Z 570

WSI Mitteilungen

Friedrich-Ebert-Stiftung Bonn Bibliothek

Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts in der Hans Böckler Stiftung

56. Jahrgang 2003

Jahresinhaltsverzeichnis

A. AUTORINNEN- UND AUTORENVERZEICHNIS

B. SCHWERPUNKTHEFTE DER WSI-MITTEILUNGEN 2003

C. SACHVERZEICHNIS

1. Alterssicherung, Rente, Betriebsrente
2. Angestellte, neue Arbeitnehmergruppen, Dienstleistungen
3. Arbeit und Beschäftigung, Zukunft der Arbeit
4. Arbeitsbedingungen, Arbeitsorganisation und Arbeitsgestaltung
5. Arbeitsbeziehungen
6. Arbeitsmarkt, Beschäftigung, Beschäftigungspolitik
7. Arbeitsrecht, Recht
8. Arbeitssicherheit, Gesundheit
9. Arbeitszeit, Vorruhestand, Zeit
10. Ausländische Arbeitnehmer
11. Betriebsrat, Personalrat
12. Bildung, Qualifizierung, Weiterbildung
13. Bündnis für Arbeit
14. Einkommen und Verteilung
15. Europa
16. Familienpolitik
17. Finanz- und Steuerpolitik
18. Flexibilisierung, Flexicurity, Normalarbeitsverhältnis
19. Frauen, Gender, Gleichstellung
20. Gesellschaftlicher und sozialer Wandel
21. Gewerkschaftstheorie- und praxis
22. Globalisierung
23. Industriepolitik
24. Internationale Beziehungen
25. Jugend
26. Kommunen, Verwaltung, Öffentlicher Dienst
27. Mitbestimmung, Betriebsverfassung
28. Produktion
29. Sozialstaat, Sozialversicherung, Sozialpolitik
30. Strukturpolitik, Regionalpolitik
31. Tarifpolitik, Tarifsystem, Tarifabschlüsse
32. Unternehmenssteuerung, Managementstrategien
33. Wirtschaft, Wirtschaftspolitik, Konjunktur, Standort
34. Wissenschaft, Forschungspolitik, Technologiepolitik

D. BUCHBESPRECHUNGEN

E. WISSENSCHAFTLICHE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER DES WSI NACH ARBEITSGEBIETEN

30. JAN. 2004

BUND-VERLAG GMBH

Z 570

Die wirtschaftliche und soziale Dim EU-Osterweiterung

Die bevorstehende Osterweiterung ist die Verlängerung und Vertiefung des Integrationsproze Assoziierung Mittel- und Osteuropas begonnen und die Arbeitsteilung im gesamten Europa verä und Ungleichheit in den meisten beteiligten Ländern begleiteten die Integration. Hinsichtlich der I und sozialen Disparitäten im vereinigten Europa abzubauen, ist Skepsis angesagt.

Einleitung

Die erste Osterweiterung der Europäischen Union (EU) liegt schon hinter uns. Sie fand 1990 mit dem Beitritt der ostdeutschen Länder zur Bundesrepublik Deutschland statt. Die deutsche Vereinigung stellt eine Folie dar, auf deren Erfahrungshintergrund die künftige Einigung Europas aufschlussreich zu analysieren ist. Die postkommunistische ostdeutsche Wirtschaft war völlig unvorbereitet. Sie übernahm nicht nur das EU-Recht, den *acquis communautaire,* sondern auch noch das weiterreichende und tiefer greifende deutsche Recht auf einen Schlag. Sie übernahm die gemeinsame Währung zu einem gigantisch überbewerteten Wechselkurs von 1:1 statt realistischer 1:4 oder 1:7. Ihre Kosten einschließlich der Löhne näherten sich in der neuen Währung rasch dem westdeutschen Niveau, ohne jedoch dessen Produktivität zu erreichen. Im Ergebnis brach die Wirtschaft großflächig zusammen, und die Arbeitslosigkeit stieg auf 20–30 %. Die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen nahm zu, und zwar nicht nur in Ostdeutschland, darstellen. Im Gegensatz zu Ost- und Westdeutschland hatten und haben die mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidaten und die Alt-EU ja fast 15 Jahre Zeit, sich auf den Beitritt vorzubereiten. Zweitens wollen wir die voraussichtlichen Wirkungen der Erweiterung aufgrund der Erfahrungen früherer Erweiterungen und von Modellrechnungen abschätzen. Abschließend machen wir einige Überlegungen zu einer Ausgestaltung des Beitritts, die Wachstum, Beschäftigung und sozialen Zusammenhalt in der erweiterten EU fördert und fragen nach der Zukunft des europäischen Sozialmodells in einem immer stärker integrierten, aber auch heterogeneren Europa.

Die Transformation und Integration Mittel- und Osteuropas: Die neue europäische Arbeitsteilung entsteht

Die Vorbereitung Mittel- und Osteuropas (MOE) auf den EU-Beitritt lässt sich kaum trennen vom Transformationsprozess dieser postkommunistischen Länder von

Tabelle 1: Ergebnisse der Transformation

Land	Anteil des Privatsektors (in %) 2001	BIP 1999 (1989 = 100)	Anstieg der Ungleichheit (Gini-Koeffizient) zwischen 1987/90 und 1996/98 in %	Arbeitslosigkeit 2001 (in %)
Bulgarien	70	66	78,3	19,9
Estland	75	76	54,2	12,4
Lettland	65	59	33,3	13,1
Litauen	70	65	47,8	16,5
Polen	75	117	17,9	18,4
Rumänien	65	76	30,4	10,3
Slowakei	80	100	—	19,4
Slowenien	65	104	36,4	5,7
Tschechien	80	95	31,6	8,0
Ungarn	80	95	19,0	5,7

Quelle: EBRD, Transition Reports 1999 und 2001, EU-Kommission, Fortschrittsbericht 2002, Gini Index: The World Bank "The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union" Washington 2002, S.9, eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler Stiftung

in Europa. Die Wettbewerbsfähigkeit der MOE-Länder beruht bisher auf schwachen Wechselkursen oder im internationalen Vergleich niedrigen Löhnen und sonstigen lokalen Inputkosten (nicht mehr wie vor 1989 als Anbieter mittlerer Technologie und hoch qualifizierter Arbeit im Ostblock). Der Bildungsstand ist zwar in MOE relativ hoch, aber die Arbeitsproduktivität ist noch sehr niedrig. Es fehlt an moderner Infrastruktur, die Unternehmen müssen noch erheblich in neue Ausrüstungen und neue Produktionsorganisation investieren.

Die bisherige Privatisierung hat den Unternehmen nur in geringem Umfang Kapital und Know-how zugeführt, sondern meist lediglich Eigentumstitel verändert. Die Investitionen der EU-Länder in Mittel- und Osteuropa dienten häufig dem Aufkauf privatisierter Staatsunternehmen und seltener dem Aufbau neuer Produktionskapazitäten für den Export. Trotzdem hat sich schon ein Wandel der Industriestruktur ergeben (Aiginger 1998, S. 32 ff.). Vergleicht man die MOE-Ökonomien mit den asiatischen Schwellenländern und der europäischen Peripherie, so ähneln sie eher den iberischen Ländern. Sie haben es kaum vermocht, weltwirtschaftliche Integration mit hohem Wachstum zu verbinden, sondern haben ausländische Investitionen und Auftragsproduktion (OPT) nur in Produktivitätssteigerungen und Marktzugang umgesetzt.

Um sich dem westlichen Wohlstandsniveau auch nur anzunähern, muss MOE auch in Sektoren wettbewerbsfähig werden, die höhere Einkommen versprechen. Trotz deutlicher Differenzierung zwischen Ungarn und Tschechien einerseits und Bulgarien und Rumänien andererseits (mit Polen, Slowakei und Baltikum dazwischen) dominieren im Außenhandel jedoch weiter arbeitsintensive und preissensible Produkte, die wenig forschungs- und ausbildungsintensiv sind (Eichengreen/Kohl 1998, S. 171 ff.), wie Analysen des Außenhandels und insbesondere der darin sichtbaren Struktur der komparativen Vorteile belegen (Weise u.a. 1997, S. 85 ff.; OECD 1998).

Diese marktgesteuerte Entwicklung haben die MOE-Länder nicht zuletzt durch ihre eigene, voreilige Liberalisierungspolitik verursacht, die vorhandenes Kapital (Humankapital und Produktionsanlagen) dramatisch entwertete und durch die frühe Orientierung auf die EU eine Peripherisierung einleitete. Dies zeigt sich auch im Wandel der Warenstruktur des Exports nach 1989, als in vielen Ländern Rohstoffe Maschinen als Hauptexport ablösten (Gradev 1999, S. 67). Dabei konzentriert sich der Außenhandel der MOE-Länder mit der EU auf die Marktsegmente, die sich durch niedrige Qualität und Preise *(down market)* auszeichnen, wobei dies stärker für die MOE-Exporte als ihre Importe gilt (Lemoine 1998).

Ausnahmen davon bilden lediglich einige moderne industrielle *Cluster*, vor allem im Automobilbau, die mit Hilfe von Auslandsinvestitionen entstanden sind. Um Kernwerke wie etwa Audi im ungarischen Györ haben sich inzwischen schon Zuliefernetzwerke gebildet, die mit deutschen Audi-Zulieferern verbunden sind. So ist es Ungarn, und in zweiter Linie Tschechien, Slowenien und Polen teilweise gelungen, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch ein *up-grading* der Angebotsstruktur zu verbessern. Eine genauere Betrachtung zeigt erhebliche Unterschiede zwischen den MOE-Ländern. Während sich einige mitteleuropäische Länder langsam aus dem typischen Niedriglohnbereich herausentwickeln, sind die südosteuropäischen Länder weiter auf diesen Wettbewerbsvorteil angewiesen. Dieser Differenzierungsprozess hat dazu geführt, dass schon 1995 die Einkommensunterschiede unter den Beitrittskandidaten sehr viel höher lagen als in der EU (Dänemark : Portugal etwa 3:1; Slowenien : Bulgarien etwa 5:1).

Oft beruhen die notwendigen Produktivitätssteigerungen – vor allem in den privatisierten und von ausländischem Kapital übernommenen Firmen – auf drastischen Personaleinsparungen. In den sozialistischen Zeiten waren die Unternehmen durch eine starke Überbelegung – also versteckte Arbeitslosigkeit – gekennzeichnet, die der Modernisierungsprozess nun in eine offene Arbeitslosigkeit verwandelt. Denn in der Regel stehen dem Abbau von Arbeitsplätzen in den alten staatlichen Industrien nicht im gleichen Umfang neue Arbeitsplätze in modernen Sektoren gegenüber. Nur in den Zentren wie Prag, Budapest oder Warschau gelingt der Strukturwandel relativ reibungslos. Dort entstehen neue Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor (Verwaltung, Finanzsektor, Tourismus). Große regionale Unterschiede in Arbeitslosigkeit und Einkommen kennzeichnen daher die Beitrittsländer. Sie verstärken die soziale Ungleichheit, die ohnehin durch die reale Entwertung von Transfereinkommen (Renten) und Löhnen einerseits und den neuen Reichtum der Transformationsgewinner andererseits stark angestiegen ist.

Die Auswirkungen auf die Altmitglieder hielten sich angesichts der zu ihrer Wirtschaft geringen Dimension der MOE-Ökonomien und des Handels in bescheidenen Grenzen. Die Wirtschaft der Beitrittsländer hat etwa ein Sozialprodukt wie die Schweiz, und ihre Exporte und Importe machten 2000 nur jeweils 3–4 % des EU-Aussenhandels aus, was allerdings einen gewaltigen Anstieg seit 1989 bedeutet, als sie noch bei ca. 1 % lagen. In bestimmten Regionen, Sektoren und Qualifikationssegmenten waren die Effekte jedoch spürbar. So wurden Grenzländer wie Deutschland und Österreich stärker betroffen. Das Gewicht der Beitrittsländer in ihrem Außenhandel ist deutlich größer als im EU-Durchschnitt. Auch die Migration und Pendelarbeiter aus MOE zielen überwiegend auf diese beiden Länder. In Sektoren wie Bau- und Landwirtschaft sowie Gastronomie hat das zu einer partiellen Verdrängung schwach qualifizierter deutscher (bzw. österreichischer) Arbeitskräfte ge-

führt und zum Anstieg der Arbeitslosigkeit beigetragen. In eine ähnliche Richtung wirkt sich die Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsschritte in der verarbeitenden Industrie nach MOE aus. Diesen negativen Effekten stehen die Nutzen niedrigerer Kosten gegenüber, die – je nach Marktstruktur – entweder den Kapitaleignern in Form höherer Gewinne oder den Konsumenten in Gestalt relativ niedrigerer Preise zukommen. Sie verbessern damit die Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen und sichern auch in der EU verbliebene Arbeitsplätze für höher qualifizierte Beschäftigte.

3 Wirkungen des Beitritts: Vor- und Nachteile bunt gemischt

Der formelle Beitritt der MOE-Länder wird voraussichtlich frühestens 2004 erfolgen. Er wird die in Abschnitt 1 dargestellte Integration vertiefen. Dabei werden weitere Liberalisierungsschritte im Sinne einer „negativen" Integration (Abbau von Marktschranken) zugunsten einer stärkeren „positiven" Integration (Harmonisierung von Politiken und Anwendung gemeinschaftlicher Regeln und Politiken) zurücktreten. Ihre Auswirkungen können aufgrund der Erfahrungen früherer Erweiterungen und von Modellrechnungen abgeschätzt werden. Wir wenden uns zunächst den Neumitgliedern, dann den Altmitgliedern zu.

3.1 BEITRITTSLÄNDER: VIELLEICHT MEHR WACHSTUM, SICHER MEHR UNGLEICHHEIT

Zwar wird die EU-Vollmitgliedschaft die außenwirtschaftliche Integration noch einmal vertiefen, aber beim Handel sind keine großen quantitativen Zunahmen über allgemeine Wachstumsprozesse hinaus zu erwarten (Weise u.a. 1997, S. 75f). Vor allem im Agrarbereich dürften sich für die MOE-Länder weitere Exportchancen ergeben. Die exportorientierte Produktion könnte auch dadurch einen Aufschwung erfahren, dass das Risiko von Detailprotektionismus seitens der EU wegfällt. Geht man von den Erfahrungen der Süderweiterung aus, so ist mit wachsenden Handelsbilanzdefiziten der Neumitglieder gegenüber der Rest-EU zu rechnen, die aber durch steigende Direktinvestitionen, EU-Transferzahlungen und günstigeren Zugang zu internationalen Kapitalmärkten zu finanzieren sind. Der wachsende Konkurrenzdruck erzwingt weitere Produktivitätsfortschritte, die ohne ausreichende Nachfragesteigerung zu höherer Arbeitslosigkeit führen.

Die Vollmitgliedschaft erfordert eine weitere und erheblich umfangreichere Anpassung des wirtschaftspolitischen Regelwerkes, die weit über die Verpflichtungen einer Mitgliedschaft in der WTO, der OECD oder dem IWF hinausgeht. Sie schränkt sowohl die makroökonomische Handlungsfreiheit durch den Zwang der Maastrichtkriterien (Vorrang der Stabilität, abnehmende Möglichkeit zu Wechselkurskorrekturen), als auch die der Industriepolitik (z.B. Subventionen als Ersatz für fehlende handelspolitische Schutzmöglichkeiten) ein. Sozial- und umweltpolitische Auflagen des *acquis communautaire* können die noch geringe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit belasten – aus der Sicht liberaler Ökonomen sogar überlasten (Belke/Hebler 2002, S. 83 ff.). Mit der Mitgliedschaft wachsen also Chancen und Risiken. Die Verwundbarkeit nimmt zu. Die nationale Steuerungsfähigkeit geht dagegen zurück. Der Schirm der EU mag zwar vor Währungskrisen schützen, aber er bietet keine Garantie für aufholendes Wachstum. Diese Aufgabe müssen die Länder Mittel- und Osteuropas durch intelligente und effiziente Vernetzung öffentlicher Politiken und privater Initiative (einschließlich ausländischer Investitionen) selbst lösen.

Frühere Erweiterungen bieten kein ermutigendes Vorbild: Die Wachstumsentwicklung anderer armer Länder, die der EU beigetreten sind, zeigt kein eindeutiges Muster: Portugal, das 1986 beitrat, ist eine relative Erfolgsstory. Irland (Beitritt 1972) ist erst seit etwa zehn Jahren das Wirtschaftswunderland der EU mit ca. 5 % Wachstum. Dagegen stagnierten Griechenland (Beitritt 1980) und Regionen wie die ehemalige DDR und Süditalien, obwohl sie zwischen 5 und 50 % ihres BSP an Hilfe erhielten. Diese spezielle Form der „holländischen Krankheit" (Sinn 2000a, S. 17) droht auch Mittel- und Osteuropa nach dem Beitritt (siehe die Warnung „Aufwertung" in der *Tabelle 2).*

Zwar scheinen vor allem die Aufholerfolge der letzten zehn Jahre in der europäischen Peripherie die (neo-)klassische Wirtschaftstheorie zu bestätigen, die einen Ko vergenzprozess erwartet, weil das Kapi aus den kapitalreicheren Ländern weg seines sinkenden Grenzertrages dort in kapitalärmeren Länder der Periphe fließt, die niedrigere Löhne mit steigend Produktivität verbinden. Die wachsend regionalen Disparitäten und die anhalte den Probleme einiger Regionen sprech aber für eine Agglomerationstheorie, wachsende Grenzerträge in hochentwick ten Zentren vermutet, während die schw chen Standorte (z.B. Ex-DDR, Mezzogi no, Alentejo) in einem Teufelskreis der U terentwicklung stecken bleiben (Krugma Venables 1990, S. 56 ff.).

Betrachtet man die Länder und Reg nen der europäischen Peripherie im E zelnen (Dauderstädt/Witte 2001), so wi klar, dass Integration und Öffnung an s weder Wachstum schaffen noch verhi dern, sondern es die Interaktion der ei nen Strukturen und Wirtschaftspolitik m der Außenwirtschaft ist, die über Erf und Misserfolg entscheidet. Damit ist a die europäische (bzw. globale) Politik ni aus der Verantwortung entlassen, da Anwendung der Gemeinschaftspolitik unterschiedliche Risiken mit sich bring

– Der Zwangsverzicht auf eine selekt Handels- und Industriepolitik hat Entwicklungsmodell wie in Südostas blockiert und die Wettbewerbschan einheimischer Produzenten verringert.
– Der Abbau der wichtigsten „wettb werbsverzerrenden" Schutzmechanism und nationalen (oder regionalen) Förd möglichkeiten ist durch massive eu päische Subventionen kaum zu ersetzen
– So haben große Kapitaltransfers (typi in die Ex-DDR, aber auch in die übrige ropäische Peripherie) eine reale Über wertung der Währung bzw. Lohnerhöh gen jenseits des Produktivitätsfortschr begünstigt, dadurch Arbeitsplätze verni tet und Investoren abgeschreckt.
– Die Währungsunion wiederum beh dert mit ihrer Fixierung auf Preisstabil und feste Wechselkurse die notwendig überdurchschnittlichen nominalen E kommenssteigerungen in den aufholen Ländern.

Insgesamt ergibt sich ein gemischtes B von Vor- und Nachteilen, mit denen MOE-Länder nach dem Beitritt rech müssen. *Tabelle 2* gibt einen Überbl nach Politikfeldern.

Tabelle 2: Voraussichtliche Vor- und Nachteile der EU-Mitgliedschaft für die Beitrittsländer

Wirkungsfelder	Vorteile	Nachteile
Transferzahlungen der EU	Zusätzliche Haushaltseinnahmen Höhere Importkapazität	Aufwertung, Belastung der nationalen Haushalte durch Kofinanzierung; hohe Kosten bei der Übernahme des acquis (z.B. Umwelt, Schengen)
Freier Kapitalverkehr	Mehr Direktinvestitionen; Steigerung der Produktivität durch Modernisierung des Anlagestocks, der Infrastruktur, Ausbildung etc. mit Hilfe der EU und der Direktinvestitionen	Aufwertung, Konkurrenz für einheimische Anbieter
	Mehr Portfolioinvestitionen Höhere Importkapazität	Aufwertung, „Ausverkauf" der heimischen Vermögen, Anstieg der Vermögenspreise ; Umverteilung zugunsten der Vermögensbesitzer
Handelsliberalisierung	Gesicherter Marktzugang zur EU	Konkurrenz für einheimische Anbieter; Übernahme der Binnenmarktregeln belastet MOE-Unternehmen und begünstigt Anbieter aus der Alt-EU; Preisanstieg bei handelbaren Gütern (Lebensmittel!), daher Druck auf Realeinkommen; Gefährdung der auf niedrigen Löhnen beruhenden Wettbewerbsfähigkeit
Freizügigkeit	Arbeitsplätze im EU-Ausland; Deviseneinnahmen durch Gastarbeiterüberweisungen	Verlust qualifizierter Kräfte *(brain drain)*
Schengen, Regionalentwicklung	Aufschwung in den an die EU grenzenden Regionen und Hauptstädten	Abschottung gegen Osten; Probleme in den östlichen Grenzregionen; Verschärfung regionaler Disparitäten
Wirtschaftspolitik	Geringeres Risiko von Verschuldungs-, Zahlungsbilanz- und Finanzkrisen (wie in Ungarn und Tschechien 1995/96); Zwang zu solider Geld- und Fiskalpolitik	Verlust von geld-, fiskal-, handels- und strukturpolitischen Steuerungsmöglichkeiten; Stabilitätsbias der Geldpolitik; Im Falle Estlands Entliberalisierung der Handels- und Agrarpolitik
Agrarpolitik	Transferleistungen, Modernisierungsschub	Preisanstieg, Einkommensungleichgewichte, Arbeitslosigkeit in schwachen ländlichen Räumen
Sozial- und Umweltpolitik	Rasche Anpassung an westeuropäische Standards	Gefährdung der auf niedrigen Kosten beruhenden Wettbewerbsfähigkeit
EU als supranationaler Akteur	Einfluss auf die Gestaltung der EU-Politiken	Souveränitätsverluste; vor allem für kleine Staaten relativ geringer Einfluss trotz institutioneller Reform der EU

Quelle: eigene Darstellung

WSI Hans Böckler Stiftung

Die EU-Integration erlaubt durchaus die Entwicklung der armen Länder, ja sie unterstützt sie mit einer Reihe von Politiken. Im Ergebnis kann das allerdings ganz anders aussehen, nicht zuletzt, weil die armen Länder die Chancen nicht wahrnehmen, den ebenfalls durch die Integration ausgelösten Risiken jedoch erliegen. Einige EU-Politiken weisen deutlich mehr Risiken als Chancen auf und müssten umgestaltet werden, wenn das Ziel der aufholenden Entwicklung und Kohäsion Priorität haben soll:

– *Handelspolitik:* Der Abbau der Handelsschranken im Innern setzt die ärmeren und schwächeren Ökonomien einem verstärkten Wettbewerbsdruck aus. Inwieweit ihre günstigeren Kosten qualitative Standortnachteile ausgleichen können, hängt auch von der Stärke verbleibender Barrieren (Sprache, Kultur, Transportkosten, weiter bestehende regulatorische Unterschiede) ab. Der gemeinsame Außenzoll, den die ärmeren, später der EG/EU beigetretenen bzw. beitretenden Länder übernehmen müssen, spiegelt die Schutzinteressen (und Wettbewerbsstärken) der Altmitglieder wider. Der vergleichsweise hohe Schutz der Landwirtschaft und *sunset industries* (Stahl, Textil etc.) könnte den notwendigen Strukturwandel zur Modernisierung der Peripherie bremsen (ein Effekt, der im Kern erwünscht war!) und dort Ressourcen in ohnehin noch viel zu großen perspektivlosen Sektoren binden.

– *Währungspolitik:* Eine Anbindung an den Euro schützt vor Finanzkrisen, verhindert aber die Konvergenz durch Aufwertung und erschwert die Konvergenz durch höhere Inflation. Die einseitige Übernahme des Euro, der die Risiken minimiert, ohne sich die geld- und fiskalpolitische Zwangsjacke der EU anzuziehen, wird zwar von einigen Experten empfohlen, von der EU aber abgelehnt (Bratkowski/Rostowski 2001).

– *Kohäsionspolitik:* Zwar könnte die Kohäsionspolitik – in Verbindung mit klugen nationalen Politiken – grundsätzlich die Standortattraktivität ärmerer Länder durch bessere Infrastruktur und Bildung erhöhen. Aber de facto hat die Regional- und Strukturpolitik die räumlichen Einkommensdisparitäten in der EU kaum abbauen können. Der Ausnahmefall Irland belegt die Regel. Gefragt ist eine Politik, die nicht nur Wettbewerbsvorteile schafft, sondern lokale Wirtschaftskreisläufe stärkt.

– *Migrationspolitik:* Sieht man von den – allerdings nicht unbedeutenden – Risiken des *brain drain* ab, so könnten die ärmeren Länder von der Freizügigkeit in der EU am ehesten profitieren, da dazu keine weiteren Investitionen notwendig sind. Vor allem im grenznahen Raum findet Migration in Form von Pendeln schon statt und trägt zu einem Abschliff der steilen Einkommensbruchkante bei, allerdings potenziell auch durch Senkung der Nominaleinkommen auf der reicheren Seite. Migranten erhöhen zwar nicht das Bruttoinlandsprodukt (BIP), aber das Bruttosozialprodukt (BSP) ihrer Herkunftsländer. Sie entlasten dort den Arbeitsmarkt, belasten aber dafür den der Gastländer, wo sie in der Regel am unteren Ende der Lohnpyramide schlecht qualifizierten Einheimischen Konkurrenz machen.

Der Vorteil der EU-Integration liegt für ärmere Länder vor allem im ungehinderten Zugang zu den reichen EU-Märkten und zu zusätzlichem Kapital, teils in Form öffentlicher Transfers und Kredite, teils in Form von ausländischen Direktinvestitionen. Allerdings nutzt Marktzugang ohne wettbewerbsfähiges Angebot nichts und Transfers können – wie im Fall Griechenlands – konsumiert und verschwendet statt produktiv investiert werden. Da das Kapital auch durch geeignete Politiken angelockt werden kann (z.B. Subventionen, Steuervorteile), sind auf EU-Ebene Regelungen zu treffen, die einen „unlauteren" Wettbewerb verhindern bzw. festlegen, welche Formen von Anreizen akzeptabel sind und welche einen Unterbietungswettlauf oder ein Nullsummenspiel auslösen.

Auch wenn im Erfolgsfall aufholendes Wachstum stattfindet, so sind die entstehenden Einkommen ungleich verteilt. Bei Meinungsumfragen in Mittel- und Osteuropa sehen 65 % der befragten Ostmitteleuropäer die privaten Unternehmen unter den Gewinnern, während nur 33 % Vorteile für die ärmeren Bevölkerungsgruppen

erwarten. Dies bestätigt Schätzungen, die davon ausgehen, dass die Besitzer von Realvermögen (Land, Gebäude, Unternehmen, Aktien) durch den Kapitalzustrom besser gestellt werden, während die Reallöhne in die Klemme zwischen die durch die Marktvereinheitlichung steigenden Preise und durch die Konkurrenz beschränkten Nominallöhne geraten. Solche Verteilungswirkungen verstärken Differenzierungsprozesse, die schon seit dem Zusammenbruch des kommunistischen Systems in Gang sind. Einer wachsenden Zahl von Armen steht eine neue Gruppe von Reichen gegenüber, die ihr Vermögen oft im Zuge undurchsichtiger Privatisierungsprozesse erlangt haben. Politische Korrekturen der Einkommensverteilung durch staatliche Umverteilung, Sozialleistungen oder das Steuersystem stoßen an die engen Grenzen schon überlasteter Sicherungssysteme und defizitärer, unter Konsolidierungsdruck stehender Staatshaushalte.

3.2 DIE BISHERIGEN EU-MITGLIEDER: WENIGER ÖKONOMISCH ALS POLITISCH BETROFFEN

Auf der Seite der Altmitglieder der EU spielen die marktvermittelten Effekte voraussichtlich eine geringere Rolle, da sie relativ gering und weitgehend schon vorweggenommen sind. Eventuell sinkt der Druck der Niedriglohnkonkurrenz mit der Anpassung von Preisen und Regulierungsniveaus sogar noch. Spürbarer dürften die fiskalischen Belastungen durch die Beiträge zum EU-Haushalt sein, der einen größeren Anteil der Agrar- und Strukturausgaben Mittel- und Osteuropa widmen muss.

Die stärksten erwarteten Wirkungen gehen von der Migration aus, wobei umstritten ist, inwieweit sie tatsächlich so problematisch ausfallen werden. Die Schätzungen variieren erheblich (Quaisser u.a. 2000, S. 113 ff.) und hängen – abgesehen von politischen Barrieren wie der vorgesehenen Übergangsfrist – von der wirtschaftlichen Entwicklung in beiden Regionen ab. Eine Krise in Mittel- und Osteuropa würde den Migrationsdruck ebenso erhöhen wie ein Boom in Westeuropa, der eine Sogwirkung ausüben würde. Umgekehrt würden gute Wachstumsaussichten in MOE die Menschen von einer Abwanderung ebenso abhalten wie geringe Beschäftigungsaussichten in einer rezessiven EU. Von der Konkurrenz durch einwandernde billigere Arbeitskräfte sind vor allem gering qualifizierte Beschäftigte in Branchen wie Landwirtschaft, Gartenbau, Bauindustrie, Gastronomie und einfache Dienstleistungen (Gebäudereinigung) und in grenznahen Regionen betroffen. Gut qualifizierte Migranten entlasten dagegen Arbeitsmarktengpässe in der EU. Übergangsfristen bei der Freizügigkeit dürften das Auftreten dieser potenziellen sozialen Probleme zumindest verzögern. Daneben befürchten manche Experten eine Sozialmigration, die auf die Mitnahme von Sozialleistungen in den reicheren Mitgliedstaaten abzielt (Sinn 2000b).

Die meisten der wirtschaftlichen Vorteile sind schon entstanden, werden aber durch die Erweiterung abgesichert und vertieft. Eine verstärkte Migration nach dem Beitritt würde Unternehmen und/oder Konsumenten weitere Vorteile bringen, aber teilweise auf Kosten verdrängter einheimischer Arbeitskräfte. Allgemein gehen Schätzungen von Gesamtkosten der Erweiterung für die Alt-EU von einer Größenordnungen von unter 1 % des Bruttosozialprodukts aus (Quaisser u.a. 2000). Innerhalb der EU konzentrieren sich die Anpassungslasten aber in einigen Regionen, vor allem Deutschlands und Österreichs. Dort ist eventuell mit politischen und sozialen Problemen und Protesten zu rechnen. In den übrigen Mitgliedstaaten dominieren die Wirkungen der Fonds: Die reicheren der bisher begünstigten Regionen werden künftig aus der Hilfe herausfallen; die Agrarsubventionen werden nach dem jüngsten deutsch-französischen Kompromiss ab 2007 für die erweiterte EU eingefroren und somit im Westen gesenkt.

Tabelle 3: Voraussichtliche Vor- und Nachteile der Erweiterung für die EU und ihre Mitgliedstaaten

Wirkungsfelder	Vorteile	Nachteile
Handelsliberalisierung	Entwicklung und Sicherung von Exportmärkten	Importkonkurrenz
Freier Kapitalverkehr	Sicherung von Investitionsstandorten	Arbeitsplatzverlagerung
Wirtschaftliche Integration insgesamt	Höhere Gesamtwettbewerbsfähigkeit	Produktionsverlagerung
Freizügigkeit	Billige Arbeitskräfte	Soziale Folgen der Migration
Sozial- und Umweltpolitik	Geringerer Konkurrenzdruck *(race to the bottom)*	Keine Kostenvorteile bei Standortwahl
Transferzahlungen, Strukturfonds, Regionalfonds, Agrarpolitik	Zusätzliche Exporte dank höherer Nachfrage in MOE (z.B. Beratung, Zulieferung)	Budgetkosten (Transferzahlungen); niedrigere Transfers an bisherige Empfänger
EU als supranationaler Akteur	Mehr internationales Gewicht	Höhere Diversität der Interessen Kompliziertere Entscheidungsverfahren Geringere Handlungsfähigkeit

Quelle: eigene Darstellung

WSI Hans Böckler Stiftung

Die größten Risiken in der EU bestehen aber nicht im wirtschaftlichen oder finanziellen, sondern im politisch-institutionellen Bereich, wo die große Zahl neuer Mitglieder mit sehr heterogenen Interessen Konsensfindung und Handlungsfähigkeit beinträchtigen dürften. Die Versuche, Legitimität und Effizienz durch institutionelle Reformen und einen Verfassungsvertrag zu sichern, wurden in Nizza eher schlecht als gut gonnen und werden nun im Konvent unter Beteiligung der Kandidatenländer fortgesetzt.

Die Meinungsumfragen in der EU zur Erweiterung deuten auf eine weit verbreitete Skepsis hin. Vor allem in den – positiv wie negativ – am stärksten betroffenen Ländern Deutschland und Österreich überwiegt die Ablehnung. Die Befürchtungen konzentrieren sich hier auf Arbeitsplatzverlagerung, Zuwanderung und budgetäre Kosten. Die relativ meisten Befürworter finden sich in der EU-Peripherie, obwohl dort Verluste an Investitionen und Zuflüssen aus EU-Fonds drohen.

4 Aufholendes Wachstum ermöglichen!

Die europäische Einigung ist kein Selbstzweck. Sie soll Frieden, Freiheit, Sicherheit und Wohlstand der Bürger (und Länder) Europas befördern. Im vorliegenden Kontext konzentrieren wir uns auf den Wohlstand und seine gerechte Verteilung in Europa. Wie die folgende *Tabelle 4* zeigt, bestehen noch gewaltige Disparitäten

Tabelle 4: Pro-Kopf-Einkommen im EU-Vergleich im Jahr 2000
(EU-Durchschnitt = 100)

Mitgliedstaat	zu Wechselkursen	in Kaufkraftstärken	Abweichungsindex (ERDI)
Altmitglieder			
Deutschland	106	106	1,0
UK	112	102	0,9
Frankreich	105	101	1,0
Italien	88	98	1,1
Spanien	68	82	1,2
Niederlande	113	114	1,0
Griechenland	53	68	1,3
Belgien	106	111	1,0
Portugal	50	76	1,5
Schweden	123	103	0,8
Österreich	111	110	1,0
Dänemark	141	116	0,8
Finnland	111	101	0,9
Irland	117	117	1,0
Luxemburg	194	183	0,9
Beitrittsländer			
Polen	18	39	2,2
Rumänien	8	27	3,4
CR	24	60	2,5
Ungarn	21	49	2,3
Bulgarien	7	23	3,3
Slowakei	17	46	2,7
Litauen	13	31	2,4
Lettland	12	27	2,3
Slowenien	44	68	1,5
Estland	16	36	2,3

Quelle: Eurostat; eigene Berechnungen

WSI Hans Böckler Stiftung

Einkommensniveau zwischen den Beitrittsländern und den gegenwärtigen Mitgliedstaaten. Diese Unterschiede sind erheblich größer, wenn man die Einkommen zu Wechselkursen vergleicht, als wenn man dies zu Kaufkraftparitäten tut.

Die EU selbst hat sich das Ziel gesetzt, regionale Einkommensdisparitäten abzubauen (Art. 158–162 EUV). Dieses Ziel impliziert eine Angleichung der nationalen Entwicklungsunterschiede, geht aber darüber sogar hinaus. In der Tat ist es (in) der EU gelungen, die Abstände in den durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen der Mitgliedstaaten abzubauen, allerdings nur bedingt die zwischen den ärmsten und reichsten Regionen. Auch und gerade innerhalb der ärmeren Länder haben die regionalen Disparitäten weiter zugenommen, wie der zweite Kohäsionsbericht der EU (EU Kommission 2001) belegte. Auch diese Konvergenzerfolge fallen deutlich schwächer aus, wenn man das Einkommen zu Wechselkursen statt zu Kaufkraftparitäten vergleicht. Der ebenfalls für die gute Konvergenz zwischen den Mitgliedstaaten wichtige Aufholerfolg Irlands relativiert sich massiv, wenn man bei der Messung vom Bruttoinlandsprodukt zum Bruttosozialprodukt übergeht und wirklich nur das Einkommen der Iren berücksichtigt und die Gewinne der dort tätigen ausländischen Investoren ausklammert (vgl. unten).

Ein erfolgreicher Aufholprozess verläuft also in drei Dimensionen: Die Einkommen in den ärmeren Beitrittsländern müssen nicht nur nominal steigen durch Anstieg in nationaler Währung und/oder deren Aufwertung, sondern auch real in Kaufkraftparitäten, also rascher als die Preise. Aufwertungen waren in der Vergangenheit für den Löwenanteil der Einkommenskonvergenz zwischen den ärmeren und reicheren Ländern Europas verantwortlich (Artner/Inotai 1997). Und es muss nicht nur das Inlandsprodukt (BIP), das die Wertschöpfung innerhalb der Grenzen ohne Berücksichtigung seiner Verteilung und Aneignung darstellt, sondern auch das Nationalprodukt (BNP), d.h. das Einkommen der Bürger, steigen. Nominale Einkommenssteigerungen in Landeswährung sind leicht zu erzielen, wenn die Geldpolitik mitspielt. Ohne entsprechende Produktivitätszuwächse führen sie aber in der Regel zu steigenden Preisen, Importüberschüssen, Leistungsbilanzdefiziten und Abwertung, womit der ursprüngliche Anstieg wieder kompensiert und der Einkommensabstand in gemeinsamer Währung wieder hergestellt ist.

Im einheitlichen europäischen Markt werden sich die Preisstrukturen innerhalb der MOE-Länder langsam aber stetig der Struktur innerhalb der EU anpassen. Zwar ist auch der heutige EU-Binnenmarkt weit davon entfernt, ein einheitliches Preisgefüge zu haben. Solange die nationalen Währungen noch vorhanden waren (oder heute noch sind), verzerren sie die Markttransparenz noch, was allerdings mit der Einführung des Euro mittelfristig nachlassen wird. Die Abweichungen der Wechselkursrelationen von den Kaufkraftparitäten sind in der alten EU nur halb so hoch wie zwischen der EU und den MOE-Nachbarn. Der diese Abweichung beschreibende *Exchange Rate Deviation Index* (ERDI) liegt für Spanien bei 1,2 und 1,5 bei Portugal (Deutschland hat den Wert 1,0). Für Tschechien betrug er noch 2,5, für Polen 2,2, für Ungarn 2,3 und für Bulgarien und Rumänien sogar 3,3 bzw. 3,4 (*Tabelle 4*, letzte Spalte). Diese schützende Marktdifferenzierung kann im Binnenmarkt und vor allem in einem einheitlichen Währungsraum nicht von Dauer sein. Die entsprechende Preisanpassung führt dann entweder zu einer Lohnanpassung, die die spezifischen Wettbewerbsvorteile der MOE-Exporte abschmilzt, oder zu einem Reallohnabbau, der soziale und politische Risiken birgt. Nur hohe Produktivitätssteigerungen erlauben Reallohnzuwächse bei gleichzeitiger Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit.

Diese Produktivitätssteigerungen erhofft man sich oft von ausländischen Investitionen. In dem Maße, wie nicht nur vorhandene Firmen (z.B. bei Privatisierung) aufgekauft wurden, sondern zusätzliche, moderne Produktionskapazität entstand, können ausländische Investoren zum langfristigen Wachstum beitragen, indem sie Technologie, Ausbildung, Management und Marketing mitbringen. Ausländisches Kapital gibt es allerdings nicht umsonst, wie vor allem das Beispiel Irland belegt, wo der Abfluss von Gewinnen volkswirtschaftlich beachtliche Dimensionen erreicht hat.

Irland, das mit 4,2 % des BIP 1987-96 zu den relativ erfolgreichsten Einwerbern von Auslandsinvestitionen (EU Kommission 1999, S. 221) zählt, hat dies nicht nur dank (mit EU-Mitteln finanzierter) guter Infrastruktur, niedriger Löhne und gut ausgebildeter Arbeitskräfte erreicht, sondern auch durch eine niedrige Unternehmens- und Gewinnbesteuerung. Diese

Steuervorteile haben multinationale Konzerne nicht nur veranlasst, in Irland zu investieren, sondern dort auch in großem Umfang anderswo entstandene Gewinne buchhalterisch mittels *transfer pricing* anfallen zu lassen. So ist in Irland die Lohnquote seit 1980 von 77 % auf 53 % des Volkseinkommens gesunken und das Bruttosozialprodukt (d.h. das Einkommen der Iren) liegt 20 % unter dem Bruttoinlandsprodukt, das auch die in Irland entstandenen Gewinne der ausländischen Firmen umfasst, womit Irland in der Pro-Kopf-Einkommensliga der EU von Platz 5 (BIP/Kopf) auf Platz 10 (BSP/Kopf) zurückfällt. In Mittel- und Osteuropa folgt Ungarn schon diesem irischen Weg.

Da im Euroland Aufwertungen nicht mehr möglich sind, hängt Einkommenskonvergenz von einem rascheren Anstieg der Löhne in den ärmeren Ländern ab. Das bedeutet höhere Inflation (Balassa-Samuelson-Effekt), da auch die Löhne in Branchen mit geringem Produktivitätswachstum (z.B. viele Dienstleistungen, vor allem im öffentlichen Sektor) steigen müssen (EZB 1999, S. 39 ff.; UN-ECE 2001, S. 227 ff.). Für die aufholenden Länder ist es daher wichtig, dass die Europäische Zentralbank und die EU diese höhere Inflationsrate tolerieren. Sie müssen dabei ihre Wirtschaftspolitik so gestalten, dass die höhere Inflation nicht ihre Wettbewerbsfähigkeit untergräbt. Solange sie ihren Wechselkurs noch kontrollieren, ist das durch Kontrolle der Aufwertung bzw. Abwertung möglich. Entsprechende Schritte empfehlen sich bei starken Importanstiegen und Exporteinbrüchen, die ein nicht dauerhaft zu finanzierendes Handelsbilanzdefizit verursachen.

Die Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit – sei es durch Abwertung oder Kontrolle der Inflation – wird durch offene Kapitalmärkte erschwert. Gerade die erfolg-

Tabelle 5: Arbeitslosigkeit und Lohnqu

Jahr	1980	1990	1992
Arbeitslosigkeit (in %)	5,8	7,7	9,2
Lohnquote (in % des BIP)	75,3	70,8	71,5

Quelle: Eurostat

flüsse) durch Ausgabeneinschränkungen anpassen und die Gläubiger auch mit „normalen" Konkursen oder Zahlungsverzögerungen rechnen. Andere Anpassungsmöglichkeiten (z.B. staatliche Hilfen für Banken) sind im Zuge der Wettbewerbspolitik nur mit der Zustimmung der EU möglich.

Aufholendes Wachstum gelingt also eher, wenn längere Zeit noch eine relative Autonomie der Finanz- und Geldpolitik einschließlich der Möglichkeit, internationale Kapitalströme zu kontrollieren, besteht. Ist das nicht möglich, bedarf es einer differenzierteren Wettbewerbspolitik und/oder stärkerer supranationaler Kapazitäten der Kapitalversorgung. Sollte das bedeuten, dass die erweiterte EU eine Zeit lang differenzierter und weniger vereinheitlicht ist, so ist das kein zu hoher Preis für geringere soziale Spannungen. Überlastet man die Anpassungsfähigkeit der Gesellschaften in den Beitrittsländern wie den Altmitgliedern, so drohen populistische Rückschläge, die die europäische Integration, insbesondere in ihrem friedenspolitischen Kern, stärker treffen können als eine kontrollierte Differenzierung.

5 Anpassungsdruck für das europäische Sozialmodell?

Unzufriedenheit erwächst letztlich weniger aus den Einkommensunterschieden zwischen Ländern als innerhalb der Länder. Wie wirkt sich die Erweiterung auf die so-

Tabelle 6: Unterstützung für EU-Mitgliedschaft

Mitgliedstaaten	1990	1996	2002
EU-Mitgliedschaft „gute Sache"	72	47	53
EU-Mitgliedschaft nützt meinem Land	59	44	51
Beitrittsländer	**1992**	**1997**	**2001**
Für EU-Beitritt	82	48	65

Quelle: Eurobarometer

WSI Hans Böckler Stiftung

schnitt sind sowohl in Mittel- und Osteuropa als auch in Westeuropa die Sozialausgaben gestiegen. Die Beiträge zur Sozialversicherung und die Anteile der Sozialausgaben am BIP liegen in den postkommunistischen Ländern höher als in anderen Ländern mit vergleichbarem Einkommensniveau, weswegen *Kornai* auch von „frühreifen Wohlfahrtsstaaten" sprach. Zwar gibt es auch dort Versuche, die sozialen Sicherungssysteme zu reformieren, und vor allem bei der Rentenversicherung hat sich – auch unter dem Einfluss der Weltbank – ein Mehrsäulensystem durchgesetzt. Nach dem Beitritt werden die Neumitglieder mit weiteren Zwängen konfrontiert, nicht zuletzt damit, die Staatsausgaben zugunsten der Kofinanzierung der EU-Fonds (bis zu 4 % des BIP) umzuschichten.

Generell trifft der Anstieg der Sozialausgaben der Mitgliedstaaten auf fiskalische Engpässe, die auch der europäischen Integration geschuldet sind: Die Öffnung des Binnenmarktes schafft Freiräume für Steuerwettbewerb sowie die Mobilität der Steuerzahler, Unternehmen und Gewinne; die Währungsunion mit dem Stabilitätspakt begrenzt Haushaltsdefizite und Staatsverschuldung, die Freizügigkeit erlaubt Sozialmigration. Diese Zwänge treffen allerdings verschiedene Typen des europäischen Wohlfahrtstaates (Esping-Andersen 1990; Dauderstädt/Witte 2002) unterschiedlich. Bezeichnenderweise haben es auf der einen Seite die skandinavischen Länder mit ihrem universalistischen, steuerfinanzierten Wohlfahrtsstaat und Arbeitsplätzen im öffentlichen Dienstleistungssektor und auf der anderen Seite der angelsächsische liberale Wohlfahrtsstaat mit seinem minimalen Sozialschutz und einem privaten Niedriglohndienstleistungssektor am ehesten geschafft, Arbeitslosigkeit und Haushaltsprobleme zu bewältigen, während der kontinentale beitragsfinanzierte Wohlfahrtsstaat in einem Teufelskreis wachsender Beiträge, höherer Arbeitslosigkeit und öffentlicher Sparzwänge gefangen ist.

Das häufig gebrauchte Argumentationsmuster, dass Weltmarktzwänge – oder in Europa die Öffnung nach Osten – den Wohlfahrtsstaat untergraben, trifft dabei die wirklichen Zusammenhänge nur am Rande. Tatsächlich haben sich in den verschiedenen Ländern tragfähige Kombinationen von Produktionsregimen und Wohlfahrtsregimen herausgebildet, die zu bestimmten außenwirtschaftlichen Spezialisierungsmustern mit entsprechenden, dazu passenden Systemen der Kapitalversorgung der Wirtschaft, der Arbeitsmarktorganisation, der Bildung und Ausbildung und der sozialen Sicherung geführt haben (Dauderstädt 2002). In den Beitrittsländern müssen sich diese Modelle noch herausbilden. In den alten Mitgliedstaaten sind Anpassungen notwendig, die nur zum Teil durch die erweiterte „negative" Integration Mittel- und Osteuropas, sondern ebenso durch die Reregulierung der politischen Ökonomie der EU selbst notwendig werden. Die betroffenen Bürger sehen allerdings ihr Sozialmodell durch Erweiterung und Vertiefung der EU doppelt gefährdet *(Tabelle 6)*.

Das europäische Sozialmodell ist zwar primär von der Demographie und Arbeitslosigkeit bedroht, aber die Erweiterung akzentuiert die Krise. Sie bringt wenig junge Leute und viele Arbeitslose in die EU. Die Ansprüche an die öffentlichen Haushalte steigen. Eine europäische Wettbewerbspolitik, die in die Bereiche der Daseinsvorsorge hineinreicht, könnte darauf drängen, dass billige Anbieter aus Mittel- und Osteuropa Zugang zum Markt für soziale Dienstleistungen (Altenpflege, Kuren, etc.) erhalten bzw. die Kunden sie dort in Anspruch nehmen können. Damit würde einerseits ein gewaltiger geschützter Bereich in Westeuropa unter Druck geraten, andererseits könnten die Kostenexplosionen aufgefangen werden, die das System belasten. Die Realeinkommen würden wachsen, gleichzeitig aber auch Arbeitslosigkeit und deflatorische Prozesse drohen.

6 Fazit

Ein sozial gerechtes und für seine Bürger attraktives Europa muss beides leisten: die Einkommensunterschiede zwischen seinen Regionen und Mitgliedstaaten abbauen und Arbeitslosigkeit und soziale Ausgrenzung bekämpfen. Mit dieser Erwartung streben die Länder Mittel- und Osteuropas in die EU. Wird sie enttäuscht, sinkt auch der Wille zum Beitritt oder später die Zustimmung zur Mitgliedschaft. Ähnlich wollen auch die Bürger in den reicheren Ländern nicht Opfer eines paneuropäischen Wettbewerbs, der im Zeichen des Kostendrucks Arbeitsplätze vernichtet, und einer stabilitätsorientierten europäischen Geld- und Fiskalpolitik werden, die die Entwicklung neuer Nachfrage und neuer Arbeitsplätze bremst, obwohl durch die Produktivitätssteigerungen Raum für reale Einkommenszuwächse geschaffen wird. Europa braucht daher eine expansive gemeinschaftliche Konjunkturpolitik, eine differenziertere und effizientere Regional- und Strukturpolitik und eine Wettbewerbspolitik, die einerseits auch die Unternehmensbesteuerung ins Visier nehmen muss, andererseits aber nicht die nationalen Modelle eines konsensualen Kapitalismus untergraben darf.

ITERATUR

Aiginger, K. u.a. (1998): The World Economy, Economic Growth and Restructuring in Transition Countries, in: OECD, S.32ff.

Artner, A./Inotai, A. (1997): Chances of Closing-the Development Gap. A Statistical Approach, Institute for World Economics Working Papers 80, Budapest

Belke, A./Hebler, M. (2002): EU-Osterweiterung, Euro und Arbeitsmärkte, München/Wien

Bratowski, R./Rostowski, J. (2001): Unilateral Adoption of the Euro by EU Applicant Countries: The Macroeconomic Aspects, in: Orlowski, L.T. (ed.): Transition and Growth in post-Communist Countries. The Ten-Year Experience, Cheltenham/Northampton, S. 125 ff.

Dauderstädt, M. (2000): Die wirtschaftliche Integration der Beitrittsländer: zwischen neuer Abhängigkeit und vorweggenommener Mitgliedschaft, in: Lippert, B. (Hrsg.), Osterweiterung der Europäischen Union – die doppelte Reifeprüfung, Bonn, S. 287 ff.

Dauderstädt, M./Witte, L. (Hrsg.) (2001): Cohesive Growth in the Enlarging Euroland, FES Bonn

Dauderstädt, M./Witte, L. (Hrsg.) (2002): Work and Welfare in the Enlarging Euroland (Arbeitstitel), FES Bonn .

Dauderstädt, M. (2002): Sachzwang Weltmarkt? Knapp daneben. Besitzstand Wohlfahrtsstaat!, FES Bonn

Esping-Andersen, G. (1990): The Three Worlds of Welfare Capitalism, Cambridge

Eichengreen, B./Kohl, R. (1998): The External Sector, the State, and Development in Eastern Europe, in: Zysman, J./Schwartz, A. (Hrsg.), Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality, Berkeley, S. 169 ff

EU Kommission (1999): Sechster Periodischer Bericht über die sozioökonomische Lage der Regionen der Europäischen Union, Brüssel

EU Kommission (2001): Einheit Europas. Solidarität der Völker. Vielfalt der Regionen. Zweiter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt, Brüssel

EU Kommission (2002): Auf dem Weg zur erweiterten Union. Strategiepapier und Bericht der Europäischen Kommission über die Fortschritte jedes Bewerberlandes auf dem Weg zum Beitritt, Brüssel (KOM)

Europäische Zentralbank (1999): Inflationsunterschied in einer Währungsunion, Monatsbericht Oktober

European Bank for Reconstruction and Development (1999): Transit Report 1999. Ten Years of Transition, London

European Bank for Reconstruction and Development (2001): Transit Report 2001. Energy in Transition, London

Gradev, T. (1999): The Evolution of Industrial Structures and the New Division of Labour: Integration into European and Global Production Chains?, in: Widmaier, B./Potratz, W. (Hrsg.) Frameworks for Industri Policy in Central and Eastern Europe, Aldershot, S.60–91

Krugman, P./Venables, K. (1990): Integration and the Competitiven Peripheral Industry, in: Bliss, Chr./de Macedo, B., Unity with Diversity the European Economy, Cambridge, S. 56–75

Lemoine, F. (1998): Integrating Central and Eastern Europe in the European Trade and Production Network, BRIE Working Paper 107, Berkeley

OECD (1998): Proceedings, The Competitiveness of Transition Econo mies, Paris

Quaisser, W. u.a. (2000): Die Osterweiterung der Europäischen Unio Konsequenzen für Wohlstand und Beschäftigung in Europa, Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung

Sinn, H.-W. (2000a): Zehn Jahre deutsche Wiedervereinigung – Ein Kommentar zur Lage der neuen Länder ifo-Schnelldienst 26–27,

Sinn, H.-W. (2000b): EU Enlargement and the Future of the Welfare State, München, Center for Economic Studies

UN-ECE (2001): Economic Survey of Europe 1

Weise, Chr. u.a. (1997): Ostmitteleuropa auf dem Weg in die EU – Transformation, Verflechtung, Reformbedarf, Beiträge zur Strukturforschung 167 (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung)

Widmaier, B./Potratz, W. (Hrsg.) (1999): Frameworks for Industrial P in Central and Eastern Europe, Aldershot

Zysman, J./Schwartz, A. (Hrsg.) (1998): Enlarging Europe: The Indus Foundations of a New Political Reality, Berkeley