

Vom EG-Binnenmarkt zur neuen europäischen Ökonomie: arbeits- und sozialpolitische Arrangements im Zeichen der Regime-Konkurrenz

Bieling, Hans-Jürgen

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Rainer Hampp Verlag

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bieling, H.-J. (2001). Vom EG-Binnenmarkt zur neuen europäischen Ökonomie: arbeits- und sozialpolitische Arrangements im Zeichen der Regime-Konkurrenz. *Industrielle Beziehungen : Zeitschrift für Arbeit, Organisation und Management*, 8(3), 279-305. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-345372>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Hans-Jürgen Bieling*

Vom EG-Binnenmarkt zur neuen europäischen Ökonomie. Arbeits- und sozialpolitische Arrangements im Zeichen der Regime-Konkurrenz**

Dieser Beitrag geht der Frage nach, wie die europäische Wirtschafts- und Sozialverfassung im Spannungsverhältnis von Markt- und Währungsintegration auf der einen und arbeits- und sozialpolitischer Regulierung auf der anderen Seite ausgestaltet wurde. In Bezug auf die Arbeits- und Sozialpolitik wird zwischen einem „abfallenden“, mittlerweile erschöpften Zyklus im Anschluss an das EG-Binnenmarkt-Programm und einem „aufsteigenden“ Zyklus unterschieden, der mit Blick auf die WWU auch die nationale Tarif-, Arbeits- und Sozialpolitik in einen europäischen Kontext stellt. Die Koordination, nicht Vergemeinschaftung, dieser Politikfelder stützt sich auf spezifische, allerdings eher schwache, institutionelle und regulative Arrangements und Kompromissstrukturen. Diese könnten aufgrund des hohen Wettbewerbs- und Anpassungsdrucks, der durch die Stabilisierung der WWU und den Übergang zu einer wissensbasierten und finanzmarktgetriebenen europäischen Ökonomie stimuliert wird, schon bald brüchig werden.

From the Single Market to the New European Economy – labour and social policy arrangements under pressure from régime competition

This essay asks how the European economic and social constitution was shaped between the two poles of market and monetary integration on the one hand and labour and social policy regulation on the other. With respect to labour and social policy the article contrasts a „descending“, and since exhausted, cycle which followed the Single Market programme and a „rising“ cycle by which EMU brings national collective bargaining as well as labour and social policy into a European context. Co-ordination, instead of common regulation, of these policy areas is based on specific, but rather weak institutional and regulatory arrangements and bargaining structures. They could soon become weakened as a result of high pressures of competition and adaptation stimulated by the stabilisation of EMU and the transition towards a knowledge-based and finance-led European economy.

* Hans-Jürgen Bieling, Dr. Phil., Jg. 1967, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Politikwissenschaft an der Philipps-Universität Marburg, Wilhelm-Röpke Str. 6G, D-35032 Marburg, e-mail: bieling@mail.uni-marburg.de

** Der Beitrag ist im Rahmen eines Forschungsprojektes zum Thema: „Wirtschaftsverfassung, Policy-Framing und Regime-Konkurrenz – eine Studie zur politischen Konstitution und konzeptionellen Ausgestaltung der europäischen Wettbewerbsregulation“ entstanden, das von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) im Schwerpunkt „Regieren in Europa“ gefördert wird. Für ihre konstruktive Kritik danke ich den anonymen Gutachtern.

Artikel eingegangen: 9.6.2001

revidierte Fassung akzeptiert nach doppelt-blindem Begutachtungsverfahren: 24.7.2001.

1. Einleitung

Die Wirtschafts- und Sozialverfassung der Europäischen Union hat sich seit Anfang der 80er Jahre gravierend verändert. Dies ist auf den strukturellen Wandel des westeuropäischen Kapitalismus zurückzuführen, aber auch auf unzählige politische Entscheidungen, die die Modernisierung der Ökonomie begleitet und vorangetrieben haben. Von zentraler Bedeutung waren nicht zuletzt die ökonomischen Kernprojekte (das EWS, der EG-Binnenmarkt, die WWU und nun der Übergang in die „New Economy“), die durch einen „neuen Konstitutionalismus“ – durch vertragliche Übereinkünfte und institutionelle Arrangements – abgesichert und langfristig festgeschrieben wurden. Dies darf nun keinesfalls so interpretiert werden, dass der Charakter des „Konstitutionalismus“ unverrückbar fest steht. Er war und ist noch immer umkämpft. Im Rückblick lassen sich sehr grob ein neo-liberales, ein neo-merkantilistisches und ein neo-sozialdemokratisches Konzept unterscheiden (vgl. van Apeldoorn 1999; Hooghe/Marks 1999). Konkurrierten anfangs vor allem neo-liberale und neo-merkantilistische Ordnungsvorstellungen miteinander, so wurde von Delors – mit der Sozialcharta und dem sozialen Aktionsprogramm – gegen Ende der 80er Jahre ein neo-sozialdemokratisches Projekt nachgeschoben. Der politische Diskurs stand dabei lange im Spannungsfeld relativ starr entgegengesetzter Deregulierungs- und Re-Regulierungskonzepte. Erst in jüngerer Zeit verlagert sich, unter dem Einfluss der neuen Sozialdemokratie und der neuen europäischen Beschäftigungsstrategie, der Akzent hin zum Konzept der „Flexicurity“, d.h. einem neuen Arrangement von ökonomischen Flexibilitätserfordernissen und sozialen Sicherheitsansprüchen (vgl. z.B. Teague 1999; Johansson 1999).

Ungeachtet der verschiedenen Formen einer relativ umfassenden sozialregulativen Flankierung der Markt- und Währungsintegration – von sozialen Mindeststandards im Bereich des Arbeits- und Gesundheitsschutzes über den sozialen Dialog und die hier verabschiedeten Rahmenabkommen bis hin zur Beschäftigungspolitik –, dominiert in der EU jedoch noch immer ein im Kern neoliberal ausgerichteter Wettbewerbsfähigkeits-Diskurs. Dieser stützt sich vor allem darauf, dass erstens viele der durch das Binnenmarkt-Programm geförderten Deregulierungsmaßnahmen – die Liberalisierung des Kapitalverkehrs, des öffentlichen Auftragswesens oder des Transportsektors – erst jetzt ihre volle Wirkung entfalten; dass zweitens der über die Konvergenzkriterien bereits im Vorfeld der WWU institutionalisierte Disziplinierungsdruck auch weiterhin anhält – Stichwort: Stabilitätspakt –, und die (nationalen) Systeme der sozialen Regulierung und Redistribution Schritt für Schritt verschlankt und flexibilisiert werden; und dass drittens durch den Bedeutungsgewinn von Investmentbanken und institutionellen Anlegern – vor allem Investment-, Pensions- und Hedge-Fonds sowie Versicherungen – die globalen Finanzmärkte noch weiter an Bedeutung gewinnen. In der Zwischenzeit wird in der politökonomischen Diskussion sogar schon davon ausgegangen, dass sich nach der Krise des „fordistischen Akkumulationsregimes“ über technologische, vor allem aber finanzkapitalistische Innovationen ein neues, transnationalisiertes und finanzmarktgetriebenes „Akkumulationsregime der Vermögensbesitzer“ herausgebildet hat (vgl. Aglietta 2000; Albert 2000). Für den

Modus der ökonomischen, aber auch der sozial-regulativen Reproduktion hat dies weit reichende Konsequenzen. Neben der vielzitierten Globalisierung der Finanzmärkte wirken auch steuer-, finanz- und unternehmensrechtliche Entscheidungen darauf hin, dass sich die Strukturen der „Corporate Governance“ zum Teil erheblich umwälzen (vgl. Rhodes/van Apeldoorn 1998; Lazonick/O’Sullivan 2000; Grahl 2001). Dies zeigt sich nur partiell in einem veränderten Modus der Investitionsfinanzierung, d.h. einer wachsenden Bedeutung der Eigenfinanzierung durch Aktienkapital.¹ Wichtiger sind eine strengere Kontrolle des Managements durch die Shareholder, eine zukunftsorientierte Rechnungslegung, die zu erwartenden Dividenden sowie eine offene und regelmäßige Berichterstattung. Gleichzeitig werden die traditionellen „Stakeholder-Interessen“ zum Teil erheblich beeinträchtigt. Die Elemente der industriellen Demokratie und die Standards der sozialen Regulation stehen mehr und mehr im Zeichen der Finanzmärkte sowie der Direkt- und Portfolio-Investitionen, zumal die Konkurrenz zwischen den Unternehmen nicht mehr allein, möglicherweise nicht einmal mehr in erster Linie, über die Produktmärkte vermittelt wird, sondern in wachsendem Maße über die Finanz- und Kapitalmärkte.

Die Europäische Union ist an dieser Entwicklung keineswegs unbeteiligt. Nachdem bereits über den EG-Binnenmarkt und die WWU die Liberalisierung der Kapital- und Finanzmärkte vorangetrieben wurde, versuchen der Europäische Rat und die Europäische Kommission nun, mit einem verbesserten „fine tuning“, so z.B. durch den neuen Policy-Mix und die „Grundzüge der Wirtschaftspolitik“, vor allem aber über die Aktionspläne zu Finanzdienstleistungen, Risikokapital und eEurope, die Rahmenbedingungen für den grenzüberschreitenden Kapital- und Finanzverkehr weiter zu verbessern. Sie orientieren sich dabei am Leitbild einer europäischen „New Economy“. Dieses Leitbild ist nicht identisch mit dem Mythos einer krisenfreien Wachstumsökonomie, der durch das Ende des US-Booms und den Kursabsturz auf den Aktienmärkten vorerst zerstört wurde. Es stützt sich auch nicht allein auf die auf den „Neuen Märkten“ notierten High-Tech-Unternehmen. Wie die Lissabon-Strategie verdeutlicht, verbirgt sich hinter dem Leitbild der „New Economy“ sehr viel umfassender das Ziel einer – informationstechnologischen und finanzmarktgetriebenen – Transformation der ökonomischen Reproduktionsmuster, um – aufsattelnd auf dem bisherigen Stand der Markt- und Währungsintegration – die EU „zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen“ (vgl. Europäischer Rat 2000). Für die europäische Wirtschafts- und Sozialverfassung hat dies insofern weit reichende Konsequenzen, als die konstitutionellen und regulativen Rahmenbedingungen auf die markt-, technologie- und informationszentrierte Modernisierungskonzeption neu zugeschnitten werden. Zugleich verändern sich damit die Kooperations- und Kompromissstrukturen – die relative Machtverteilung, der

¹ In den meisten Ländern sind die einbehaltenen Gewinne und die Kreditaufnahme noch immer die bestimmenden Formen der Investitionsfinanzierung. Für die transnationalen Konzerne eröffnen die Aktienmärkte gleichwohl eine sehr attraktive Option, ihre finanziellen Handlungsspielräume zu erweitern.

politische Einfluss wie die Formen und Inhalte des Interessenausgleichs –, die den Integrationsprozess bisher getragen haben.

Dieser Artikel nähert sich dieser aktuellen Problemkonstellation historisch, d.h. über die Rekonstruktion der zentralen ökonomischen sowie arbeits- und sozialpolitischen Entwicklungslinien. Zunächst wird erörtert, wie die neue politische Ökonomie in der EU über eine Reihe von Kernprojekten konstitutionell, d.h. vertraglich, institutionell und auch regulativ, verankert und die Intensivierung des Regime-Wettbewerbs im Bereich der Arbeits- und Sozialpolitik vorangetrieben wurde (2.). Danach geht es um die Prozesse, über die im Anschluss an das Binnenmarkt-Projekt die europäische Wirtschafts- und Sozialverfassung durch viele Akteure – die nationalen Regierungen, die Europäische Kommission und die Sozialpartner – beeinflusst und arbeits- und sozialpolitisch ausgestaltet wurde (3.). In die relativ kohärente, durch ein Netzwerk korporativer Arrangements abgestützte Mehrebenenregulation sind auch die Gewerkschaften eingebunden. Aufgrund ihrer (organisations-)politischen Schwäche dominiert bei ihnen – auf der betrieblichen und nationalen wie auch auf der europäischen und transnationalen Ebene – dabei ein Politikansatz, der sehr stark auf die institutionalisierte Anhörung und Mitsprache in den etablierten politischen Entscheidungsverfahren vertraut (4.). Genau diese Form der Einbindung könnte perspektivisch jedoch prekär werden, da im Übergang zur wissensbasierten und finanzmarktgetriebenen Ökonomie der Wettbewerbsdruck auf die Tarif-, Arbeits- und Sozialpolitik weiter zunimmt und/oder diese Gefahr laufen, durch die Stabilisierungs- und Koordinationsanfordernisse der WWU überlastet zu werden. Ob dies dem Projekt eines „progressiven Konstitutionalismus“, d.h. einer stärkeren (sozial-)politischen Kontrolle der Markt- und Währungsintegration zuträglich ist, hängt dann allerdings wieder von einer Vielzahl weiterer Faktoren ab (5.).

2. Europäischer Konstitutionalismus und Regime-Konkurrenz

Wohl kaum jemand wird bestreiten, dass sich die Strukturen und die Reproduktionsmuster der politischen Ökonomie Westeuropas in den letzten beiden Dekaden grundlegend transformiert haben. Dies ist nicht nur den allgemeinen technologischen sowie produktions- und arbeitsorganisatorischen Umbrüchen geschuldet, sondern auch einer Vielzahl politischer Weichenstellungen, infolge derer die konstitutionellen Rahmenbedingungen der europäischen Ökonomie neu justiert wurden (vgl. Bieling/Steinhilber 2000). Von entscheidender Bedeutung war in diesem Zusammenhang nicht zuletzt die Interpretation und Bearbeitung zweier Krisenprozesse: Zum einen richtete sich nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems und der nachfolgenden Liberalisierung der Kapitalmärkte das Augenmerk auf die Entwicklung der internationalen Finanzmärkte, deren Instabilität sich – vermittelt über den Wechselkurs von Dollar und D-Mark – auch auf die Währungsbeziehungen zwischen den westeuropäischen Ökonomien übertrug (vgl. Tsoukalis 1997: 138ff). Zum anderen ließen aber auch gravierende sozioökonomische Probleme – die wirtschaftliche Stagnation, internationale Wettbewerbsschwäche, Massenerwerbslosigkeit wie auch die Krise der öffentlichen Haushalte und Sozialsysteme – gemeinsame europäische An-

strengungen geboten erscheinen (vgl. Sandholtz/Zysman 1989). Die konkreten Initiativen, die schließlich eingeleitet wurden, standen angesichts der konkurrierenden gesellschaftlichen und intergouvernementalen Interessenlagen keineswegs von vorneherein fest. Die Genese und Transformation der europäischen Wirtschafts- und Sozialverfassung ist vielmehr als eine *Abfolge ausgehandelter Kompromisse* zu begreifen, die sich mit Blick auf konkrete Probleme und Krisensituationen in spezifischen institutionellen Arrangements verdichteten.

Den Beginn machte bereits das 1978/79 von Helmut Schmid und Valerie Giscard d'Estaing ins Leben gerufene Europäische Währungssystem (EWS). Dieses war als ein flexibles Fixkurs-System konzipiert worden und richtete sich vor allem gegen die starken Wechselkursschwankungen innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums. Unter den Bedingungen bereits stark liberalisierter Kapitalmärkte (vgl. Helleiner 1994: 146ff) und divergierender wirtschaftspolitischer Strategien war die angestrebte Stabilisierung natürlich kein leichtes Unterfangen. Dies zeigt unter anderem die EWS-Krise im Jahr 1993, als die Deutsche Bundesbank mit ihrer Zinspolitik infolge der deutschen Vereinigung viele der übrigen Währungen unter Druck setzte. Doch hiervon abgesehen, kam es kaum zu ernsthaften Störungen, weshalb die Geschichte des EWS von den meisten Beobachtern als relativ erfolgreich eingeschätzt wird. Der relative Erfolg war allerdings nicht voraussetzungslos. Er beruhte nicht zuletzt darauf, dass die beteiligten Nationalstaaten ungeachtet aller Reibungspunkte (vgl. Tsoukalis 1997: 152ff) die asymmetrische Funktionsweise des EWS mit der D-Mark als Ankerwährung und die dominante Rolle der deutschen Bundesbank weithin akzeptierten und sich auf der Grundlage eines monetaristischen Basiskonsenses geld- und wirtschaftspolitisch einander annäherten (vgl. McNamara 1998: 125ff).

Für das Binnenmarkt-Projekt war diese Annäherung, genauer: die Verallgemeinerung neoliberal-monetaristischer Strategieelemente zweifelsohne grundlegend. Ohne diese geld- und auch wirtschaftspolitische Konvergenz wäre der Integrationsschub, der in Gestalt der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) eine umfassende konstitutionelle Neuordnung der EG mit sich brachte – nicht zuletzt die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshindernisse durch qualifizierte Mehrheitsentscheidungen und die Verankerung des Prinzips der gegenseitigen Anerkennung nationaler Standards – nur schwerlich möglich gewesen. Nach den Regierungswechseln in Großbritannien und Deutschland sorgte nicht zuletzt das Scheitern des „französischen Experiments“ zu Beginn der 80er Jahre dafür, dass sich die „Schnittmenge“ europapolitischer Interessen vergrößerte (vgl. Moravcsik 1998: 318ff). Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Stagnation und der Befürchtung, speziell in der Spitzentechnologie noch weiter hinter Japan und die USA zurückzufallen (vgl. Sandholtz/Zysman 1989), rückte die Vision eines wirklich integrierten, von technischen, administrativen und politischen Handelshemmnissen befreiten Marktes mehr und mehr auf die politische Agenda. Nicht zu unterschätzen ist in diesem Kontext das Engagement des European Round Table of Industrialists (ERT). Dessen Mitglieder – die Vorstandsvorsitzenden von führenden europäischen transnationaler Konzerne (TNKs) – hatten die Diskussion über das Binnenmarkt-Projekt nicht nur konzeptionell vorangetrieben. Sie arbeiteten

in Kooperation mit der Delors-Kommission auch nachdrücklich darauf hin, die Initiative in die politische Praxis umzusetzen (vgl. Cowles 1995; Appeldorn 2000; Fielder 2000).

Im Vergleich zum EG-Binnenmarkt sind die Probleme und Interessen, über die sich die WWU erklären lässt, etwas komplexer und widersprüchlicher gelagert. Zum Teil war sie sicherlich eine unmittelbare Konsequenz des Binnenmarktes, insbesondere der vollständigen Abschaffung der Kapitalverkehrskontrollen sowie der Liberalisierung und gewissen Mindestregulierung im Banken-, Versicherungs- und Wertpapierbereich. In Anbetracht der immens erhöhten Kapitalmobilität war es bereits Ende der 80er Jahre absehbar, dass die nationalen Regierungen und Notenbanken selbst bei umfassenden Interventionen kaum mehr in der Lage sind, spekulativen Angriffen zu widerstehen und die bestehenden Währungsparitäten aufrecht zu erhalten (vgl. McNamara 1998: 159ff). Neben diesen funktionalen Aspekten erhofften sich gesellschaftliche Interessengruppen, so z.B. eine Reihe TNKs, die unter der Leitung von Etienne Davignon und Giovanni Agnelli bereits 1987 die „Association for Monetary Europe“ gegründet hatten (vgl. Greenwood 1997: 117f), über die WWU die Disziplinierungseffekte einer restriktiven Geld- und Finanzpolitik zu verstetigen und die Vorteile des Binnenmarktes – niedrigere Transaktionskosten, eine größere Markttransparenz und klarere Kalkulationsbedingungen – zu optimieren (vgl. Sandholtz 1993; Frieden 1998). All diese Aspekte kamen letztlich jedoch erst zum Tragen, nachdem die Regierungen und nationalen Zentralbanken – über die konzeptionelle Vorarbeit des Delors-Komitees – den politischen Willen bekundet hatten, die WWU auch wirklich in die Praxis umzusetzen (vgl. Verdun 1999). Das Design der WWU – der autonome Status der Europäischen Zentralbank, die Konvergenzkriterien und zuletzt der Stabilitätspakt – orientiert sich dabei sehr stark am Vorbild der deutschen Bundesbank. Hierin kommt nicht zuletzt zum Ausdruck, dass vor dem Hintergrund global liberalisierter Finanzmärkte auch die übrigen Mitgliedsstaaten den Primat monetärer Stabilität weitgehend akzeptiert hatten.

Für die Entwicklung der industriellen Beziehungen in der EU sind diese konstitutionellen Weichenstellungen alles andere als belanglos, zumal durch sie eine stark von der Geldpolitik her aufgebaute, markt- und wettbewerbsorientierte Wirtschaftsverfassung etabliert wurde. Ein zentrales Merkmal der europäischen Handlungsarena besteht denn auch darin, dass im Binnenmarkt nicht mehr nur die Unternehmen, sondern auch die nationalen Arbeitsregimes – d.h. die spezifischen Arrangements der Produktionsregulation –, allerdings immer unter Berücksichtigung des Produktivitätsniveaus, in Konkurrenz miteinander treten (vgl. Streeck 1999). Dies ist zum Teil auf die Intensivierung des intra-industriellen Handels in gleichen Marktsegmenten zurückzuführen. Darüber hinaus ist seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre aber auch ein sprunghafter Anstieg der ausländischen Direkt- und Portfolioinvestitionen mit jährlichen Wachstumsraten von 20 bis über 30 Prozent zu beobachten; fast Zweidrittel der weltweiten Investitionen werden dabei von Unternehmen in der EU getätigt (vgl. UNCTAD 2000: XXI). Sicherlich übersetzt sich diese Entwicklung nicht in ein unmittelbares „Regime Shopping“ der TNKs (vgl. Traxler/Woitech 2000). Oft ver-

birgt sich hinter der Rede von der Verlagerung des Produktionsstandortes wenig mehr als eine vordergründige Drohgebärde. Gleichwohl ist deren Wirkung nicht zu unterschätzen. Die Furcht und Einschüchterung greift bei Politikern, Gewerkschaften und Belegschaften vor allem deswegen, weil ihnen aus den vergangenen Jahren noch viele Beispiele präsent sind, in denen es aufgrund von Produktionsverlagerungen, Fusionen oder feindlichen Übernahmen zu einem drastischen Personalabbau kam. Etwas schematisch lassen sich dabei zwei Fusionswellen unterscheiden. Nachdem sich die erste Welle, die bereits kurz nach dem Startschuss zum EG-Binnenmarkt einsetzte, noch stark auf den industriellen Sektor konzentrierte, um entsprechende „economies of scale“ zu realisieren, ist die jüngere Fusionswelle ab Mitte der 90er Jahre breiter angelegt. In der Erwartung eines integrierten europäischen Finanz- und Kapitalmarktes erfasst sie nun auch stärker den Finanzsektor, d.h. Banken, Versicherungen und institutionelle Anleger (vgl. UNCTAD 2000: XXIV; Huffs Schmid 1999: 72ff)².

Die Regime-Konkurrenz im Bereich der industriellen Beziehungen ergibt sich demzufolge vor allem daraus, dass die ökonomische Integration immens forciert wurde, ohne die Arbeits- und Sozialpolitik in gleichem Maße zu vergemeinschaften. Sicherlich ist inzwischen auch im Bereich der Arbeitsregimes – zumindest ansatzweise – eine Mehrebenenregulation erkennbar. Die *nationale* Handlungsebene ist jedoch nach wie vor bestimmend, da die regulativen, insbesondere rechtlichen Handlungsbedingungen – Tarifpolitik, Arbeitsrecht, Mitbestimmung etc. – noch immer primär national definiert werden (vgl. Ferner/Hyman 1998). Mehr noch, sie ist in den 90er Jahren durch die Herausbildung eines neuen „Wettbewerbskorporatismus“ (Rhodes 1998a) und die Vereinbarung sog. „Sozialpakete“ in vielen EU-Staaten sogar noch einmal aufgewertet worden. In der Regel geht es dabei um eine Kombination von Lohnzurückhaltung, Arbeitsmarktflexibilisierung und die Modernisierung der sozialen Sicherungssysteme (vgl. Fajertag/Pochet 2000). Die Ursachen dieser Entwicklung sind zweifelsohne vielfältig. Von zentraler Bedeutung dürfte jedoch sein, dass die Gewerkschaften in institutionalisierten Diskussions- und Mitspracheforen oft die einzige Möglichkeit erblicken, ihre organisationspolitische Schwäche, d.h. Mitgliederverluste infolge von Arbeitsmarktkrise, Rationalisierungsdruck und Standortkonkurrenz, zu kompensieren. Dies gilt um so mehr, als sich in vielen *Unternehmen* die Belegschaften und das Management auf betriebsspezifische Arrangements und „lagerübergreifende Produktivitätskoalitionen“ verständigten (vgl. Dörre 1999), um im Kampf um den Produktionsstandort und Direktinvestitionen bestehen zu können (vgl. Mueller 1996; Schmierl 1999).

Dass die Regime-Konkurrenz ungeachtet vieler Konzessionen von Seiten der Gewerkschaften bislang nicht zu einem „race to the bottom“ geführt hat, so jedenfalls der Tenor vieler Bewertungen (vgl. u.a. Eichener 2000), ist vor allem zwei Faktoren geschuldet. Zum einen ist in den nationalen Arrangements – bedingt durch die politi-

² Noch vollziehen sich die meisten Fusionen im Finanzsektor innerhalb der „Nationalökonomien“. Für die beteiligten Akteure besteht ein wichtiges Motiv der Zusammenschlüsse offenkundig jedoch darin, in der Erwartung eines nicht nur liberalisierten, sondern zunehmend integrierten Finanz- und Kapitalmarktes besser bestehen zu können.

sche Kultur bzw. durch den Einfluss der Gewerkschaften – noch immer ein institutioneller und regulativer Bremsmechanismus wirksam, der einer eindimensionalen Deregulierung und Flexibilisierung entgegenwirkt; und zum anderen wird die ökonomische Integration von einer Dynamik der „verhandelten Europäisierung“ (vgl. Platzer 2000) begleitet, die im Bereich der industriellen Beziehungen mit dazu beiträgt, dass sich eine – insgesamt jedoch eher schwache und fragile – mehrdimensionale arbeits- und sozialpolitische Konsensstruktur reproduziert. Die beteiligten Akteure bewegen sich damit in einer Handlungsarena, die sich nicht mehr auf die betriebliche und nationale Ebene beschränkt, sondern in wachsendem Maße auch die supra- und transnationale Ebene umfasst. Inzwischen wird kaum noch bestritten, dass die arbeitspolitischen Strategien und Kooperationsformen auf der *supranationalen Ebene* im Laufe der 90er Jahre vielfältiger und komplexer geworden sind. Neben diversen Richtlinien (regulativen Mindeststandards) und Rahmenabkommen auf der Grundlage des sozialen Dialogs (vgl. u.a. Falkner 1998, Dølvik 1999, Sörries 1999) sorgt überdies der makroökonomische Dialog (der Köln-Prozess der europäischen Beschäftigungspolitik) dafür (vgl. Platzer 1999), dass die arbeitspolitischen Kooperationsmechanismen – oft allerdings nur sehr mühsam (vgl. Keller 1999; Greenwood 1999) – auf eine breitere Grundlage gestellt werden. Darüber hinaus ist auf der *transnationalen Ebene* die Einrichtung Europäischer Betriebsräte (EBRs) durch eine – quantitativ wie qualitativ – expansive Konstitutionsdynamik gekennzeichnet (vgl. Platzer/Weiner 1998; Lecher u.a. 1998). Die nationalen, regionalen und betrieblichen Verhandlungs- und Kooperations Ebenen werden durch die Aktivitäten eines neuen arbeitspolitischen Akteurs zunehmend überformt (vgl. Marginson/Sisson 1998).

3. Wirtschafts- und sozialpolitische Konzeptionen und Strategien

Um die Dynamik der industriellen Beziehungen, gleichsam im Spannungsverhältnis von „verhandelter Europäisierung“ und „Regime-Konkurrenz“, genauer zu bestimmen, reicht es nun freilich nicht aus, allein die strukturellen Handlungsparameter in den Blick zu nehmen. Genauere Aufschlüsse ergeben sich eigentlich erst, wenn die Transformation der industriellen Beziehungen auch hinsichtlich der wirtschafts- und sozialpolitischen Diskurse und Strategien der beteiligten Akteure betrachtet wird. Schließlich sind hier, sowohl was die Konzeptionen der Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände als auch die der Gewerkschaften anbetrifft, auffällige Akzentverschiebungen beobachtbar. Vereinfacht gesprochen, lassen sich hinsichtlich der Arbeits- und Sozialpolitik zwei politische Zyklen unterscheiden: ein *abfallender Zyklus*, der sich im Anschluss an die Binnenmarkt-Initiative entfaltete und der gemeinhin mit dem „Delors'schen“ Projekt identifiziert wird, die europäische Integration auf sozialen Fortschritt programmieren zu wollen; und ein *aufsteigender Zyklus*, der stärker auf die Perspektive der WWU ausgerichtet ist, und gestützt auf den „Wettbewerbsfähigkeits“-Diskurs und das „Benchmarking“-Verfahren seit Mitte der 90er Jahre immer mehr Politikbereiche durchdringt.

3.1. *Von der Marktintegration zum europäischen Sozialraum?*

Zunächst sind beide Zyklen im Sinne von Sandholtz und Zysman (1989) durch eine „hierarchy of bargains“ und damit durch ein spezifisches Verhältnis von ökonomischer, politischer und sozialer Integration gekennzeichnet. Dies heißt nicht, dass es eine unmittelbare und explizite Verknüpfung der verschiedenen Verhandlungen und Abkommen gab. Im Gegenteil, für den Erfolg der Binnenmarkt-Initiative wie auch der WWU war zunächst grundlegend, dass sie von anderen politischen und sozialen Vorhaben – zumindest formell – entkoppelt wurden. Mit Bezug auf den Binnenmarkt hat der verantwortliche Kommissar, Lord Arthur Cockfield (1990: 8), unmissverständlich hervorgehoben, dass eine Verknüpfung mit angrenzenden Fragen den Integrationsfortschritt gefährden und nur zu Verzögerungen und taktischen Manövern führen würde. Der von der Kommission mit Unterstützung der Mitgliedstaaten verfolgte Ansatz sah denn auch vor, erst die Marktintegration festzuschreiben, um dann – hier gingen die Meinungen über die Notwendigkeit, das Niveau und die Formen der sozialen Regulation jedoch schon auseinander – unter dem Druck des intensivierten Wettbewerbs auch die soziale Flankierung voranzutreiben. In der EEA erstreckte sich die sozialregulative Erweiterung im Prinzip nur auf Neuerungen, die auch für Großbritannien und UNICE akzeptabel waren: qualifizierte Mehrheitsentscheidungen, die – sofern es sich nicht um die Rechte und Interessen von Arbeitnehmern handelt – die Funktionsweise des Binnenmarktes betreffen (Art. 100a) bzw. die Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz (Art. 118a) sowie die Möglichkeit eines supranationalen Dialogs zwischen den Sozialpartnern (Art. 118b). Darüber hinaus gab die EEA der Kommission noch das Mandat, die Strukturfonds zur Bekämpfung regionaler Disparitäten zu reformieren (vgl. Rhodes 1992: 25f).

Unmittelbar nach der Verabschiedung des Binnenmarkt-Programms waren die neuen europäischen Handlungsoptionen relativ unumstritten, da sich die Bemühungen im Zeichen der „Europhorie“ ganz auf die markt- und wettbewerbsorientierte Revitalisierung der westeuropäischen Ökonomie konzentrierten. Als die hiermit verknüpften arbeits- und sozialpolitischen Konsequenzen in der europäischen Öffentlichkeit dann jedoch intensiver diskutiert wurden, brachen die ordnungspolitischen Konflikte auf. Die Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände – repräsentiert unter anderem durch UNICE und den ERT – versuchten mit der politischen Unterstützung Großbritanniens, den erhöhten Wettbewerbsdruck für eine forcierte Deregulierung der Arbeits(markt)- und Sozialpolitik zu funktionalisieren; und zwar nicht nur durch eine einfache Blockade aller sozialregulativen Vorstöße, sondern auch durch ein eigenes, bereits 1986 lanciertes Aktionsprogramm für flexible Beschäftigungsverhältnisse und Arbeitsbedingungen (vgl. Teague 1989: 318f). Dass diese von Großbritannien in Kooperation mit Italien und Irland gestartete Initiative, die zudem noch vom Rat einstimmig verabschiedet wurde, in der Folgezeit geradezu wirkungslos blieb, war nicht zuletzt der nur sehr selektiven Umsetzung durch die Kommission geschuldet. Deren Vorstellungen einer sozialregulativen Flankierung der Marktintegration waren offenkundig anders gelagert. Die Kommission machte sich zunehmend die Argumente zu eigen, die von den Gewerkschaften – auch unter dem Eindruck des Bei-

tritts von Ländern mit geringeren Produktivitätsniveaus und Sozialstandards (Spanien und Portugal) – mit Blick auf ein europaweites „Sozialdumpings“ thematisiert wurden (Dølvik 1999: 116ff). Um den hiervon ausgehenden Problemen und Gefahren zu entgehen, entwickelte sie dabei jenseits des marktgetriebenen Deregulierungsmodells auf der einen und des rigiden, wenig aussichtsreichen Harmonisierungsmodells auf der anderen Seite einen funktionalistischen Ansatz zur sozialregulativen Einbettung des Binnenmarktes.

Diese von Delors und seinem Kabinett entwickelte „Strategie der russischen Puppen“ (vgl. Ross 1993) intendierte unverkennbar eine – die Dynamik des Binnenmarkt-Projektes ausnutzende – föderalistische Vertiefung des Integrationsprozesses.³ Über politische und sozialregulative Initiativen sollte in Ergänzung zur Marktintegration eine quasi-staatliche, supranational „organisierte Handlungsarena“ geschaffen werden. Die erste „russische Puppe“ bestand dabei im sog. Delors I-Paket von 1987, das neben der Konsolidierung der Agrarpolitik vor allem die Reform und erhebliche finanzielle Aufstockung der Strukturfonds beinhaltete (vgl. Ross 1995: 40ff). In Verbindung mit den Aktivitäten der Europäischen Investitionsbank (EIB) konzentrierte sich die neue Strukturpolitik nicht nur auf infrastrukturelle, entwicklungspolitische Aspekte, sondern etablierte darüber hinaus auch einen Mechanismus der geplanten regionalen Redistribution von Ressourcen. Hierdurch konnten in Bezug auf die „soziale Kohäsion“ explizit sozialpolitische Ziele verfolgt werden. Die zweite „russische Puppe“, die WWU, war natürlich nicht sozialpolitisch, sondern eher geld- und finanzpolitisch motiviert. Aufgrund der an sie anschließenden politischen und institutionellen Fortentwicklung der EG – hierzu später – bildet sie den wohl wichtigsten Schritt auf dem Weg zur Staatswerdung Europas. Schon in den ersten Stufen ihrer Realisierung wurde erkennbar, dass mit der WWU immer mehr Politikbereiche zwar nicht unbedingt vergemeinschaftet, so doch aber sukzessive in einen europäischen Kontext gestellt werden. Die dritte „russische Puppe“ schließlich bestand in der Etablierung eines organisierten „europäischen Sozialraums“, zunächst durch die „feierliche Erklärung“ der Sozialcharta von 1989 und dann durch das nachfolgende sozialpolitische Aktionsprogramm. Beide Initiativen waren durch Kommissionsberichte – von Venturini und Marin – konzeptionell vorbereitet worden und zielten darauf, die Keimformen des europäischen Sozialraums in der EEA und in den Val Duchesse Gesprächen fortzuentwickeln. Die Kommission stimulierte damit nicht nur eine breitere sozialpolitische Diskussion, sondern sicherte sich hierdurch auch – allerdings gegen den mitunter sehr heftigen, ordnungs- und integrationspolitisch motivierten Wider-

³ „The Russian doll metaphor implied iterated episodes of strategic action to seize upon openings in the political opportunity structure, resource accumulation through success, and reinvestment of these resources in new actions to capitalize on new opportunities“ (Ross 1995: 39).

stand von Großbritannien (vgl. Thatcher 1993: 750ff) und UNICE – die Zustimmung der Gewerkschaften⁴ zum weiteren Fortgang der europäischen Integration.

Ungeachtet der sozialpolitischen Aufbruchstimmung, die durch diese „dritte Puppe“ generiert wurde, blieben die konkreten Ergebnisse zunächst jedoch ambivalent: Auf der einen Seite gelang es sicherlich, den Integrationsprozess aus seiner strikt neoliberalen Orientierung zu befreien und den Druck zur Deregulierung, Privatisierung und Flexibilisierung sozialregulativ zu bremsen. Auf der anderen Seite blieben die substanziellen Ergebnisse des sozialpolitischen Aktionsprogramms zunächst jedoch begrenzt (vgl. Buda 1995: 83ff). Von den 47 geplanten Einzelmaßnahmen konnten anfangs eigentlich nur im Bereich des Arbeitsschutzes – also dort, wo es genügte, qualifizierte Mehrheiten zustande zu bringen – einige „harte“, verbindliche Regulierungen durchgesetzt werden. In all den anderen Bereichen war von wenigen Richtlinien, z.B. zu Massenentlassungen, atypischen Beschäftigungsverhältnissen oder zu bestimmten Aspekten der Arbeitszeitgestaltung sowie einigen unverbindlichen Empfehlungen und Stellungnahmen einmal abgesehen, kein nennenswerter Fortschritt zu verzeichnen. Was die Arbeits- und Lebensbedingungen sowie die Information und Mitbestimmung der Beschäftigten anbetraf, verlief der Entscheidungs- und Umsetzungsprozess bis zum Maastrichter „Sozialprotokoll“ eher schleppend (zum Überblick vgl. Falkner 1998: 69). Gleichwohl zeichnete sich jedoch schon zu dieser Zeit ab, dass sich auf der supranationalen Ebene eine zweistufige arbeits- und sozialpolitische Regulierungsstruktur herausbildete (vgl. Rhodes 1998b: 104ff): Neben einer Reihe von europäischen Rechtsetzungsakten, vor allem Richtlinien, über die gewisse Mindeststandards festgeschrieben wurden, gewann der „Soziale Dialog“ zwischen den europäischen Sozialpartnern, d.h. zwischen UNICE, CEEP und EGB, unverkennbar an Gewicht.

Diese zweistufige Regulierungsstruktur nahm dann im Maastricht-Vertrag präzisere Konturen an. Im Sozialprotokoll, von dem sich Großbritannien zunächst noch ausschloss, wurde der sozialregulative Handlungsspielraum offenkundig erweitert (vgl. Falkner 1998: 78ff). Neben der arbeits- und sozialpolitischen Ausdehnung des Kompetenzbereichs der EU waren in vielen Fragen nun auch qualitative Mehrheitsentscheidungen möglich. Überdies wurde der Soziale Dialog nochmals aufgewertet, und zwar nicht nur durch die bindende Konsultation der Sozialpartner bereits im Vorfeld von arbeits- und sozialpolitischen Rechtsakten, sondern auch durch die Möglichkeit „autonom“ ausgehandelter Rahmenabkommen.⁵ Die neue europäische Regulierungsstruktur orientierte sich in diesem Sinne stark am Prinzip der „doppelten Subsidi-

⁴ Dies verdeutlicht nicht zuletzt das begeisterte Echo, das die Vorschläge von Delors zur „sozialen Dimension“ bereits 1988 auf dem EGB-Kongress in Stockholm und kurze Zeit später auf dem TUC-Kongress in Bournemouth erzeugten (vgl. Dølvik 1999: 119ff).

⁵ Einschränkend muss angemerkt werden, dass sich UNICE auf ernsthafte Verhandlungen bislang eigentlich nur im „Schatten des Gesetzes“ einließ, d.h. unter Androhung einer legislativen Kommissionsinitiative. Außerdem sind trotz der erweiterten EU-Kompetenz arbeitspolitische Kernfragen wie die Tarifpolitik, die Vereinigungsfreiheit oder auch das Streik- und Aussperrungsrecht nach wie vor explizit ausgegliedert.

diarität“ (vgl. Buda 1995: 77). Fortan sollte es zu europäischen Regelungen nur dann kommen, wenn die arbeits- und sozialpolitischen Probleme auf der nationalen bzw. regionalen Ebene allein nicht zu lösen waren. Überdies sollten, soweit möglich, europäische Regelungen primär die Form vertraglicher (Rahmen-)Vereinbarungen zwischen den Sozialpartnern annehmen. Auch wenn der Ministerrat diese anschließend in europäisches Recht überführte, sollte die konkrete Umsetzung möglichst wieder den Sozialpartnern obliegen.

Gemäß einer sehr positiven Lesart kann diese Entwicklung nicht nur als Herausbildung einer supra- bzw. transnationalen arbeits- und sozialpolitischen Regulierungsstruktur gesehen werden, sondern sogar als Entstehung eines korporatistischen Gemeinschaftsnetzwerks (vgl. Falkner 1998), das den europäischen Sozialraum organisatorisch abstützt. Mit Blick auf einige Rahmenabkommen zur Regelung des Elternurlaubs, der Teilzeitarbeit, der befristeten Beschäftigung, die Verabschiedung der EBR-Richtlinie und der Entsende-Richtlinie wie auch das später folgende Engagement für eine europäische Beschäftigungspolitik mag sich diese Interpretation – zumindest was die formale Verfahrensweise anbetrifft – bestätigt sehen (zum Überblick vgl. auch Europäische Kommission 2000a: 11ff). Betrachtet man darüber hinaus den schwachen substanziellen Gehalt der europäischen Arbeits- und Sozialpolitik, so wachsen jedoch die Zweifel an der Durchschlagskraft der Delors'schen Strategie. Dies gilt um so mehr, als sich in der Post-Maastricht-Ära unter dem Eindruck einer tiefen Rezession, der pro-zyklischen Austeritätspolitik, einer steigenden Erwerbslosigkeit und unverkennbaren Legitimationskrise des eingeschlagenen Integrationspfads (vgl. Obradovic 1996) die politischen Parameter verschoben. Ungeachtet aller programmatischen Initiativen – so z.B. in den Weißbüchern zu „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ oder zur „Sozialpolitik“ – ging es danach kaum mehr um die supranationale Absicherung und Ausgestaltung des europäischen Sozialmodells, sondern primär um dessen wettbewerbsorientierte Reorganisation.

Zumindest in diesem Sinne ist es nicht überzogen zu behaupten, dass das Delors'sche Projekt, die europäische Integration nicht nur auf ökonomischen Wettbewerb, sondern auch auf sozialen Fortschritt zu programmieren oder zumindest sozialen Rückschritt verhindern zu wollen, in der Post-Maastricht-Ära an seine Grenzen stieß. Seit Mitte der 90er Jahre wurde immer offensichtlicher, dass aus dem supra- bzw. transnationalen Regulierungsgeflecht keine Dynamik erwächst, die den Verlust an einer auf sozialen Ausgleich zugeschnittenen nationalen Handlungskompetenz auf der nationalen Ebene hätte kompensieren können. Die Ursachen hierfür waren sicherlich vielschichtig. Patrick Ziltener (1999: 182f) hebt vor allem drei Aspekte hervor: Erstens konnte sich die Kommission in der Arbeits- und Sozialpolitik – anders als in der Binnenmarkt- oder Technologiepolitik – auf keine ähnlich starken Bündnispartner stützen. Zweitens wurden die Akteure, die wie die Gewerkschaften für eine dynamische Ausweitung der Arbeits- und Sozialpolitik plädierten, durch die institutionelle Grundordnung der EU, d.h. durch die vertraglichen Grundlagen und Entscheidungsprozesse, wie auch durch die organisatorischen Unterschiede zwischen den nationalen Arbeitsregimes (vgl. Ebbinghaus/Visser 1997) systematisch benachteiligt. Die natio-

nationalen Regierungen mit stärker neoliberalen Ordnungsvorstellungen konnten somit – auch im Sinne der Wirtschafts- und Unternehmerverbände – gestützt auf ihre Vetomacht leicht eine reaktive Blockadestrategie verfolgen. Und drittens schließlich wurde durch die bereits skizzierte Regime-Konkurrenz ein Anpassungsdruck erzeugt, der sich auf der nationalen Ebene tendenziell – vor allem dann, wenn die Produktivität und Rentabilität kurzfristig gesteigert werden soll – in Maßnahmen der Deregulierung übersetzt, zumindest aber gegenläufige, auf sozialen Ausgleich bedachte Formen der Redistribution und Re-Regulierung verhindert.

Zwei weitere Faktoren sind ebenso wenig zu unterschätzen. Zum einen wurde Mitte der 90er Jahre die recht starke Kommission unter Delors durch eine eher schwache, am Ende sogar demontierte Santer-Kommission ersetzt. Im Kontext der weiterhin schwelenden Legitimationskrise der EU gewann damit die intergouvernementale Komponente an Gewicht. Und zum anderen verlagerten sich – unter dem Einfluss von ERT, UNICE oder auch der 1995 eingesetzten und an die Kommission angebotenen Competitiveness Advisory Group (CAG) – auch die zentralen Orientierungspunkte des wirtschaftspolitischen Diskurses (vgl. Apeldoorn 2000: 201ff).⁶ Die alte, merkantilistisch inspirierte Idee, über technologie- und industriepolitische Programme sog. „Euro-Champions“ zu fördern, verblasste in dem Maße, wie sich die europäischen TNKs nicht mehr nur auf Westeuropa konzentrierten, sondern globalisierten und ihre Entscheidungen zunehmend an finanzkapitalistischen Kriterien, d.h. am Prinzip des Shareholder Value, ausrichteten. Hierdurch erklärt sich zumindest partiell auch die erdrückende Dominanz eines stark neoliberal geprägten Wettbewerbsdiskurses, der sich über die umfassende Anwendung eines politischen Benchmarking-Verfahrens (vgl. Tidow 1998) und die Aktionspläne zur Förderung der neuen Shareholder Ökonomie – d.h. die Aktionspläne zu Finanzdienstleistungen (Europäische Kommission 1998a; 1999a), Risikokapital (Europäische Kommission 1998b; 1999b) und eEurope (Europäische Kommission 2000b; 2000c) – in fast allen Politikbereichen einnistet.

3.2. Nationale Arbeits- und Sozialpolitik im Zeichen von Wettbewerbsfähigkeit und Benchmarking

Die Gewerkschaften stehen dieser Entwicklung noch immer relativ hilflos gegenüber. Im Kern stützen sich ihre Initiativen im Bereich der Arbeits- und Sozialpolitik nach wie vor auf das Delors'sche Projekt, obwohl sich die sozio-ökonomischen

⁶ Die Grenzen der supranationalen Arbeits- und Sozialpolitik sind somit eine Konsequenz der besonderen Konstellation von Interessen, Machtverhältnissen, Diskursen und Überzeugungen. Im Vergleich hierzu führt der in der integrationstheoretischen Diskussion vorherrschende Erklärungsansatz die Schranken der arbeits- und sozialpolitischen Vergemeinschaftung grundsätzlich auf die fehlende legitimatorische Unterstützung und abwehrende Politisierung einer weitergehenden – marktkorrigierenden oder sogar redistributiven – Vergemeinschaftung der Arbeits- und Sozialpolitik zurück (vgl. Scharpf 1999; Majone 1998). Die Blockade scheint dabei selbst durch einen Wandel der europäischen Macht-, Interessen- und Diskurskonstellation kaum überwindbar zu sein.

Rahmenbedingungen zu ihrem Nachteil verschlechtert haben. Inzwischen erweist es sich immer mehr als Problem, dass die Gewerkschaften – institutionell, finanziell wie politisch – in hohem Maße in das europäische Entscheidungssystem integriert sind, ohne dessen Inhalte jedoch hinreichend, geschweige denn autonom, bestimmen zu können (vgl. Martin/Ross 1999a). Die Rolle des Juniorpartners schien dabei so lange unproblematisch, wie eine starke, auch arbeits- und sozialpolitisch aktive Kommission gewerkschaftspolitische Themen und Inhalte immer wieder auf die politische Agenda brachte. Nachdem das Delors-Projekt jedoch an seine Grenzen stieß, der arbeits- und sozialpolitische Zyklus im Anschluss an das Binnenmarkt-Projekt also steil abfiel, traten die Nachteile der politisch-institutionellen Einbindung und Unterordnung deutlicher hervor. Von einigen Rahmenabkommen einmal abgesehen, scheint es den Gewerkschaften in der zweiten Hälfte der 90er Jahre kaum mehr zu gelingen, die eigenen Ziele und Interessen wirksam in die europapolitische Diskussion einzubringen. So ist mit Blick auf die WWU zwar eine expansive Dynamik der arbeits- und sozialpolitischen wie auch der tarif-, steuer-, finanz- oder bildungspolitischen Reorganisation erkennbar, bislang steht diese jedoch primär im Zeichen eines marktzentrierten Wettbewerbsdiskurses.

Von den Gewerkschaften selbst werden die Probleme, die sich aus der politischen und institutionellen Einbindung in den Pfad der europäischen Integration ergeben (vgl. Schulten 2000), bisher nur partiell thematisiert. Ungeachtet aller Restriktionen, scheinen sie sich mit der gegebenen Wirtschafts- und Sozialverfassung der EU grundsätzlich arrangiert zu haben. Der alte „Protest“-Diskurs über die „Gefahren des Sozialdumpings“ ist nur noch gelegentlich zu vernehmen, und auch der Weg zur WWU wurde aus einer Position der „kritischen Unterstützung“ meist nur in Bezug auf die austeritätspolitischen Gefahren hinterfragt (vgl. Foden 1998). Dem entspricht die breite Akzeptanz oder zumindest die passive Hinnahme des allgemeinen wirtschafts- und sozialpolitischen Ordnungsrahmens, einschließlich der hierin eingelagerten Regime-Konkurrenz. Deren Dynamik wird im Unterschied zum „Sozialdumping“-Diskurs nicht nur negativ gesehen. Der Diskurs über die Regime-Konkurrenz impliziert auch immer die Option, die volkswirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit nicht nur über Kostensenkungen, sondern auch durch qualitative Methoden der Produktivitätssteigerung zu verbessern, so z.B. durch Investitionen in die Infrastruktur, das technologische Know How oder die (Aus-)Bildung. Trotz all dieser (Wahl-)Möglichkeiten, bleibt die strategische Grundentscheidung, sich auf die Regime-Konkurrenz einzulassen und deren Chancen zu betonen, in hohem Maße ambivalent: Zum einen mag es den Gewerkschaften mit dieser Akzentuierung – wie auch durch den Verweis auf „best practice“ Erfahrungen in Ländern mit hohen Sozialstandards – zwar gelingen, die auf der nationalen Ebene noch immer vorhandenen arbeits- und sozialpolitischen Spielräume auszunutzen. Zum anderen hat diese sehr selektive, substantiell jedoch verhinderte Vergemeinschaftung und potenzielle „Re-Nationalisierung“ der arbeits- und sozialpolitischen Reorganisation allerdings ihren Preis. Die Fortentwicklung und sozialregulative Ausgestaltung der europäischen Wirtschafts- und Sozialverfassung droht zunehmend aus dem Blick zu geraten.

Diese These mag viele überraschen, sind doch in Amsterdam zentrale Bereiche der arbeits- und sozialpolitischen Regulation – das „Sozialprotokoll“ und die Beschäftigungspolitik – mit Hilfe der Gewerkschaften und der neuen Sozialdemokratie soeben noch in den EU-Vertrag aufgenommen worden (vgl. Johansson 1999). Genauer betrachtet, erhält hierdurch jedoch nicht so sehr die Perspektive eines organisierten europäischen Sozialraumes neuen Schwung. Im Vordergrund steht vielmehr die wettbewerbsgemäße Reorganisation der nationalen arbeits- und sozialpolitischen Regulationsformen. Der EU kommt dabei die Aufgabe zu, die Reorganisation als Motor und Korsett zu strukturieren (vgl. Falkner 2000: 295f). Dies erfolgt unter anderem über die sozialpolitischen Aktionsprogramme für die Jahre 1995-97 und 1998-2000. Diese sind insofern wenig ambitioniert, als sie auf legislative Initiativen weitgehend verzichten, sich auf die Revision älterer Richtlinien konzentrieren und sich ansonsten mit der relativ unverbindlichen Koordination der nationalen Arbeits- und Sozialpolitik – unter Mitwirkung der Sozialpartner – zufrieden geben. Noch deutlicher, gleichsam paradigmatisch, für diese Neuorientierung ist die europäische Beschäftigungsstrategie. Nicht wenige sehen in ihr die letzte „russische Puppe“ von Delors, die er – in Reaktion auf den „Post-Maastricht“ Blues – mit dem Weißbuch zu „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ (Europäische Kommission 1993) hervorgezaubert hatte. Die weitere Umsetzung erscheint auf den ersten Blick noch als Erfolgsstory. Nachdem der Europäische Rat in Essen im Jahr 1994 die Grundzüge des beschäftigungspolitischen Konzeptes ausgearbeitet hatte, und in Amsterdam der Beschäftigungstitel sogar in den EU-Vertrag aufgenommen wurde, konnten auf den nachfolgenden Gipfeln in Luxemburg (beschäftigungspolitische Leitlinien), Cardiff (Strukturreformen) und Köln (makroökonomischer Dialog) die unterschiedlichen Säulen des Beschäftigungskonzeptes weiter konkretisiert werden (vgl. hierzu Tidow 2000). Die institutionelle und prozedurale Dynamik schien so beachtlich, dass einige bereits vor den Gefahren einer „Überregulierung“ gewarnt haben (vgl. Feldmann 1998). Tatsächlich ist eine solche Bewertung jedoch nicht nur vorschnell, sondern auch irreführend. Bislang sind all diejenigen, die sich von der europäischen Beschäftigungsstrategie neue Impulse für einen sozialen Ausgleich und eine marktkorrigierende staatliche Intervention erwartet haben, jedenfalls enttäuscht worden. Drei Aspekte sprechen sogar dafür, dass sich die letzte „russische Puppe“ mehr und mehr in ein „trojanisches Pferd“ verwandelt:

- Erstens ist die europäische Beschäftigungsstrategie im Kern auf Arbeitsmarktpolitik ausgedünnt worden. Zwar werden auch Fragen der Unternehmensförderung und Unternehmenskultur sowie die Organisation der sozialen Sicherungssysteme – die Finanzierung wie auch die aktiven und passiven Elemente – thematisiert, letztlich läuft all dies jedoch auf einen arbeitspolitischen Ansatz hinaus, der in Form einer „kooperativen“ Deregulierung und Flexibilisierung, d.h. durch die Kombination von marktförmigen und administrativen Maßnahmen – z.B. die Kürzung von Sozialleistungen und eine aktive Arbeitsmarktpolitik – eine möglichst hohe Erwerbsquote (ca. 70%), vor allem im privaten Dienstleistungsbereich, erreichen möchte.

- Zweitens verbleibt die Beschäftigungspolitik nicht nur im Schatten der übergeordneten Themen von Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Es verallgemeinert sich über das ihr zugrunde liegende Koordinationsverfahren auch das Konzept eines politischen Benchmarkings wie es nicht zuletzt vom ERT (1996) und UNICE (1997; 2000) propagiert wird. Inzwischen haben sich die Regierungen darauf verständigt, den Koordinationsansatz – nun als Methode der „offenen“ Koordination, d.h. unter Einschluss einer Vielzahl zivilgesellschaftlicher Akteure – auf eine Reihe zusätzlicher Politikfelder auszuweiten: auf die Modernisierung des Sozialschutzes, die Bekämpfung der sozialen Exklusion, den Übergang in die Informationsgesellschaft, Bildungspolitik, Forschungs- und Entwicklungspolitik sowie auf Fragen der Unternehmenspolitik und Wirtschaftsreformen (vgl. Europäischer Rat 2000). In immer mehr Bereichen geht es darum, über die Ermittlung von offiziellen und inoffiziellen Kennziffern und Indikatoren sog. „best practices“ zu identifizieren. Der Wettbewerbsfähigkeits-Diskurs durchdringt auf diese Weise auch Arenen, die den Imperativen der Ökonomie lange Zeit entgegenwirkten.
- Drittens schließlich wurde über die Beschäftigungsstrategie, vor allem auf dem Gipfel in Cardiff, der Übergang in die Shareholder-Ökonomie explizit auf die europäische Agenda gesetzt. Nachdem die CAG (1998) in ihrem Bericht, den sie kurz zuvor der Kommission und dem Europäischen Rat überreicht hatte, die Vorteile eines integrierten europäischen Finanz- und Kapitalmarktes dargelegt hatte⁷, verschwand dieses Thema seither nicht mehr von der Agenda. Der Gipfel in Lissabon hat diese Perspektive mit allseitiger Zustimmung – nicht nur der nationalen Regierungen und der europäischen Wirtschaft, sondern auch der Gewerkschaften – noch einmal eindrucksvoll bekräftigt; ebenso die Initiative „eEurope“, mit der die digitale Kluft gegenüber den USA geschlossen und der „take off“ in die Informationsökonomie und Wissensgesellschaft eingeleitet werden soll.

Alle drei Aspekte verdeutlichen relativ gut, dass die Regime-Konkurrenz auf der europäischen Ebene materiell – z.B. durch Verordnungen und Richtlinien oder eine redistributive Politik – immer weniger aufgefangen, sondern durch das Benchmarking-Verfahren allenfalls diskursiv koordiniert wird. Auch die makroökonomische Koordination im Rahmen des Köln-Prozesses dürfte hieran wenig ändern. Gerade erst

⁷ Neben einer effizienteren Ressourcenallokation verspricht man sich von einem integrierten Finanzmarkt offensichtlich eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit und Flexibilität der europäischen Ökonomie. Ein positiver Nebenaspekt besteht darin, dass infolge der dynamisierten Finanzmarktbeziehungen auch die industriellen Beziehungen und Formen der Corporate Governance nicht mehr umhin können, sich markt- und wettbewerbsorientiert zu modernisieren. Darüber hinaus scheint die Shareholder Ökonomie auch noch griffige Lösungen für die Bewältigung drängender Zukunftsprobleme anzubieten: z.B. eine Entlastung der umlagefinanzierten Rentenversicherung durch kapitalgedeckte Pensionsfonds, die Förderung von Risikokapital zur Finanzierung von Innovationen und eine hierdurch stimulierte Revitalisierung der Ökonomie.

angelaufen, beschränkt er sich grundsätzlich auf einen besseren Informationsfluss – die Sozialpartner haben in Fragen der Wirtschafts-, Finanz- und Geldpolitik allenfalls ein Diskussions-, aber kein Mitspracherecht –, ohne die innere Struktur der stark von der Geldpolitik her konzipierten WWU jedoch in Frage zu stellen. Eine wirksame Einflussnahme auf die EZB durch die politischen Akteure oder gar eine gleichgewichtige Abstimmung der Geld-, Finanz- und Tarifpolitik ist nach wie vor nicht gegeben. Gleichwohl scheinen die Gewerkschaften ihre Rolle als Arbeitsmarktpartei, die sich zum Wohle von Geldwertstabilität, Investitionen, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung auf eine zurückhaltende Lohnpolitik verpflichtet, grundsätzlich akzeptiert zu haben.

4. Die industriellen Beziehungen im europäischen Mehrebenensystem: korporatistische Arrangements unter Wettbewerbsdruck

Es wurde bereits ausgeführt, dass sich infolge des EG-Binnenmarktes und der WWU – ungeachtet der expansiven Regulationsdynamik und intensivierter Koordinationsanstrengungen – die innereuropäische Konkurrenz zwischen den nationalen Regimes der industriellen Beziehungen strukturell verstärkt hat. Mit den ökonomischen Kernprojekten der europäischen Integration wurde mithin eine angebotspolitische Agenda verankert, die im Kontext eines niedrigen Wirtschaftswachstums, insgesamt eher mäßiger Produktivitätssteigerungen und einer hohen Massenerwerbslosigkeit die Arbeitsmarkt- und Sozialsysteme und die gewerkschaftliche Lohn- und Tarifpolitik einem mitunter starken Anpassungsdruck aussetzte. Nicht ohne Grund kommen vergleichende Studien zu dem Ergebnis, dass die nationalen Regime der arbeits- und sozialpolitischen Regulation in den 80er und 90er Jahren recht weit reichend dereguliert, dezentralisiert und flexibilisiert worden sind (vgl. Martin/Ross 1999b; Ferner/Hyman 1998; Bieling/Deppe 1997). Zuletzt zeigte sich jedoch immer deutlicher, dass dieser Prozess nicht eindimensional verlief und nicht allein marktbestimmt war, sondern – von Großbritannien einmal abgesehen – auch politisch vermittelt war, d.h. die Gewerkschaften und abhängig Beschäftigten mit einbezog. Spätestens seit den 90er Jahren vollzog sich die wettbewerbsorientierte Reorganisation der arbeits- und sozialpolitischen Regime in einem mehrstufigen Modell bzw. einer Pyramide korporatistischer Arrangements.

Im Zentrum der politischen Vermittlung steht nach wie vor die nationale Handlungsebene. Um die Wachstums- und Beschäftigungsbedingungen zu verbessern, haben die Gewerkschaften in fast allen EU-Staaten in einen neuen „Wettbewerbskorporatismus“ eingewilligt (vgl. Rhodes 1998a). Dessen Inhalte und Zielsetzungen unterscheiden sich deutlich von den alten Arrangements, die noch im Kontext einer keynesianisch inspirierten Wirtschaftspolitik und Staatsintervention zustande kamen. Inzwischen geht es nicht mehr um die Sicherung der Vollbeschäftigung und die Erweiterung sozialer Anrechte, sondern in erster Linie um die Verbesserung der nationalen Wettbewerbs- und Standortbedingungen. Die Gewerkschaften scheinen sich damit abgefunden zu haben, dass materielle Konzessionen und politische Mitspracherechte nur indirekt, als Resultat eines gemeinsam, mit den Arbeitgebern und der Regierung

organisierten ökonomischen Erfolgs zu erwarten sind (vgl. Streeck 1999: 170). Der qualitative Wandel der korporatistischen Arrangements besteht demzufolge vor allem darin, dass sie nicht mehr im Kontext einer nachfrage-, sondern angebotspolitischen Agenda ausgehandelt werden und sich – ökonomietheoretisch betrachtet – nicht mehr auf eine makro-, sondern eine mikroökonomisch ausgerichtete Modernisierungskonzeption stützen. Im Detail sind dabei, bedingt durch die nationalen Besonderheiten, ganz spezifische Kooperationsverfahren und Kompromissformeln erkennbar (vgl. Fajertag/Pochet 2000). Zugleich haben sich in den 90er Jahren jedoch übergreifend einige gemeinsame Schwerpunkte ausgebildet. Im Zentrum steht unverkennbar die produktivitäts- und wettbewerbsorientierte Reorganisation und Verzahnung von drei Handlungsfeldern (vgl. Hassel 2000):

- Für die *Lohn- und Tarifpolitik* implizieren die abgeschlossenen Sozial- und Beschäftigungspakte in erster Linie Lohnzurückhaltung bzw. Lohnflexibilität. Um Wettbewerbsfähigkeit, Investitionen und Beschäftigung zu stimulieren, bleiben die Lohnzuwächse deutlich unterhalb der Produktivitätssteigerung (vgl. Schulten/Stückler 2000). Einige der nationalen Arrangements enthalten auch Vereinbarungen, durch die Löhne und Arbeitsbedingungen im Sinne einer koordinierten Flexibilisierung spezifischer auf die Erfordernisse einzelner Regionen oder Firmen ausgerichtet werden sollen.
- Was die *Arbeitsmarktpolitik* anbetrifft, so zielen die Sozial- und Beschäftigungspakte vor allem darauf, die Beschäftigungsfähigkeit („employability“) der abhängig Beschäftigten zu verbessern. Hierzu zählen zum einen ökonomische und administrative Anreize – strengere Voraussetzungen für den Bezug von Sozial- und Versicherungsleistungen – zur Arbeitsaufnahme, zum anderen aber auch die Förderung atypischer Beschäftigungsformen – z.B. Teilzeitarbeit – sowie Qualifikationsprogramme für bestimmte Problemgruppen, die auf Dauer aus dem Beschäftigungssystem ausgeschlossen zu werden drohen.
- Und nicht zuletzt befassen sich die Pakte auch insofern mit der *Reform der nationalen Sozialsysteme*, als deren Organisation – z.B. durch die Senkung der Lohnnebenkosten – stärker auf die Funktionsweise einer produktiven und beschäftigungsintensiven Ökonomie ausgerichtet werden soll.

Wie gesehen, bilden die hier nur grob aufgelisteten Dimensionen auch das Grundgerüst der über den Luxemburg-, Cardiff- und Köln-Prozess koordinierten europäischen Beschäftigungsstrategie. Sie sollen dazu beitragen, ein investitions- und beschäftigungsfreundliches Umfeld zu schaffen, in dem auch gewerkschaftliche Zielsetzungen – eine aktive Arbeitsmarkt- und Qualifikationspolitik, eine Reduktion der Steuer- und Beitragssätze und zum Teil auch eine Arbeitszeitverkürzung – bedingt berücksichtigt werden. Dass sich die Gewerkschaften auf diesen Deal einlassen, erklärt sich allerdings nicht allein über die nationale Handlungsebene. Nicht zu unterschätzen sind auch die kooperativen Übereinkünfte, die auf der betrieblichen und auf der supranationalen Ebene abgeschlossen werden.

Auf der betrieblichen Ebene sehen sich die Belegschaften – oft im Verein mit dem Management – dazu veranlasst, in Lager übergreifende Produktivitätskoalitionen zum Erhalt international wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze einzuwilligen (vgl. Dörre 1999: 312f; Crouch 1998). Um den Standort zu erhalten oder auch nur, um zusätzliche Investitionen anzuziehen, haben sich in Anbetracht der gesteigerten Kapitalmobilität in den 90er Jahren die betrieblichen Arbeitsbeziehungen, insbesondere das Verhältnis von Management und Betriebsrat, zum Teil erheblich gewandelt (vgl. Mueller 1996). Nicht selten rutschen die Betriebsräte in die Rolle eines Krisenmanagers und Konsensstifters, der über diverse Kompensationsgeschäfte – Beschäftigungsgarantien gegen flexiblere Arbeitszeiten und Arbeitsbeziehungen, Lohnverzicht etc. – im Sinne eines „Concession Bargaining“ zu weit reichenden Zugeständnissen bereit ist. Dies steht natürlich im Gegensatz zur überbetrieblichen Interessenvertretung durch die Gewerkschaften, die dem standortstrategischen Absenken der arbeits- und sozialpolitischen Standards partiell nachgeben, im Rahmen von wettbewerbskorporatistischen Arrangements aber auch flexibel aufzufangen versuchen.

Über die Keimformen eines Euro-Korporatismus werden die nationalen Wettbewerbskorporatismen, im Vergleich zu den Mikrokorporatismen auf der betrieblichen Ebene, weniger materiell als vor allem symbolisch und diskursiv bestärkt (vgl. Schulten 2000). Dies ist vor allem dadurch begründet, dass die Europäische Kommission aufgrund ihrer noch immer stark beschränkten Kompetenzen auf dem Feld der industriellen Beziehungen nur schwache materielle Anreize setzen kann und die Arbeitgeberverbände – UNICE und CEEP – nur dann zu Rahmenabkommen bereit sind, wenn für die Unternehmen keine gravierenden Kosten entstehen. Wenn der EGB dennoch auf den sozialen und zuletzt auf den makroökonomischen Dialog vertraut, so reflektiert sich hierin vor allem die Auffassung, dass es immer noch besser ist, überhaupt gehört zu werden und einen schwachen, zumeist nur symbolischen als überhaupt keinen Einfluss auf die europäische Diskussion zu haben. Dies heißt nun jedoch nicht, dass die europäische Integration für die Herausbildung der nationalen Wettbewerbskorporatismen bedeutungslos ist. Ihr strukturierender Einfluss erschließt sich allerdings weniger über die Formen der supranationalen Beteiligung als vielmehr – dies zeigt insbesondere das italienische Beispiel (vgl. Negrelli 2000) – über die Anforderungen und Implikationen der WWU – Konvergenzkriterien und Stabilitätspakt –, in Folge derer sich nicht wenige Regierungen darin bestärkt sehen, die Finanz- und auch die Tarifpolitik stärker auf die Geldpolitik zuzuschneiden.

Dieser Prozess ist nun jedoch alles andere als widerspruchsfrei. Durch die Stabilisierungsanforderungen der WWU werden die nationalen Wettbewerbspakte nicht nur gefördert, sondern mittel- und langfristig möglicherweise auch unterspült. So setzt das mit der WWU korrespondierende, stabilitäts- und produktivitätsorientierte Wachstums- und Beschäftigungsmodell eine national relativ gleichgewichtige Entwicklung voraus, deren koordinative Absicherung (vgl. Dyson 2000: 657ff; Schürz 2000) ohne einen entsprechenden EU-Haushalt – zumal unter Krisenbedingungen – prekär bleibt. Wenn es um die Frage angemessener Anpassungsstrategien und die Verteilung der hiermit verbundenen Lasten geht, könnte sich sehr schnell herausstel-

len, dass die Ziele und Interessen der beteiligten Akteure – d.h. vor allem der EZB, der Finanzministerien und auch der Tarifparteien – den bestehenden makroökonomischen Rahmen aufsprengen. Dies gilt umso mehr, als bereits strukturell mit dem EG-Binnenmarkt und der WWU ein Zwang zur Disziplinierung korrespondiert (vgl. Gill 1998), der auf der Grundlage eines finanzgetriebenen Akkumulationsregimes (vgl. Aglietta 2000; Boyer 2000) den Regierungen, nicht zuletzt den abhängig Beschäftigten und Gewerkschaften, die Bereitschaft abverlangt, die nationalen Regulationsformen und Verteilungsstrukturen auf die Stabilität der gemeinsamen Währung auszurichten.

Durch die anvisierte Integration der Finanzmärkte scheinen die Spannungen im europäischen Koordinationsprozess – zwischen der Geld-, Finanz- und Tarifpolitik – nicht abzunehmen, sondern perspektivisch noch weiter anzuwachsen. Schließlich gewinnen mit ihr die Großbanken, Versicherungen, Investmentfonds und Rating-Agenturen an Gewicht, also jene Akteure, die die tradierten nationalen Regulationsysteme und Formen der Corporate Governance in Richtung des US-Modells reorganisieren wollen. Zwar fehlt in den offiziellen EU-Dokumenten selten der Hinweis auf die Berücksichtigung und Förderung der sozialen Kohäsion. Es ist zugleich jedoch ebenso klar, dass infolge der erhöhten Kapitalmobilität die Rendite-Erwartungen – in der industriellen Produktion wie auf den Wertpapiermärkten – im internationalen Vergleich bestehen müssen und sich die politischen Entscheidungen genau hierauf ausrichten haben. Die zunehmende Definitionsmacht der Anleger- und Shareholderinteressen zeigt sich denn auch auf mehreren Handlungsebenen:

- Um die Attraktivität der EU als Finanz- und Investitionsstandort zu erhöhen, soll über eine Vielzahl von Maßnahmen – die Errichtung eines Ausschusses der EU-Wertpapierregulierungsbehörden sowie eines EU-Wertpapierausschusses, die Vereinheitlichung der Börsenzulassungsanforderungen und der Rechnungslegungsgrundsätze, die Erleichterung einer grenzüberschreitenden Unternehmensreorganisation und die Neufassung diverser Richtlinien, z.B. der Wertpapierdienstleistungsrichtlinie – die grenzüberschreitende Kapitalbeschaffung erleichtert und die Börsenkapitalisierung gefördert werden (vgl. Europäische Kommission 2001).
- Hiermit korrespondiert eine veränderte Operationsweise der EZB. Deren Politik soll sich in dem Bemühen, die externe (Wechselkurs) und interne Stabilität (Inflationsrate) des Geldes zu wahren, ähnlich wie die Fed in den USA, zunehmend die Entwicklung auf den Wertpapiermärkten – die Kurse für Aktien, Staatsanleihen etc. – mit einbeziehen.⁸ Die konjunktur- und beschäftigungspolitischen Kriterien treten damit weiter in den Hintergrund (vgl. Grahl 2001: 34ff).
- Letztlich haben beide Entwicklungen – die Integration der Finanzmärkte und die geldpolitische Stabilisierung der Kurse für Wertpapiere – zur Folge, dass auf der

⁸ Einer solchen konzeptionellen Neuorientierung hat sich die EZB bislang widersetzt. Auch der Wechselkurs ist für ihre Entscheidungen – vertraglich und offiziell zumindest – nur insoweit von Bedeutung wie er die Preisniveaustabilität tangiert.

betrieblichen Ebene der Shareholder Value zur maßgeblichen Orientierungsgröße wird und sich der Flexibilisierungsdruck auf die Entlohnungs- und Arbeitsbedingungen eher verstärkt als abschwächt (vgl. Hirsch-Kreinsen 1998).

Sicherlich wäre es voreilig, hieraus zu schlussfolgern, dass dieser Flexibilisierungsdruck aufgrund wachsender Widerstände seitens der Gewerkschaften die Konsens generierende Kapazität der korporatistischen Arrangements übersteigt, diese also aufsprengt. Es verdeutlicht nur, dass deren prekäre Handlungsgrundlage – das stark asymmetrische Tauschgeschäft von befristeten Beschäftigungsgarantien gegen weit reichende arbeits- und sozialpolitische Konzessionen – unter den Bedingungen einer finanzgetriebenen Akkumulation starken Belastungen ausgesetzt sein wird. Zumindest in zweierlei Hinsicht werden jedoch bereits erste Initiativen ergriffen, um die potenziellen Konflikte zu entschärfen: Zum einen signalisiert der Entwurf zum Statut der Europäischen Aktiengesellschaft, der auf der Grundlage des Davignon-Berichts (vgl. Europäische Kommission 1997) im Vorfeld des Europäischen Rates in Nizza ausgehandelt wurde, dass die Belegschaften an der Unternehmenskontrolle auch weiterhin beteiligt werden. Zum anderen scheint sich innerhalb der Gewerkschaften eine Diskussion zu entwickeln, ob und inwiefern die Belegschaften über Formen der Kapital- und Gewinnbeteiligung – z.B. über Employee Stock Ownership Plans (ESOPs) – oder die Einrichtung von Pensionsfonds an steigenden (aber auch fallenden) Aktienkursen und Unternehmensrenditen finanziell partizipieren können.

5. Ausblick: Perspektiven eines „progressiven Konstitutionalismus“

Obwohl die Aktionspläne zu Finanzdienstleistungen, Risikokapital und eEurope eine ganze Reihe von Maßnahmen – zum Teil sehr konkrete Richtlinien-Vorschläge – beinhalten, ist noch keineswegs gewiss, wie sich die transnationale, finanzmarktgetriebene Reorganisation der industriellen Beziehungen genau entfalten wird. Im Kern zeichnet sich bislang jedoch, ähnlich wie beim EG-Binnenmarkt und der WWU, eine Konstellation ab, in der jene Initiativen, die eine finanzmarktgetriebene informationsökonomische Modernisierung des europäischen Wirtschaftsraums zu Ziel haben, kraftvoll vorangetrieben werden, indessen die gewerkschaftlichen Vorstellungen eines „sozialen Europas“ die Reorganisationsdynamik kaum zu beeinflussen vermögen. So erfolgt der gewerkschaftliche Diskussionsprozess nicht nur sehr schleppend, er verdichtet sich bislang auch nicht in überzeugenden Konzeptionen, die einen eigenständigen Gestaltungsanspruch erkennbar werden lassen.

Gleichwohl – dies sollte auch nicht aus dem Auge verloren werden – gibt es einige Ansatzpunkte, über die, vor allem im Kontext der WWU, die Politisierung von Verteilungsfragen offensiver vorangetrieben werden könnte: Einige verweisen in diesem Zusammenhang auf die Keimformen einer grenzüberschreitenden Koordination der Lohn- und Tarifpolitik, die zumeist allerdings, vermittelt über den Europäischen Metallgewerkschaftsbund (EMB), auf die sektorale oder aber, wie z.B. in der Doorn-Initiative, auf die interregionale Ebene begrenzt bleibt (vgl. Schulten/Bispinck 1999). Derartige Koordinationsansätze müssen unter dem Druck divergierender nationaler und regionaler Wettbewerbsbedingungen notgedrungen prekär bleiben. Von daher

dürfte mittel- und langfristig die Frage in den Vordergrund rücken, in welchem Maße durch eine Aufstockung der EU-Kapazitäten – z.B. in Gestalt einer Europäischen Wirtschaftsregierung und eines wirtschafts- und konjunkturpolitisch wirksamen EU-Haushalts – der Druck auf die Tarifpolitik abgefedert werden kann. In diesem Zusammenhang geht es schließlich auch um eine Korrektur des makroökonomischen Designs der WWU, d.h. um eine Zentralbankpolitik, die das Wirtschaftswachstum und die Beschäftigungsentwicklung zu fördern versucht und diese nicht eindimensional dem Ziel der Geldwertstabilität subsumiert. Dies setzt zugleich jedoch voraus, dass die Dynamik auf den Kapital- und Finanzmärkten politisch stärker kontrolliert wird. Im Prinzip stehen hier vielfältige Instrumente zur Verfügung, die von der Kapitaleinlagensicherung der Finanzmarktakteure über die Beschränkung von Derivatgeschäften, die Einführung einer Tobin-Tax oder die Erhebung von Devisenumsatzsteuern bis hin zur Vereinbarung von Wechselkurszielzonen reichen (vgl. Huffs Schmid 1999: 209ff). Mit Blick auf die industriellen Beziehungen käme es dabei nicht zuletzt darauf an, den Druck zu einer kurzfristigen Kostenminimierung aufzufangen, der von den Finanzmärkten – vermittelt über die Shareholder Value Orientierung – auf die betrieblichen Organisationsstrukturen ausstrahlt.

Die hier nur sehr cursorisch aufgelisteten politischen Elemente stehen derzeit nicht oder nur als Marginalie auf der politischen Agenda. Sie fügen sich in kein kohärentes Programm oder politisches Projekt, das die politische Öffentlichkeit unmittelbar elektrisieren würde. Mit ihnen ist jedoch die recht substantielle Frage verknüpft, ob und wie sich unter dem wachsenden Druck globalisierter Finanzbeziehungen gewisse Kernbestandteile des europäischen Gesellschafts- und Sozialmodells – wie z.B. relativ umfassende wohlfahrtsstaatliche Interventions- und Regulationsformen, kollektivvertragliche Übereinkünfte, betriebliche Mitspracherechte oder eine eher auf Konsens und Kooperation ausgerichtete politische Kultur – erhalten und modernisieren lassen. Gegen den eingangs skizzierten – stark marktorientierten – europäischen Konstitutionalismus, würde dies auf einen „progressiven Konstitutionalismus“, d.h. auf eine Schwächung finanzkapitalistischer „Exit“- und eine Stärkung arbeits- und sozialpolitischer „Voice“-Optionen hinaus laufen:

- Die Stärkung von Voice-Optionen bezieht sich zum einen auf die Verteidigung bzw. Reform des europäischen Gesellschafts- und Sozialmodells, zum anderen aber auch auf die – vertragliche, institutionelle und regulative – Erweiterung sozialer und demokratischer Teilhabe- und Mitspracherechte. Dies betrifft unter anderem den Stellenwert und die Verbindlichkeit von sozialen Grundrechten, die supranationalen arbeits- und sozialpolitischen Kompetenzen oder auch die Europäisierung der Tarifpolitik und des Streikrechts.⁹ Die weitere Diskussion über den rechtlichen Status der „Charta sozialer Grundrechte“ oder auch über

⁹ Ein solcher, sehr weit gefasster Konstitutionalismus-Begriff, ergibt sich nicht zuletzt daraus, dass im europäischen Kontext nicht nur den vertraglichen Übereinkünften, sondern auch der – verbindlichen – regulativen und institutionelle Politik angesichts der erforderlichen Zwei-Drittel-Mehrheiten eine (quasi-)konstitutionalistische Qualität zukommt.

das „Governance“-Weißbuch (vgl. Europäische Kommission 2000d)¹⁰ liefern hierzu einige Anknüpfungspunkte.

- Nicht minder wichtig ist zugleich jedoch die Frage, wie ein „progressiver Konstitutionalismus“ über die Schwächung von Exit-Optionen auf die Organisationsstrukturen der neuen europäischen Ökonomie einwirken kann. Konkret geht es dabei um dreierlei: erstens um eine – über kleine Expertenzirkel hinausgreifende – öffentliche Diskussion der neuen makroökonomischen „Governance-Struktur“; zweitens um eine stärkere politische Kontrolle der transnationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen; und drittens – damit verbunden – um die soziale und demokratische Qualität der neuen europäischen Finanz- und Informationsökonomie.

Gegenwärtig vollzieht sich jedoch eher eine entgegengesetzte Entwicklung. Durch die anvisierte Integration der Finanzmärkte, die steigende Börsenkapitalisierung der Unternehmen, die zentrale Rolle der institutionellen Anleger und die finanzmarktorientierte Reorganisation der „Investor-Relations“ werden die Exit- zu Lasten der Voice-Optionen weiter gestärkt (vgl. Grahl 2001: 28ff). In vielen Teilaspekten zeichnet sich eine sehr weit reichende Übernahme anglo-amerikanischer Geschäftspraktiken ab. Von daher drängt sich die Vermutung auf, dass über die europäische Integration und die weltweite Vernetzung der Finanzbeziehungen die kontinental-europäischen Regulationsmuster, Verteilungsstrukturen und Entscheidungsmechanismen – gerade was die industriellen Beziehungen, die Formen der Corporate Governance wie auch die sozialen (Alters-)Sicherungssysteme anbetrifft – schon in näherer Zukunft stark geschliffen werden. Offen ist in diesem Kontext nach wie vor, wie weit dieser Prozess reicht und ob es einen Punkt gibt, an dem der hierdurch stimulierte Reorganisations- und Wettbewerbsdruck – gesellschaftliche und intergouvernementale – Widerstände und (Grundsatz-)Konflikte produziert. Schwer prognostizierbar sind nicht nur die Entwicklungen auf den Wertpapiermärkten und die hiermit korrespondierenden ökonomisch-sozialen Konsequenzen, alles andere als gewiss ist auch die Art und Weise, wie die neuen, durch die globalen (Finanz-)Märkte bestimmten Risiken und Unsicherheiten kulturell und politisch verarbeitet werden.

Literatur

- Aglietta, M. (2000): Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand. Hamburg.
- Albert, M. (2000): Der europäische Kapitalismus im Rahmen der Globalisierung: Konvergenzen und Differenzen. In: Albert, M. u.a.: Ein neuer Akkumulationstyp? Vom Manager- zum Aktionärskapitalismus, Supplement der Zeitschrift Sozialismus, 5: 5-19.

¹⁰ Neben der Diskussion über einen Kompetenzkatalog, d.h. eine klarere Abgrenzung zwischen den Zuständigkeiten der nationalen und supranationalen Ebene, sollen mit dem in Vorbereitung befindlichen Weißbuch zu „New Governance“ Wege entwickelt werden, die unterschiedlichen Politikebenen besser miteinander zu vernetzen.

- Apeldoorn, B. van (2000): Transnationale Klassen und europäisches Regieren. Der European Round Table of Industrialists. In: Bieling, H.-J./Steinhilber, J. (Hg.): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie. Münster: 189-221.
- Bieling, H.-J./Deppe, F. (Hg.) (1997): Arbeitslosigkeit und Wohlfahrtsstaat in Westeuropa. Neun Länder im Vergleich. Opladen.
- Bieling, H.-J./Steinhilber, J. (Hg.) (2000): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie. Münster.
- Boyer, R. (2000): Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis. In: *Economy and Society*, 29: 111-145.
- Buda, D. (1995): Soziale Konturen im Binnenmarkt: Das Aktionsprogramm zur Umsetzung der Sozialcharta und der Soziale Dialog auf Gemeinschaftsebene. In: Grebing, H./Wobbe, W. (Hg.): Industrie- und Arbeitsstrukturen im europäischen Binnenmarkt. Die große Gleichmacherei? Köln: 77-94.
- CAG (1998): Capital Markets for Competitiveness. Report to the President of the Commission and the Heads of State and Government for the Cardiff European Council. Brüssel.
- Cockfield, Lord A. (1990) 'The Real Significance of 1992'. In: Crouch, C/Marquand, D. (eds.): *The Politics of 1992. Beyond the Single European Market*. Oxford:, 1-8.
- Cowles, M. G. (1995): Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and the EC 1992. In: *Journal of Common Market Studies*, 33: 501-526.
- Crouch, C. (1998): The Social Contract and the Problem of the Firm. In: Rhodes, M./Mény, Y. (eds.): *The Future of European Welfare. A New Social Contract?* London: 229-243.
- Dølvik, J. E. (1999): Die Spitze des Eisbergs? Der EGB und die Entwicklung eines Euro-Korporatismus. Münster.
- Dörre, K. (1999): Industrielle Beziehungen im Spannungsfeld von Globalisierung und europäischer Mehrebenen-Regulation: In: Müller-Jentsch, W. (Hg.): *Konfliktpartnerschaft. Akteure und Institutionen der industriellen Beziehungen*. München und Mering: 297-324.
- Dyson, K. (2000): EMU as Europeanization: Convergence, Diversity and Contingency: In: *Journal of Common Market Studies*, 38: 645-666.
- Ebbinghaus, B./Visser, J. (1997): Der Wandel der Arbeitsbeziehungen im europäischen Vergleich. In: Hradil, S./Immerfall, S. (Hg.): *Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich*. Opladen: 333-376.
- Eichener, V. (2000): Das Entscheidungssystem der Europäischen Union. Institutionelle Analyse und demokratietheoretische Bewertung. Opladen.
- ERT (1996): Benchmarking For Policy Makers. The Way to Competitiveness, Growth and Job Creation. Brüssel.
- Europäische Kommission (1993): Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung. Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert. Weißbuch. Brüssel.
- Europäische Kommission (1997): Sachverständigengruppe „European Systems of Worker Involvement“. Abschlussbericht. Luxemburg.
- Europäische Kommission (1998a): Finanzdienstleistungen: Abstecken eines Aktionsrahmens. KOM(98) 625, endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (1998b): Risikokapital: Schlüssel zur Schaffung von Arbeitsplätzen in der Europäischen Union. SEK(98) 552, endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (1999a): Umsetzung des Finanzmarktrahmens: Aktionsplan. KOM(99) 232, endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (1999b): Risikokapital. Schlüssel zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Umsetzung eines Aktionsplans. In: *Europäische Wirtschaft, Beiheft A. Wirtschaftsanalysen*, 12. Brüssel.

- Europäische Kommission (2000a): *Industrial Relations in Europe*. Industrial Relations & Industrial Change. Brüssel.
- Europäische Kommission (2000b): *eEurope. Eine Informationsgesellschaft für alle*. Zwischenbericht für den Sondergipfel des Europäischen Rates zum Thema „Beschäftigung, Wirtschaftsreform und sozialer Zusammenhalt – für ein Europa der Innovation und des Wissens“. KOM(00): 130 endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (2000c): *eEurope 2002. Eine Informationsgesellschaft für alle*. Entwurf eines Aktionsplans. KOM(00) 330, endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (2000d): *Ein Weißbuch zur „Governance“ für die Europäische Union*. „Die Demokratie in der Europäischen Union vertiefen“. Arbeitsprogramm. SEK(00) 1547/7, endg. Brüssel.
- Europäische Kommission (2001): *Schlussbericht des Ausschusses der Weisen über die Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte*. Brüssel.
- Europäischer Rat (2000): *Schlussfolgerungen des Vorsitzes*. Europäischer Rat vom 23. und 24. März. Lissabon.
- Fajertag, G./Pochet, Ph. (Hg.) (2000): *Social Pacts in Europe – New Dynamics*. Brüssel.
- Falkner, G. (1998): *EU Social Policy in the 1990s. Towards a corporatist policy community*. London and New York.
- Falkner, G. (2000): *EG-Sozialpolitik nach Verflechtungsfalle und Entscheidungslücke: Bewertungsmaßstäbe und Entwicklungstrends*. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 41: 279-391.
- Feldmann, H. (1998): *Die neue gemeinschaftliche Beschäftigungspolitik*. In: *Integration*, 21: 43-49.
- Ferner, A./Hyman, R. (eds.) (1998): *Changing Industrial Relations in Europe*. Oxford.
- Fielder, N. (2000): *The origins of the Single Market*. In: Bornschier, V. (ed.): *State-building in Europe. The Revitalization of Western European Integration*. Cambridge: 75-92.
- Foden, D. (1998): *Trade Union Proposals towards EMU*. In: *Transfer*, 4: 88-112.
- Frieden, J. (1998): *The Euro: Who Wins? Who Loses?* In: *Foreign Policy*, 112, 25-40.
- Gill, S. (1998): *European Governance and New Constitutionalism: Economic and Monetary Union and Alternatives to Disciplinary Neoliberalism in Europe*. In: *New Political Economy*, 3: 5-27.
- Grahl, J. (2001): *Globalized Finance. The Challenge to the Euro*. In: *New Left Review*, Second Series. 8: 23-47.
- Greenwood, J. (1997): *Representing Interests in the European Union*. London.
- Greenwood, J. (1999): *The Role of the Associations in a European Constitution*. In: Huemer, G. u.a. (eds.): *The role of employer associations and labour unions in the EMU: institutional requirements for European economic policies*. Aldershot: 153-171.
- Hassel, A. (2000): *Bündnisse für Arbeit: Nationale Handlungsfähigkeit im europäischen Regiewettbewerb*. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 41: 498-524.
- Helleiner, E. (1994): *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*. Ithaka and London.
- Hirsch-Kreinsen, H. (1998): *Shareholder Value: Unternehmensstrategien und neue Strukturen des Kapitalmarktes*. In: Hirsch-Kreinsen, H./Wolf, H. (Hg.): *Arbeit, Gesellschaft, Kritik: Orientierungen wider den Zeitgeist*. Berlin: 195-222.
- Hooghe, L./Gary M. (1999): *The Making of a Polity: The Struggle over European Integration*. In: Herbert K. u.a. (eds.): *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: 70-97.
- Huffschnid, J. (1999): *Politische Ökonomie der Finanzmärkte*. Hamburg.
- Johansson, K. M. (1999): *Tracing the Employment Title in the Amsterdam Treaty: Uncovering Transnational Coalitions*. In: *Journal of European Public Policy*, 6: 85-101.

- Keller, B. (1999): Supranationale Regulierung von Arbeitsverhältnissen – Das Beispiel der EU. Oder: Der Fortschritt ist manchmal eine Schnecke und manchmal nicht einmal dies. In: WSI-Mitteilungen, 52: 109-118.
- Lazonick, W./ O’Sullivan, M. (2000): Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. In: *Economy and Society*, 29: 13-35.
- Lecher, W./Nagel, B./Platzer, H.-W. (1998): Die Konstituierung Europäischer Betriebsräte – Vom Informationsforum zum Akteur? Eine Vergleichende Studie von acht Konzernen in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien. Baden-Baden.
- Majone, G. (1998): State, Market, and Regulatory Competition in the European Union: Lessons for the Integrating World Economy. In: Moravcsik, A. (ed.): *Centralization or Fragmentation? Europe Facing the Challenges of Deepening, Diversity, and Democracy*. New York: 94-123.
- Marginson, P./Sisson, K. (1998): European Collective Bargaining: A Virtual Prospect? In: *Journal of Common Market Studies*, 36: 505-528.
- Martin, A./Ross, G. (1999a): In the Line of Fire: The Europeanization of Labor Representation. In: Martin, A./Ross, G. (eds.): *The Brave New World of European Labor. European Trade Unions at the Millennium*. New York and Oxford: 312-367.
- Martin, A./Ross, G. (eds.) (1999b): *The Brave New World of European Labor. European Trade Unions at the Millennium*. New York and Oxford.
- McNamara, K. R. (1998): *The Currency of Ideas. Monetary Politics in the European Union*. Ithaka and London.
- Moravcsik, A. (1998): *The Choice for Europe. Social Purpose & State Power from Messina to Maastricht*. Ithaka and New York.
- Mueller, F. (1996): National Stakeholders in the Global Contest for Corporate Investment. In: *European Journal of Industrial Relations*, 2: 345-368.
- Negrelli, S. (2000): Social Pacts in Italy and Europe: Similar Strategies and Structures; Different Models and National Stories. In: Fajertag, G./Pochet, Ph. (eds.): *Social Pacts in Europe – New Dynamics*. Brüssel: 85-112.
- Obradovic, D. (1996): Policy Legitimacy and the European Union. In: *Journal of Common Market Studies*, 34: 191-221.
- Platzer, H.-W. (1999): Die EU-Sozial- und Beschäftigungspolitik nach Amsterdam: Koordinierte und verhandelte Europäisierung? In: *Integration*, 22: 176-190.
- Platzer, H.-W. (2000): Die Europäisierung industrieller Beziehungen und die Potenziale und Perspektiven Europäischer Betriebsräte. In: *Kritische Interventionen 4. Perspektiven sozialer Gerechtigkeit. Europa des Kapitals oder Europa der Arbeit?* Hannover: 114-144.
- Platzer, H.-W./Weiner, K.-P. (1998): Europäische Betriebsräte – eine Konstitutionsanalyse. Zur Genese und Dynamik transnationaler Arbeitsbeziehungen. In: *Industrielle Beziehungen*, 5: 388-412.
- Rhodes, M. (1992): The Future of the „Social Dimension“: Labour Market Regulation in Post-1992 Europe. In: *Journal of Common Market Studies*, 30: 23-51.
- Rhodes, M. (1998a): Globalization, Labour Markets and Welfare States: A Future of „Competitive Corporatism“. In: Rhodes, M./Mény, Y. (eds.): *The Future of European Welfare: A New Social Contract?* London: 178-203.
- Rhodes, M. (1998b): Das Verwirrspiel der „Regulierung“: Industrielle Beziehungen und „soziale Dimension“. In: Leibfried, S./Pierson, P. (Hg.): *Standort Europa. Europäische Sozialpolitik*. Frankfurt a.M.: 100-154.
- Rhodes, M./Apeldoorn, B. (1998): Capital Unbound? The Transformation of European Corporate Governance. In: *Journal of European Public Policy*, 5: 406-427.
- Ross, G. (1993): The European Community and Social Policy: Regional Blocs and Humane Social Order. In: *Studies in Political Economy*, 40: 41-72.

- Ross, G. (1995): Jaques Delors and European Integration. Cambridge.
- Sandholtz, W. (1993): Choosing Union: Monetary Politics and Maastricht. In: *International Organization*, 47: 1-39.
- Sandholtz, W./Zysman, J. (1989): 1992: Recasting the European Bargain. In: *World Politics*, 17: 95-128.
- Scharpf, F. W. (1999): *Regieren in Europa. Effektiv und demokratisch?* Frankfurt a.M. und New York.
- Schmierl, K. (1999): Erosion oder Wandel? Industrielle Beziehungen im transnationalen Produktionsverbund. In: *WSI-Mitteilungen*, 52: 548-557.
- Schulten, T. (2000): Zwischen nationalem Wettbewerbskorporatismus und symbolischem Euro-Korporatismus – zur Einbindung der Gewerkschaften in die neoliberale Restrukturierung Europas. In: Bieling, H.-J./Steinhilber, J. (Hg.): *Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie*. Münster: 222-242.
- Schulten, T./Stückler, A. (2000): *Lohnpolitik in Europa. Eine Studie im Auftrag des European Industrial Relations Observatory (EIRO)*. Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.
- Schürz, M. (2000): Wirtschaftspolitische Problemlösungsfähigkeit in der Wirtschafts- und Währungsunion. In: Grande, E./Jachtenfuchs, M. (Hg.): *Wie problemlösungsfähig ist die EU? Regieren im europäischen Mehrebenensystem*. Baden-Baden: 209-227.
- Sörries, B. (1999): *Europäisierung der Arbeitsbeziehungen. Der Soziale Dialog und seine Akteure*. München und Mering.
- Streeck, W. (1999): The Internationalization of Industrial Relations in Europe: Prospects and Problems. In: ders.: *Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union*. Frankfurt a.M und New York: 159-188.
- Teague, P. (1989): Constitution or Regime? The Social Dimension to the 1992 Projekt. In: *British Journal of Industrial Relations*, 27: 310-329.
- Teague, P. (1999): Reshaping Employment Regimes in Europe: Policy Shifts Alongside Boundary Change. In: *Journal of Public Policy*, 19: 33-62.
- Thatcher, Margaret (1993): *The Downing Street Years*. London.
- Tidow, S. (1999): Benchmarking als Leitidee. Zum Verlust des Politischen in der europäischen Perspektive. In: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, 3: 301-309.
- Tidow, S. (2000): Europäische Beschäftigungspolitik im Wandel der Integrationsprojekte. In: Platzer, H.-W. (Hg.): *Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik in der EU. Nationale und europäische Perspektiven*. Baden-Baden: 145-165.
- Traxler, F./Woitech, B. (2000): Transnational Investment and National Labour Markets: A Case of „Regime Shopping“? In: *European Journal of Industrial Relations*, 6: 141-159.
- Tsoukalis, L. (1997): *The New European Economy Revisited*. Third edition, Oxford.
- UNCTAD (2000): *World Investment Report. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Genf.
- UNICE (1997): *Benchmarking Europe's Competitiveness: From Analysis to Action*. Brüssel.
- UNICE (2000): *Stimulating Creativity and Innovation in Europe. The UNICE Benchmarking Report 2000*. Brüssel.
- Verdun, A. (1999): The Role of the Delors Committee in the Creation of EMU: An Epistemic Community. In: *Journal of European Public Policy*, 6: 308-328.
- Ziltener, P. (1999): *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*. Münster.