Zeitschrift: Widerspruch : Beiträge zu sozialistischer Politik

Herausgeber: Widerspruch

Band: 25 (2005)

Heft: 48

Artikel: Alternativen zur Lissabon-Strategie der EU : Europa braucht eine integrierte Nachhaltigkeitsstrategie

Autor: Dräger, Klaus

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-651637

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Klaus Dräger

Alternativen zur Lissabon-Strategie der EU

Europa braucht eine integrierte Nachhaltigkeitsstrategie

Angespornt durch einen lange anhaltenden Konjunkturaufschwung in den USA in den 1990er Jahren und die Vision einer „New Economy" setzten sich die Regierungschefs der Europäischen Union auf dem Gipfel von Lissabon im März 2000 ein ehrgeiziges Ziel. Die EU sollte zum „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt" werden. Bis 2010 wollte die EU durch ein jährliches durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 3 Prozent, durch wirtschaftliche Strukturreformen und mehr Innovation „Vollbeschäftigung mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem gestärkten sozialen Zusammenhalt" erreichen. Zu diesem Zweck sollten die Wirtschafts–, Beschäftigungs- und Sozialpolitik als drei Seiten eines gleichschenkligen Dreiecks besser aufeinander abgestimmt werden. Die EU-Gipfel von Stockholm und Göteborg im Jahre 2001 ergänzten die Lissabon-Strategie anschließend noch durch eine „Umweltdimension" (Europäische Nachhaltigkeitsstrategie).

Der EU-Gipfel vom 20.-23. März 2005 in Brüssel hat eine Halbzeitbilanz der Lissabon-Strategie gezogen. Grundlage für die Bewertung des bisher Erreichten war der Bericht einer hochrangigen Expertengruppe unter Vorsitz des früheren niederländischen Premierministers Wim Kok. Der EU-Gipfel hat ebenfalls beraten, mit welchen Schwerpunkten die Lissabon-Strategie in den nächsten 5 Jahren bis 2010 weiter verfolgt werden soll. Hierzu empfahl die Europäische Kommission unter Leitung ihres neuen Präsidenten José Manuel Barroso einen Neubeginn.

Die Lissabon-Strategie ist gescheitert

Der Kok-Bericht und die Analysen der Europäischen Kommission ergaben übereinstimmend, dass die EU in vielen Bereichen die Ziele der Lissabon-Strategie nicht erreicht hat. Die Regierungschefs haben im Verlauf der letzten fünf Jahre 28 Haupt- und 120 untergeordnete Ziele für die Lissabon-Strategie vereinbart. Um zu messen, wo die EU bei der Verwirklichung dieser Ziele steht, wurden 14 Haupt- und insgesamt 117 untergeordnete „Strukturindikatoren" ausgewertet. Die Bilanz ist ernüchternd.

Noch aussagekräftiger als diese Zwischenbilanz ist die Dynamik der Entwicklung bei Beschäftigung und Wirtschaftswachstum. Die Erwerbslosenquote ging im EU-Durchschnitt Ende der 1990er Jahre bis zum Jahr 2000 leicht zurück auf 7.3 Prozent, stieg aber seit 2003 wieder auf 8.1 Prozent. Der Beschäftigungsaufbau seit Ende der 1990er Jahre beruhte zudem überwiegend auf dem Zuwachs unbeständiger und prekärer Beschäf-

tigungsformen (Leih- und Zeitarbeit, befristete Beschäftigung, Minijobs usw.), wobei in diesen Segmenten mehrheitlich Frauen beschäftigt sind. Die Niedriglohnsektoren wurden ausgeweitet, die neu geschaffenen Arbeitsplätze weisen eine geringere Produktivität auf. Die Beschäftigungspolitik der EU und ihrer Mitgliedstaaten hat zum Rückgang der Arbeitsproduktivität in der EU beigetragen.

	Lissabon Ziel 2010	Lissabon Ziel 2005	bisher erreicht
Forschungsausgaben in % des BIP (EU-15 Durchschnitt)	3 %		2 % (EU-15)
Beschäftigungsquote Gesamt	70 %	67 %	64,4 % (EU-15)
Beschäftigungsquote Ältere (55 - 64 Jahre)	50 %		41,7 % (EU-15)
Beschäftigungsquote Frauen	60 %	57 %	55,6 % (EU-15)
Wachstum/Arbeitsproduktivität	Abstand zu USA verringern		EU = 0,5 - 1 % USA = 2 %
Wirtschaftswachstum	3 %		2000-2005: unter 2 %

Quelle: Europäische Kommission 2004, Kok-Bericht 2004

Zwischen 1990 und 1997 wuchs das Bruttoinlandsprodukt der EU-15 im Jahresdurchschnitt nur um knapp 1.8 Prozent. Während der letzten Jahre des Wirtschaftsbooms in den USA wurden die Exporte der EU von der hohen US-Nachfrage beflügelt. Das Bruttoinlandsprodukt der EU-15 stieg um 2.5 Prozent im Jahr 1997, 2.8 Prozent im Jahr 1998, 2.1 Prozent im Jahr 1999 und 3.6 Prozent im Jahr 2000. Kaum hatten die EU-Regierungschefs im März 2000 ihre europäische „New Economy"-Agenda verkündet, krachte nur wenig später das US-Vorbild durch den dramatischen Absturz der Aktienkurse an der Wall Street zusammen und riss auch die europäischen Börsen mit in den Abgrund. Spätestens ab 2001 folgten in der EU Abschwung und wirtschaftliche Stagnation: das Bruttoinlandsprodukt der EU-15 wuchs im Jahr 2001 nur um 1.7, 2002 um 1.1 und 2003 um 0.9 Prozent.

Prognosen der OECD (Eurozone: 2.4 Prozent Wachstum 2006-2009) und der Europäischen Kommission (EU-25: 2.1 Prozent Wachstum 2000 –2006) stimmen nicht hoffnungsvoll, dass die EU in der Periode 2000 bis 2010 ein Wirtschaftswachstum von 3 Prozent im Jahresdurchschnitt erreichen kann. War in Lissabon im Jahr 2000 noch von der Überwindung der Armut in der EU bis 2010 die Rede – konkrete Festlegungen wurden allerdings vermieden –, so bietet auch die soziale Situation in der EU ein ernüchterndes Bild. Rund 68 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner in der EU-25 sind von Armut und sozialer Ausgrenzung bedroht. Seit 2000 wurden keinerlei Fortschritte in dieser Hinsicht erzielt. Die wenigen umweltpolitischen Ziele der EU wurden bislang auch nicht erreicht. Nur drei EU-Länder verzeichneten seit 1999 einen nennenswerten Rückgang der Treibhausgasemissionen. Die mit dem Kyoto-Protokoll eingegangenen Verpflichtungen kann die EU derzeit nicht erfüllen. Eine Trendumkehr

beim Verkehrswachstum ist auch nicht in Sicht. Während der letzten fünf Jahre wuchs der Verkehr nach wie vor stärker als das Bruttoinlandsprodukt der EU.

Legt man die eigenen Ziele und Kriterien der EU zugrunde, so ist die Lissabon-Strategie bislang klar gescheitert (Euromemorandum-Gruppe 2005). Insbesondere bei „Wachstum und Beschäftigung" sieht es angesichts der gegenwärtigen Massenarbeitslosigkeit auch nicht danach aus, dass die EU ihre diesbezüglichen Ziele bis 2010 erreichen kann. Europäische Kommission und Rat erklären dies damit, dass dieser Misserfolg zu einem wesentlichen Teil an „äußeren Faktoren" wie dem Platzen des New Economy Booms in den USA liege (Brenner 2002). Schließlich wurde die Lissabon-Strategie von Anfang an auf das Leitbild einer europäischen New Economy („wettbewerbsfähige wissensbasierte Wirtschaft") gegründet. Man wollte die USA ein- und überholen. Dieses Leitbild der Lissabon-Strategie erwies sich ebensowenig als tragfähig wie das ihr zugrundeliegende Konzept, die EU-Wirtschaft durch Liberalisierung, Flexibilisierung und Kostensenkung dauerhaft „dynamischer" zu machen (Bischoff et al. 2005). Nicht ihre mangelnde Umsetzung, sondern die grundlegenden Mängel der Strategie selbst führten zur desolaten Wirtschaftslage in der EU.

Exkurs: „Wettbewerbsfähigkeit" ist nicht das Kernproblem der EU

Die EU-Institutionen behaupten, das Wachstum der Wirtschaft in Europa leide an einer mangelhaften „internationalen Wettbewerbsfähigkeit" gegenüber den USA. „Wettbewerbsfähigkeit" ist jedoch eine Fragestellung für Unternehmen, nicht für Staaten oder Volkswirtschaften. Wenn ein Unternehmen nicht „wettbewerbsfähig" ist – also seine Beschäftigten, Lieferanten und Aktionäre nicht mehr bezahlen kann –, geht es letztlich unter. Bei Staaten ist dies nicht der Fall, für sie gibt es keine solche absolute Untergrenze. Staaten stehen auch nicht in gleicher Weise gegeneinander im Wettbewerb wie Unternehmen – etwa die Deutsche Bank gegen die Citybank oder Coca Cola gegen Pepsi. Letztere konkurrieren in recht eingrenzbaren Branchenmärkten, und als multinationale Unternehmen zudem über nationale Grenzen hinweg. Volkswirtschaften sind hingegen weitaus differenzierter und auch nicht ausschließlich auf Märkte orientiert (z.B. öffentliche Dienste). Sie können nicht in allen Wirtschaftssektoren „wettbewerbsfähig" sein. Wie der US-amerikanische Ökonom Paul Krugman schon Mitte der 1990er Jahre bemerkte: „Wettbewerbsfähigkeit ist ein inhaltsleerer Begriff, wenn man ihn auf nationale Volkswirtschaften anwendet." Und er warnte vor der Obsession der Politiker, Wirtschaftsführer und Medien, unter dem Schlagwort der „Wettbewerbsfähigkeit" den globalen Krieg der „Wirtschaftsstandorte" zu inszenieren.

Doch messen wir die These von der mangelnden internationalen Wettbewerbsfähigkeit des EU-Wirtschaftsraums an den gängigen Vorstellun-

gen, was eine „wettbewerbsfähige" Ökonomie angeblich ausmacht. Es gibt natürlich eine Vielzahl unterschiedlicher Konzepte und Indizes, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zu messen. Für die Europäischen Institutionen sind eine hohe Produktivität, geringe Verschuldung, Wirtschaftswachstum, Exportstärke, Innovationsraten, liberalisierte Märkte und eine hohe Attraktivität Europas für ausländische Investoren die Grundlagen der „Wettbewerbsfähigkeit". Legt man diese Kriterien zugrunde, so ist die These einer generell schwächeren internationalen Wettbewerbsfähigkeit Europas gegenüber den USA und anderen Kontexten nicht haltbar.

Die EU ist global exportstärker als die USA (ausgeglichene oder positive Handels- und Leistungsbilanz der EU, Rekorddefizite der USA) und ihre Haushaltsdefizitquote ist geringer. Die EU-Exporte machen bereits 19 Prozent an den gesamten Weltexporten aus, jene der USA nur 14 Prozent und jene Japans 8.4 Prozent.

2004	USA	Japan	China	Indien	Eurozone (EU-12)
Leistungsbilanz in Mrd. $	- 603,2	+ 171,8	+ 45,9 (2003)	+ 3,5	+ 52,1
Handelsbilanz in Mrd. $	- 666,2	+ 132,3	+ 38,4	- 23,6	+ 92,5
Haushaltsbilanz als % des BIP	- 4,4	- 6,5	k. A.	k. A.	- 2,9

Quelle: The Economist, 26.2.2004

Bei der Produktivität pro Beschäftigten liegen die USA in der Tat deutlich vor der EU. Setzt man die Produktivität pro Kopf der EU-15 im Jahr 2003 gleich 100, so fällt die erweiterte EU (EU-25) demgegenüber auf 93.1 Punkte ab und die USA erreichen 121.6 Punkte (Kok-Bericht, Kok 2004). Dieser Vorsprung der USA resultiert hauptsächlich aus dem stärkeren Arbeitseinsatz: In den USA arbeitet man erheblich länger pro Jahr als in den reichen EU-Ländern Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande und Österreich, und die Zahl der Beschäftigten ist dort höher. Aufschlussreicher ist ein Vergleich der Arbeitsproduktivität pro geleisteter Stunde. Diese war 2002 in Luxemburg, Belgien, Frankreich und Deutschland höher als in den USA (und deutlich höher als in Japan). Ansonsten ist der Abstand zwischen den USA und der EU gering und die Entwicklung der Stundenproduktivität in beiden Regionen ähnlich.

Von den weltweiten Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen (insgesamt rund 560 Mrd. $) saugte die erweiterte EU-25 in 2003 rund 308 Mrd. $ (EU-15: 295 Mrd. $), zehnmal so viel wie die USA (30 Mrd. $). Auch als Exporteur von ausländischen Direktinvestitionen lag die EU klar vor den USA (EU-25: 340 Mrd. $; USA: 152 Mrd. $). In die Entwicklungsländer (darunter auch China, Indien und industrielle Schwellenländer wie Brasilien) flossen insgesamt nur 172 Mrd. ausländische Direktinvestitionen. Dies

zeigt, dass der größte Teil der Aktivitäten multinationaler Firmen innerhalb der reichen Industriestaaten abgewickelt wird. Die Nord-Süd-Aktivitäten haben im Vergleich dazu immer noch ein geringes Gewicht.

Richtig ist, dass die EU-15 (1.5 Prozent) im Vergleich zu den USA (1.7 Prozent) zwischen 1991 und 2003 ein etwas geringeres Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts pro Kopf verzeichnete – wahrlich kein sehr gravierender Abstand. Durch die EU-Erweiterung im Mai 2004 ist die EU-25 gegenüber der alten EU-15 um rund 8 Prozentpunkte „ärmer" geworden (EU-15 = 100; EU-25 = 92; BIP pro Kopf zu Kaufkraftstandards). Das ergibt sich statistisch aus der Tatsache, dass die 10 neuen Mitgliedstaaten als Gruppe nur 51 Prozent des BIP pro Kopf der Alt-EU erreichen.[1] Wenn es aber stimmt, dass die neuen Mitgliedstaaten Jahrzehnte brauchen werden, um zum Wohlstandsniveau der EU-15 aufzuschließen, welchen Realitätsgehalt hätte dann das Ziel, als EU-25 schnellstmöglich das BIP pro Kopf der USA „einzuholen"?

Die US-Wirtschaft hat sich nach dem Kriseneinbruch 2000/2001 schneller erholt als jene der EU-15, und sie verzeichnete in den 1990er Jahren ein kräftigeres reales Wirtschaftswachstum als diese (EU-15: 1.9 Prozent; USA: 2.9 Prozent, jeweils von 1991-2003 im Jahresdurchschnitt). Wäre wenigstens dies ein Beleg für eine höhere „internationale Wettbewerbsfähigkeit der USA"? Mitnichten. Die Gründe für diesen Wachstumsabstand sind jeweils hausgemacht. Sowohl für die USA als auch die EU als Wirtschaftsraum gilt: ihre gesamten Exporte machen nur jeweils rund 10 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts aus. Für beide ist viel entscheidender, was sich in der jeweiligen „Binnenwirtschaft" tut, als was außerhalb stattfindet. Somit hängt vieles von den makroökonomischen Rahmenbedingungen ab, welche die Wirtschaftspolitik der zuständigen Institutionen gestaltet. Die Unterschiede zwischen beiden Weltregionen könnten größer nicht sein.

Erstens: Die US-Zentralbank hat den Boom der 1990er Jahre anfangs durch eine Politik niedriger Zinsen wesentlich unterstützt und dies nach dem Krisenbruch 2000/2001 fortgesetzt. Im Gegensatz dazu hat die Europäische Zentralbank vorhandene Zinssenkungsspielräume nie hinreichend genutzt und tut es auch heute nicht, wo der Wechselkurs des Euro zum Dollar steigt und steigt. Zweitens haben die Regierungen von George Bush senior und Bill Clinton in den 1990er Jahren zunächst Haushaltsdefizite hingenommen, um die Konjunkturentwicklung zu stabilisieren. Als die US-Konjunktur in der zweiten Amtszeit Clintons brummte, wurden die Bundesdefizite abgebaut (der US-Aufschwung blieb trotzdem schuldenfinanziert, allerdings jetzt durch eine wachsende Verschuldung von Unternehmen und Privaten Haushalten, welche auch die Spekulationsblase an der Wall Street antrieb). George Bush junior ließ wieder die öffentlichen Defizite anwachsen (insbesondere durch Ausweitung der Rüstungsausgaben). Beides hat die Binnennachfrage in den USA zweifellos gestützt und ein kräftigeres Wachstum des US-Bruttoinlandsprodukts ermöglicht.

Die alte „keynesianische Hydraulik“ greift nach wie vor – egal ob als „Rüstungs-Keynesianismus“ (Ronald Reagan, Bush senior und Bush junior), als „Börsen-Keynesianismus“ (Bill Clinton) oder wie auch immer: „Pumpe Geld in den Wirtschaftskreislauf, verhindere durch niedrige Zinsen, dass die Kreditketten für die Unternehmensfinanzierung reißen, und Wirtschaftswachstum folgt auf dem Fuß.“[2] Die EU hat die 1990er Jahre hindurch und bis jetzt eine gegenteilige Strategie verfolgt: zügiger Abbau von Haushalts- und Staatsdefiziten auch in der Wirtschaftsflaute, vor allem durch Abbau des Sozialstaates und Kürzung öffentlicher Investitionen. Sie konnte zwar kurzfristig (1997 bis 2001) ihr nominelles Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum erhöhen, indem sie die verbesserten Exportmöglichkeiten während der Hochphase des US-Booms nutzte. Doch seither – wie zuvor in den 1990ern bei den „Konvergenzprogrammen für die Wirtschafts- und Währungsunion“ – können selbst gesteigerte Exporte die lahmende Binnennachfrage im EU-Wirtschaftsraum nicht ausgleichen.

Die Volkswirtschaften der „großen“ EU-Mitgliedstaaten (Deutschland, Italien, Frankreich) sind davon besonders betroffen. Die EU-Binnenwirtschaft stagniert, die Kaufkraft der großen Mehrheit der Bevölkerung geht aufgrund staatlicher Haushaltskürzungen, mäßiger Lohnsteigerungen und dem wachsenden Zwang zu Zuzahlungen und privater Eigenvorsorge in den Renten- und Gesundheitssystemen zurück. „Wirtschaftliche Strukturreformen“ im Sinne vertiefter Liberalisierung und Flexibilisierung von Arbeits–, Kapital–, Güter- und Dienstleistungsmärkten haben daran nichts geändert – im Gegenteil. Die EU-Mitgliedstaaten und ihre Regionen betreiben innerhalb des großen EU-Wirtschaftsraums einen harten Standortwettbewerb gegeneinander, der in dieser Schärfe nicht einmal von den US-Bundesstaaten untereinander geführt wird.

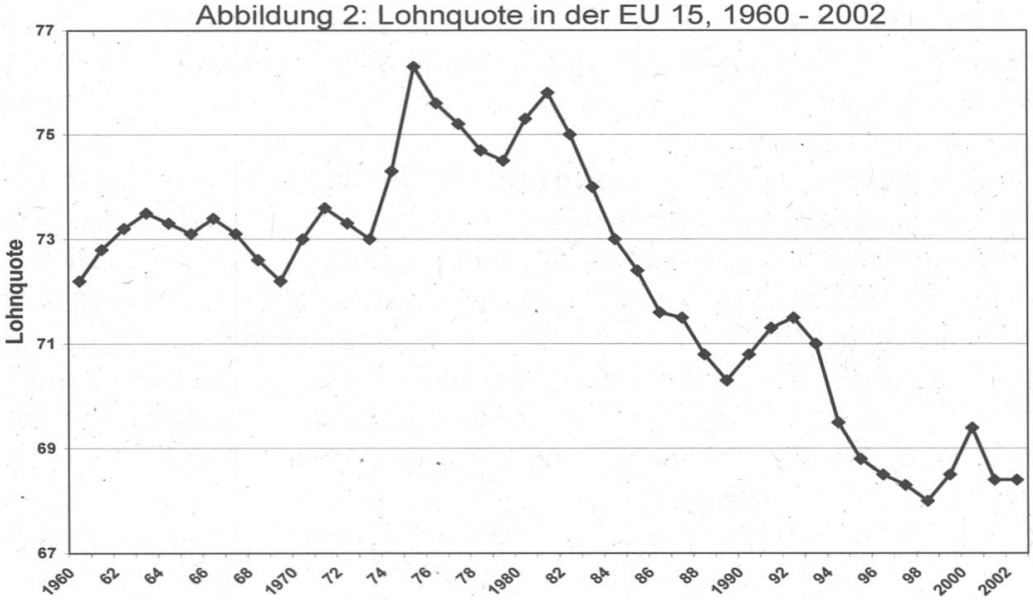
Die staatlichen Ausgabenkürzungen und Steuersenkungen für die Unternehmen haben keineswegs dazu beigetragen, dass wieder „solide Finanzen“ erreicht wurden. Wenn sowohl der Staat als auch die privaten Haushalte sich gleichermaßen mit Ausgaben zurückhalten, wie sollen dann die Unternehmen ihren Absatz ausweiten und wieder mehr investieren können? Einbrüche bei den Steuereinnahmen und Mehrausgaben wegen wieder steigender Erwerbslosigkeit führten im Gegenteil dazu, dass die Haushaltsdefizite wieder wuchsen (Schuldenparadox). Der Stabilitätspakt für den Euro kann gerade von den großen Volkswirtschaften in der Europäischen Union nicht eingehalten werden. Es ist Europas fatal falscher „makroökonomischer Policy Mix“, welcher die Stagnation auf unserem Kontinent verursacht und verlängert.

Paradox ist auch, dass die großen Unternehmen in der EU sich zwar über mangelnde internationale Wettbewerbsfähigkeit beklagen. Ihre Gewinne haben fast wieder den höchsten bisher erreichten Stand im Verlauf der letzten 25 Jahre erreicht. 2004 wuchsen die operationellen Profite der im Standard & Poors Europa 350 Index erfassten Großunternehmen um satte

78 Prozent, während der Anteil der Löhne am Volkseinkommen (Lohnquote) wie in den letzten 20 Jahren weiter abnahm. Jenseits des Atlantiks sind die Verhältnisse ähnlich: die Profite US-amerikanischer Unternehmen stiegen in den letzten drei Jahren um 60 Prozent, die Lohneinkommen nur um 10 Prozent (The Economist, 12.2.2005).

In der EU wie in den USA ist es inzwischen „normal", dass Unternehmen selbst bei hohen Gewinnen Stellen abbauen, um noch höhere Renditen einzufahren – Michelin, Alstom, Deutsche Bank, Allianz usw. Auch die

Abbildung 2: Lohnquote in der EU 15, 1960 - 2002



Quelle: Europäische Wirtschaft Nr. 73, 2001: 358f.

heißersehnten ausländischen Direktinvestitionen schaffen immer häufiger nicht Arbeitsplätze, sondern vernichten sie dauerhaft. Zunehmend kaufen Finanzinvestoren (Private Equity Branche) größere und mittlere Unternehmen auf, um sie über einen 7-Jahreszyklus zu zergliedern, abzuspecken und mit steuerlichem Gewinn und erhöhten Renditen in in- und ausländische Holdings einzubringen. Diese Art von Investitionen produziert Entlassungen, senkt die Löhne und zehrt die produktive und finanzielle Substanz der betroffenen Unternehmen im Namen der Wettbewerbsfähigkeit aus (Rügemer 2005).Wie schrieb die Europäische Kommission stets in ihren jährlichen Berichten zur Wettbewerbsfähigkeit (Europäische Kommission 2002) so schön: „Wettbewerbsfähigkeit wird als dauerhafter Anstieg der Realeinkommen und der Lebensstandards in Regionen oder Staaten, bei einem Arbeitsplatzangebot für alle, die eine Beschäftigung suchen, verstanden." Die tatsächlichen mikro- wie makroökonomischen Strategien, welche zur Steigerung der „Wettbewerbsfähigkeit" verfolgt werden, führen zum genauen Gegenteil.

Die Lissabon-Strategie hatte Zielkonflikte zur Folge, ohne sie lösen zu können

Seit den EU-Gipfeln von Stockholm und Göteborg im Jahr 2001 ergänzt die EU die Lissabon-Strategie um eine parallele europäische Nachhaltigkeitsstrategie. Die Lissabon-Strategie versucht ihrerseits, die Wirtschaftspolitik (Wirtschaftspolitische Leitlinien, Binnenmarktprogramm, „Strukturreformen"), die Beschäftigungspolitik (Beschäftigungspolitische Leitlinien) und die Sozialpolitik (offene Koordination zu Armut und sozialer Ausgrenzung, Rentenreformen, Gesundheitswesen und Altenpflege) aufeinander abzustimmen. Ihr Untertitel – „Strategie zur wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Erneuerung Europas" – vermittelt den Eindruck, als würden diese Politikziele und -felder gleichrangig behandelt. Dies ist keineswegs der Fall.

Die angebotsorientierten „wirtschaftspolitischen Leitlinien" haben die Führungsrolle, was durch die Aufnahme von sozial–, beschäftigungs- und umweltpolitischen Aussagen in diese Leitlinien nochmals unterstrichen wird. Wirtschaftspolitische Leitlinien und Binnenmarktstrategie zusammen verleihen dem Lissabon-Prozess eine klare Schlagseite in Richtung strikter Haushaltsdisziplin, Kostendämpfung sowie Liberalisierung, Deregulierung und Flexibilisierung. Beschäftigungspolitische Leitlinien und Sozialschutz sind demgegenüber nachrangig und haben die Vorgaben der Wirtschaftspolitik zu unterstützten.

Sowohl zwischen als auch innerhalb der Komponenten der Lissabon-Strategie ergeben sich zahlreiche Zielkonflikte. So geht es z.B. in der Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik um die Oberziele „mehr und bessere Arbeitsplätze" (Qualität der Arbeit) und höhere Produktivität; diese Oberziele werden aber durch andere Ziele – z.B. Flexibilisierung der Arbeitsmärkte, „aktivierende Arbeitsmarktpolitik" – konterkariert, da solche Politiken die Beschäftigung vor allem in Niedriglohnsektoren stärken, wo berufliche Perspektiven für die mehrheitlich weiblichen Beschäftigten weitgehend fehlen. Bildung, Qualifikation und lebensbegleitendes Lernen sollen einerseits gefördert werden, durch die geforderte Kürzung öffentlicher Ausgaben und eine Politik niedriger Steuern fehlt dann aber dafür andererseits das Geld. Armut und soziale Ausgrenzung sollen überwunden und der soziale Zusammenhalt gestärkt werden, doch die von den Mitgliedstaaten geforderten kostendämpfenden „Sozialreformen" im Bereich der Renten, des Gesundheitswesens und der Arbeitslosenunterstützung bewirken das Gegenteil.

Zwischen den ökologischen Nachhaltigkeitszielen (Energieeinsparung, Verminderung von Treibhausemissionen und Flächenverbrauch), dem angestrebten Wirtschaftswachstum von 3 Prozent jährlich und den Liberalisierungsprojekten bestehen ebenfalls erhebliche Zielkonflikte. Der liberalisierte EU-Flugverkehr (European Open Sky) steigert das Verkehrs-

wachstum, der Energiebinnenmarkt erhöht den Stromabsatz und die kurzen Produktlebenszyklen in der Informations- und Kommunikationstechnologie lassen die Elektronikschrottberge anwachsen. Der Ausbau von großen Infrastrukturprojekten im Rahmen der „EU-Wachstumsinitiative" und die Innovationsförderung in den Bereichen Gen- und Nanotechnologie ziehen zusätzliche Umweltbelastung und Umweltrisiken nach sich.

Insoweit ist die Kritik des Kok-Berichts und von Industriekommissar Günter Verheugen an der Vielzahl der Ziele der Lissabon-Strategie und einer mangelnden Fokussierung durchaus zutreffend. Allerdings: Die Mitgliedstaaten haben sich in der Regel ohnehin überwiegend an jene Lissabon-Ziele gehalten, welche einen neoliberalen „Reformkurs" unterstützten. Eine Arena, um die Zielkonflikte zwischen und innerhalb der Komponenten der Strategie zu bearbeiten, haben die jährlichen Frühjahrsgipfel der Regierungschefs nie geboten. Und ernsthaft gewünscht haben dies wohl auch weder die Kommission noch der Rat.

Der „Neustart" der Lissabon-Strategie verschärft den neoliberalen Kurs

Bereits mit dem EU-Gipfel von Barcelona im Jahr 2002 erhielt die Lissabon-Strategie eine deutlich unsozialere Ausrichtung. Die Lohnskalen sollen gespreizt, das Arbeitsvertragsrecht flexibilisiert und der Kündigungsschutz gelockert werden. In der Arbeitslosenversicherung will man Anspruchsberechtigung, Leistungsdauer, Lohnersatzquote und Ergänzungsleistungen überprüfen und an verschärfte Auflagen binden. Frühverrentungen sollen gestoppt und die tatsächliche durchschnittliche Lebensarbeitszeit bis 2010 verlängert werden.

Die Empfehlungen des Kok-Berichts wie auch die Vorschläge der EU-Kommission, einen „Neustart" der Lissabon-Strategie zu lancieren, sind von der Obsession der „Wettbewerbsfähigkeit" geleitet. Ziel ist ein Kostensenkungsprogramm im Interesse der Unternehmer. Als neue Konkurrenten Europas im globalen Wirtschaftskrieg werden neben den USA nun die „Aufsteiger" China und Indien ausgemacht. Die EU befände sich „zwischen Baum und Borke", die Lissabon-Strategie gewinnt eine stärker geostrategische Ausrichtung. Die Stichworte für ein EU-Fitnessprogramm lauten: flexiblere Arbeitsmärkte, Vollendung und Vertiefung des liberalisierten Binnenmarkts (u.a. Dienstleistungsrichtlinie, Finanzmarkt-Aktionsplan usw.), Vorantreiben der Liberalisierungspolitik auf globaler Ebene (WTO, GATS), unternehmerfreundliche Rechtsvorschriften in Europa („Verschlankung" der EU-Vorschriften), gepaart mit einer Industriepolitik, die die Weltmarktposition europäischer Multis (Autohersteller, Rüstungsindustrie, Forschung usw.) stärken soll. Die geplante Aufhebung des Waffenembargos gegen China dient auch diesem Zweck – immerhin winkt ein Exportvolumen von rund 15 Mrd. $ jährlich.

Zwar werden rhetorisch auch ökologische Innovationen (umweltfreundliche Technologien) gefordert. Es fehlt aber jegliches Engagement, das über bereits beschlossene Projekte (Förderung erneuerbarer Energien usw.) hinausgeht. Wie ernst es der Europäischen Kommission mit der ökologischen Nachhaltigkeit wirklich ist, hat sich jüngst beim Thema Kyoto-Protokoll gezeigt: „Sie verzichtet auf die Festlegung verbindlicher weitergehender Ziele zur Reduktion der Treibhausgase über 2012 hinaus. Damit gibt die Kommission ihre bisherige internationale Vorreiterrolle im Klimaschutz auf.

Die Steuerung des Lissabon-Prozesses soll gestrafft werden durch ein Lissabon-Aktionsprogramm, durch Nationale Aktionsprogramme für Wachstum und Beschäftigung und durch die Vereinfachung des Berichtswesens (ein jährlicher „Lissabon-Bericht" auf nationaler und EU-Ebene soll ausreichen). Die Sozialpolitik fällt aus der engeren Koordination der Lissabon-Strategie heraus. Die Konzentration auf „Wachstum und Beschäftigung" meint die enge Verzahnung von Liberalisierungsprogrammen („Strukturreformen"), Arbeitsmarktreformen und makroökonomischer Politik. Die „Nachhaltigkeitsstrategie" wird nicht integriert. Mehr Effizienz, Klarheit und Verbindlichkeit bei der Lissabon-Strategie im Sinne einer besseren „Lissabon-Governance" wären durchaus angebracht.[3] Die vorgeschlagene „Neuausrichtung" ist jedoch das Gegenteil dessen, was für ein zukunftsfähiges Europa notwendig ist.

Kurswechsel: Europa braucht eine integrierte Nachhaltigkeitsstrategie

Wir treten für einen Kurswechsel zu einer integrierten europäischen Nachhaltigkeitsstrategie ein. Dabei sind alle vier Dimensionen der Nachhaltigkeit – ökologisch, ökonomisch, sozial-kulturell, institutionell – einzubeziehen und umzusetzen. Sie muss die Wechselwirkungen und Zielkonflikte zwischen Wirtschafts–, Beschäftigungs–, Sozial- und Umweltpolitik bearbeiten und ausgewogene Lösungen finden:

Ökologische Nachhaltigkeit zielt auf den Schutz der biologischen Vielfalt, eine drastische Verringerung von Energieverbrauch, Stoff- und Verkehrsströmen, der Landnutzung sowie der Belastung der Umwelt durch Giftstoffe.

Ökonomische Nachhaltigkeit zielt auf den Erhalt des Kapitalstocks der Gesellschaft, auf wirtschaftliche Effizienz, auf umwelt- und sozialgerechte Produktivitätsentwicklung und Innovation, auf wirtschaftliche Stabilität, auf die Stärkung regionaler Wirtschaftskreisläufe, auf eine ausgeglichene Leistungs- und Handelsbilanz und auf neue Vollbeschäftigung.

Sozial-kulturelle Nachhaltigkeit beinhaltet die Überwindung von Armut und sozialer Ausgrenzung, die Gleichstellung der Geschlechter, die Herstellung von Verteilungsgerechtigkeit, die Verwirklichung der sozialen

Grundrechte durch den gleichen Zugang aller zur nachhaltigen Nutzung öffentlicher Güter, die Gewährleistung sozialer Sicherheit und öffentlicher Daseinsvorsorge und ein sozial-ökologisches Konsumverhalten.

Die *institutionelle Dimension der Nachhaltigkeit* betrifft schließlich die Ausweitung von Beteiligungsrechten und -möglichkeiten der Bevölkerung, die Stärkung von Netzwerken und geeignete Institutionen, die Politik und Gesellschaft in die Lage versetzen, die drei übrigen Dimensionen der Nachhaltigkeit durch integrierte Strategien zu gestalten.

Es sollen „EU-Leitlinien für eine nachhaltige wirtschaftliche und soziale Entwicklung" mit verbindlichen Zielsetzungen für die Politik der EU und der Mitgliedstaaten formuliert und – genauso wie bisherige wirtschaftspolitische Leitlinien – mit einem multilateralen Überwachungsverfahren ausgestattet werden. Auf diese Weise wäre die EU imstande, eine Europäische Wirtschaftsregierung für Nachhaltigkeit und Solidarität einzurichten und europaweit koordiniert für umweltgerechte wirtschaftliche Entwicklung und gestärkten sozialen Zusammenhalt zu sorgen.[4] Die Wirtschaftspolitik der EU muss ihre Fixierung auf nominelles Wirtschaftswachstum, auf Exporte und „Wettbewerbsfähigkeit" aufgeben und sich stattdessen stärker auf eine umweltgerechte und sozialverträgliche Entwicklung der großen EU-Binnenwirtschaft konzentrieren. Im Zentrum steht dabei eine moderne Regionalisierungspolitik zur Stärkung regionaler Wirtschaftskreisläufe und des ökologischen Wirtschaftens.

Eine entsprechende politische Programmatik beinhaltet folgende Prioritäten:

I. *Ökologischer Umbau der Wirtschaft* und Stärkung *qualitativ hochwertiger Dienstleistungen*, z.B. durch den Umstieg zu einer Solar-Wasserstoff-Wirtschaft, Brennstoffzellen, zu giftfreien und umweltverträglichen Chemieprodukten, Abfallvermeidung, Verkehrs- und Argrarwende, mehr Reparatur–, Optimierungs- und Instandhaltungsdienstleistungen, qualifizierte Gesundheits–, Pflege–, Nachbarschafts- und soziale Dienste. Dies schafft neue Produkte und Dienstleistungen, die zusätzliche Arbeitsplätze bringen, überwiegend regional und lokal gebunden sind und die Umwelt entlasten.

II. *Wirtschafts- und Haushaltspolitik*, welche Investitionen, Binnennachfrage und Massenkaufkraft umweltverträglich stärkt, z.B. durch ein europäisches soziales und ökologisches Zukunftsinvestitionsprogramm (Bildung, Umwelt, Beschäftigung) und den Ausbau der öffentlichen Investitionen der Mitgliedstaaten. Die Defizitregeln des EU-Vertrags und der Stabilitätspakt müssen aufgegeben werden. Sie funktionieren nicht und verhindern eine flexiblere Konjunkturpolitik. Die Besteuerung von Unternehmensgewinnen, Zins- und Kapitalerträgen muss EU-weit durch hohe harmonisierte Mindeststeuersätze geregelt werden, um den Steuerwettbewerb einzuschränken. Die Mitgliedstaaten sollen hohe Vermögen

und Erbschaften stärker besteuern und europaweit bei der Bekämpfung von Steuerflucht zusammenarbeiten. So können die Mitgliedstaaten vermeiden, immer mehr in die Schuldenfalle zu laufen.

III. *Solide Finanzierung der Aufgaben der EU-Erweiterung*, z.B. indem bis 2006 der EU-Haushalt nicht gekürzt, sondern voll ausgeschöpft wird. Darüber hinaus können durch eine harmonisierte Flugbenzinsteuer, eine Tobinsteuer auf Devisenumsätzen und eine Wertpapierumsatzsteuer zusätzliche Einnahmequellen erschlossen werden, um den globalen Nord-Süd-Ausgleich zu stärken und die neuen Mitgliedstaaten dabei zu unterstützen, die Lebensqualität ihrer Bevölkerung zu verbessern und mehr umweltgerechten Wohlstand zu schaffen.

IV. *Abkehr* von der Politik der Liberalisierung und Privatisierung vormals öffentlicher Dienstleistungen (z.B. Energie, Telekommunikation, Bahn, Post), Abbruch solcher Projekte etwa beim öffentlichen Personennahverkehr, bei der Wasserwirtschaft und im Dienstleistungsbinnenmarkt und eine umfassende Erneuerung der öffentlichen Daseinsvorsorge.

V. *Politik für Vollbeschäftigung* mit sozial und tariflich gesicherten, qualitativ guten Arbeitsplätzen, bei denen Frauen und Männer gleichgestellt sind, unter anderem durch Arbeitszeitverkürzung, Arbeitsumverteilung und den Aufbau eines öffentlichen Beschäftigungssektors.

VI. Schrittweise Errichtung einer *Europäischen Sozialunion*, z.B. durch die Vereinbarung eines sozialen Stabilitätspakts gegen Sozialdumping; Definition von verbindlichen EU-Zielen zur Überwindung von Armut, Wohnungslosigkeit und Analphabetismus; Festlegung von europäischen Mindestvorschriften zum Niveau der sozialen Grundsicherung und von Mindestlöhnen. Die Mitgliedstaaten sollen die Sozialversicherungssysteme (Rente, Gesundheit, Arbeitslosenunterstützung) solidarisch instandsetzen, statt die Leistungen immer mehr abzubauen.

Anmerkungen

1 Die Daten in diesem Abschnitt sind zitiert nach Breuss 2005.

2 Wenn die Wirtschaftspolitik allerdings eine deflationäre Entwicklung zugelassen hat, bleibt auch die „keynesianische Hydraulik" erfolglos – siehe Japan seit Ende der 1990er Jahre. Und selbstverständlich macht es einen deutlichen Unterschied, was in der „black box" der makro- und mikroökonomischen Aggregate „drin" ist, die von dieser Hydraulik bewegt werden. Mehr Investitionen durch zunehmende Verschuldung oder durch konsequente Besteuerung von Vermögen und Gewinnen? Ausgabenprogramme für Rüstung, mehr Beton, Risikotechnologien oder für nachhaltige Entwicklung wie drastische Einsparung von Energie und Rohstoffen, ein präventives Gesundheitssystem etc.? Der tradierte „Wachstum und Beschäftigung"-Keynesianismus bleibt häufig blind gegenüber diesen Fragen – ganz im Gegensatz zu seinem großen Lehrmeister (vgl. Reuter 2004).

3 Ausführlicher zur Governance der Lissabon-Strategie und den Beschlüssen des Brüsseler EU-Gipfels vom März 2005: siehe Dräger (2005).

4 Ausführlicher zu den Grundzügen einer integrierten EU-Nachhaltigkeitsstrategie: siehe Karass/Dräger (2004).

Literatur

Bischoff, Joachim / Deppe, Frank / Detje, Richard / Mayer, Simon / Weissbach, Conny, 2005: Deregulierungsgemeinschaft Europa. Das Scheitern der Lissabon-Strategie und die Perspektiven der Europäischen Union. In: Sozialismus 3, Hamburg

Brenner, Robert, 2002: Boom & Bubble. Die USA in der Weltwirtschaft. Hamburg

Breuss, Fritz, 2005: Die Zukunft der Lissabon-Strategie. WIFO Working Papers No. 244, February. Wien

Dräger, Klaus, 2005: Jedem eine zweite Chance? Lieber nicht. Die Lissabon-Strategie der Europäischen Union und ihr Neubeginn. In: Euromemorandum 2004. Hamburg

Euromemorandum-Gruppe, 2005: Euromemorandum 2004: Jenseits von Lissabon. Hamburg

Europäische Kommission, 2002: „Produktivität: Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Volkswirtschaften und Unternehmen". KOM(2002) 262, 21.5.2002. Brüssel

Europäische Kommission, 2005: „Zusammenarbeit für Wachstum und Arbeitsplätze. Ein Neubeginn für die Strategie von Lissabon". KOM(2005) 24, 2.2.2005. Brüssel

Karrass, Anne / Dräger, Klaus, 2004: Ein anderes Europa in einer anderen Welt? In: Karrass/ Schmidt u.a.: Europa – lieber sozial als neoliberal. AttacBasisTexte 11. Hamburg

Kok, Wim, 2004: Die Herausforderung annehmen: Die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung. Bericht der Hochrangigen Sachverständigengruppe, 3.11.2004. Brüssel

Krugman, Paul, 1996: Pop Internationalism. Cambridge Mass./London. Deutsche Ausgabe, 1999: Der Mythos vom Globalen Wirtschaftskrieg – eine Abrechnung mit den Pop-Ökonomen. Frankfurt/M.

Reuter, Norbert, 2004: „Antizyklische Fiskalpolitik" und „deficit spending" als Kern des Keynesianismus? Eine „schier unausrottbare Fehlinterpretation". In: Wirtschaft und Gesellschaft, Nr. 3, 2004; http://www.memo.uni-bremen.de/sonstindex.html

Rügemer, Werner, 2005: Investitionen ohne Arbeitsplätze. In: WSI-Mitteilungen Nr. 1, Köln

Grenzenlos billig?

Globalisierung und Discountierung im Einzelhandel

- Menschen handeln: Die Situation der Beschäftigten
- Konzentration und Internationalisierung des Einzelhandels
- Regeln sind Rechte: Regulierung auf nationaler, europäischer und globaler Ebene

Autorinnen: Sarah Bormann, Christina Deckwirth und Saskia Teepe

Herausgeber: ver.di & WEED, Berlin

96 S., Preis: 7,00 Euro (Mitglieder 5,00 Euro) zzgl. Versandkosten

Freie Fahrt für freien Handel?

Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus

- Die EU als handelspolitische Macht
- Die »WTO plus«-Agenda der EU

AutorInnen: Klaus Schilder, Christina Deckwirth, Peter Fuchs und Michael Frein

Herausgeber: EED & WEED, Bonn und Berlin

56 S.
Preis: 4,00 Euro
(Mitglieder: 3,00 Euro)
inklusive Versandkosten

weed

Bestellungen: WEED, Torstr. 154, 10115 Berlin • Tel.: 030/27582163 / Fax: 030/27596928
oder *http://www.weed-online.org/publikationen/bestellung/* • *weed@weed-online.org*