

Hans-Jürgen Bieling

Implikationen der neuen europäischen Ökonomie: Reorganisation oder Desorganisation der Produktions- und Innovationsregime?

„Da die wirtschaftliche und soziale Überlegenheit des rheinischen Modells erwiesen ist, sollte man doch annehmen, dass es auch politisch triumphiert. Gestärkt durch ihren Erfolg, sollten sich die rheinischen Länder doch eigentlich unempfindlich zeigen gegenüber den Einflüssen von außen. Ihre Empfänglichkeit für neue Trends, die über den Atlantik kommen, sollte sehr geringfügig sein, und auch das Spektakel der Kasinowirtschaft sollte sie kaum beunruhigen. Doch aus unerfindlichen Gründen passiert genau das Gegenteil. Das rheinische Modell wird von den politischen, medialen und kulturellen Einflüssen seines amerikanischen Konkurrenten voll getroffen. Politisch befindet es sich auf dem Rückzug. Doch nicht nur in den Ländern, die zögerlich oder gespalten sind, nein, selbst die stärksten Bastionen des rheinischen Modells werden angegriffen.“ (Albert 1992: 165)

1. Einleitung

Die Halbwertszeit politökonomischer Prognosen ist meistens nicht allzu lang. Unvorhersehbare Ereignisse und Krisenprozesse, oder allgemeiner: die Komplexität und Kontingenz der gesellschaftlichen Entwicklung führen oft ad hoc zu einer veränderten Zukunftseinschätzung. Dies gilt offenbar nicht für die von Michel Albert (1992) zu Beginn der 1990er Jahre verfasste Schrift über die Perspektiven konkurrierender Kapitalismus-Modelle. Albert hatte damals die Vor- und Nachteile des sog. „rheinischen“ und „neo-amerikanischen“ Kapitalismus“ diskutiert. In einer idealtypischen Gegenüberstellung beider Modelle hatte er argumentiert, dass der rheinische Kapitalismus, der sich auf ein konsensbasiertes Gefüge der institutionellen Kooperation und eher langfristige Unternehmensstrategien stützt, zwar sehr produktiv und leistungsfähig ist, sich letztlich aber nicht gegenüber dem stärker marktbasieren, individualistischen und durch kurzfristige Unternehmensinteressen gekennzeichneten neo-amerikanischen Kapitalismus behaupten wird.¹ Die zuletzt eher stagnative

1 Der Kontrast dieser beiden Idealtypen hat häufig zur Folge, dass in der vergleichenden Kapitalismusanalyse der „rheinische Kapitalismus“ – auch aufgrund weniger stark ausgeprägter sozialer Ungleichheiten und Ausgrenzungseffekte – als das normativ anstrebenswerte Modell

Wachstums-, Produktivitäts- und Beschäftigungsentwicklung in Kontinentaleuropa scheint diese Einschätzung zu bestätigen. Zugleich bleiben in der politischen und wissenschaftlichen Diskussion die Ursachen der Stagnation jedoch ebenso umstritten wie die geeigneten politischen Schritte ihrer Überwindung. Die meisten Analysen führen die relative Schwäche des „rheinischen Kapitalismus“ vor allem auf eine zu schwache Reformdynamik zurück, d.h. auf fehlendes Risikokapital, unflexible Arbeitsmärkte und unzureichende angebotspolitische Strukturreformen. Diese Position wird nachfolgend zurückgewiesen; und zwar mit dem Argument, dass die Stagnation und Krise des kontinental-europäischen Kapitalismus² in erster Linie der Funktionsweise der neuen europäischen Ökonomie geschuldet ist. Die neue europäische Ökonomie stützt sich vor allem auf den EG-Binnenmarkt, die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) und die Finanzmarktintegration, die ihrerseits die nationalen Systeme der wirtschafts-, arbeits- und sozialpolitischen Regulierung wie auch die Formen der Corporate Governance einem beträchtlichen – makro- und mikro-ökonomischen – Anpassungsdruck aussetzen. Der Prozess der Finanzmarktintegration orientiert sich dabei sehr stark am US-Modell. Allerdings gelingt es kaum, sich dessen Vorteile zu eigen zu machen. Mehr noch, wichtige ökonomische Kennziffern – Wirtschaftswachstum, Investitionstätigkeit, Produktivitätssteigerungen etc. (Boltho 2003; European Commission 2006) – weisen sogar darauf hin, dass die eigenen Stärken und Innovationspotenziale beeinträchtigt werden.

2. Die neue europäische Ökonomie

In der ökonomischen Integrationsforschung wird zumeist davon ausgegangen, dass sich durch die Errichtung eines integrierten europäischen Wirtschaftsraumes – vor allem durch den EG-Binnenmarkt und die WWU – der innereuropäische Wettbewerbs- und Modernisierungsdruck intensiviert und in der Folge die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten europäischen Ökonomie verbessert wird. Unzählige Studien haben in diesem Sinne immer wieder zu berechnen versucht, inwiefern – zunächst durch den Gemeinsamen Markt (Balassa

erscheint. Die inneren Macht-, Herrschafts- und Ausbeutungsverhältnisse und auch die Rolle der EU als internationaler Globalisierungsakteur (vgl. hierzu Bieling 2005) werden nur allzu leicht übersehen. Wenn diese Aspekte hier nicht explizit thematisiert werden, so ist dies vor allem dem analytischen Fokus dieses Artikels geschuldet, der sich auf die finanzgetriebene Transformation bzw. Erosion des „rheinischen Kapitalismus“ richtet.

2 In der Literatur wird das in der EU vorherrschende Kapitalismusmodell unterschiedlich bezeichnet: mal als „rheinischer Kapitalismus“, mal als „koordinierte Marktökonomie“ (Hall/Soskice 2001), zuweilen auch stärker geographisch als „kontinentaleuropäischer Kapitalismus“. Hier werden diese Begriffe synonym verwendet, beziehen sie sich doch alle auf einige allgemeine Charakteristika: relativ umfassende soziale Sicherungssysteme, einflussreiche Verbände und Gewerkschaften, etatistisch oder korporatistisch geprägte Verhandlungssysteme, eine kooperative politische Kultur etc.

1974), dann durch den EG-Binnenmarkt (Cecchini 1988; Emerson 1988) und später durch die WWU (Padoa-Schioppa et al. 1988) und die Finanzmarktintegration (Cecchini et al. 2003) – der grenzüberschreitende Handel, das Wirtschaftswachstum, die Produktivität und auch die Beschäftigung in (West-)Europa gefördert werden. Die Tragfähigkeit der diesen Berichten zugrunde liegenden Modelle und Kalkulationen ist in der wissenschaftlichen Diskussion nicht unumstritten. Die jeweiligen Untersuchungen offerieren sicherlich einige plausible Evidenzen, sollten aufgrund der komplexen wirtschaftlichen Effekte der einzelnen Integrations Schritte jedoch mit Vorsicht genossen werden (Ziltener 2001).

Das Grundproblem besteht vor allem darin, dass die qualitativen Effekte der wirtschaftlichen Integration, d.h. die politisch-institutionellen, regulativen und sozialen Konsequenzen und deren Rückwirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklungsdynamik, nicht systematisch in die Analyse mit einbezogen werden. Um diese qualitativen Aspekte zu erfassen, ist es zunächst erforderlich, die allgemeine Zweckbestimmung und spezifische Funktionsweise der europäischen Integration zu klären. Was die allgemeine Zweckbestimmung anbetrifft, so lässt sich die europäische Integration mit Albert Stutz (1989: 16) „als relative Lösung des Widerspruchs zwischen der Internationalisierung der Kapitalverwertung (Handel, Investitionen, Finanzbeziehungen) und der Enge nationaler Märkte und der Schranken des Nationalstaats begreifen.“ Die Errichtung des gemeinsamen Marktes und die partielle Vergemeinschaftung von Staatsfunktionen – z.B. im Bereich der Handels-, Wettbewerbs- und Geldpolitik – zielt vor allem darauf, die unterschiedliche Reichweite des ökonomischen (Weltmarkt) und des politischen Funktionsraumes (Nationalstaat) zu überbrücken.³ Im Zeitablauf hat sich diese allgemeine Zweckbestimmung der europäischen Integration unterschiedlich ausgeprägt. In den Nachkriegsjahrzehnten bildeten die europäischen Arrangements eine zusätzliche Vermittlungsebene innerhalb der globalen Konstellation des „embedded liberalism“ (Ruggie 1982), in der handelspolitische Liberalisierungen mit einer politischen Regulierung der Finanzmärkte durch feste Wechselkurse und Kapitalverkehrskontrollen verknüpft wurden. Die sektorale Integration im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) und Gemeinsamen Agrarpolitik blieb hochgradig reguliert, und der Dienstleistungssektor wurde allenfalls partiell dem grenzüberschreitenden Wettbewerb ausgesetzt. Zudem kam es im Rahmen der Zollunion nur zu einer sehr begrenzten Liberalisierung der Kapital- und Kreditmärkte. Die nationalen Regierungen hatten noch immer die Möglichkeit, wirtschaftliche Krisenprozesse durch den Rückgriff auf das Instrument

3 Die Bedeutung sicherheits- und militärpolitischer Aspekte – z.B. die Formierung eines Bollwerks im Kalten Krieg oder die Neuordnung des Kontinents nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus – soll hiermit keineswegs ignoriert werden. Der Integrationsprozess wird durch geopolitische Erwägungen überformt, mitunter sogar entscheidend beeinflusst.

der Wechselkursanpassung abzufedern. Unter diesen Bedingungen trug der gemeinsame Markt insgesamt dazu bei, das Wirtschaftswachstum und die Produktivitätsentwicklung zu stimulieren. Der Integrationsprozess initiierte demzufolge nur eine begrenzte Öffnung der nationalen Wirtschaftsräume und stärkte indirekt zugleich die nationalen fordistischen Entwicklungspfade und Muster der wohlfahrtsstaatlichen Regulation (Ziltener 1999: 123f).

In der Krisen- und Stagnationsperiode der 1970er und frühen 1980er Jahre wurde dieser Wirkungszusammenhang zunächst brüchig, um dann im Kontext des neuen Integrationsschubs ab Mitte der 1980er Jahre grundlegend neu definiert zu werden. Dies verdeutlicht bereits die veränderte Reichweite der ökonomischen Integrationsprojekte. Der EG-Binnenmarkt, die WWU oder zuletzt die Finanzmarktintegration zielen nicht mehr allein auf die Förderung des industriellen Handels, sondern erstrecken sich explizit auf eine ganze Reihe von Aspekten, die zuvor ausgeklammert waren (Bieling/Deppe 2003): so z.B. auf die Liberalisierung und Integration der Kapital- und Kreditmärkte, die Förderung grenzüberschreitender Direktinvestitionen, die Öffnung des Dienstleistungssektors, nicht zuletzt die (Teil-)Privatisierung und marktkonforme Reorganisation öffentlicher Dienstleistungen, die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse, die Vergemeinschaftung der Geldpolitik und die restriktive Definition der Finanzpolitik sowie die Abschaffung des Wechselkursmechanismus. Die neue europäische Ökonomie basiert im wesentlichen darauf, dass seit den 1980er Jahren zentrale Aspekte der Waren-, Kapital- und Kreditmärkte in der EU angeglichen wurden. Im Rahmen der WWU wird – unter Ausklammerung Großbritanniens, Schwedens, Dänemarks und der neuen Mitgliedsstaaten – inzwischen sogar eine gemeinsame Geldpolitik betrieben. Beide Prozesse, die Markt- wie auch die Währungsintegration, haben dabei nicht nur den inner- wie außereuropäischen Handel, sondern auch die Transnationalisierung der Unternehmensstrukturen gefördert (Europäische Kommission 2001).

Die erhöhte grenzüberschreitende Kapitalmobilität, der sprunghafte Anstieg von Fusionen und Übernahmen (UNCTAD 2004: 80ff), die gewichtige Rolle von institutionellen Anlegern und Investmentbanken (Huffs Schmid 2002: 78ff), die allgemeine „financialisation“ und „securitisation“ des Wirtschaftsgeschehens (Boyer 2000: 116) und auch die weitreichenden Veränderungen in den nationalen Corporate-Governance-Systemen (Cernat 2004) sind gewissermaßen als konstitutive Bestandteile der neuen europäischen Ökonomie zu begreifen.⁴ Mit der Beschleunigung der Finanzmarktintegration, insbesondere mit dem Aktionsplan für Finanzdienstleistungen wurden zwar auch andere Ziele verfolgt, so z.B. die Stärkung des Euro, die Senkung der Kapitalkosten oder die

4 Um nicht missverstanden zu werden, all die aufgeführten Entwicklungen beschränken sich keineswegs auf die Europäische Union. Sie bilden vielmehr wichtige Elemente der Globalisierung der Finanzmärkte, die – gefördert durch europäische Integrationschritte – nun auch auf spezifische Weise den europäischen Wirtschaftsraum erfassen.

Förderung von Investment- und Pensionsfonds. Gleichzeitig ging es jedoch vornehmlich darum, durch die Adaption gewisser Elemente des neo-amerikanischen Kapitalismusmodells – vor allem die Förderung dynamischer Kapitalmärkte – die Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigungsintensität in Europa zu verbessern. Die programmatischen Statements des lange Zeit für den Binnenmarkt zuständigen Kommissars, Frits Bolkestein (2001), bringen diese Orientierung klar zum Ausdruck:

„No-one is forcing the European Union to become more competitive than the United States in nine years time. But if that is what we really want, we must leave the comfortable surroundings of the Rhineland and move closer to the tougher conditions and colder climate of the Anglo-Saxon form of capitalism, where the rewards are greater but the risks also. If we spurn the means we must lower our sights lest we lose credibility and become ridiculous. So we must force ourselves to carry out those micro-economic supply side structural adjustments we decided upon in Lisbon.“

Die Lissabon-Strategie ist vor dem Hintergrund der sog. „New Economy“ in den USA, d.h. der „Dotcom-Blase“ und der sehr optimistischen Annahme eines auf den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien basierenden Wachstumsschubs formuliert worden (vgl. kritisch hierzu Scherrer 2001). In der Öffentlichkeit wurde sie vor allem durch die hehre Zielsetzung bekannt, die EU bis zum Jahr 2010 „zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt zu machen“ (Europäischer Rat 2000: 2). Weniger bekannt ist hingegen, dass sich die strukturellen Reformen, die in Lissabon vereinbart wurden, nicht nur auf die Güter- und Arbeitsmärkte und sozialen Sicherungssysteme beziehen, sondern auch auf die beschleunigte Liberalisierung und Integration der Finanzmärkte. Im Diskurs über eine verbesserte europäische Wettbewerbsfähigkeit spielt die Finanzmarktintegration eine ganz zentrale Rolle. Die Verbände des Finanzsektors, die industriellen Transnationalen Konzerne (TNKs) und die politischen Entscheidungsträger sehen in den Initiativen einer intensivierten Finanzmarktintegration – so z.B. in den Aktionsplänen zu Finanzdienstleistungen und Risikokapital – unverzichtbare Schritte, um genügend Kapital für technologische Innovationen zu mobilisieren, Investitionen anzukurbeln, die Beschäftigung zu fördern und auch die sozialpolitischen Konsequenzen der sog. „demographischen Zeitbombe“ zu entschärfen (CAG 1998; ERT 2002: 7; McCreevy 2004).

In diesem Sinne setzte sich in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre mehr und mehr die Auffassung durch, dass die markt-basierten den bank-basierten Finanzsystemen in punkto Investitionen, Innovationen und Produktivität überlegen sind. So zielen viele der Liberalisierungsschritte in erster Linie darauf, die Entwicklung der europäischen Wertpapiermärkte zu fördern. Sie lassen sich dabei als Versuch interpretieren, einige Basistrends – so z.B. die gestiegene Börsenkapitalisierung, den beschleunigten Umschlag im Wertpapierhandel, veränderte Formen der Unternehmensfinanzierung, die Shareholder Value Steuerung der TNKs, die wachsende Bedeutung institutioneller Anleger oder

die Profitorientierung der Börsen –, die bereits im Verlauf der 1990er Jahre die Entwicklung der neuen europäischen Ökonomie geprägt haben, zu verstetigen. Das Zerplatzen der Finanzmarktblase hat diesen Verstetigungsversuch zweifelsohne beeinträchtigt. Der Übergang zu einem finanzmarktgetriebenen Akkumulationsmodell wurde damit jedoch nicht in Frage gestellt. Ungeachtet einer bislang unbefriedigenden Zwischenbilanz und geringfügigen Modifikationen der Lissabon-Strategie (Hochrangige Sachverständigengruppe 2004), gilt dies auch für die bislang dominierende Konzeption einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit. Nach wie vor wird davon ausgegangen, dass die EU die wirtschafts-, beschäftigungs- und sozialpolitischen Probleme nur dann bewältigen kann, wenn sie sich auf die veränderten Anforderungen des finanzgetriebenen Akkumulationsregimes einstellt.

3. „Europäisierung“ der nationalen Kapitalismus-Modelle

Die Europäische Union hat durch eine Vielzahl von Initiativen und Liberalisierungsschritten die Herausbildung des finanzmarktgetriebenen Akkumulationsmodells aktiv voran getrieben (Bieling 2003). Im Kontext des EG-Binnenmarktprogramms wurden bereits gegen Ende der 1980er, Anfang der 1990er Jahre erste Richtlinien zur Liberalisierung des Kapitalverkehrs sowie zur regulativen Angleichung und Liberalisierung des Versicherungs-, Banken- und Wertpapiersektors erlassen (Tsoukalis 1997: 92ff; Story/Walter 1997: 250ff). In den 1990er Jahren erzeugte die WWU mit ihren einheitlichen monetären Rahmenbedingungen einen weiteren Transnationalisierungsschub, indem sie die Märkte für staatliche Schuldverschreibungen öffnete und für die Finanz- und Industrieunternehmen grenzüberschreitende Kreditgeschäfte, vor allem aber auch Geschäfte mit Geld- und Wertpapieranlagen erleichterte (Grahl 2001; Gill 1998). Ab Ende der 1990er Jahre wurde dieser Prozess durch den Aktionsplan für Finanzdienstleistungen, d.h. eine ganze Reihe spezifischer Richtlinien zu Wertpapier- und Investmentgeschäften, zu Bilanzierungs- und Rechnungslegungsstandards sowie zum Gesellschaftsrecht, nochmals beschleunigt (Pearson 2001). Außerdem einigten sich die politischen Akteure – die Europäische Kommission, der Ministerrat und das Europäische Parlament – darauf, die Vorschläge der sog. Lamfalussy-Gruppe umzusetzen (Ausschuss der Weisen 2001) und den regulativen Entscheidungsprozess zunächst im Wertpapiersektor, anschließend aber auch im Banken- und Versicherungssektor durch die Einrichtung partiell autonomisierter Regulierungsausschüsse zu beschleunigen. Im Jahr 2003 wurde schließlich ein Aktionsplan zu Corporate Governance angenommen (Europäische Kommission 2003), um die eingeleitete Modernisierung und Angleichung des europäischen Gesellschaftsrechts voranzutreiben. Für die nationalen Kapitalismus-Modelle ergeben sich aus all dem spezifische Modernisierungs- und Anpassungszwänge. Diese beziehen sich in erster Linie

auf den EG-Binnenmarkt und die WWU, darüber hinaus aber auch in wachsendem Maße auf viele nicht oder nur partiell vergemeinschaftete Politikfelder wie z.B. die Formen der Unternehmens- und Produktionsorganisation, die Tarifpolitik, die Sozialsysteme, die Infrastruktur- und Bildungspolitik etc. In einer etwas schematischen Darstellung der „Europäisierungsprozesse“ lassen sich folgende Mechanismen unterscheiden (Auel 2005):

- Den ersten „Europäisierungs“-Mechanismus bilden die Prozesse der unmittelbaren *regulativen Angleichung*, d.h. die vertraglichen und sonstigen rechtlichen Vorgaben – Verordnungen und Richtlinien –, durch die ein integrierter europäischer Wirtschaftsraum geschaffen werden soll. Die hierzu ergriffenen politischen und rechtlichen Schritte werden im allgemeinen als „negative Integration“ bezeichnet, d.h. als Maßnahmen, die allein darauf abzielen, einheitliche Markt- und Wettbewerbsbedingungen zu konstitutionalisieren (Scharpf 1999: 49f). Oft geschieht dies jedoch in Kombination mit Formen der „positiven Integration“, z.B. durch die Definition von Mindeststandards und die Schaffung zusätzlicher gemeinsamer Handlungskompetenzen, um möglichst einheitliche Produktmärkte, aber auch integrierte Kapital- und Kreditmärkte zu schaffen.
- Ein zweiter „Europäisierungs“-Mechanismus, die innereuropäische *Regime-Konkurrenz*, erfasst all jene Aspekte, die regulativ bislang nicht angeglichen wurden, also nach wie vor der nationalen Politikgestaltung unterliegen (Ziltener 1999: 195ff). Dies gilt in besonderem Maße für die redistributiven Komponenten der makro-ökonomischen Reproduktion, d.h. für die Steuer-, Sozial-, Arbeits- und Tarifpolitik und viele infrastrukturpolitische Aufgaben. Dass diese und andere Bereiche noch immer der nationalen Gestaltungskompetenz unterliegen, ist vor allem zwei Ursachen geschuldet: Zum einen erweisen sie sich als vergemeinschaftungsresistent, weil ihre Organisation durch spezifische nationale Institutionen, überlieferte (Rechts-)Traditionen und historisch gewachsene Formen der sozialen Sicherung bestimmt ist. Zum anderen sehen sich die nationalen Akteure – die Regierungen, Tarifparteien oder Wohlfahrtsverbände – in hohem Maße durch die Formen der redistributiven Leistungsvergabe und die politischen Gestaltungsmöglichkeiten legitimiert, die ihnen im nationalen Rahmen zur Verfügung stehen. Letztlich werden jedoch auch die nicht-vergemeinschafteten Politikbereiche insofern europäisiert, als sie sich im – innereuropäischen – Kampf um Marktanteile und Direktinvestitionen behaupten müssen.
- Schließlich erfasst ein dritter „Europäisierungs“-Mechanismus seit einiger Zeit verstärkt diejenigen Bereiche, die mit Blick auf die Funktionserfordernisse der integrierten europäischen Ökonomie *politisch koordiniert werden*. Dies erfolgte zunächst im Rahmen der Wirtschafts- und Finanzpolitik sowie der Europäischen Beschäftigungsstrategie, bevor mit der Lissabon-Strategie der Koordinationsansatz gemäß der „offenen Methode der Koor-

dination“ auf eine Reihe anderer Politikfelder, so auch auf die Reform der sozialen Sicherungssysteme, ausgeweitet wurde (Hodson/Maher 2001). Konkret geht es hierbei einerseits darum, gestützt auf gemeinsame Leitlinien und Benchmarks sowie die Identifikation sog. „best practices“, die Modernisierung der wirtschafts-, sozial- und infrastrukturpolitischen Rahmenbedingungen zu koordinieren, und andererseits – in Verbindung mit der Finanzpolitik – die WWU durch Kosteneinsparungen zugleich zu stabilisieren (Dyson 2000).

Die neue europäische Ökonomie und die aufgeführten „Europäisierungs“-Mechanismen begünstigen eine marktliberale Modernisierungsdynamik, infolge derer sich die koordinierten Marktökonomien in Kontinentaleuropa dem neo-amerikanischen Kapitalismusmodell annähern. Die soziale „Entbettung“ des kontinentaleuropäischen Kapitalismus ist dabei im wesentlichen das Ergebnis einer asymmetrischen Regulierungsstruktur, die die wirtschaftliche Integration und den durch sie geförderten Wettbewerb intensiviert und gleichzeitig die Möglichkeiten einer markt-korrigierenden wirtschafts-, arbeits- und sozialpolitischen Regulierung und Intervention beschneidet (Holman 2004). Dies gilt insbesondere für die WWU und die Initiativen der Finanzmarktintegration.⁵ Durch die Funktionsweise der WWU – die restriktive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) und den Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) – kumulieren sich makroökonomisch depressive Effekte, indessen durch die Finanzmarktintegration kurzfristig angelegte Strategien einer kosten-senkenden Unternehmensreorganisation gefördert werden. Zumindest in dieser Hinsicht orientieren sich die europäischen Eliten – die Europäische Kommission, die nationalen Regierungen und auch die Wirtschaftsverbände – programmatisch sehr stark am US-Modell:

„Europe was to become ‘the cheapest and easiest place to do business in the world’. Not only financial reforms, but also labour market and social protection policies, liberalization and privatization of public services, the promotion of venture capital and other such measures were all put forward in a completely uncritical attempt to mimic the growth process of the US in the late’90s.“ (Grahl 2004: 293)

4. Krise und Erosion des kontinentaleuropäischen Kapitalismus

Die integrationspolitischen Weichenstellungen im Bereich der Währungs- und Finanzmarktintegration verdichten sich letztlich in einer zweiten Welle der „Amerikanisierung“ des kontinentaleuropäischen Kapitalismus. Im Unterschied zur ersten Amerikanisierungswelle nach dem Zweiten Weltkrieg, d.h.

5 Auch die EU-Osterweiterung verstärkt die asymmetrische Regulierungsstruktur. Durch sie kommt es im europäischen Wirtschaftsraum zu einem starken wirtschaftlichen und sozialpolitischen Entwicklungsgefälle, das über die gemeinsamen Strukturfondsmittel nur schwach kompensiert wird und daher den ohnehin beträchtlichen Deregulierungsdruck auf der nationalen Ebene akzentuiert (Bohle 2003).

der Verallgemeinerung fordristischer Produktions- und Konsummuster, vollzieht sich die aktuelle Amerikanisierung nun allerdings unter stark gewandelten Rahmenbedingungen. Hierauf verweist einerseits die nachlassende ökonomische Wachstumsdynamik in den entwickelten OECD-Staaten, andererseits aber auch der veränderte Charakter des globalen Regimes der Währungs- und Finanzmarktregulierung. So hat sich nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods Systems im Laufe der 1980er und 1990er Jahre ein globales „Dollar-Wall-Street-Regime“ (DWSR) (Gowan 1999) herausgebildet, im Rahmen dessen die Liberalisierung der Finanzmärkte erkennbar beschleunigt wurde (Helleiner 1994; Lütz 2002). Die Europäische Union hat diesem Liberalisierungsdruck nicht nur nachgegeben, sondern ihn selbst im Laufe der 1990er Jahre aktiv voran getrieben, um zusätzliche Investitionen und Innovationen mit mutmaßlich positiven wirtschaftlichen Wachstums- und Beschäftigungseffekten zu fördern. Bislang sind diese Ziele jedoch nicht erreicht worden. Dies gilt nicht nur für die Investitionstätigkeit, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung, das Wirtschaftswachstum und die Beschäftigung, sondern auch für die Entwicklung der Arbeitsproduktivität, die ihrerseits als ein Indikator für arbeits- und produktionsorganisatorische Innovationen gelten kann.

Tabelle 1:
Wirtschaftswachstum, Arbeitsproduktivität und Arbeitslosigkeit (1961-2005)

		Eurozone	USA	Großbritannien
Wirtschaftswachstum	1961-1990	3,7	3,5	2,5
	1991-1995	1,6	2,5	1,7
	1996-2000	2,7	4,1	3,2
	2001-2005	1,2	2,6	2,3
Arbeitsproduktivität	1961-1990	3,2	1,6	2,1
	1991-1995	1,8	1,4	2,0
	1996-2000	1,2	2,0	2,0
	2001-2005	0,6	2,0	1,5
Arbeitslosenquote	1961-1990	5,3	6,1	5,4
	1991-1995	9,5	6,5	9,3
	1996-2000	9,8	4,6	6,4
	2001-2005	8,5	5,5	4,9

Quelle: European Commission (2006)

Die meisten Wirtschaftsverbände, einflussreiche Ökonomen und Journalisten und viele der politischen Entscheidungsträger sehen die Ursachen für die ökonomische Stagnation in einer noch immer unzureichenden arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Deregulierung und insgesamt zu hohen Produktionskosten. Entsprechend befürworten sie eine Modernisierungs- und Wettbewerbskonzept-

tion, die sich noch stärker als bisher am neo-amerikanischen Kapitalismusmodell orientiert. Auf den ersten Blick ist diese Position insofern nachvollziehbar, als die liberalen Marktökonomien – USA und Großbritannien – positivere makroökonomische Kennziffern aufweisen. Genauer betrachtet, wird die wirtschaftliche Stagnation durch die marktliberale Ausgestaltung des europäischen „Finanzmarkt-Kapitalismus“ jedoch nicht überwunden, sondern vielmehr fortgeschrieben (Deutschmann 2005).

Dies liegt vor allem daran, dass sich mit dem Übergang zu einem finanzgetriebenen Akkumulationsregime der Nexus zwischen den Finanz- und Produktionsbeziehungen derart verändert, dass die traditionellen Stärken des kontinentaleuropäischen Kapitalismus erodieren. Diese bestanden bislang in erster Linie darin, dass im Rahmen kooperativer Beziehungen zwischen Banken, Unternehmen und Belegschaften langfristig orientierte Modernisierungsstrategien und inkrementelle Innovationsprozesse gefördert wurden (Hall/Soskice 2001: 39ff; Amable 2003: 85ff). Gestützt auf relativ umfassende kooperative Arrangements gelang es den westeuropäischen Ökonomien bis in die 1990er Jahre hinein, in zentralen Produktionssektoren – wie z.B. der Automobilindustrie, dem Maschinenbau, der Elektrotechnik sowie der chemischen und pharmazeutischen Industrie oder zuletzt auch dem Bereich der erneuerbaren Energien – kontinuierliche Innovationen und Produktivitätssteigerungen zu mobilisieren. Genau diese Bedingungen verändern sich nun jedoch, da im Zuge der Finanzmarktintegration und des wachsenden Einflusses von Finanzinvestoren die Banken, Großunternehmen und auch die Zulieferbetriebe ihre strategischen Prioritäten neu definieren. Mit dem Übergang von einer substanz- zur ertragswertorientierten Unternehmensbewertung gewinnen kurzfristige Kostensenkungsstrategien an Bedeutung. Konkret läuft dies vor allem darauf hinaus, weniger profitable Unternehmensteile zu veräußern und die Lohn- und Gehaltskosten zu reduzieren: unter anderem durch Entlassungen, Lohnsenkungen, atypische Beschäftigungsverhältnisse, unbezahlte Mehrarbeit etc.⁶

Gefördert werden diese Prozesse in dem Maße, wie nicht nur für die Finanzunternehmen – Banken, Investmentbanken und institutionelle Anleger –, sondern auch für die transnationalen Dienstleistungs- und Industrieunternehmen die Wertpapier- gegenüber den traditionellen Kreditmärkten an Bedeutung gewinnen. Die beschleunigte Finanzialisierung des produktiven Kapitals und die wachsende Orientierung am Shareholder Value weisen darauf hin, dass sich viele transnationale Konzerne inzwischen auf die Spielregeln des finanzgetriebenen Akkumulationsregimes eingestellt haben. Doch nicht nur für die an der Börse notierten Aktiengesellschaften und transnational operierenden Konzer-

6 Hinzu kommen staatliche Reformschritte – steuerliche Vergünstigungen, Beseitigung administrativer Barrieren, eine größere Markttransparenz –, durch die die nationalen Wirtschaftsräume und die europäische Ökonomie insgesamt für internationale Finanzanleger attraktiver gemacht werden sollen.

ne, auch für viele mittlere und kleinere Unternehmen ergibt sich ein beträchtlicher finanzmarktinduzierter Anpassungsdruck:

Erstens verschlechtern sich die komparativen Kreditvergabekonditionen der kleineren Geschäftsbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen, die sich bislang primär im längerfristig angelegten, kooperativen Kreditgeschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen engagierten. Schon jetzt ist absehbar, dass sie unter den veränderten Rahmenbedingungen des Basel II-Abkommens ihre Eigenkapitalrücklagen im Vergleich zu den global operierenden Banken erhöhen müssen (King/Sinclair 2003). Ihre Schuldnerqualität und damit die Konditionen der eigenen Liquiditätsversorgung und Kreditbeschaffung verschlechtern sich vor allem aus zwei Gründen: Zum einen sind die an mittelständische Unternehmen vergebenen Kredite in der Regel risikoreicher, zum anderen werden – dies gilt zumindest für Deutschland – bisherige staatliche Garantien (Anstaltslast und Gewährträgerhaftung) für die Landesbanken und öffentlichen Sparkassen abgeschafft bzw. beschnitten (Lütz 2005).

Zweitens spielen angesichts der Probleme der Kapitalbeschaffung für viele Unternehmen des gehobenen Mittelstands sog. Finanzinvestoren, die ihr Kapital von institutionellen Anlegern erhalten, eine zunehmend wichtigere Rolle. Die Finanzinvestoren, die ihrerseits Gewinnraten zwischen 15% und 40% anstreben, kaufen sich mit Hilfe von „Private Equity“ in die mittelständischen Unternehmen ein, um diese in einem Zeitraum von 3-5 Jahren so zu restrukturieren, dass sie danach zu einem wesentlich höheren Preis wieder verkauft oder aber an der Börse platziert werden können. In der Zwischenzeit werden die Produktionskosten durch Maßnahmen des Outsourcing, Entlassungen und/oder Lohnsenkungen deutlich nach unten gefahren (Rügemer 2005).

Drittens schließlich verändern sich dadurch, dass sich die Managementstrategien vieler transnationaler Konzerne am Konzept des Shareholder Values orientieren, die Beziehungen in der Produktionskette. Um die angestrebte Profitrate und die Erwartungen der Aktienmärkte zu erfüllen, erhöhen die Kern-Unternehmen den Druck auf die Zulieferbetriebe, die von diesen hergestellten Produktkomponenten kostengünstiger anzubieten. Langfristige Vertragsbeziehungen und vertrauensvolle Kooperationsformen weichen hierdurch tendenziell einem kostenorientierten Wettbewerbsverfahren mit wesentlich kürzeren Zeithorizonten (Dörre/Brinkmann 2005).

Die aufgeführten Wirkungszusammenhänge sollten nun freilich nicht so interpretiert werden, dass sich die institutionellen Arrangements des kontinentaleuropäischen Kapitalismusmodells einfach auflösen. Die tradierten Organisationsmuster und Kooperationsbeziehungen haben durchaus eine gewisse Beharrungskraft. Ungeachtet aller Kontinuitätsmomente fördert das finanzgetriebene Akkumulationsregime letztlich jedoch eine umfassende Vermarktlichung der Finanz-, Produktions- und Arbeitsbeziehungen. Die produktiven und innovativen Kapazitäten des kontinentaleuropäischen Kapitalismus werden hierdurch,

d.h. vor allem durch verkürzte strategische Zeithorizonte und einen verschärften Kostensenkungswettbewerb, substanziell beeinträchtigt. Dies gilt zumindest dann, wenn man Innovationsprozesse nicht einfach nur auf die Leistung einzelner kreativer Unternehmer zurückführt, sondern sie als einen sozialen Prozess begreift, an dem viele Akteure – öffentliche Institutionen, Wissenschaftler und Ingenieure, aber auch Arbeiter und Angestellte – beteiligt sind (Amable 2003: 85ff; Deutschmann 2002: 74ff). Damit diese ihre kreativen Ideen in die Entwicklung neuer Technologien und Produktionsabläufe, aber auch neuer Produkte und Vermarktungskonzepte einbringen, bedarf es eines spezifischen Umfelds. Auf Vertrauen und Kooperation beruhende Innovationsnetzwerke sind in diesem Sinne voraussetzungsreich (Lazonick 2003: 27ff): Sie entstehen in der Regel nur dann, wenn sie mit hinreichenden finanziellen Ressourcen ausgestattet werden (financial commitment), wenn die beteiligten Akteure über die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen weitgehend autonom verfügen können, also von externen Interventionen und Unsicherheiten relativ geschützt sind (strategic control), und wenn den Akteuren gewisse Garantien gewährt werden (z.B. soziale Sicherheiten, Aufstiegsperspektiven etc.), an den Innovationseffekten auch partizipieren zu können (organizational integration). Durch das finanzgetriebene Akkumulationsregime werden alle drei Voraussetzungen grundlegend in Frage gestellt (Deutschmann 2005): Die Vermarktlichung der Finanzbeziehungen und die Aufwertung der Shareholder-Interessen wirkt darauf hin, dass die zur Verfügung stehenden Ressourcen für langfristige und relativ risikoreiche Innovationsprozesse reduziert werden; gleichzeitig wird durch die Anteilseigner der Druck auf das Management erhöht, kurzfristig die Unternehmensrendite zu steigern, die Autonomie und Kontrolle der Innovationsakteure also gegebenenfalls zu beschneiden; und schließlich sorgt auch die beschleunigte Unternehmensreorganisation dafür, dass sich die beruflichen Perspektiven für die Beschäftigten, so auch für die Ingenieure und Entwickler oft als sehr ungewiss und unsicher darstellen, ihre organisationspolitische Einbindung also geschwächt wird (Sennett 2005: 34ff). Die kurzfristig ausgerichteten Kredite, Investitionen und Profiterwartungen der Finanzmarktakteure tragen demzufolge dazu bei, dass die sozialen Grundlagen kooperativer Innovationsnetzwerke erodieren und – von ein paar neuen Produkten und Unternehmensgründungen einmal abgesehen – keine neue Innovationsdynamik entsteht.⁷ Mehr noch, das finanzmarktgetriebene Akkumulationsregime hat für die kontinentaleuropäischen Innovationssysteme offenbar den paradoxen Ef-

7 Für den neo-amerikanischen Kapitalismus und sein marktbasierendes Innovationssystem stellt sich die Situation etwas anders dar. Hier korrespondiert die Entwicklung der Finanzmärkte mit deregulierten Arbeits- und Produktmärkten sowie intellektuellen Eigentumsrechten und einem strikten Patent-System. All diese Aspekte begünstigen individualistisch-risikofreundliche Innovationsstrategien, da einschneidende wissens- und technologieintensive Neuerungen besonders prämiert werden (Amable 2003: 86ff).

fekt, dass es entgegen aller Proklamationen bei den beteiligten Akteuren ein risiko-averses Verhalten hervor ruft.

5. Ausblick: Deformation als Schicksal?

Unter den Bedingungen der allgemeinen wirtschaftlichen Stagnation prägen sich diese Tendenzen natürlich besonders aus. Dies gilt umso mehr, als das makroökonomische Regime der WWU nur sehr begrenzt antizyklische Korrekturen ermöglicht. Die primär auf Inflationsbekämpfung ausgerichtete EZB-Politik begünstigt hohe Realzinsen, indessen die Vorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspakts die haushaltspolitischen Spielräume einengen. Beides führt dazu, dass nicht genügend in Sach- und Humankapital investiert wird und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung stagnieren. Entsprechend drängt sich die Schlussfolgerung auf, dass die neue europäische Ökonomie bislang weniger die Vorteile, als vielmehr die Schwächen des kontinentaleuropäischen und neo-amerikanischen Kapitalismusmodells vereint. Nicht nur in Deutschland, auch in anderen Ländern der EU scheinen sich perspektivisch

„die Nachteile beider Kapitalismusvarianten zu einem Horrorbild zusammenzufügen: ein geschrumpfter öffentlicher Sektor, der schlechte Leistungen bietet, eine deregulierte Privatwirtschaft mit schwacher Konkurrenz, schließlich eine Bevölkerung, die schlecht ausgebildet ist, und Beschäftigte, die ihre Arbeitsmotivation verloren haben und sich nur widerwillig von gierigen, auf moderne Weise autoritären Managern und ihren Helfern herumkommandieren lassen.“ (Ganssmann 2004)

Letztlich ist ein solcher Entwicklungspfad jedoch keineswegs schicksalhaft vorgezeichnet. Was das Wirtschaftswachstum und die Beschäftigungsentwicklung anbetrifft, haben sich einige Mitgliedstaaten der EU dem allgemeinen Trend zumindest partiell entziehen können (European Commission 2006). Dies gilt allerdings nur für einige kleinere Ökonomien, die mit unterschiedlichen Akzentuierungen eine wettbewerbskorporatistische Modernisierungspolitik betrieben. Irland profitierte dabei von einem steuer-, lohn- und arbeitspolitisch begünstigten enormen Kapitalzufluss, während die Niederlande mit einer arbeitsmarktpolitischen Teilzeittoffensive in Verbindung mit einer sehr moderaten Lohnpolitik und sozialpolitischen Reformen die Erwerbslosenquote reduzierte. Die skandinavischen Staaten – Schweden, Finnland und Dänemark – konnten hingegen durch relativ hohe FuE-Ausgaben und eine aktivierende Arbeitsmarktpolitik etwas über dem EU-Durchschnitt liegende Produktivitätssteigerungen und wirtschaftliche Wachstumsraten erzielen.

Im Kontext des innereuropäischen benchmarkings und best practices Vergleichs wird häufig argumentiert, dass sich auch die anderen kontinentaleuropäischen Ökonomien stärker an diesen Ländern orientieren sollten. Die meisten Vorschläge laufen darauf hinaus, durch eine weitere Absenkung der Unternehmenssteuern in Verbindung mit arbeits- und sozialpolitischen Deregulierungs- und Flexibilisierungsmaßnahmen, kurzum, durch eine Senkung der Pro-

duktionskosten die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und ausländische Investitionen und den Export zu fördern. Das Problem besteht nun allerdings darin, dass sich eine kostensenkende Wettbewerbsstrategie, die auf Investitionszuflüsse und Leistungsbilanzüberschüsse zielt, im gemeinsamen Wirtschaftsraum nicht verallgemeinern lässt. Wenn größere Länder wie z.B. Deutschland die interne Nachfrageschwäche durch eine Steigerung der Exportanstrengungen kompensieren, tragen sie sogar dazu bei, die depressive konjunkturelle Entwicklungskonstellation zu verstetigen. In der Konsequenz bedeutet dies, dass für die größeren kontinentaleuropäischen Ökonomien – und für die EU insgesamt – die qualitativ ausgerichtete Modernisierungs- und Innovationsstrategie der skandinavischen Länder nur dann erfolgreich sein kann, wenn zugleich die Binnennachfrage stimuliert wird.⁸

Letztlich ist ein solcher Kurswechsel jedoch nur dann zu bewerkstelligen, wenn sich die Funktionsweise der neuen europäischen Ökonomie insgesamt verändert und ihre marktliberal-monetaristische Ausgestaltung korrigiert wird. Um die kooperativen Arrangements und produktiven Potenziale des kontinentaleuropäischen Kapitalismus nicht weiter zu schwächen und perspektivisch den Raum für weitergehende – demokratisch, sozial und ökologisch orientierte – Reformstrategien zu öffnen, wären in einem ersten Schritt mithin veränderte politisch-regulative und makroökonomische Rahmenbedingungen zu schaffen. Zwei Schwerpunkte sind dabei von besonderer Bedeutung:

Der erste Schwerpunkt bestünde in einer umfassenderen regulativen Einbettung des europäischen Wirtschafts- und Finanzraums, durch die sich die Funktionsweise des europäischen Finanzmarktes nicht primär an den Renditerwartungen der internationalen Finanzanleger, sondern an wirtschaft-, sozial- und beschäftigungspolitischen Zielsetzungen orientieren würde (Huffschnid 2002: 257ff). Dies könnte z.B. dadurch gewährleistet werden, dass riskante und hochspekulative Aktivitäten durch eine gestärkte Finanzaufsicht in Verbindung mit steuerpolitischen Instrumenten – einer Wertpapierumsatzsteuer und Devisentransaktionssteuer – administrativ diskriminiert werden. Durch eine Stärkung öffentlicher Kreditinstitutionen könnten industrie- und innovationspolitische Projekte gefördert werden. Im Fall von Unternehmensübernahmen könnte ein Stakeholder-Modell in Anschlag gebracht werden, das den Beschäftigungsschutz und die Mitbestimmungsrechte der Beschäftigten gegenüber kurzfristigen Shareholder-Interessen aufwertet, und zugleich könnten Maßnahmen ergriffen werden, die sozialen Sicherungsleistungen von den Risiken der Finanzmarktentwicklung zu entkoppeln. Unter makroökonomischen Gesichtspunkten wären die aufgeführten Maßnahmen insofern vorteilhaft, als

8 Von Deutschland, Belgien und den Niederlanden einmal abgesehen, weisen die kontinentaleuropäischen Länder, vor allem die EU-Mitgliedstaaten in Süd-, Mittel- und Osteuropa eine negative, die skandinavischen Länder hingegen eine zum Teil sehr ausgeprägte positive Leistungsbilanz auf (Wirtschaftskammer Österreichs 2005).

hierdurch die sozialen Unsicherheiten des finanzgetriebenen Akkumulationsregimes reduziert, die Konsumneigung gefördert und langfristige Zukunftsinvestitionen gefördert würden.

Hierüber hinaus wäre als zweiter Schwerpunkt eine explizit expansive makroökonomische Strategie zu entwickeln. Im Prinzip sprechen nur die vertraglich vereinbarten Vorgaben, nicht aber ökonomische Imperative dagegen, dass die EZB ihre geldpolitischen Instrumente sehr viel stärker zur Förderung von Wirtschaftswachstum und Beschäftigung nutzt. In Ergänzung hierzu wäre freilich eine neue haushaltspolitische Konzeption zu entwickeln, die jenseits der restriktiven Vorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspaktes – z.B. durch einen größeren und stärker infrastruktur- und innovationspolitisch ausgerichteten EU Haushalt und eine engere Koordination der nationalen Finanzpolitik – die nationalen Regierungen dazu anhält, ihre öffentlichen Investitionsausgaben auszuweiten.⁹

Derart veränderte europäische Rahmenbedingungen weisen in Richtung einer neuen „mixed economy“, die nicht nur wachstums- und beschäftigungspolitische, sondern zugleich auch erweiterte industrie- und innovationspolitische und perspektivisch auch größere sozial- und umweltpolitische Handlungsspielräume eröffnet. Ungeachtet der unbefriedigenden Ergebnisse der marktliberalen Modernisierungs- und Wettbewerbskonzeption, sind die politischen Entscheidungsträger in der Europäischen Union jedoch weit davon entfernt, sich auf den skizzierten Kurswechsel einzulassen (Hochrangige Sachverständigengruppe 2004). Im Gegenteil, das wiederholte Einfordern sog. Strukturreformen ist eher ein Indiz dafür, dass die marktliberale Deregulierungs-, Flexibilisierungs- und Privatisierungspolitik fortgesetzt wird. Dass hierdurch eine neue europäische Wachstumskonstellation entsteht, ist mit Blick auf die inneren Widersprüche der nationalen Produktions- und Innovationssysteme jedoch eher unwahrscheinlich.

Literatur

- Albert, Michel (1992): *Kapitalismus contra Kapitalismus*, Frankfurt a.M./New York.
- Amable, Bruno (2003): *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford.
- Auel, Katrin (2005): Europäisierung, in: Bieling, Hans-Jürgen; Lerch, Marika (Hg.): *Theorien der europäischen Integration*, Wiesbaden, 293-318.
- Ausschuss der Weisen (2001): *Schlussbericht des Ausschusses der Weisen über die Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte*, Brüssel.
- Balassa, Bela (1974): Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence, in: *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 42(2), 93-135.
- Bieling, Hans-Jürgen (2003): Social Forces in the Making of the New European Economy: The Case of Financial Market Integration, in: *New Political Economy*, 8(2), 203-224.

9 Unter den Bedingungen des Stabilitäts- und Wachstumspaktes sind diese im Laufe der 1990er Jahre in den meisten EU-Staaten zum Teil beträchtlich zurück gefahren worden (European Commission 2006).

- Bieling, Hans-Jürgen (2005): Die Europäische Union: eine neue Supermacht mit imperialen Ambitionen?, in: *PROKLA* 139, 35(2), 247-266.
- Bieling, Hans-Jürgen/Deppe, Frank (2003): Die neue europäische Ökonomie und die Transformation von Staatlichkeit, in: Jachtenfuchs, Markus; Kohler-Koch, Beate (Hg.): *Europäische Integration*, Neuaufgabe, Opladen, 513-540.
- Bohle, Dorothee (2003): Osterweiterung der EU – Neuer Impuls oder Rückschlag für die europäische Integration?, in: Beckmann, Martin; Bieling, Hans-Jürgen; Deppe, Frank (Hg.): „Euro-Kapitalismus“ und globale politische Ökonomie, Hamburg, 144-168.
- Bolkestein, Frits (2001): 'European Competitiveness', Ambrosetti Annual Forum, Cernobbio, 8 September, http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/speeches/spch373.htm.
- Boltho, Andrea (2003): What's wrong with Europe?, in: *New Left Review*. Second Series, Heft 22, 5-26.
- Boyer, Robert (2000): Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis, in: *Economy and Society* 29(1), 111-145.
- 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*, Brussels.
- Cecchini, Paolo (1988): *The European Challenge – 1992. The Benefits of a Single Market*, Aldershot.
- Cecchini, Paolo; Heinemann, Friedrich; Jopp, Mathias (Hg.) (2003): *The Incomplete European Market for Financial Services*, Heidelberg.
- Cernat, Lucian (2004): The Emerging European Corporate Governance Model: Anglo-Saxon, Continental, or still the Century of Diversity?, in: *Journal of European Public Policy*, 11(1), 147-166.
- Deutschmann, Christoph (2002): *Postindustrielle Industriesoziologie. Theoretische Grundlagen, Arbeitsverhältnisse und soziale Identitäten*, Weinheim.
- Deutschmann, Christoph (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise; in Windolf, Paul (Hg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*, KZfSS, Sonderheft 45, Wiesbaden, 58-84.
- Dörre, Klaus; Brinkmann, Ulrich (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus: Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells?, in: Windolf, Paul (Hg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*, KZfSS, Sonderheft 45, Wiesbaden, 85-116.
- Dyson, Kenneth (2000): EMU as Europeanization: Convergence, Diversity and Contingency, in: *Journal of Common Market Studies*, 38(4), 645-666.
- Emerson, Michael; Aujan, Michel; Catinat, Michel; Goybet, Philippe; Jacquemin, Alexis (1988): *The Economics of 1992. The E.C. Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*, Oxford.
- ERT (2002): *Will European Governments in Barcelona keep their Lisbon Promises? Message from the European Round Table of Industrialists to the Barcelona European Council*, Brussels.
- Europäische Kommission (2001): *Wirtschaftsanalyse: Fusionen und Übernahmen*, Europäische Wirtschaft, Beiheft A, Nr. 12.
- Europäische Kommission (2003): *Modernisierung des Gesellschaftsrechts und Verbesserung der Corporate Governance in der Europäischen Union – Aktionsplan*, KOM(2003) 284 endg., Brüssel.
- Europäischer Rat (2000): *Schlussfolgerungen des Vorsitzes. Europäischer Rat vom 23. und 24. März, Lissabon*, http://www.europarl.eu.int/summits/lis1_de.htm.
- European Commission (2006): *Economic Forecasts Spring 2006*, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2006/ee2006en.pdf.
- Ganssmann, Heiner (2004): Modell Deutschland – warum ist der Reifen platt, in: *Le Monde diplomatique*, 16.1.2004.
- Gill, Stephen (1998): European Governance and New Constitutionalism: Economic and Monetary Union and Alternatives to Disciplinary Neoliberalism in Europe, in: *New Political Economy* 3(1), 5-26.
- Grahl, John (2001): Globalized Finance: The Challenge to the Euro, in: *New Left Review*. Second Series, Heft 8, 23-47.
- Grahl, John (2004): The European Union and American Power, in: Panitch, Leo; Leys, Colin (Hg.): *The Empire Reloaded*, Socialist Register 2005, London, 284-300.

- Hall, Peter/Soskice, David (2001): An Introduction to Varieties of Capitalism, in: Hall, Peter/Soskice, David (Hg.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, 1-68.
- Helleiner, Eric (1994): *States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca and London.
- Hochrangige Sachverständigengruppe (2004): *Die Herausforderungen annehmen. Die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung*, Luxemburg.
- Hodson, Dermot; Maher, Imelda (2001): The Open Method as a New Mode of Governance: The Case of Soft Economic Policy Co-ordination, in: *Journal of Common Market Studies*, 39(4), 719-746.
- Holman, Otto (2004): Asymmetrical regulation and multidimensional governance in the European Union, in: *Review of International Political Economy*, 11(4), 714-735.
- Huffschmid, Jörg (2002): *Politische Ökonomie der Finanzmärkte*, Aktualisierte und erweiterte Neuauflage, Hamburg.
- King, Michael; Sinclair, Timothy J. (2003): Private Actors and Public Policy: A Requiem for the New Basel Capital Accord, in: *International Political Science Review*, 24(3), 345-362.
- Lazonick, William (2003): The Theory of the Market Economy and the Social Foundations of Innovative Enterprise, in: *Economic and Industrial Democracy*, 24(1), 9-44.
- Lütz, Susanne (2002): *Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA*, Frankfurt a.M.
- Lütz, Susanne (2005): Von der Infrastruktur zum Markt? Der deutsch Finanzsektor zwischen Regulierung und Reregulierung, in: Windolf, Paul (Hg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*, KZfSS, Sonderheft 45, Wiesbaden, 294-315.
- McCreevy, Charlie (2004): The integration of European financial markets - our objectives for the coming years, Speech in Frankfurt, 20 December, <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/04/548&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
- Padoa-Schioppa, Tommaso; Emerson, Michael; King, Mervyn; Milleron, Jean-Claude; Paelinck, Jean; Papademos, Lucas; Pastor, Aldredo; Scharpf, Fritz (1988): *Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit. Eine Entwicklungsstrategie für das Wirtschaftssystem der Europäischen Gemeinschaft*, Wiesbaden.
- Pearson, Patrick (2001): The European Commission's Action Plan for Financial Services, in: *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 26(3), 329-333.
- Rügemer, Werner (2005): Investitionen ohne Arbeitsplätze, in: *WSI Mitteilungen*, 58(1), 49-54.
- Ruggie, John Gerard (1982): International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism and the Postwar Economic Order, in: *International Organization*, 36(2), 379-416.
- Scharpf, Fritz W. (1999): *Regieren in Europa. Effektiv und demokratisch?*, Frankfurt/M.; New York.
- Scherrer, Christoph (2001): New Economy: Wachstumsschub durch Produktivitätsrevolution?, in: *PROKLA* 122, 31(1), 7-30.
- Sennett, Richard (2005): *Die Kultur des neuen Kapitalismus*, Berlin.
- Statz, Albert (1989): Die Entwicklung der europäischen Integration - ein Problemaufriss, in: Deppe, Frank; Huffschmid, Jörg; Weiner, Klaus-Peter (Hg.): 1992 - *Projekt Europa. Politik und Ökonomie in der Europäischen Gemeinschaft*, Köln, 13-38.
- Story, Jonathan; Walter, Ingo (1997): *Political Economy of Financial Integration in Europe: The Battle of the Systems*, Cambridge.
- Tsoukalis, Loukas (1997): *The New European Economy Revisited*, 3. Aufl., Oxford.
- UNCTAD (2004): *World Investment Report. The Shift Towards Services*, New York/Genf.
- Wirtschaftskammer Österreichs (2005): <http://portal.wko.at>.
- Ziltener, Patrick (1999): *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*, Münster.
- Ziltener, Patrick (2001): *Wirtschaftliche Effekte der europäischen Integration - Theoriebildung und empirische Forschung*, Köln: MPIfG Working Paper 01/7.