganze Land“ als Sonderwirtschaftszone fungieren soll. Steuerbefreiung, Infrastrukturmaßnahmen, administrativer Support usw. können nun von *allen* Kommunen und Gemeinden gegenüber möglichen Investoren geltend gemacht werden. Es gelten gestaffelte, leicht gesenkte Möglichkeiten der Steuerbefreiung (zwischen 25 und 50 %, die höchsten in den Regionen mit der höchsten Arbeitslosigkeit) für 10 bis 15 Jahre (zugleich gelten die SWZ-Regelungen für bereits dort getätigte Investitionen bis ins Jahr 2026 fort). Von der polnischen Regierung wird das Gesetz als fortschrittliche und auch soziale und ökologische Weiterentwicklung dargestellt: Die Vergünstigungen sollen künftig nicht mehr ausschließlich nach Investitionshöhe und Arbeitsplätzen vergeben werden, sondern auch an sog. qualitative Kriterien gebunden sein, wie Weiterbildungsmöglichkeiten, die Beschäftigung von hoch qualifizierten Arbeitskräften und „Nachhaltigkeit“ (wobei hiermit keine ökologische Dimension, sondern die Investition in Gebiete mit hoher Arbeitslosigkeit gemeint ist; Sieraczek 2018).

Den leicht gesenkten Steuererlassen und den leicht erhöhten Kriterien ihrer Erteilung steht auf der anderen Seite eine Ausweitung der Erlasskriterien gegenüber: Diese können nun auch für alle möglichen Formen der Re-Investitionen beantragt werden, also für Sortimentsumstellungen, Erweiterung der Pro-

duktionskapazitäten und für die Modernisierungen des Produktionsprozesses insgesamt (Becker 2019). So wie zuvor in Irland geht es nun also auch in Polen darum, Investitionen nicht einfach zu bekommen, sondern im Kontext permanenter transnationaler Unternehmensrestrukturierung auch zu halten. Sonderwirtschaftszonen sind hier unzweideutig keine zeitlich begrenzten „besonderen“ Anreizbedingungen mehr, vielmehr werden diese Anreize verallgemeinert und zum „normalen“ Bestandteil einer nun exportorientierten oder auch *wettbewerbsstaatlichen* politischen Ökonomie.

Vor dem Hintergrund dieser Dynamiken sind wiederholte Behauptungen irreführend, die EU würde der Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen eigentlich kritisch gegenüberstehen, weil diese als unfairer Wettbewerb verstanden würde (z. B. Bost 2019). Erstens hat die EU in den 1990er-Jahren den flächendeckenden Aufbau nationaler und regionaler Entwicklungsagenturen in Mittelost- und auch Westeuropa massiv vorangetrieben und damit grundsätzlich die Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen (nicht zuletzt finanziell) ermöglicht (Raines 2003; Helinska-Hughes & Hughes 2003: 169). Guagliano & Riela (2005) beispielsweise zeigen, dass bis 2004 etwa 50 % aller an Polen, Ungarn und Tschechien geflossenen EU-Fördergelder an Sonderwirtschaftszonen gingen. Vor allem aber ist diese europäische Regionalförderung kein singulärer oder nur lokaler Akt. Vielmehr wird insgesamt seitens der großen Konzerne und der EU eine *institutionelle Transnationalisierung* vorangetrieben, d. h. die lokalen und nationalen Investment-Förderagenturen und Verwaltungsstrukturen sind selbst Bestandteil eines „transnational support networks“ von Expertinnen- und Expertenverbänden, Fördermittel-Verwaltungsstrukturen, privaten Stiftungen, Think Tanks, Vertretungsorganen und Lobby-Gruppen, die sich gemeinsam für eine angebotsorientierte, neoliberal-ordnungspolitische Wirtschaftspolitik einsetzen (Scepanovic & Bohle 2018: 160; s. a. Drahokoupil 2009). Entsprechend sind Sonderwirtschaftszonen keine singulären „vorübergehende“ Instrumente, nach deren Einsatz zur ökonomischen „Normalität“ zurückgekehrt wird, sondern sie sind wichtiger Bestandteil von Maßnahmen zur Veränderung dieser Normalität.

3.3 Erfolgsmodell Europäische Sonderwirtschaftszonen?

Erneut und umso mehr stellt sich also die Frage, ob diese Politik der (regionalisierten) Angebotsorientierung für die „Entwicklung“ eines Landes und einer Region sinnvoll ist. Ähnlich wie in Bezug auf den Globalen Süden wird dies von einem Großteil poli-

tischer und wissenschaftlicher Diskutantinnen und Diskutanten für Europa bejaht. Länder wie Irland, Polen, Ungarn und Tschechien mit ihren hohen Auslandsinvestitionen und damit verbundenen Wachstumsraten gelten als beispielhafte „success stories“ und als Bestätigung der Maßnahme „Sonderwirtschaftszonen“ (z. B. Dorozynski & Kuna-Marshalek 2016). In der Tat ist der ökonomische Umbau (ehemals) peripherer Länder oft attraktiv für Auslandsinvestitionen; in den genannten Staaten machen ausländische Investitionen ein Drittel bis die Hälfte des nationalen BIP aus (Nölke & Vliegthart 2009; Baily et al. 2016). In unterschiedlichem Ausmaß fand hier auch eine Diversifizierung und Modernisierung von Produktion statt, beispielsweise mit der Ansiedlung von Forschung und Entwicklung oder von bestimmten Branchen wie Pharmaindustrie oder Softwareentwicklung (ebd.; Dawley 2011; Bohle & Greskovits 2012). Zugleich löst die prinzipielle Ausrichtung auf Kostenersparnis und auf flexible und günstige Arbeitskräfte die hohe Bedeutung des *low end* von Produktion nicht ab, sondern ergänzt sie allenfalls (Guagliano & Riela 2005; Nölke & Vliegthart 2009; Pavlinek 2017).

Zugleich gibt es abermals massive Kritik an der Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen; die Unternehmenssubventionen seien ein soziales Umverteilungsprojekt, das die öffentliche Hand verarmen lasse. Während große Konzerne subventioniert würden, mangle es dann insbesondere den (sehr) niedrig entlohnten Beschäftigten, auf die diese Konzerne systematisch zurückgreifen, an basaler sozialer Infrastruktur des Wohnens, der Kinderversorgung oder der Altersabsicherung (Mütterstreik 2010; Augustinski 2017a). Darüber hinaus steht, wie schon in Bezug auf den Globalen Süden, auch in Europa die grundlegende Funktionalität für sozioökonomische Entwicklung selbst in Zweifel. Kennzeichen der transnationalisierten semiperipheren Ökonomien Europas seien gerade nicht „Verclustering“ der Auslandsinvestitionen mit der lokalen Ökonomie, sondern erneut die Produktion von hier nun „flexiblen“ oder auch „erweiterten“ Enklaven (Phelps & Raines 2003). Insgesamt entstünde sozioökonomische Heterogenität bzw. „Dualisierung“, also die sozialräumliche Aufspaltung der Ökonomien und Gesellschaften in einen modernen, produktiven, in transnationale Kapitalkreisläufe und lokale wie länderübergreifende Beratungs- und Lobby-Strukturen eingebundenen Sektor, sowie eine weitgehend davon abgetrennte lokale Ökonomie mit geringen politökonomischen Ressourcen (Fink 2006; Hunya 2014; Hürtgen 2015; Śćępanović & Bohle 2018).

Und vor allem stehen wiederum die Arbeits- und Reproduktionsbedingungen der *low-end* Bereiche der Produktionsansiedlungen in der Kritik. Im Unterschied zum Globalen Süden sind in Europa die

jeweiligen nationalen Arbeitsgesetzgebungen bislang offiziell kein Bestandteil des „Angebots“ von Sonderwirtschaftszonen.¹³ Allerdings werden die sozialen Gesetzgebungen, nicht zuletzt auch auf direkten Druck der transnationalen Investoren, fortgesetzt dereguliert (Bohle & Greskovits 2012; Maciejewska & Mrozowski 2016; Hürtgen 2019c: 10). Darüber hinaus werden bestehende Gesetze innerhalb der Betriebe repressiv ausgereizt und juristische Grenzen durchaus unterschritten: Die verschiedenen Berichte und Forschungen legen nahe, dass das staatspolitische Entgegenkommen bei den Investitionen und die politisch kaum hinterfragte Machtposition der großen Investoren in den Betrieben mit einer Atmosphäre der Rechtlosigkeit und der Repression korrespondieren. Die Einstellungsformen sind hochgradig flexibilisiert und prekariert, Leih- und Zeitarbeit mit monatlichen oder auch wöchentlichen Befristungen sind verbreitet (Mütterstreik 2010; Screčkovic 2015; Andrijasevic & Saccetto 2016). Die Löhne sind insbesondere für Frauen (oft auch extrem) niedrig und unzureichend für eine „normale“ Absicherung; die soziale Reproduktion ist deshalb oft an ländliche und familiäre Subsistenzstrukturen gebunden oder sie erfolgen über ein System von Mini-Krediten (Hürtgen 2005: 12 ff.; 2015: 29; Selwyn et al. 2020). Die Arbeitsbedingungen werden übereinstimmend als körperlich überbeanspruchend und verschleißend beschrieben. Hier finden sich jene unternehmerischen „Praktiken der Erschöpfung“ von Arbeiterinnen und Arbeitern wieder, die auch für den Globalen Süden kennzeichnend waren. So gibt es extrem enge Taktzeiten, permanente Arbeitshetze, kurzfristig wechselnde Schichtmodelle oder erzwungene Überstunden und Doppelschichten. Beständige Übermüdung, so Małgorzata Maciejewska (2012), sei eine große Gefahr für die Frauen des von ihr untersuchten koreanischen Elektronikherstellers in der Sonderwirtschaftszone Waldenburg in Polen.¹⁴ Während permanent zu Höchstleistungen angetrieben werde, gebe es über Gefahrenstoffe und Umweltverschmutzung keine Information. Teilweise wird aus Kostengründen mit veralteten Maschinenparks gearbeitet, zeitgemäße Technologisierung zugunsten der billigeren Arbeits-

¹³ Allerdings sind hier weitergehende Dynamiken nicht ausgeschlossen, in der Türkei gelten beispielsweise schon jetzt auch veränderte Steuer- und Sozialabgaben für die Beschäftigten in den Sonderwirtschaftszonen (Kavlak 2012).

¹⁴ Hinzu kommt eine spezifische sozialräumliche Entbettung dort, wo die Produktionsstätten abgelegen aufgebaut werden: Sie werden dann mit Werksbussen angefahren, was für die Arbeiter/innen eine erhebliche, mehrstündige Arbeitszeitverlängerung bedeutet und sie, wie Maciejewska argumentiert, aus ihren lokalen Communities herauslöst. Damit würde ihre Arbeit doppelt unsichtbar: Sie verschwindet nicht nur im Produkt, sondern sie ist auch im heimischen Dorf oder in der Stadt nicht wahrnehmbar (s. a. Bancarzewski & Hardy 2020).

kraft eingespart. So schildern Zabrzynsk und Brzoska (2017) die Arbeit eines Leiharbeiters in einem Motorenwerk von Toyota nahe Waldenburg:

„Tomek, ein groß gewachsener Mann, Mitte 20, hat bis Januar 2016 als Leiharbeiter bei Toyota im südpolnischen Wałbrzych gearbeitet. Seine Aufgabe bestand darin, Aluminium in Form zu gießen. Die fertigen Gehäuse musste er im Laufschrift (!) ans andere Ende der Werkshalle tragen, bevor die Maschine das nächste Stück hergab [...]. „Es gab kein automatisches Laufband, ich musste alles von Hand machen. Manche [...] Teile von Motoren, wogen zehn Kilo, davon musste ich während einer Schicht 200 bis 250 Stück schleppen. Da tat einem schon der Rücken weh“.

Diese neo-tayloristischen Arbeitsbedingungen der Hetze und Erschöpfung sind dabei offenbar vielfach eingebettet in ein hierarchisches und sexistisches System der übergriffigen Kontrolle, Einschüchterung und Bestrafung. Übereinstimmend wird berichtet, dass Toilettengänge verboten sind, dass fehlerhafte Fertigungen durch zwangsweise Überstunden „abgearbeitet“ werden müssten, dass gebrüllt und gedroht wird. „They treat us like slaves“, sagt ein serbischer Arbeiter (Interview 2017). Auch gewerkschaftspolitische Aktivitäten sehen sich vielfachen Formen ihrer Unterdrückung und Verhinderung gegenüber, wobei vor allem die Entlassung bzw. ausbleibende Vertragsverlängerungen stets im Raum stehen (Konicz 2012).

Sonderwirtschaftszonen stehen also auch in Europa in scharfem Kontrast zu ihrer vielfachen „Anpreisung“ als Wohlfahrt steigerndes entwicklungspolitisches Instrument.¹⁵ Sie fördern eine Umverteilung öffentlicher Gelder in Form direkter oder indirekter Unternehmenssubventionen, sie sind Bestandteil einer institutionellen Transnationalisierung – die selbst eine sozioökonomische Aufspaltung befördert – und sie sind zumindest im nach wie vor wesentlichen *low-end* Bereich als autoritär-despotische Niedriglohnregimes mit übergriffigen, ungesetzlichen und entwürdigenden Arbeitsbedingungen angelegt. Eine kritische Betrachtung von Sonderwirtschaftszonen macht so deutlich, dass, bei aller Verschiedenheit, auch in Europa strukturell vergleichbare Probleme bestehen, wie sie für den Globalen Süden diskutiert worden sind (Scholz 2002).

¹⁵ “The prevailing optimism about the ‚zones‘ influence on GDP growth, often presented in official documents and commercial analysis‘ stands in clear contradiction to reports revealing the working and living conditions of the zones‘ workforce, where the success story [!] of business located inside them is undermined by labour exploitation and failure to improve the quality of life for the local communities“ (Maciejewska 2012: 95).

4 Sonderwirtschaftszonen, europäische Integration und die Frage nach dem Entwicklungsmodell

Was können wir nun aus den Darlegungen zu Sonderwirtschaftszonen schlussfolgern? Ich möchte in meiner Antwort den Schwerpunkt auf zwei Tatbestände legen, die meines Erachtens in der öffentlichen, aber auch in der kritischen wirtschaftsgeographischen wissenschaftlichen Debatte noch mehr Aufmerksamkeit verdienen:

Erstens: Die Problematik der Sonderwirtschaftszonen in Europa verweist auf das gegenwärtige politökonomische Projekt der Europäisierung selbst. Ganz offensichtlich folgt dieses einer anderen Logik, als es die offizielle Rhetorik eines „sozialen Europas“ vermuten lassen würde. Stattdessen gilt auch in Europa auf die Struktur des *interspatial competition* und der Konstitution sozialräumlicher Ungleichheit als Standortvorteil. Entsprechende Politiken der sozialpolitischen Deregulierung und sozialräumlichen Konkurrenz sind auch für Europa und den Prozess der Europäisierung maßgeblich. Denn einerseits sind in den europäischen Verträgen profitorientierte Aktivitäten von Kapitaleignern und Investoren als „Grundfreiheiten“ länderübergreifend fixiert. Andererseits aber sind sozialpolitische europäische Regulierungen seit etwa den 1980er-Jahren aus diesen Verträgen explizit ausgeschlossen. Auf diese Weise konkurrieren die Nationalstaaten mit ihren ungleichen Arbeits- und Steuergesetzgebungen als *Wettbewerbsstaaten* (Hirsch 1995) gegeneinander um Investitionen. Räumlich betrachtet tun sie dies wesentlich indem sie – wie bereits für den Globalen Süden diskutiert – ihre wirtschafts-, umwelt- und sozialpolitischen Standards *downscalen*, also flexibilisieren, deregulieren und lokalisieren, und so zu *glocalizing European competition states* werden (Brenner 2004). Sonderwirtschaftszonen sind im Süden wie mittlerweile im Globalen Norden paradigmatische Beispiele für diese globale Form politischer Ökonomie, die privatkapitalistische Profitabilitätsinteressen hochskaliert, also räumlich (global) verallgemeinert, während soziale und ökologische Standards sozialräumlich aufgesprengt, fragmentiert werden, um, der offiziellen Lesart nach, Wachstum und (sozialökologische) Wohlfahrt zu schaffen. Neue, an die *Sustainable Development Goals* angelehnte Proklamationen über die sozialökologisch nachhaltigen Sonderwirtschaftszonen der Zukunft können aber kaum über die Jahrzehnte dokumentierten Folgewirkungen dieses Instruments, die sozialräumliche Polarisierung und die weitreichende sozialökologische Verwüstung hinwegtäuschen. Ohne eine ebenfalls transnationale, länderübergreifende Verankerung und eine wirksame Durchsetzung sozialökologischer Standards, werden

Normen und Institutionen der sozialen Umverteilung, Solidarität und Gleichheit auch in Europa massiv zurückgedrängt und es werden auch im Globalen Norden Dynamiken der Polarisierung, Peripherisierung und sozialräumlichen Exklusion verschärft (Scholz 2002).

Die zweite Schlussbetrachtung knüpft hier an: Wie für Irland und Polen diskutiert, können Sonderwirtschaftszonen nur auf den ersten Blick als „spaces of exception“ angesehen werden (Ong 2006; kritisch hierzu Cross 2010; Arnold 2012). Vielmehr zielen sie auf die politische Ökonomie insgesamt und die (weitere) Durchsetzung des *Washington Consensus*. Diese dezidiert strategische Funktion von Sonderwirtschaftszonen wird von ihren Befürworterinnen und Befürwortern offen ausgesprochen: Akinci und Crittle (2008: 9) formulieren beispielsweise, dass Sonderwirtschaftszonen Breschen in nationale Regularien schlagen sollen, um „new policies and approaches“ unter anderem in „legal, labor, and public private partnership aspects“ voranzutreiben. Sonderwirtschaftszonen seien Vorreiter und Test-Laboratorien für weitergehende landesweite „Öffnungen und Reformen“ (Naumann Foundation 2016: 4; s. a. Moberg & Reil 2018).¹⁶ Die *International Labour Organization* (ILO) reflektiert dieses strategische Moment kritisch, wenn sie davor warnt, dass Sonderwirtschaftszonen zur *neuen Normalität* zu werden drohen, entgegen den eigentlich immer noch geltenden offiziellen Regeln, ein raum-zeitlich begrenztes Mittel zum Anstoß von „Entwicklung“ zu sein (ILO 2014: 69). Mehrere Autorinnen und Autoren spitzen diese Kritik zu und verstehen Sonderwirtschaftszonen als direkte Vorreiter und Promotoren neoliberaler Umstrukturierung (Kerkow & Martens 2010; Maciejewska 2012).

Die Verallgemeinerung von Sonderwirtschaftszonen in Raum und Zeit hat aber noch einen weiteren Aspekt, der unmittelbar zu bildungspolitischen Fragen zurückführt. Denn es stellt sich die Frage, was eigentlich unter sozialer und ökonomischer „Entwicklung“ verstanden wird. Faktisch werden in der Logik der Sonderwirtschaftszonen sozialökologische Standards als hinderlich für Investitionen und ökonomische „Entwicklung“ aufgefasst. Ökologische Standards und soziale Rechte scheinen das auszubremsen, was doch allgemein als notwendig propagiert wird: Investitionen und Exporte zu steigern und Arbeitsplätze zu schaffen. In diesem Verständnis sind dann große

¹⁶ “The prevailing optimism about the ‚zones‘ influence on GDP growth, often presented in official documents and commercial analysis‘ stands in clear contradiction to reports revealing the working and living conditions of the zones‘ workforce, where the success story [!] of business located inside them is undermined by labour exploitation and failure to improve the quality of life for the local communities“ (Maciejewska 2012: 95).

Konzerne und die fördernden Wirtschaftseliten also die diejenigen, die „Entwicklung“ und damit „Wohlfahrt“ überhaupt hervorbringen, während die konkreten Arbeits- und Lebensbedingungen des Großteils der (arbeitenden) Menschen aus diesem Begriff von Wachstum, Produktivität und Wohlfahrt kaum mehr eine Rolle spielen, sondern dabei zugleich und im Namen von „Entwicklung“ weitreichend angegriffen werden¹⁷. Dieses Problem ist nicht nur ein theoretisches, sondern ein praktisch (sozial-)politisches:

„The establishment of SEZs has undermined much of the labor rights progress in India for the sake of economic growth. The nation has long struggled with ensuring universal labor rights, especially considering the ubiquitous presence of informality, however, the SEZs as zones of exception are particularly problematic by suggesting that labor protections are not conducive to economic development“ (George 2015: 1; ähnlich Cross 2010).

Sonderwirtschaftszonen werden hier direkt sichtbar als diskurspolitische wie materiale Neukonzeption von „Entwicklung“, aus der – entgegen aller Rhetorik – sozialpolitische und ökologische Standards herausoperiert werden. In der Tat sollte der offensive Anschluss der Befürworter/innen von Sonderwirtschaftszonen an Begriffe der sozialökologischen Nachhaltigkeit, der *sustainable development goals* und nicht zuletzt der *good governance* nicht darüber hinwegtäuschen, dass die behauptete Steigerung und Verallgemeinerung gesellschaftlicher Wohlfahrt durch Sonderwirtschaftszonen seit mehr als 50 Jahren beständig in die Zukunft verschoben wird.¹⁸ *Politisch* werden so soziale und ökologische Verheerungen im beständig verlängerten Hier und Jetzt sehenden Auges in Kauf genommen und legitimiert, wobei – wie gezeigt – eine gefährliche Annäherung an jene neoliberale Doktrin stattfindet, die auf Vorstellungen sozialer Integration und Gerechtigkeit gleich ganz verzichtet oder diese als gefährlich, da ineffizient und marktverzerrend, be-

¹⁷ Es kann nur am Rande erwähnt werden, dass in diesem Zusammenhang auch begriffliche Verdrehungen erfolgen: Der ursprünglich von Kritikerinnen und Kritikern der Sonderwirtschaftszonen vorangestellte Begriff der „Enklave“ (der das Ausbleiben regionaler wirtschaftlicher Vernetzung meinte, s. o.) wird nun in der neoliberal-ordnungspolitischen Befürwortung von Sonderwirtschaftszonen gewendet, als das Ausbleiben weitergehender sog. Strukturreformen (Akinci & Crittle 2008: 9).

¹⁸ “SEZs [Special Economic Zones, SH] and large corporations are politically advertised as major engines of employment generation, yet if the jobs created undermine worker’s rights and contribute towards precariousness of livelihoods, it begs investigation of who really benefits from utilizing these means to increasing a region’s comparative advantage“ (George 2015: 4).

kämpft (Hayek 2011 [1947]). *Theoretisch* wird „Wirtschaft“ so zu einer gleichsam natürlichen Ordnung des Marktes, inklusive der vermeintlich unumgehbareren Notwendigkeit, national, regional oder auch individuell bestmöglich gegen andere zu konkurrieren. Der Umkehrschluss lautet entsprechend, dass eine bildungspolitische Diskussion über Fortschritt, Entwicklung und ein (gutes) Leben für alle – will sie mehr sein als freundliches Brainstorming – nicht an einer kritischen Auseinandersetzung mit den Strukturen und Machtverhältnissen der globalen politischen Ökonomie vorbeikommt. Dafür müssen, auch das sollte dieser Beitrag verdeutlichen, komplexe politökonomische Zusammenhänge *einerseits* als immer auch alltagsweltliche konkretisiert werden, ohne aber *andererseits* eine abstrahierende kritisch-begriffliche globale Betrachtung außen vor zu lassen. Nur wenn es gelingt, politische Ökonomie auf *allen* scales als sozial hergestelltes und also prinzipiell veränderbares Phänomen zu verdeutlichen, kann die Frage nach einem guten Leben von der individualisierenden Glücks- und „Kompetenz“-Orientierung gelöst und als kollektiv anzugehende, gesellschaftliche Angelegenheit sichtbar gemacht werden.

Literatur

- Aggarwal, A. (2019): SEZs and Economic Transformation. Towards a Developmental Approach. In: *Transnational Corporations* 26(2). S. 27–47.
- Agnew, J. (2001): How many Europes? The European Union, Eastward Enlargement and Uneven Development. In: *Urban and Regional Studies* 8(1). S. 29–38.
- Akinci, G. & J. Crittle (2008): *Special Economic Zones: Performance, Lessons learned, and Implication for Zone Development*. The World Bank Group, Washington.
- Altvater, E. & B. Mahnkopf (1997): *Grenzen der Globalisierung*. Westfälisches Dampfboot, Münster.
- Amengual, M. & W. Milberg (2008): *Economic development and working conditions in export processing zones. A survey of trends*. ILO, Genf.
- Andrijasevic, R. & D. Saccetto (2016): Disappearing workers. Foxconn in Europe and the changing role of temporary work agencies. In: *Work, Employment and Society* 31(1). S. 54–70.
- Arnold, D. (2012): Spatial Practices and Border SEZs in Mekong Southeast Asia. In: *Geography Compass* 6. S. 740–751.
- Augustyński, I. (2017a): Interview mit Iwo Augustyński am 15.12.2017 in Wrocław durch die Autorin, vollständige Transkription. Salzburg.
- Augustyński, I. (2017b): Iluzje specjalnych stref ekonomicznych. In: *Research Papers Wrocław University of Economics* 466. <https://www.ceeol.com/search/journal-detail?id=1136> (27.03.2020)
- Azmeh, S. (2014): Labour in global production networks: Workers in the qualifying industrial zones (QIZs) of Egypt and Jordan. In: *Global Networks* 14(4). S. 495–513.
- Baily, D., H. Lenihan & A. De Ruyter (2016): A cautionary tale of two ‘tigers’: Industrial policy ‘lessons’ from Ireland and Hungary? In: *Local Economy* 3(8). S. 873–891.
- Bair J. & M. Werner (2011): Commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: A disarticulations perspective. In: *Environment and Planning A* 43. S. 988–997.
- Bair, J. & M. Werner (2015): Global Production and Uneven Development. In: Taylor, P. et al. (Hrsg.): *Putting Labour in its Place*. Palgrave Macmillan, Basingstoke. S. 119–134.
- Bancarzewski, M. & J. Hardy (2020): Workers’ resistance in special economic zones in Poland. In: *Employee Relations: The International Journal*. (In Druck).
- Barry, F. & C. O’Mahony (2017): Regime Change in 1950s Ireland: New Export Oriented Foreign Investment Strategy. In: *Irish Economic and Social History* 44(1). S. 46–65.
- Becker, N. (2019): Investitionsklima in Polen. Zit. n.: <https://www.gtai.de/gtai-de/trade/wirtschaftsumfeld/investitionsklima/polen/investitionsklima-in-polen-23458> (13.04.2020)
- Bendell, J., A. Miller, J. Weber & J. Zhan (2015): Enhancing the contribution of Export Processing Zones to Sustainable Development Goals: an analysis of 100 EPZs and a framework for sustainable economic zones. United Nations, Genf.
- Betts, A. & P. Collier (2017): *Refuge: Transforming a broken refugee system*. Penguin Books, UK.
- Bohle, D. & B. Greskovits (2012): *Capitalist Diversity on Europe’s Periphery*. Cornell University Press, New York.
- Bost, F. (2019): Special Economic Zones. Methodological Issues and Definitions. In: *Transnational Corporations* 26(2). S. 141–153.
- Brenner, N. (2004): Urban governance and the production of new state spaces in Western Europe, 1960–2000. In: *Review of International Political Economy* 11(3). S. 447–488.
- Brenner, N. & N. Theodore (2002): From New Localism to Spaces of Neoliberalism. In: *Antipode* 34(3). S. 341–347.
- Brown, J. (2018): Territorial (In)Coherence: Labour and Special Economic Zones in Lao’s Border Manufacturing. In: *Antipode* 51(2). S. 438–457.
- Collier, P. (2007): *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About it*. Oxford University Press, Oxford.
- Cross, J. (2010): Neoliberalism as unexceptional: Economic zones and the everyday precariousness of working life in South India. In: *Critique of Anthropology* 30(4). S. 355–373.
- Czajkowski, L. (2017): Interview mit Lukaz Czajkowski durch die Autorin, Leiter der regionalen Entwicklungsagentur Wrocław am 12.12.2017 in Wrocław, Polen. Vollständige Transkription. Salzburg.

- Dawley, S. (2011): Transnational corporations and local and regional development. In: Pike, A., A. Rodriguez-Pose & J. Tomaney (Hrsg.): *Handbook of Local and Regional Development*. Routledge, New York. S. 394–412.
- Dicken, P. (1998): *Global Shift*. Paul Chapman, London.
- Dorozynski, T. & A. Kuna-Marshalek (2016): Investment Attractiveness. The Case of the Visegrad Countries. In: *Comparative Economic Research* 19(1). S. 119–140.
- Drahokoupil, J. (2009): *Globalization and the State in Central and Eastern Europe. The Politics of Foreign Direct Investment*. Routledge, London/New York.
- Elsenhans, H. (1981): *Abhängiger Kapitalismus oder bürokratische Entwicklungsgesellschaft. Versuch über den Staat in der Dritten Welt*. Campus, Frankfurt a. M./New York.
- Färber, K. D. (2009): *Intraregionale Disparitäten, spezifische lokale Konstellationen und ausländische Direktinvestitionen in der GZM Silesia*. Dissertation zur Erlangung eines Grades des Doktors der Philosophie, Tübingen.
- Farole, T. & I. Moberg (2017): Special Economic Zones in Africa: Political Economy Challenges and Solutions. In: Page J. & F. Tarp (Hrsg.): *The Practice of Industrial Policy: Government-Business Coordination in Africa and East Asia*. Oxford University Press, Oxford.
- Fernández-Kelly, M. (1983): *For We Are Sold, I and My People. Women and Industry in Mexico's Frontier*. State University of New York Press, Albany.
- Fink, P. (2006): FDI-led growth and rising polarisations in Hungary: Quantity at the expense of quality. In: *New Political Economy* 11(1). S. 47–72.
- Frank, A. G. (1980): *Abhängige Entwicklung und Unterentwicklung*. Suhrkamp, Frankfurt a. M.
- Frick, S. A., A. Rodriguez-Pose & M. D. Wong (2018): Towards economically dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries. In: *Economic Geography* 95(1). S. 30–64.
- George, J. (2015): *The Cost of Global Competitiveness: Assessing the Impacts of Special Economic Zone Policy on the Working Class in Bangalore*. Thesis for the Degree Master of Science in Urban Planning, Columbia University, New York. <https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/D83N22WR> (15.04.2020)
- Gopalakrisnan, R. (2007): *Freedom of Association and Collective Bargaining in Export Processing Zones*. International Labour Office, Genf.
- Guagliano, C. & S. Riela (2005): Do special economic zones areas matter in attracting FDI? Evidence from Poland, Hungary and the Czech Republic. Universität Luigi Bocconi, Mailand.
- Gunawardana, S. J. (2016): 'To finish, we must finish': Everyday practices of depletion in Sri Lankan export-processing zones. In: *Globalizations* 13(6). S. 861–875.
- Gwosdz, K., M. Jarczewski, M. Huculak & K. Wiederman (2008): Polish special economic zones: idea versus practice. In: *Environment and Planning C* 26(4). S. 824–840.
- Hamburger Abendblatt (2004): *Aufbau Ost – was von Irland zu lernen wäre*, 10.04.2004. <https://www.abendblatt.de/politik/deutschland/article106855271/Aufbau-Ost-Was-von-Irland-zu-lernen-waere.html> (22.04.2020)
- Hardy, J., M. Grzegorz & P. Capik (2011): Upgrading local economies in Central and Eastern Europe? In: *European Planning Studies* 19(9). S. 1581–1591.
- Harvey, D. (1982): *The Limits to Capital*. Blackwell, Oxford.
- Harvey, D. (2003): *The New Imperialism*. Oxford University Press, Oxford.
- Harvey, D. (2005): *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford University Press, Oxford/New York.
- Hayek, F. A. (2011[1947]): *Der Weg zur Knechtschaft*. Olzog, München.
- Helinska-Hughes, E. & M. Hughes (2003): Joining the Competition: Central and Eastern European Challenges to Established FDI-Destinations? In: Phelps N. & P. Raines (Hrsg.): *The New Competition for Inward Investment*. Edward Elgar, Cheltenham. S. 155–172.
- Hirsch, J. (1995): *Der nationale Wettbewerbsstaat*. ID-Archiv, Hamburg.
- Hudson, R. (1995): The Role of inward investment. In: R. Evans et al. (Hrsg.): *The Northern Region Economy*. Routledge, London.
- Hunya G. (2014): *Regional Policy and FDI Location – An Overview of the Larger New EU Member States*. Wiii Research Report 393. Wien.
- Hürtgen, S. (2005): Keine Netze ohne Boden: Kontraktfertigung und gewerkschaftliche Interessenvertretung in der osteuropäischen Elektronikindustrie. In: *Internationale Politik und Gesellschaft* 3/2005. S. 108–126. https://www.fes.de/ipg/IPG3_2005/09HUERTGEN.PDF
- Hürtgen, S. (2015): *Das Konzept der strukturellen Heterogenität und die Analyse fragmentierter Wachstumsgesellschaften in Europa*. Jena: Working Paper 2/2015 der DFG-KollegforscherInnengruppe Postwachstumsgesellschaften: IV. http://www.kolleg-postwachstum.de/sozwgmedia/dokumente/WorkingPaper/wp2_2015.pdf
- Hürtgen, S. (2019a): *The Competitive Architecture of European Integration: European Labour Division, Locational Competition and the Precarization of Work and Life*. In: Schmalz, S. & B. Sommer (Hrsg.): *Confronting Crisis and Precariousness. Organized Labour and Social Unrest in the European Union*. Roman & Littlefield, London/New York. S. 33–45.
- Hürtgen, S. (2019b): Zur politischen Ökonomie transnational fragmentierter Arbeitskraft. In: *Kurswechsel* 26(3). S. 23–31.
- Hürtgen, S. (2019c): *Network-based Mass Production, Transnational Neo-Taylorism, and Socio-Spatial Fragmentation in the Global and European IT Industry*. Universität Salzburg, Geographies of Uneven Development, Working Paper Nr. 10. https://www.uni-salzburg.at/fileadmin/multimedia/Geographie%20und%20Geologie/documents/Huertgen_Working_Paper_Network_based_Mass_Production.pdf

- Hürtgen, S., B. Lühje, W. Schumm & M. Sproll (2009): Von Silicon Valley nach Shenzhen. Globale Produktion und Arbeitsteilung in der IT-Industrie. VSA, Hamburg.
- ICFTU International Conference of Free Trade Unions (1996): Behind the Wire – Anti-Union Repression in the Export processing Zones. Brüssel.
- ILO International Labour Organization (2014): Trade union manual on export processing zones. Genf.
- ILO International Labour Organization (2017): Promoting Decent Work and Protecting Fundamental Principles and Rights at Work in Export Processing Zones. Genf.
- Johansson, H. & L. Nilsson (1997): Export Processing Zones as Catalysts. In: *World Development* 25(12). S. 2115–2128.
- Kavlak, M.E. (2012): Economic Impacts of Free Zones in Turkey. Middle East Technical University, Ankara. <http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12614974/index.pdf> (22.04.2020)
- Kerkow, U. & J. Martens (2010): Sonderwirtschaftszonen. Entwicklungsmotoren oder teure Auslaufmodelle der Globalisierung? DGB-Bildungswerk, Düsseldorf.
- Koch, J. (2014): Eine andere Bildung ist möglich – Globales Lernen im Schulbuch. Diplomarbeit, Universität Wien.
- Konicz, T. (2012): Europa als Sonderwirtschaftszone. Debattenmagazin Gegenblende <https://gegenblende.dgb.de/artikel/++co++c68d215a-185c-11e2-906d-52540066f352> (22.10.2020)
- Korf, B. & E. Rothfuß (2016): Nach der Entwicklungsgeographie. In: Freytag, T. et al. (Hrsg.): *Humangeographie kompakt*. Spektrum, Heidelberg. S.163–183.
- Lang, T. & F. Görmar (2019) (Hrsg.): *Regional and Local Development in Times of Polarisation. Re-Thinking Spatial Policies in Europe*. Palgrave MacMillan.
- Lehner, M. & I. Gryl (2019): „Neoliberalismus“. Diskussion eines Grundbegriffs zur Analyse sozioökonomischer Gegenwart und zur Reflexion von Bildungsinhalten. In: *GW-Unterricht* 155. S. 5–16.
- Levien, M. (2013): Regimes of dispossession: from steel towns to special economic zones. In: *Development and Change* 44(2). S. 381–407.
- Lovering, J. (2003): MNCs and wannabes – inward investment, discourses of regional development and the regional service class. In: Phelps N. & P. Raines (Hrsg.): *The New Competition for Inward Investment*. Edward Elgar, Cheltenham. S.39–60.
- Machacek, E. & M. Hess (2019): Whither ‘high-tech’-labor? Codification and (de-)skilling in automotive components value chains. In: *Geoforum* 99. S. 287–295.
- Maciejewska, M. (2012): Exhausted Bodies and precarious products: Women’s Work in a Special Economic Zone for the electronics industry in Poland. In: *Work Organisation, Labour & Globalization* 6(2). S. 94–112.
- Maciejewska, M. & A. Mrozowicki (2016): The silent and crawling crisis: international competition, labour market reforms and precarious jobs in Poland. In: Myant, M., S. Theoropoulou & A. Piasna (Hrsg.): *Unemployment, internal devaluation and labour market deregulation in Europe*. European Trade Union Institute, Brüssel. S.229–254.
- MacKinnon, D. & N. A. Phelps (2001): Devolution and the territorial politics of foreign direct investment. In: *Political Geography* 20. S. 353–379.
- Mansingh, P., E. Suneetha & N. P. Sreejesh (2012): Trade Unions and Special Economic Zones in India. ILO, Genf.
- Markusen, A. & K. Nesse (2007): Institutional and Political Determinants of Incentive Competition. In: Markusen, A. (Hrsg.): *Reining in the Competition for Capital*. Upjohn Institute for Employment Research, Kalamazoo. S. 1–42.
- Massey, D. (1982): Enterprise Zones: a political issue. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 6(3). S. 429–434.
- McGrath, S. (2017): Dis/articulations and the interrogation of development in GPN research. In: *Progress in Human Geography* 42(4). S. 1–20.
- Mütterstreik (2010): Dokumentarfilm über Wohnungsbesetzungen alleinerziehender Mütter in Wałbrzych, Polen, im Mai 2008. <https://de.labournet.tv/video/6166/muetterstreik> (21.04.2020)
- Narula, R. & J. Zhan (2019): Using special economic zones to facilitate development: policy implications. In: *Transnational Corporations Journal* 26(2). S. 1–25.
- Naumann Foundation for Freedom (2016): *Enclaves of Freedom and development. A Proposal for the Operation of a Special Economic Zone in Greece*. Brüssel.
- Neveling, P. (2017a): The Global Spread of Export Processing Zones and the 1970s as a Decade of Consolidation. In: Andresen K. & S. Müller (Hrsg.): *Contesting Deregulation. Debates, Practices and Developments in the West since 1970s*. Berghahn, New York/Oxford. S. 23–40.
- Neveling, P. (2017b): Capital over Labor. Health and Safety in Export Processing Zone Garment Production since 1947. In: Prentice, R. & G. De Neve (Hrsg.): *Unmaking the Global Sweatshop*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia. S. 123–146.
- Neveling, P. (2018): Export Processing Zones/Special Economic Zones. In: Callan, H. (Hrsg.): *The International Encyclopedia of Anthropology*. Wiley Blackwell, USA. S. 2179–2185.
- Nölke, A. & A. Vliegthart (2009): Enlarging the Varieties of Capitalism. In: *World Politics*, 61(4). S. 670–702.
- Novy, A., C. Parnreiter & K. Fischer (1999): *Globalisierung und Peripherie*. SRE-Discussion Paper. Universität Wien.
- Ong, A. (2006): *Neoliberalism as exception: mutations in citizenship and sovereignty*. Duke University Press, Durham.
- Paiz Polish Information and Foreign Investment Agency (2009): *Aguidetospecial economic zones in Poland*. https://www.paih.gov.pl/files/?id_plik=10800 (06.11.2020)
- Parwez, S. (2018): Labour and Labour Welfare in Special Economic Zones in India with Special Reference to Gujarat. In: *South East Asia Survey* 23(2). S. 135–157.

- Pavlinek, P. (2017): *Dependent Growth: Foreign Investment and the Development of the Automotive Industry in East-Central Europe*. Springer International.
- Peck, J. & A. Tickle (2002): Neoliberalizing space. In: *Antipode*, 34(3). S. 380–404.
- Phelps, N. & C. Fuller (2000): Multinationals, Intra-corporate Competition, and Regional development. In: *Economic Geography* 76(3). S. 224–243.
- Phelps N. & P. Raines (Hrsg.) (2003): *The New Competition for Inward Investment*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Phelps N. et al. (2018): An invitation to the dark side of economic geography. In: *Environment and Planning A: Economy and Space* 50(1). S. 236–244.
- Pun, N., R. Andrijasevic & D. Sacchetto (2019): Transgressing North-South Divide: Foxconn Production Regimes in China and the Czech Republic. In: *Critical Sociology* 46(2). S. 307–322.
- Raines P. (2003): *Flows and Territories: The New Geography of Competition for Mobile Investment in Europe*. In: Phelps N. & P. Raines (Hrsg.): *The New Competition for Inward Investment*. Edward Elgar, Cheltenham. S. 119–135.
- Rödl & Partner (2019): Kumulierung der staatlichen Beihilfe für dieselbe Investition. http://www.roedl.net/pl/de/themen/sonderwirtschaftszonen_in_polen/kumulierung_der_staatlichen_beihilfe_fuer_dieselbe_investition.html (12.04.2020)
- Rödl & Partner (o. J.): Sonderwirtschaftszonen (SWZ in Polen). http://www.roedl.net/pl/de/themen/sonderwirtschaftszonen_in_polen.html (13.04.20)
- Scepanovic, V. & D. Bohle (2018): The institutional embeddedness of transnational corporations: dependent capitalism in central and Eastern Europe. In: Nölke, A. & C. May (Hrsg.): *Handbook of the International Political Economy of the Corporation*. Edward Elgar, Cheltenham. S. 152–166.
- Schoenberger, E. (1988): From Fordism to Flexible Accumulation. In: *Environment and Planning D: Society and Space* 6. S. 245–262.
- Schoenberger, E. (1997): *The cultural crisis of the firm*. Blackwell, Oxford.
- Scholz, F. (2002): Die Theorie der „fragmentierenden Entwicklung“. In: *Geographische Rundschau* 54(10). S. 6–11.
- Schrank, A. (2001): Export Processing Zones. Free Market Islands or bridges to structural transformation? In: *Development Policy Review* 19(2). S. 223–242.
- Screčkovic, M. (2015): *Corporate Imperialism. The Zones of Exploitation in Serbia*. Freedom Fight Movement, Belgrade.
- Selwyn, B. (2019): Poverty Chains and Global Capitalism. In: *Competition & Change*. 23(1). S. 71–97.
- Selwyn, B., B. Musiolek & A. Ijarja (2020): Making a Global Poverty Chain. Export Footwear Production and Gendered Labor Exploitation in Eastern and Central Europe. In: *Review of International Political Economy* 27(2). S. 377–403.
- Sieraczek, K. (2018): Geplante Änderungen für in Sonderwirtschaftszonen (SWZ) in Polen tätige Unternehmen. Meldung vom 07.02.2018 für die Agentur Rödl & Partner http://www.roedl.net/pl/de/themen/sonderwirtschaftszonen_in_polen/geplante_aenderungen_in_der_sonder_wirtschaftszonen_in_polen.html (13.04.2020)
- Stieger, S. & T. Jekel (2018): Vermessene ökonomische Bildung? In: *GW-Unterricht* 150. S. 5–19.
- Swyngedouw, E. (2004): Globalisation or ‘Glocalisation’? Networks, territories and rescaling. In: *Cambridge Review of International Affairs* 17(1). S. 25–48.
- Taylor B. N. & A. While (2017): Competitive urbanism and the limits to smart city innovation. In: *Urban Studies* 54(2). S. 501–519.
- Warr, P. G. (1989): Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing. In: *The World Bank Research Observer* 4(1). S. 65–88.
- Werner, M. et al. (2017): Feminist political economy in geography. In: *Geoforum* 79. S. 1–4.
- Werner, M. (2018): Geographies of production I: Global production and uneven development. In: *Progress in Human Geography* 43(5). S. 948–958. doi:10.1177/0309132518760095.
- Wetherell, S. (2016): Freedom Planned: Enterprise Zones and Urban Non-Planning in Post-war Britain. In: *Twentieth Century British History* 27(2). S. 266–289.
- Wick, I. (2004): Frauenarbeit in freien Exportzonen. In: *Prokla* 28(2). S. 235–248.
- Wilson, P. (1991): The global assembly industry: Maquiladoras in international perspective. In: *Journal of Borderlands Studies* 6(2). S. 73–104.
- Wölffe, A. (2017): England und Deutschland nach dem Brexit. In: *Börsenzeitung* 06.12.2017 zit. n. <https://www.boersen-zeitung.de/index.php?li=1&artid=2017234811> (16.04.2020).
- Womack J., D. Jones & D. Roos (1990): *The Machine that Changed the World*. New York.
- Wright, M. (1997): Crossing the factory frontier: Gender, place and power in the Mexican Maquiladora. In: *Antipode* 29(3). S. 278–302.
- Wrobel, R.M. (2008): Sonderwirtschaftszonen im internationalen Wettbewerb der Wirtschaftssysteme. Ordnungspolitische Diskurse No 2008-06 <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/55427/1/685090469.pdf> (24.01.2020)
- UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development (2019): *World Investment Report*. United Nations, Genf.
- Zabrzynski, K. & M. Brzoska (2016): Ein Staat buhlt um Konzerne – Polens Sonderwirtschaftszonen. SWR2-Radio-Sendung vom 27. Dezember 2016, schriftliches Manuskript. Audio: <https://www.swr.de/swr2/wissen/broadcastcontrib-swr-20298.html> (23.04.2020)
- Zinn, K. G. (1987): *Politische Ökonomie*. Westdeutscher Verlag, Opladen.