

Das Sozialmodell einer aggressiven Handelsmacht

Zur Funktionalisierung von Sozialpolitik für die
Außenwirtschaftsstrategie der EU

Birgit Mahnkopf

1. Einleitung

Nach dem vorläufigen Scheitern des EU-Verfassungsprojekts und angesichts der wachsenden Schwierigkeiten bei der Integration neuer Mitgliedsstaaten sieht es nicht so aus, als läge die Zukunft der EU in ihrer Vertiefung zu einem sozialen Ganzen. Folgt man den Darstellungen der Europäischen Kommission, so gibt es jedoch einen spezifischen »European way of life«. Dieser unterscheidet sich vom »American way of life« dadurch, dass in der EU Wettbewerb und Freihandel mit Solidarität und sozialem Schutz verbunden werden. Demzufolge könnten die EU-Bürger erwarten, dass die sozialen Folgen des durch Deregulierung, Liberalisierung und Privatisierung forcierten Wettbewerbs der Standorte im Inneren des politischen Integrationsraums der EU abgefedert werden. Bei hoher Arbeitslosigkeit und angesichts der großen sozialen Ungleichheiten innerhalb und zwischen den Mitgliedsländern müssten also Mechanismen der Solidarität greifen, die geeignet sind, die soziale Kohäsion der Gemeinschaft herzustellen. Freilich erwarten dies die Bürger – und zwar mit gutem Grund – zuerst von den nationalen Regierungen. Die EU hat sich in der Vergangenheit zwar als Motor für die Marktöffnung profiliert und sie kann für sich in Anspruch nehmen, die Interessen europäischer VerbraucherInnen erfolgreich vertreten zu haben. Als Garant sozialer Schutzrechte hat sie sich bislang aber keinen Namen gemacht. Zweifellos sorgen EU-Vorgaben und Entscheidungen des Luxemburger Gerichtshofs dafür, dass Rentenansprüche und Versicherungsleistungen heute über Landesgrenzen hinweg transferiert werden können und Normen des Arbeitsschutzes verbessert wurden; beim Thema Chancengleichheit von Arbeitnehmern beansprucht Brüssel sogar eine Führungsrolle. Von einer vergemeinschafteten Sozialpolitik kann indes keine Rede sein. Eine Harmonisierung der großen Systeme der sozialen Sicherheit mit ihren Regelungen zum Arbeitslosengeld, zur Studienförderung oder Rente sind noch immer nationale Domänen, ebenso wie das Tarifrecht und die Lohnpolitik.

Andererseits greift die EU-Kommission, beispielsweise mit der geplanten und selbst in ihrer abgespeckten Variante noch immer einschneidenden Dienstleistungsrichtlinie, auch in die nationalen Zuständigkeiten für Arbeit und Soziales ein. Diese Art der Vertiefung der europäischen Integration durch Deregulierung politischer Vorschriften – die auch als »negative Integration« bezeichnet wird – hatte der frühere französische EU-Präsident Jacques Delors vor Augen, als er die rhetorische Frage stellte: »Who can fall in love with a common market?« Delors, einer der Architekten des Binnenmarktpjekts, wusste nur zu gut, dass die Bürger einem europäischen Projekt, das nicht mit einer fortschreitenden Harmonisierung der Arbeits- und Lebensverhältnisse, also mit einer positiven Integration zusammengeht, misstrauen

müssen, ja ihm gegenüber zunehmend feindlich eingestellt sein werden. Und genau das ist heute der Fall. »Dass sie Kriege unmöglich macht, reicht den Europäern nicht mehr als Rechtfertigung der Union. Sie wollen wissen, was für ein Europa da geplant ist.« (Eppler 2005)

Trotz wachsender Proteste gegen ein neoliberales Europa, in dessen Agenda der Schutz der Bürger vor radikalisierten Marktkräften und ein Ausgleich der Interessen keine Rolle spielt, wird der Prozess vornehmlich negativer Integration aber noch beschleunigt: Mit der im Jahr 2000 formulierten und dann 2005 noch einmal zugespitzten »Lissabon Strategie« (Europäische Kommission: Internetseite) wird die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Konzerne innerhalb wie außerhalb der EU zur obersten politischen Leitlinie der Union gemacht. Durch diese Festlegung verengt sich das europäische Projekt, noch stärker als bisher schon, auf die Herstellung einer Wirtschafts-, Währungs- und Sicherheitsgemeinschaft, die sich auf gewisse gemeinsame kulturelle Traditionen stützen kann. Eine solche Gemeinschaft mag, sie muss sogar durch fortschreitende Erweiterung ihrer Mitgliedschaft *wachsen*. Zu einem sozialen Ganzen *zusammenwachsen* aber kann eine Gemeinschaft, die sich vornehmlich auf die Beseitigung von Markthemmnissen gründet und der Förderung exportorientierter transnationaler Unternehmen verpflichtet ist, nur schwer.

2. Die Debatte über ein europäisches Sozialmodell im Spannungsfeld von sozialer Kohäsion und Kohärenz der Politik

Mit der Erweiterung der EU um viele vergleichsweise ärmere Länder ist der Bedarf an Politikansätzen für eine fortschreitende »positive Integration« dringlicher geworden. Doch steht spätestens seit Verkündung der »Lissabon Strategie« eine Harmonisierung der Sozialordnungen nicht mehr zur Debatte; EU-Industriekommissar Günther Verheugen hält sie »auf absehbare Zeit für reine Illusion« (zit. nach Fechtner 2006). Ganz im Gegenteil: Nach dem Verständnis der EU-Kommission kann sich ein zukunftsfähiges »Europäisches Sozialmodell« (ESM) nur im Wettbewerb von nationalstaatlichen Institutionen, nicht zuletzt von Institutionen der sozialen Sicherung, herausbilden. Mit dieser Position nimmt die EU-Kommission eine folgenreiche Neuakzentuierung vor. Mit den älteren Debatten um ein spezifisch europäisches Wirtschafts- und Sozialmodell, die durch vergleichende Forschungen zu Wohlfahrtsregimes und Systemen der industriellen Beziehungen angestoßen wurden und in der Diskussion über Kapitalismusvarianten eine Fortsetzung fanden, teilt der von der EU-Kommission beförderte Elitendiskurs über eine Sozialordnung Europas die Annahme, dass ein Mindestmaß an sozialer Kohäsion zu den wesentlichen Voraussetzungen für die Attraktivität europäischer Standorte gehört. Doch im Gegensatz zu jenen älteren Debatten, die auf die Zeit des »golden age of capitalism« in den industrialisierten Ländern Westeuropas bezogen sind, wird die Idee eines »sozialen Europa« im herrschenden Diskurs der EU-Kommission funktionalistisch auf den Beitrag interner Kohäsion für die externe Leistungsfähigkeit ökonomischer Kräfte eingengt.

Seit dem Ende des Kalten Krieges und der von US-Präsident Bush sen. Ende 1990 ausgerufenen »neuen Weltordnung« spielt die Idee eines »sozialen Europa«, das sich nicht nur von dem durch territoriale Fragmentierung, soziale Unruhen und schrecklichen Kriege charakterisierten Europa der Vergangenheit unterscheidet, sondern zugleich als ein »Modell« für Entwicklungen in anderen Weltregionen taugen

könnte, auch innerhalb eines dritten Diskurses eine zentrale Rolle: In der Friedens- und Sicherheitsforschung sowie in der Disziplin der Internationalen Beziehungen hat sich ein Leitbild von Europa als einer »kosmopolitischen« oder »Friedensmacht« verfestigt. Demnach sind soziale Solidarität, Freiheit und Gleichheit unverzichtbare Werte europäischer Politik und benötigt ein »soziales Europa« – in den Worten des luxemburgischen Regierungschefs Jean-Claude Juncker – als sein Pendant ein »solidarisches Europa«. Dieses soll sich durch ein hohes Maß an Kohärenz seiner Außenpolitik und durch Kooperation als zentralem Bezugsrahmen seiner Handels-, Sicherheits- und Entwicklungspolitik auszeichnen.

Die aktuelle Diskussion über den Prozess der Herausbildung eines ESMs beschäftigt sich indes vornehmlich mit der Frage der Konvergenz wohlfahrtsstaatlicher Strukturen in der größer geworden EU. Folglich ist diese Diskussion sehr stark auf Instrumente, Methoden und vor allem auf die Finanzierungsmodi sozialer Sicherungssysteme fixiert. Im Zentrum steht die Frage, ob sich eine der älteren Varianten des europäischen Wohlfahrtsstaats als ein für die gesamte EU passendes Modell durchsetzen wird oder ob es nicht doch möglich, sinnvoll und vor allem wahrscheinlicher ist, dass eine Vielzahl von unterschiedlichen Varianten sozialer Sicherung erhalten resp. weiterentwickelt werden. Dabei wird in der Regel gänzlich außer Acht gelassen, dass die Kohäsion zwischen reichen und armen Regionen und Bevölkerungsgruppen, zwischen kulturell oder ökologisch Benachteiligten und Bevorteilten zwischen durchsetzungsstarken und schwachen Interessen – also die innergesellschaftliche Verfassung der EU – von den Geld-, Waren- und Menschenströmen aus dem »Rest der Welt« in vielfältiger Weise abhängig ist und dass die Regelung der internen Gegensätze und Spannungen innerhalb der EU mit gravierenden Folgen für die Durchsetzung von sozialen, ökonomischen und ökologischen Menschenrechten anderswo verbunden ist. Mit derartigen Folgen ist insbesondere dann zu rechnen, wenn die soziale Kohäsion nicht mit den Mitteln sozialer Umverteilung bewerkstelligt werden soll, sondern als eine Folge wachsenden materiellen Wohlstands der Ärmere und Benachteiligten auf dem Wege ökonomischen Wachstums konzipiert wird.

Die zentrale Frage nach der Stimmigkeit eines sozialen Modells, eben der Kohärenz aller (ökonomischen, sozialen, politischen und ökologischen) Verhältnisse, die wichtig ist, um Reibungen zu vermeiden, spielt in der aktuellen Debatte keine Rolle. Allerdings liegt dieser Debatte die (zumindest implizite) These zugrunde, dass ein europäischer Sozialraum Modellcharakter nur insofern beanspruchen könnte, wie er eine Alternative zu dem nach wie vor hegemonialen »American way of life« sichtbar macht. Folglich müsste Klarheit darüber bestehen, worin sich ein ESM hinsichtlich seiner Dauerhaftigkeit und Krisenfestigkeit – die allein die Attraktivität eines Entwicklungsmodells ausmachen kann – positiv von den Ingredienzien des »US model« abhebt – mit seinem residualen Wohlfahrtsstaat, seinen für die Arbeitnehmer extrem restriktiven »industrial relations«, den Strukturen und Mechanismen seines »shareholder capitalism«, der inzwischen das Geschehen auf globalen Finanzmärkten steuert, seiner aggressiven Handelspolitik und vor allem seinem militärisch gestützten Imperialismus, dem sich auch die Entwicklungs- und Menschenrechtspolitik der US-Administration unterordnet. Zugleich müsste es einem spezifisch europäischen Weg zu interner Kohäsion gelingen, die soziale Ordnung im Inneren unter den Bedingungen von entgrenzten Funktionsräumen – von Natur, Wirtschaft, Politik und letztlich auch von Gesellschaft – herzustellen und zu verteidigen. Dabei wäre jedoch eine andere Art

der Kohärenz vonnöten als jene, die der kurzen Periode der fordistischen Bonanza zugrunde lag. Denn dieses Entwicklungsmodell ermöglichte zwar einerseits die Herausbildung jener diversen europäischen Sozialmodelle, um deren Modifikation es in der aktuellen Debatte geht, doch zugleich verbrauchte dieses Entwicklungsmodell so viel Energie und Stoffe, dass es für die Herstellung von Kohärenz in der näheren Zukunft schlicht unbrauchbar ist (vgl. dazu ausführlicher Altvater/Mahnkopf 2004, Kap. 4).

3. Normative Grundlagen der alten europäischen Sozialmodelle

Auch wenn die aktuelle Debatte um den Erhalt oder die Erneuerung »des ESMs« dies nahe legt: *Ein* Wirtschafts- und Sozialmodell des gesamten europäischen Kontinents hat es zu keiner Zeit gegeben. Auch wenn in den Studien zur »variety of capitalism« von einem spezifisch europäischen Wirtschafts- und Sozialmodell die Rede ist, dessen Hochphase in den drei Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg gelegen hat, ist damit genau genommen der »rheinische Kapitalismus« (Albert 1992) gemeint. Aus der Ferne betrachtet, zumal wenn es sich dabei um die Perspektive der USA handelte, war das spezifisch Europäische der alten EU leicht erkennbar. Hier gab es und gibt es in der Tat noch immer Sozialversicherungen, die für die Altersrenten und in den meisten Fällen auch für die Krankheitskosten und für den Einkommensausfall nach dem Verlust des Arbeitsplatzes aufkommen. Diese werden in der Regel durch Umlagesysteme finanziert, bei denen die aktuellen Ausgaben durch die laufenden Beiträge gedeckt werden; auch wenn die Pflichtversicherung in manchen Ländern durch Zusatzleistungen (zumeist) der Versicherten aufgestockt werden. Aus der Ferne betrachtet weisen auch Flächentarifvertragssysteme, korporatistische Arrangements zwischen Arbeit und Kapital sowie differenzierte Sozial- und Arbeitsmarktgesetze ebenso wie die in der Regel über Steuern finanzierten nationalen Bildungssysteme (heute noch) spezifische Konturen auf – auch wenn sich die europäischen Sozial- oder Wohlfahrtsstaaten bei der Gewichtung dieser einzelnen Elemente erheblich unterscheiden.

Der Impetus derjenigen, die retten, bewahren oder fortentwickeln wollen, kann sich auf einen gemeinsamen Kern der in der alten EU verbreiteten Sozialordnungen beziehen. Zu diesem gehört *erstens* ein impliziter Gesellschaftsvertrag, der allen Bürger neben den bürgerlichen und politischen auch soziale (Anspruchs-)Rechte garantiert, welche diese gegenüber dem (National-)Staat geltend machen können – und das staatliche Gebilde überhaupt erst legitimieren. Nach diesem Verständnis setzt die Wahrnehmung demokratischer Freiheitsrechte ein gewisses Maß an Gleichheit voraus. Deren Umsetzung über die kollektiven Umverteilungs- und Versicherungsmechanismen der sozialen Sicherung ging im »golden age of capitalism« mit einer De-Kommodifizierung der Lohnarbeit, also mit einer Einschränkung des Warencharakters der Arbeit einher.

Umstritten war hingegen stets ein *zweites* Grundprinzip, nämlich die soziale Verpflichtung privaten Eigentums, also die Frage, ob der materiale Rechtsstaatsgedanke auch auf die Arbeits- und Güterordnung ausgedehnt werden sollte – was die Möglichkeit der Aus- und Neugestaltung der Eigentumsordnung eingeschlossen hätte. In Deutschland wie in anderen Ländern des »rheinischen Kapitalismus« konnte sich diese auf soziale Umverteilung zielende Interpretation des Sozialstaatsprinzips jedoch nicht durchsetzen; es wurde vielmehr darauf reduziert, dass der Staat für einen Ausgleich der sozialen Gegensätze zu sorgen habe (vgl. Kutscha 2006).

Charakteristisch für den spezifisch europäischen Kapitalismus war *drittens* eine grundsätzlich positive Auffassung von der Rolle des Staates. Anders als in der liberalen Variante des US-amerikanischen Sozialmodells wurde der Staat nicht in erster Linie als ein die Freiheit des Einzelnen bedrohender Zwangszusammenhang gesehen, sondern als eine notwendige und zweckmäßige Instanz des sozialen Ausgleichs. Seit den Verwüstungen, die Faschismus und Zweiter Weltkrieg in Europa angerichtet hatten, galt der Staat auch als Garant für die Bekämpfung extremer Armut, umfassende sozio-ökonomische Sicherheiten aller Bürger, den Abbau von Einkommensungleichheit und für annähernd gleiche Zugangschancen zu qualitativ hochwertigen sozialen Dienstleistungen und öffentlichen Infrastrukturen der Daseinsvorsorge.

Viertens war der »nationalstaatlich organisierte Universalismus« (Nida-Rümelin 2006) gesicherter bürgerlicher, politischer und sozialer Rechte, der den kontinental-europäischen Kapitalismus bis zur Mitte der 1970 Jahre charakterisierte, eng mit dem »fordistischen Produktivitätspakt« zwischen Arbeit und Kapital verknüpft. Dieser Mechanismus der Einhegung von Klassenkonflikten, der auch die Regierung und die Parlamente eingeschlossen hat, gründete in einem gemeinsamen Interesse von abhängig Beschäftigten und Unternehmen an monetären und sachlichen Überschüssen, also an ökonomischem Wachstum. Auf dieses gemeinsame Interesse haben sich insbesondere deutsche Sozialdemokraten und Gewerkschaften gestützt, wenn sie zur Verteidigung einer europäischen Variante des Kapitalismus »den ökonomischen Wert von Sozialpolitik« (Götz Briefs) reklamierten. Dieser schien lange Zeit nicht trotz, sondern wegen der »Einbettung« kapitalistischer Profitinteressen in Kooperationsbeziehungen zwischen Arbeit und Kapital und geregelte Formen der Konfliktaustragung »besser zu funktionieren« als die US-amerikanische Variante (vgl. Offe 2005). Doch zugleich war dieser Pakt ein Bündnis auf Kosten der natürlichen Ressourcen und des Umweltraums.

Diese Kernelemente des »alten ESMs«, die auf der einen Seite soziale Kohäsion innerhalb der Grenzen der Nationalstaaten garantierte und zum anderen die ökonomische Leistungsfähigkeit einer europäischen Variante des Kapitalismus zu belegen schien, sind unter den Bedingungen des globalen Wettbewerbs unter Druck geraten. Der globale Wettbewerb scheint, wie Michel Albert dies prognostiziert hatte, zu dem perversen Ergebnis zu führen, dass das weniger leistungsfähige anglo-amerikanische Modell des Kapitalismus das leistungsfähigere »Rhein-Modell« verdrängt; schlichtweg deshalb, weil das erstere eine größere strukturelle Vereinbarkeit mit den auf Deregulierung zielenden Kräften der Globalisierung aufweist.

Die neoliberale Deregulierung und Privatisierung seit Mitte der 1990er Jahre hat eine historisch bedeutsame Rückentwicklung von rechtsförmigen zu vertraglichen Austauschbeziehungen eingeleitet: Schrittweise werden Bereitstellung, Zugang und/oder Zuteilung von öffentlichen Gütern der Daseinsvorsorge dem marktwirtschaftlichen Wettbewerbsmechanismus überlassen. Folglich sind Macht und Herrschaft immer weniger konstitutionell festgelegt und gebunden, sondern müssen nun zwischen (ungleichen) Vertragspartnern immer wieder neu erobert, behauptet und legitimiert werden. Dabei werden, im Zeichen des von Stephen Gill (1998) so genannten »neoliberalen Konstitutionalismus«, durchsetzbare Rechtsansprüche auf lebenswichtige Güter und Dienstleistungen zur Disposition gestellt – dadurch dass ihre Herstellung und z. T. auch ihr Konsum re-privatisiert oder indem sie in Klubgüter umgewandelt werden (vgl. dazu ausführlicher Mahnkopf 2004).

Der Staat zieht sich immer mehr auf eine Moderatorenrolle für die besonders durchsetzungsfähigen Interessen einflussreicher wirtschaftlicher Akteure zurück; er operiert also tatsächlich so, wie dies Vertreter der Wirtschaft seit zwei Jahrzehnten fordern: als unternehmerische, im Wettbewerb stehende Institution, die Voraussetzungen für weltmarktgerechten Strukturwandel schafft und folglich akzeptiert, dass die makroökonomischen Spielräume sowie die Möglichkeiten des Schutzes »nicht wettbewerbsfähiger Produktionsfaktoren« unter den neuen Rahmenbedingungen der Globalisierung schrumpfen. Folgerichtig wird dabei auch das Primat der monetären Verteilungsgerechtigkeit, das in der Zeit der fordistischen Bonanza zur Herausbildung eines »Lohnarbeiter-Bürgers« geführt hatte, zur Disposition gestellt.

Aber genau darin gründet die politische Krise der europäischen Integration: Ohne das aus dem Wachstumsparadigma hervor gegangene Verteilungsparadigma will die soziale Kohäsion innerhalb der EU nicht gelingen. Gleichzeitig unterminieren die sozialen und ökologischen Folgen eines Wachstumspakts, der ohne verteilungspolitische Gratifikationen auskommen will und sich nur auf das neoliberale »brain washing« und die bereits umgesetzten Maßnahmen der Deregulierung, Liberalisierung und Privatisierung stützen kann, die einen dramatischen Wandel der gesellschaftlichen Machtstrukturen zugunsten transnationaler Unternehmen eingeleitet haben, die Minimalbedingungen für die Kohärenz eines ESMs – obwohl dieses pikanterweise selbst vom Stellvertretenden Generalsekretär des Europäischen Gewerkschaftsbundes »als Referenzmodell für andere sich entwickelnde ökonomische Weltregionen« (Hoffmann 2005) angepriesen wird.

4. Ein »ESM« im Dienste des Wettbewerbs?

Mit der Strategie von Lissabon haben sich die Staats- und Regierungschefs der EU-Mitgliedsstaaten das Ziel gesetzt, die Union bis zum Jahr 2010 zum »wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt« zu machen. Auf den ersten Blick enthält diese Strategie wenig Neues: Zum einen wird die bereits durch den Maastricht Vertrag und den im EU-Vertrag festgeschriebenen Stabilitäts- und Wachstumspakt in Gang gesetzte Etablierung eines Regimes von Wettbewerbsstaaten auf alle Felder der Sozialpolitik ausgedehnt – darin eingeschlossen die Bildungs-, Familien- und Rentenpolitik. Zum anderen sollen die als »Europäische Beschäftigungspolitik« zusammengefassten Prozesse von Luxemburg, Cardiff und Köln durch die Anwendung eines »neuen offenen Koordinierungsverfahrens« erfolgreicher umgesetzt werden. Dabei handelt es sich um ein Verfahren, das nationale und regionale Politikansätze im Rückgriff auf Methoden anzugleichen versucht, die ursprünglich für den Wettbewerb zwischen Cost- oder Profit-Centers privater Unternehmen entwickelt wurden. Mit Hilfe von simulierten Preis- und Qualitätsvergleichen soll über »benchmarking«, »peer reviews« und den Nachweis von »best practices« dafür gesorgt werden, dass erreichte Fortschritte bei der Umsetzung einer gemeinsamen Leitlinie (etwa zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit oder im Hinblick auf Liberalisierungsfortschritte bei Dienstleistungs- und Finanzverkehr) zu einer Art »Standard« werden, an den andere EU-Länder sich anpassen müssen. Häufig werden dabei Indikatoren und Benchmarks entwickelt, die erreichte Fortschritte in einzelnen Politikfeldern mit den als vorbildlich eingestuften USA (und Japan) verglichen.

Wenn im Rahmen des neoliberalen Projekts, das von der Europäischen Kommission verfolgt wird, von einem »Europäischen Sozialmodell« die Rede ist, steht dieses im Dienst des übergeordneten Wettbewerbsprinzips. Die Politik folgt dabei dem Motto: »Die ökonomische Überlegenheit europäischer Konzerne in der globalisierten Welt ist eine notwendige Voraussetzung des sozialen Ausgleichs innerhalb Europas.« Dabei wird die Sozialpolitik – mehr noch als dies zu Zeiten des »fordistischen Produktivitäts- und Wachstumspakts« der Fall war – auf ihren Beitrag zur Steigerung wirtschaftlichen Wachstums reduziert. Ideeller Bezugspunkt ist eine »investive Sozialpolitik« nach angelsächsischem Vorbild: Sozialausgaben müssen sich auszahlen – durch Steigerung von Produktivität und technische Innovationen oder schlichtweg dadurch, dass Bedürftige und Arme für ihre Unterstützung eine Gegenleistung erbringen. In der EU-Administration und bei europäischen Sozialdemokraten wird die »Sozialinvestition« (»investing in people«) als Kernstück einer »neuen Wohlfahrtsarchitektur« vornehmlich durch den dänischen Soziologen Gosta Esping-Andersen (2002; 2006) propagiert. In Übereinstimmung mit den Leitlinien des »Europäischen Beschäftigungspakts« verfolgt Esping-Andersens »produktivistische Reinterpretation des wohlfahrtsstaatlichen ›Generationenvertrags« (Lessenich 2004) ein zweifaches Ziel: Zum einen soll die weibliche Erwerbsquote dauerhaft erhöht werden – und zwar dadurch, dass Tätigkeiten, die insbesondere innerhalb des »konservativen Wohlfahrtsstaatsmodell« (etwa in Deutschland) innerhalb der Familie (und dort vornehmlich von Frauen) ausgeübt werden, »kommodifiziert«, d. h. als Lohnarbeit, sei es in privater oder staatlicher Regie, angeboten werden. Zum anderen soll vermehrt in Kinder als zukünftige Erwerbstätige in den alternenden Gesellschaften Europas »investiert« werden. Auch hierbei geht es um den Ausbau von außerfamiliären Formen der Erziehungsarbeit; von diesen wird erwartet, dass sie Defizite (früh-)kindlicher Qualifikationsvermittlung in bildungsfernen Haushalten kompensieren und eine möglichst hohe Ausstattung der nachwachsenden Generationen mit »Humankapital« bewirken werden (vgl. ebd.).

Sozialpolitik zielt damit nicht mehr auf eine Korrektur der Primärverteilung durch den Markt und soll auch nicht als ein öffentlich gewährter Rechtsanspruch auf marktunabhängige Existenzformen verstanden werden. Dabei verkehrt sich der Sozialstaatsgedanke nahezu in sein Gegenteil. Es gilt nicht mehr die gezielte, sozial gestaltende Umverteilung zugunsten schwacher Bevölkerungsgruppen und Regionen als Gebot »moderner« Sozialstaatlichkeit, sondern die Förderung unternehmerischen Handelns und der Schutz von Unternehmenseigentum – weil dies, so heißt es, die Leistungsbereitschaft des Einzelnen stimuliere. Das ist ohne Zweifel ein Rückschritt von einem universalistischen und rechtsbasierten System hin zu vertraglichen Beziehungen, die zwar universalistische Konstruktionen nicht ausschließen, für die Wahrnehmung von Mindestrechten aber zum Teil erhebliche Hürden aufbauen. Dabei handelt es sich um einen Rückschritt, der, so der Staatsrechtler Martin Kutscha (2006), von den nationalen Verfassungen nicht gedeckt ist, der aber in einer europäischen Verfassung verbindlich gemacht werden sollte. Nicht zuletzt aus diesem Grunde haben die Bürger Frankreichs und der Niederlande den Verfassungsentwurf abgelehnt.

Dennoch ist für die sozialen Rückschritte in Europa nicht vornehmlich die EU-Administration verantwortlich zu machen. Noch immer werden sozialpolitische Entscheidungen von nationalen Regierungen getroffen, die ihre Mehrheiten in demokratischen Wahlen errungen haben. In vielen Ländern gebührt v. a. den sozialdemokra-

tischen Parteien das zweifelhafte Verdienst, ein Zerrbild »moderner Sozialstaatlichkeit« in konkrete Politik umgesetzt zu haben, auch wenn viele Sozialdemokraten dabei eher Getriebene als Treiber waren. Einen wichtigen Beitrag zur Durchsetzung der Idee eines nach liberalem Vorbild »verschlankten« Sozialstaats als Kernelement »modernen Regierens« (A. Giddens) hat sicherlich das »Reform-Brainwashing« (Müller 2006) geleistet, das die Förderer und Propagandisten der neoliberalen Ideologie mit ihren Medienkampagnen gegen das Solidaritätsprinzip bewirken konnten. Mit besonderer Perfidie und mit großem Erfolg wurde das Prinzip solidarischer Sicherung im Falle von Alter, Krankheit, Arbeitslosigkeit durch die Netzwerke von großen Medienunternehmen, Arbeitgeberverbänden, Versicherungs- und Bankwirtschaft sowie wirtschaftsnahen Forschungsinstituten in Deutschland denunziert. Nicht obwohl, sondern weil eine Mehrheit der Bürger in Deutschland – ebenso wie in Frankreich und anderen europäischen Ländern – noch immer viel vom Sozialstaat und von der Verantwortung des Staates für die Daseinsvorsorge hält, haben die Wirtschaftseliten »eine »Revolution von oben« organisiert.

Ein wichtiges Ziel dieser Propaganda besteht darin, das Solidaritätsprinzip als eine angemessene Steuerungsform für die Absicherung gesellschaftlicher Risiken zu diskreditieren. Dabei handelt es sich ja bekanntlich um ein Prinzip der »asymmetrischen Gegenseitigkeit«, wonach zwar Beiträge gemäß der Leistungsfähigkeit des/der Einzelnen erhoben werden, die Hilfe jedoch gemäß der Notlage zugesagt wird. Eine solche asymmetrische Gegenseitigkeit kann der Markt nicht bieten, weil er ausschließlich auf Signale der Kaufkraft und der Leistungsfähigkeit reagiert (Hengsbach 2004). Aber genau deshalb muss zuerst – und wie es scheint, nicht ohne Erfolg – das Solidaritätsprinzip in Frage gestellt werden – damit die in den alternden Gesellschaften Europas absehbar wachsende Nachfrage nach Gesundheits-, Bildungs-, Pflege- und sozialen Dienstleistungen über Märkte bedient und durch Wettbewerb gesteuert werden kann. Versprochen werden dabei Effizienzgewinne und Kostensenkungen, auch wenn ein Blick in Länder mit größeren Anteilen privater Vorsorge zeigen kann, dass es sich dabei um fragwürdige Versprechen handelt. Freilich gründeten die herkömmlichen solidarischen Sicherungssysteme auf einer Basis erwerbswirtschaftlicher Solidarität, deren Grundlagen heute brüchig geworden sind: die ununterbrochene Erwerbsbiografie, die sexistische Arbeitsteilung und der Haushalt mit mehreren Kindern. Daher bedarf es einer, wie Friedrich Hengsbach es nennt, erweiterten »demokratischen« Solidarität auf nationalstaatlicher oder europäischer Ebene insbesondere für die Absicherung von Gesundheitsrisiken.

Auch wenn die EU-Kommission und ihre Administration also keineswegs verantwortlich zeichnet für die fortschreitende Erosion der wichtigsten normativen Grundlagen des ESMs, so läuft ihre Politik doch darauf hinaus, die Herausbildung interner Kohäsion im Rahmen eines kohärenten europäischen Entwicklungsmodells nahezu unmöglich zu machen. Das tritt jedoch erst durch einen zweiten Blick auf die Zielsetzung der Lissabon Strategie zu Tage, nämlich dann, wenn deren Konsequenzen für eine »neue Handelspolitik« der EU berücksichtigt werden.

5. Die neue Handelsagenda der EU: weder sozial noch solidarisch

Noch ist nicht ausgemacht, welche Rolle die EU im Rahmen einer im Entstehen begriffenen multipolaren Weltordnung spielen wird. Doch aller Voraussicht nach wird

diese Rolle wohl nicht (mehr) darin bestehen, die EU, wie nach 1990 von vielen erhofft, zu einer »Friedensmacht« zu transformieren; eher wird wohl dafür gesorgt, die EU zu einer ernstzunehmenden Konkurrenz für das US-amerikanische Empire auszubauen. Dafür spricht nicht nur der »liberale Imperialismus« (Cooper 2002; 2003), der mit jener neuen Sicherheitspolitik verfolgt wird, die vor parallelen militärischen Einsätzen »out of area« nicht länger zurückschreckt und in eine zunehmend auf Abschreckung und Abschottung setzende Migrationspolitik, die alle Bemühungen einer gemeinschaftlichen Menschenrechtspolitik konterkariert, sondern v. a. die aggressive EU-Handelspolitik (vgl. Raza 2006). Auch wenn es sich bei diesen Entwicklungen (noch) nicht um ein kohärentes politisches Projekt des »Euro-Imperialismus« handelt, so ist doch bereits erkennbar, welchen Beitrag die Lissabon Strategie für die Konstruktion von »Europe as a superpower« (Durán 2006) spielen könnte.

Ohne Übertreibung lässt sich das Ziel der Lissabon Strategie – die europäische Wirtschafts- und Währungsunion in wenigen Jahren zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt zu machen – nämlich als eine Kampfansage an andere Nationen und Wirtschaftsblöcke insbesondere an die USA und vor allem an die expandierenden Ökonomien in Asien bezeichnen. Dabei handelt es sich keinesfalls um »business as usual«, sondern um eine folgenreiche strategische Neuausrichtung in einer Phase der Konkurrenz zwischen bereits bestehenden und gerade im Entstehen begriffenen Wirtschaftsblöcken. Denn mit der Gründung der G20 am Vorabend der WTO-Ministerratskonferenz in Cancún im Jahre 2003 ist es einigen großen Schwellenländern (Brasilien und Indien zuvorderst, in Kooperation mit China und Südafrika) gelungen, die bis dahin unangefochtene Macht der USA und der EU auf der »schiefen Ebene« der Handelspolitik zu brechen. Seither nutzen die in der G20 zusammengeschlossenen Länder ihre Einfluss- und Blockademöglichkeiten innerhalb der WTO, um die multilaterale Verhandlungsagenda so zu verändern, dass ein einseitiges Diktat der Industrieländer nicht mehr möglich ist, und sie beteiligen sich zugleich an einer verbesserten Koordinierung mit Gruppen ärmerer Entwicklungsländer (den »Least Developed Countries«, AKP-Staaten und der »African Group«). Das geschieht in der unverhohlenen Absicht, auf diesem Wege eine tragfähige Opposition gegenüber den USA und der EU aufzubauen (vgl. Deckwirth 2006). Freilich handelt es sich dabei nicht um ein stabiles Bündnis zwischen exportorientierten Schwellenländern und ärmeren Entwicklungsländern, die auf »aid for trade« angewiesen sind, um ihre Handelspolitik überhaupt wettbewerbskonform gestalten zu können. Doch ist die neue Koalition der G20 – allen Versuchen der EU zum Trotz, sie durch eine Politik des »Teile und Herrsche« zu spalten – durchaus als »Symptom einer tiefen Krise der globalen Wirtschaftsordnung« (Adam 2006, 122) zu verstehen, und es lässt sich bereits absehen, dass die Konkurrenz zwischen den Wirtschaftsblöcken weniger als dies zu Beginn der 1990er Jahre erwartet wurde, durch Mechanismen der multilateralen Kooperation gezügelt wird.

Daher verwundert es wenig, dass die EU nach dem faktischen Scheitern der Doha-Welthandelsrunde im Sommer 2006 nun auf eine beschleunigte Ausweitung bilateraler Freihandels- (und Investitions-) Abkommen setzt. Schon seit Mitte der 1990er Jahre haben unzählige Lobbygruppen der europäischen Industrie, die in Brüssel Einfluss auf die Handelspolitik der Kommission nehmen¹, dafür gesorgt, dass eine Vielzahl von bilateralen und unterregionalen Abkommen mit ökonomisch schwächeren

Entwicklungsländern abgeschlossen wurde, welche sämtlich zum Vorteil europäischer Unternehmen wirken. Denn in der Regel gehen diese Handels- und Assoziierungsabkommen in wesentlichen Details über WTO-Abkommen hinaus. Das gilt insbesondere im Hinblick auf den Umgang mit ausländischen Investoren: In der Regel wurde ausländischen (europäischen) Unternehmen ein sehr weitgehender Schutz vor Enteignung, unbeschränkter Gewinntransfer und darüber hinaus ein Streitschlichtungsmechanismus garantiert, der ausländische Investoren in die Lage versetzt, gegen politische Entscheidungen und gesetzliche Regelungen in ihren Gastländern vor internationalen Schiedsgerichtsstellen Klage zu führen. (vgl. dazu ausführlich Mahnkopf 2005; 2006)

Im Gegensatz zu den USA, die »Zuckerbrot« wie »Peitsche« einsetzen, um Märkte für ihre »global player« zu öffnen und dabei selbst vor dem Mittel des Krieges nicht zurückschrecken, um Freihandelsabkommen – im Falle des Irak »minus the negotiation« (Malig 2004) – durchzusetzen, war es bislang allerdings erklärtes Ziel der EU, ihre Handelspolitik mit der Förderung von Menschenrechten, Demokratie, Good Governance sowie entwicklungs- und umweltpolitischen Zielsetzungen in Einklang zu bringen. Während der EU-Präsidentschaft Luxemburgs im Jahr 2005 hatte Jean-Claude Juncker dieses Selbstverständnis auf die eingängige Formel gebracht, ein »soziales Europa« verlange nach einem »solidarischen Europa« als seinem Gegenstück und müsse sich daher in seinen Außenbeziehungen durch Kooperation und Konsensorientierung auszeichnen. Doch davon kann seit der Anwendung der Lissabon Strategie auf die Außenhandelspolitik der EU keine Rede mehr sein.

Während der letzten Jahre hatte sich der Anspruch auf Kohärenz europäischer Entwicklungs-, Handels- und Menschenrechtspolitik vornehmlich in den Präambeln vieler bilateraler Abkommen niedergeschlagen, die die EU mit Entwicklungs- und Schwellenländern abgeschlossen hat; die hehren Ansprüche spielen in der konkreten Ausgestaltung europäischer Handelsbeziehungen hingegen kaum eine Rolle. Zweifel an deren »Entwicklungsfreundlichkeit« sind vor allem seit Beginn der vor vier Jahren aufgenommenen Verhandlungen mit 78 ehemaligen Kolonialländern in Afrika, der Karibik und im Pazifik nicht mehr verstummt. Ziel dieser Verhandlungen ist es, das nach WTO-Recht unzulässige »Cotonou Abkommen«, das den AKP-Staaten diverse Handelspräferenzen eingeräumt hatte, bis 2008 durch so genannte »Economic Partnership Agreements« (EPAs) zu ersetzen. Wenn es nach der EU ginge, sollen die EPAs der Formel folgen: komplette Liberalisierung der EU-Märkte für Produkte aus AKP-Ländern und mindestens 80 Prozent freier Warenverkehr in umgekehrter Richtung. Doch die AKP-Länder sehen sich für einen Wettbewerb mit der ökonomisch mehrfach überlegenen EU nicht gerüstet. Schaden erwarten sie nicht nur für die kleinbäuerliche Landwirtschaft und für aufkeimende Industrien, sondern ebenso für Bildung und Gesundheit, die außer mit Entwicklungshilfemitteln vorwiegend mit Staatseinnahmen aus Importzöllen finanziert werden. Von NGOs wie Christian Aid (2005) und Oxfam (2006), doch auch von EU-ParlamentarierInnen wird deshalb darauf hingewiesen, »that the overly-rapid pursuit of reciprocity in trade relations between EU and ACP could have a devastating impact on vulnerable ACP economies« (European Parliament/ Mortantini Report 2006). Auch wenn EU-Handelskommissar Peter Mandelson (2006) auf der »European Socialist Party Conference on EPAs«, die Mitte Oktober 2006 in Brüssel stattgefunden hat, immer wieder betonte, dass es sich bei den EPAs um »a road out of dependency« und um ein »development tool« handle,

so sehen doch viele Beteiligte, u. a. der Außen- und Handelsminister Jamaikas, vor allem die Gefahr, dass diese Abkommen nicht die regionale Integration unter den AKP-Staaten fördern, sondern zu einer weiteren Fragmentierung ihrer Wirtschaftsbeziehungen führen werden (vgl. Business Week vom 20. 10. 2006). Friends of the Earth vermuten daher wohl zu Recht, dass es bei diesen Abkommen vor allem darum geht, einigen europäischen Unternehmen den Zugang zu natürlichen Ressourcen wie Erdöl, Gas, Fischgründen und strategischen Rohstoffen zu sichern (vgl. The Guardian vom 20. 10. 2006).

Spätestens seit der Veröffentlichung von »Global Europe competing in the world. A contribution of the EU's growth and jobs strategy« Anfang Oktober 2006 wird nun aber auch einer breiteren Öffentlichkeit vorgelegt, was die Generaldirektion Handel der EU-Kommission unter »external aspects of competitiveness« versteht. In dieser Veröffentlichung zu den neuen Zielen europäischer Handelspolitik wird die Rhetorik der EU-Kommission mit der aggressiven und merkantilen realen Außenwirtschaftspolitik der EU zur Deckung gebracht (European Commission, GD External Trade 2006). Der Europäischen Kommission ist vor allem daran gelegen, mit allen ihr zur Verfügung stehenden politischen Instrumenten aktiv in die strategischen Auseinandersetzungen um Marktzugänge, die Sicherung von Marktanteilen und die Schaffung neuer Märkte für »global player« mit Hauptsitz in Europa einzugreifen. Komplementär zur Verbesserung der internen Wettbewerbsfähigkeit soll die »externe Wettbewerbsfähigkeit« europäischer Firmen im globalen Markt behauptet und gesteigert werden – und das so »resolut« wie irgend möglich.

Auf einen Abschluss der Doha-Runde in der WTO will die Kommission nicht warten, zumal begründete Zweifel bestehen, dass für ihre Agenda innerhalb der WTO genügend Unterstützung mobilisiert werden könnte. Daher möchte sie durch weitreichende bilaterale Abkommen die Zugänge zu jenen Schwellenländern ebnen, die einerseits einen großen Markt aufweisen und andererseits begründete Wachstumsperspektiven. Ein weiteres Kriterium für die Auswahl der Zielländer, mit denen sich der Handel lohnen soll, sind das Ausmaß des Protektionismus gegen EU-Exportinteressen und die Anzahl bilateraler Abkommen, die Länder bereits mit wichtigen Konkurrenten der EU (also vornehmlich mit den USA) haben sowie der Zugang zu Ressourcen. Explizit genannt werden ASEAN, Korea, MERCOSUR sowie Indien, Russland und der Gulf Co-Operation Council, auch Chile und die Ukraine sowie die Türkei gelten als strategisch bedeutende Zielländer; im Hinblick auf China wird noch für den Herbst 2006 eine umfassende Strategie angekündigt. Die neuen bilateralen Abkommen sollen noch weitreichender sein als die bereits bestehenden, weitreichender selbst als das von Pascal Lamy einmal als »Freihandelsabkommen des 21. Jahrhunderts« charakterisierte Abkommen zwischen der EU und Chile: Mit bereits vereinbarten Marktöffnungen will die EU sich nicht zufrieden geben; sie fordert von den genannten Zielländern drastische Zollsenkungen (wie im Rahmen der NAMA-Verhandlungen in der WTO) für Industriegüter, v. a. aber die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse für EU-Exporte; diese sollten so wenig restriktiv wie möglich gestaltet werden. Ein anderes Ziel besteht darin, Exportzölle auf wichtige Rohstoffe, von denen die EU-Industrie abhängig ist, und andere Exportrestriktionen am besten ganz abzuschaffen, so dass die eigene Rohstoffversorgung gesichert ist. Großen Raum nehmen außerdem die auf Druck der Entwicklungsländer von der WTO-Agenda gestrichenen so genannten »Singapur«-Themen ein: die Liberalisie-

rung von Investitionsregeln, um den EU-Unternehmen eine »permanente Niederlassung« zu erleichtern; das große »unangezapfte Potenzial« für EU-Exporteure, das sich durch eine Öffnung der Märkte für öffentliches Auftragswesen erschließen ließe; eine verbesserte Kontrolle der Anwendung von Anti-Dumping-Maßnahmen durch Drittländer, durch die bereits gewonnene Marktzugänge gefährdet würden; die Ausweitung und Verschärfung bereits bestehender Gesetzgebungen zur Durchsetzung geistiger Eigentumsrechte sowie deren konsequente Anwendung zur Vermeidung von Produktpiraterie – weil sich die EU auf das hohe Gewinne versprechende Ende der globalen Wertschöpfungsketten konzentrieren soll. Angestrebt wird aber nicht zuletzt die Etablierung eines Streitschlichtungsmechanismus, der privaten Unternehmen zu ihren »Rechten« verhilft sowie eine »Verpflichtung zur vorherigen Absprache«, die Staaten, die Regeln ändern möchten, die ihre Wirtschaft und ihren Handel betreffen, dazu zwingt, ihre Handelspartner (genauer: die »business community«) in alle politischen Entscheidungsprozesse einzubeziehen.

Es ist also die »wettbewerbsgetriebene Handelspolitik«, die den Rahmen setzen soll für die nationale Gesetzgebung. Daher sollen sowohl innerhalb wie außerhalb der EU alle ordnungspolitischen Maßnahmen, die der Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens wie anderen Zielen des freien Handels entgegenstehen und Unternehmen einschränken könnten, beseitigt werden. Um ordnungspolitische Konflikte mit Handelspartnern zu verringern, ist eine stärkere Mitsprache der europäischen und der internationalen »corporations« bei der EU-internen Gesetzgebung ausdrücklich erwünscht; es soll »die Stimme der außereuropäischen Industrie gehört werden«. Dass dieses neomerkantilistische Projekt innerhalb der EU indes VerliererInnen unter den »weniger qualifizierten und verwundbaren Arbeitnehmern« hervorbringen wird, ist der EU-Kommission durchaus bewusst. Daher schlägt sie einen »European Globalisation Adjustment Fund« vor, welcher denjenigen, die bei Verfolgung dieses »EU's Growth«-Projekts zu Arbeitslosen werden, bei der Jobsuche unterstützen; nach dem Votum des EU-Parlaments soll dieser Fonds mit dem Haushaltsjahr 2007 jährlich mit bis zu 500 Millionen Euro ausgestattet werden und die Hälfte der Kosten für Wiedereingliederungsmaßnahmen tragen – allerdings nur, wenn mindestens 1000 Beschäftigte ihren Arbeitsplatz verloren haben

Nach diesem Verständnis bestünde also die angestrebte Kohärenz zwischen interner und externer EU-Politik in der Harmonisierung des Binnenmarktes nach Maßgabe der Lissabon Strategie. Ziel wäre es, auf diesem Wege EU-weite Standards zu kreieren, die dann mit Hilfe einer stärker nach ökonomischen Kriterien – und weniger nach Gesichtspunkten von Entwicklungshilfe oder nachbarschaftlichen Kooperationsabkommen – ausgerichteten Handelspolitik den Boden ebnen, auf dem europäische Unternehmen auch unter den Bedingungen einer multipolaren Welt(wirtschafts-)Ordnung die Nase vorn behalten könnten. Die Binnenmarktintegration durch weitergehende Liberalisierung (insbesondere hinsichtlich der öffentlichen Auftragsvergabe) stellt damit eine notwendige Voraussetzung für gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit in den Außenwirtschaftsbeziehungen dar, andere Zielsetzungen derselben werden höchstens am Rande erwähnt. An EU-Bürger, Gewerkschaftsvertreter oder zivilgesellschaftliche Organisationen, deren Stimme vielleicht gleichberechtigt neben der von europäischen und außereuropäischen Industrievertretern Gehör finden sollte, ist nicht gedacht; ebenso wenig wie an Beschäftigungswirkungen und Umweltfolgen der angestrebten Handelspolitik in den ausgewählten

Zielländern oder an die Möglichkeit, dass deren Regierungen vielleicht eine autonome Politik verfolgen könnten.

Zwar werden die »Least Developed Countries« als Zielländer dieser aggressiven Handlungsagenda ausdrücklich ausgeklammert; hauptsächlich geht es darum, der europäischen Industrie Zugang zu den großen Volkswirtschaften China, Indien und Brasilien zu verschaffen. Um noch mehr Waren und Dienstleistungen in diese Regionen zu verkaufen, müssen Eintrittsbarrieren zu Europas Agrarmarkt gesenkt werden. Wobei es klug ist, Beihilfen (etwa an die Zuckerbauern) zu opfern, die demnächst durch das Schiedsgericht der WTO ohnehin für unlauter erklärt werden – und zwar ohne jede Gegenleistung. An den »Hungerleidern im globalen Süden«, die außer Sorgum und ähnlichen Produkten, für die in der EU ohnehin keine Nachfrage besteht, nicht viel zu bieten haben und deren Anteil am Weltmarkt verschwindend gering ist, scheinen die Lobbyisten der Industrieverbände, die die Agenda der europäischen Handelspolitik diktieren, jedenfalls zunehmend jedes Interesse zu verlieren.

6. Resümee

Zu den Zielsetzungen eines »sozialen Europas« steht die aggressive Außenwirtschaftspolitik der EU in einem Konflikt verschärfenden Widerspruch. Denn einerseits ist sie gänzlich ungeeignet, um soziale Kohäsion im Inneren der EU zu bewirken und andererseits geht sie mit gesteigerter Unordnung, wachsender Verarmung, ökologischer Zerstörung und zunehmend gewalttätigen Konflikten in der »nicht-westlichen« Welt einher (vgl. auch Mahnkopf 2006b; 2006c).

In der beginnenden neuen Phase verschärfter Konkurrenz zwischen Wirtschaftsblöcken kann selbst die von der EU-Kommission gewünschte Schrumpfform eines ESMs nicht funktionieren, denn anders als seine Vorgänger wird dieses neoliberale Modell kein »win-win-Modell« mehr sein. Weil durch das Auftauchen neuer ökonomischer Pole (in Lateinamerika, v. a. aber in Asien) zunächst einmal mehr Verlierer und immer weniger Gewinner hervorgebracht werden, wäre wohl die EU – genau wie gegenwärtig die USA – gezwungen, ihr Gewicht in der internationalen Politik strategisch einzusetzen, um einerseits die ökonomischen Interessen »ihrer« Unternehmen mit politischer Macht und mit militärischer Gewalt durchzusetzen – gegenüber »anderen«, die von »Wettbewerbern« zu »Gegnern« geworden sind – und um andererseits ihre Grenzen militärisch zu sichern: gegen die Opfer der eigenen Politik.

Auf die epochalen Herausforderungen von Armut, Unterentwicklung, Arbeitslosigkeit und Umweltzerstörung weiß dieser Entwurf eines vom Wettbewerb getriebenen »sozialen Europas« keine Antwort – und diejenige, die sich schemenhaft abzeichnet, erinnert eher an eine Neuauflage des Sozialimperialismus denn an ein »Modell«, das für andere Wirtschaftsblöcke irgendeine Attraktivität besitzen könnte. Daher müsste wohl, wer ein soziales Europa will, die ökonomischen Rahmenbedingungen des »euro-atlantic way of life« grundsätzlich in Frage stellen und das bedeutet nichts anderes, als schnellstmöglich Alternativen zu entwickeln – nicht zuletzt zu unserer Abhängigkeit von einem Ernährungs- und Konsummodell, das auf dem Import billiger Rohstoffe und auf steigenden Exporten industriell erzeugter Nahrungsmittel beruht. Auch kann die Sicherung ökonomischer Wettbewerbsfähigkeit nicht länger darauf gegründet werden, dass ärmere Länder über bilaterale und regionale

Freihandels- und Investitionsabkommen zur Öffnung ihrer Märkte gezwungen werden, obwohl damit viele negative Effekte verbunden sind – für Ernährungssicherung und Ernährungssouveränität, für Beschäftigung und Einkommen, für Umweltbedingungen, Staatseinnahmen und für die Bereitstellung öffentlicher Güter und grundlegender sozialer Dienstleistungen. Vor allem aber müsste unsere Abhängigkeit von nicht erneuerbaren Energieträgern und anderen strategischen Rohstoffen deutlich reduziert werden; denn diese Abhängigkeit ist inzwischen zu einer Bedrohung des globalen Friedens geworden. Kurzum, nichts Geringeres als die Abkehr von unserem gewohnten Wohlstandsmodell ist die Bedingung für die Zukunft eines »sozialen Europas«, das nicht im Widerspruch steht zu den Anforderungen, die an ein »solidarisches Europa« gestellt werden müssen.

Literatur

- Action Aid International (2005) Trade taps. Why EU-ACP Economic Partnership Agreements pose a threat to Africa's development; www.actionaid.org
- Adam, Erfried (2006) Suspendierung der Welthandelsrunde – Multilateralismus, Global Governance und Entwicklungspolitik in der Krise; in: Internationale Politik und Gesellschaft, H. 4 (2006), 120-137
- Albert, Michel (1992) Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt/M./ New York
- Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (2004) Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie in der Weltgesellschaft, 6. Auflage, Münster
- Cooper, Robert (2002) The new liberal imperialism; in: The Observer, 4 April 2002
- Cooper, Robert (2003) Macht und Ohnmacht aus europäischer Sicht; in: Internationale Politik, H. 5 (2003), 31-38
- Deckwirth, Christina (2005) Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik. Zur Rolle europäischer Konzerne und ihrer Lobbygruppen in der WTO-Politik der Europäischen Union, Berlin
- Deckwirth, Christina (2006) Machtverschiebung zugunsten der großen Schwellenländer? Neue Akteurskonstellationen in der Doha-Runde der WTO; in: Z. Zeitschrift marxistische Erneuerung, Nr. 67, September 2006, 104-121
- Durán Fernández Ramón (2006) Constructing Europe Via its Military Arm? Paper presented to the 12th Workshop on Alternative Economic Policy in Europe, Brussels 29 September – 1 October 2006
- Eppler, Erhard (2006) Markt und Staat ins Lot bringen; in: Frankfurter Rundschau vom 17. Juni 2006
- Esping-Andersen, Gosta (2002) Die gute Gesellschaft und der neue Wohlfahrtsstaat; in: Zeitschrift für Sozialreform, Jg. 50, H. 1-2 (2004), 189-210
- Esping-Andersen, Gosta (2006) Kinder und Rente: Welchen Wohlfahrtsstaat brauchen wir?; in: Blätter für deutsche und internationale Politik, H. 1(2006), 52-64
- Europäische Kommission: Offizielle Seite zur Strategie von Lissabon: http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_de.html
- European Commission (2006) Global Europe competing in the world. A contribution to the EU's growth and jobs strategy, Directorate General for Trade, Brussels 4 October 2006; <http://ec.europa/trade/issues/sectoral/competitiveness/pr041006d>
- European Parliament (2006) Draft report on the development impact of Economic Partnership Agreements (EPAs)(2005/2162(INI), Committee on Development, rapporteur: Luisa Morgantini vom 11. Januar 2006
- Fechner, Detlef (2006) Die soziale Angst ist grenzenlos; in: Das Parlament, Nr. 13 vom 27. März 2006
- Gill, Stephen (1998) European governance & new constitutionalism: EMU & alternatives to disciplinary neo-liberalism in Europe; in: New Political Economy, vol. 3, no. 1 (1998), 5-26
- Hengsbach, Friedhelm (2004). Gesundheit – keine Ware wie jede andere, 15. Juni 2004; www.sankt-georgen.de/nbi/publ/beitrag.html

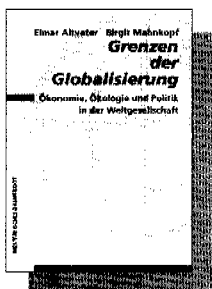
- Hoffmann, Reiner (2005) Chancen für ein soziales Europa. Welche Perspektiven hat das europäische Sozialmodell?; in: Spw (Zeitschrift für Sozialistische Politik und Wirtschaft), H. 146, Nr. 6 (2005), 22-24
- Kutscha, Martin (2006). Erinnerung an den Sozialstaat; in: Blätter für deutsche und internationale Politik, H. 3 (2006), 355-364
- Lessenich, Stefan (2004) Ökonomismus zum Wohlfühlen: Gosta Esping-Andersen und die neue Architektur des Sozialstaats; in: PROKLA – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, H. 136, Jg. 34, Nr. 3 (2004), 469-476
- Mahnkopf, Birgit (2004) Wider die Privatisierung öffentlicher Güter oder: Warum die soziale Demokratie das erste Opfer der Privatisierung wird; in: Die Privatisierung der Welt. Hintergründe, Folgen, Gegenstrategien, Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac, Koordination: Jörg Huffschmid, Hamburg, 79-94
- Mahnkopf, Birgit (2005) Investition als Intervention: Wie interregionale und bilaterale Investitionsabkommen die Souveränität von Entwicklungsländern beschneiden; in: Internationale Politik und Gesellschaft, H. 1 (2005), 121-141
- Mahnkopf, Birgit (2006a) Der Freihandel des Nordens – eine Gefahr für nachhaltige Entwicklung und menschliche Sicherheit im Süden; in: Österreichisches Studienzentrum für Frieden und Konfliktlösung (Hg.), Projektleitung: Thomas Roithner, Die Weltunordnung von Ökonomie und Krieg, Wien, 98-121
- Mahnkopf, Birgit (2006b) Armutsbekämpfung in den Grenzen des Freihandelssystems – ein (un)lösbarer Widerspruch?; in: Katina Kuhn/ Marco Rieckmann (Hg.), Wi(c)der die Armut? Positionen zu den Millenniumszielen der Vereinten Nationen, Frankfurt/ M., 77-107
- Mahnkopf, Birgit (2006b) Globalisierung, Armut und Gewalt; in: Blätter für deutsche und internationale Politik (Hg.), Der Sound des Sachzwangs. Der Globalisierungsreader, Bonn/ Berlin, 31-41
- Malig, Mary Lou (2004) War: Trade by other means: How the US is getting a free trade agreement minus the negotiations; in: Focus on Trade, No. 101, July 2004, <http://www.focusweb.org>
- Mandelson, Peter (2006) Address to the European Socialist Party Conference on Economic Partnership Agreements, Brussels, 19 October 2006; http://www.europa-cu-un.org/articles/en/article_6379_en.htm
- Müller, Albrecht (2006) Unsere Eliten – eine Gefahr für die Demokratie; in: Blätter für deutsche und internationale Politik, H. 4 (2006), 436-448
- Nida-Rümelin, Julian (2006). Eigenverantwortung, soziale Rechte und Sozialstaatsreform; in: Neue Gesellschaft/ Frankfurter Hefte, Nr. 1 + 2 (2006), 80-83
- Offe, Claus (2005) Soziale Sicherheit im supranationalen Kontext: Europäische Integration und die Zukunft des »Europäischen Sozialmodells«; in: Max Miller (Hg.), Welten des Kapitalismus. Institutionelle Alternativen in der globalen Ökonomie, Frankfurt/ M./ New York, 189-225
- Oxfam International (2006). Ungleiche Partner: Wie Wirtschaftsabkommen (EPAs) zwischen der EU und den AKP-Ländern die Entwicklung vieler der ärmsten Länder der Welt schädigen könnten, September 2006; www.maketrade4fair.com
- Raza, Werner (2006) European Union trade politics: Pursuit of neo-mercantilism in different arenas? Paper presented to the 12th Workshop on Alternative Economic Policy in Europe, Brussels 29 September – 1 October 2006

Anmerkung

- 1 Von den 15.000 professionellen InteressenvertreterInnen, die in Brüssel Einfluss auf die intransparenten und komplizierten Entscheidungsfindungen der Kommission nehmen, sprechen 90% für nationale und sektorale Unternehmerverbände, für einzelne westeuropäische Konzerne oder Gruppen der größten Konzerne einzelner Branchen. Besonders aktiv sind die Lobbygruppen der Agroindustrie und des Einzelhandels, der Informationstechnik und der IT-Dienstleistungen, der Finanzbranche, Logistik-Unternehmen und natürlich der exportorientierten Industriekonzerne der Automobilindustrie sowie der europäischen

Energieunternehmen. Hinzu kommen Public Relations und Public Affairs Agenturen sowie Anwaltskanzleien, oft US-amerikanischer Herkunft, die Lobbyarbeit für ihre Klienten aus der Welt des »big business« ganz professionell betreiben, VertreterInnen von Staaten, Regionen und Städten, nationale Handelskammern, neoliberale Think Tanks und InteressenvertreterInnen der US-amerikanischen Wirtschaft. Zwei dieser Lobbygruppen, nämlich der europäische Arbeitgeberverband UNICE und der *European Roundtable of Industrialists* (ERT) waren nach Recherchen des Seattle to Brussels Network führend (und sehr erfolgreich) mit ihrer Kampagne, die internationale Wettbewerbsfähigkeit als vorrangiges Prinzip europäischer Politik in allen Feldern zu verankern (vgl. Deckwirth 2005).

Verlag WESTFÄLISCHES DAMPFBOOT



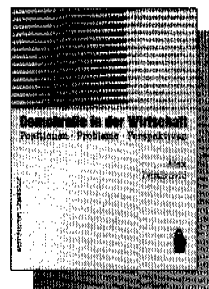
Der unverzichtbare Klassiker - 7. Auflage jetzt in Vorbereitung

Elmar Altvater/Birgit Mahnkopf
Grenzen der Globalisierung

Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft
2007 - 600 S. - € 29,90
ISBN 978-3-929586-75-6

Alex Demirović
Demokratie in der Wirtschaft
Positionen-Probleme-Perspektiven
2007 - ca. 280 S. - ca. € 24,90
ISBN 978-3-89691-656-3

Dieser Band untersucht die drängende Frage nach demokratischen Alternativen in der Wirtschaft. Der Autor arbeitet aus demokratietheoretischer Perspektive kontroverse Standpunkte heraus, die sich bei der „Demokratisierung der Wirtschaft“ stellen. Zentral ist die Frage nach Gewerkschaften und ihrer Politik, wie auch das politische Plädoyer dafür, dass sie sich als demokratiepolitischer Akteur verstehen sollten.



Hafenweg 26a - D-48155 Münster
Tel.: 0251 39 00 48 0 - Fax: 0251 39 00 48 50
info@dampfboot-verlag.de - www.dampfboot-verlag.de

