

IMMER NOCH KONKURRENZFÄHIGER – AUF KOSTEN DER LÖHNE

Zahlreiche Kapitaleigner in der Eurozone gehen vom falschen Standpunkt aus, die Löhne seien in den letzten Jahren zu stark gestiegen. Sie suchen deshalb nach Mechanismen, um die Konkurrenz zwischen verschiedenen Kategorien von Lohnabhängigen zu verstärken, um die Löhne aller Lohnabhängiger ins Rutschen zu bringen. Dafür bieten sich ihnen mehrere Strategien an.

■ Michel Husson

Die Antwort der Neoliberalen auf die Krise ist einfach: Es wird voll auf die Konkurrenzfähigkeit gesetzt. Sie gehen von folgender Lehrmeinung aus: Weil die übertriebenen Lohnerhöhungen zu zunehmendem Ungleichgewicht zwischen den EU-Ländern geführt haben, kann dieses nur mit Einsparungen bei den Löhnen und mit einer Prekarisierung wieder ins Lot gebracht werden. Es seien Strukturformen notwendig, um die steigenden Budgetdefizite und Staatsschulden zu bekämpfen. Das bedeutet eine Senkung der Sozialausgaben. Mit diesem Artikel soll aufgezeigt werden, weshalb die neoliberalen Lehrsätze der Realität nicht gerecht werden. Und er möchte versuchen, Dogmen (die zu absurden Politiken führen würden) von einer brutalen Offensive zu unterscheiden, mit welcher die Voraussetzungen für ein Funktionieren des Kapitalismus mit chaotischer Regulierung (die in alle Richtungen geht) geschaffen werden soll.

Sind die Löhne an der Krise schuld?

Die neoliberalen Ökonomen stützen sich bei den meisten ihrer Analysen auf eine Grafik, die inzwischen klassisch geworden ist. Gemäß dieser Grafik sind die Lohnstückkosten (pro hergestellte Einheit) in allen EU-Ländern mit

Ausnahme Deutschlands gestiegen. Daraus wird folgender Schluss gezogen: Die Konkurrenzfähigkeit jener Länder ist gesunken, in denen die Lohnstückkosten am stärksten gestiegen sind. Sie haben Marktanteile verloren und ihr Handelsbilanzdefizit ist gestiegen. Die Eurozone wurde aufgesplittet in eine „Herzzone“ (im „Norden“ Deutschland, Österreich, Finnland, Holland) und eine „Peripherie“ (im „Süden“ Griechenland, Italien, Spanien und Portugal sowie Irland) mit Frankreich in der Mitte, das langsam zum „Süden“ kippt.

Diese Diagnose ist falsch und Grafik Nr. 1 zeigt dies klar. Sie zeigt die Konkurrenzfähigkeit und die Marktanteile von elf Euro-Ländern in den letzten zehn Jahren. Es besteht kein großer Zusammenhang, vor allem aber verläuft er in umgekehrter Richtung: Wenn eine wachsende Konkurrenzfähigkeit zu größeren Marktanteilen führen würde, müsste die Diagonale ansteigen und nicht sinken! Selbst die Europäische Kommission hat dies in ihrem Bericht aus dem Jahr 2010 über die Konkurrenzfähigkeit anerkannt: „Wenn ein Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und Exportvolumen besteht, ist er schwach und zweitrangig, wenn man die Verschlechterung der Handelsbilanz mitberücksichtigt. Folglich können nicht die Lohnkosten die Ursache sein.“¹

Auf einer Konferenz am Sitz des IWF sagen das auch drei spanische Ökonomen: „Es überrascht vielleicht: Der große Unterschied zwischen den aktuellen Bilanzen der Eurozone-Länder scheint zu zeigen, dass nur ein schwacher Zusammenhang mit den „eigentlichen“ Maßnahmen zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit besteht, d. h. mit dem Preisniveau oder mit den Lohnstückkosten.“² Zwei Ökonomen der Banque de France kommen zum gleichen Schluss: „Die Verschlechterung des Verhältnisses zwischen Konkurrenzfähigkeit und Kosten scheint nicht der Grund für die Defizite zu sein.“³ Kürzlich hat das OFCE⁴ dieses Ergebnis bestätigt: „Seit 2008 gibt es keinen Zusammenhang zwischen Export und Lohnanpassungen.“⁵ (Grafik 1)

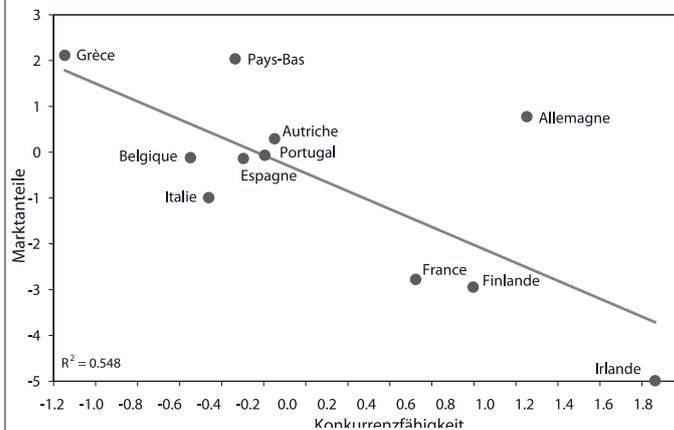
Alle diese Referenzen zeigen, dass die Analysen über starke Lohnerhöhungen als Ursache für die Krise von seriösen Studien nicht bestätigt werden. Dies ist ein erstes Beispiel für den Graben zwischen der wirtschaftlichen Analyse und den Politiken.

Kann das Gleichgewicht mit Einsparungen bei den Löhnen wieder hergestellt werden?

Die neoliberalen Rezepte scheinen zu funktionieren. Mit dem Drücken ihrer Lohnstückkosten (Grafik 2) haben die Länder der Peripherie ihre Handelsbilanz wieder ins Gleichgewicht gebracht: Spanien, Portugal und Griechenland weisen heute einen kleinen Handelsüberschuss auf (Grafik 3). Da ihre Lage saniert wurde, können sie darauf hoffen, aus dem Loch aufzutauchen. Auf die Tiefe des Lochs und auf die zynischen Reden, in denen die gepeinigten Länder für ihre Opferbereitschaft beglückwünscht werden, können wir hier nicht eingehen. „Die Anstrengungen beginnen sich auszuzahlen, nun sollten sie gefestigt werden“ erklärte Wirtschaftskommissär Pierre Moscovici bei seiner Reise nach Athen, die er unternahm, um der Rechten unter die Arme zu greifen. (Grafik 2 und 3)

In Tat und Wahrheit ist es nicht zu dieser positiven Spirale gekommen. Die Europäische Kommission formuliert es in ihren jüngsten Wirtschaftsprognosen klar: „Die Daten zeigen, dass die unstabilen Ökonomien zum größten Teil mit der Beschränkung der Inlandnachfrage und damit der Importe wieder etwas ins Gleichgewicht gebracht werden konnten.“⁶ Mit anderen Worten: Die Handelsbilanzdefizite wurden in der Rezession mit dem Rückgang der Importe abgebaut. Dies wiederum kann zu freien Kapazitäten führen, die dann für den Export produzieren. Es stellt sich die Frage, ob das Handelsbilanzdefizit nicht erneut abnehmen würde, wenn die Länder der Peripherie (im „Süden“ Griechenland, Italien, Spanien, Portugal sowie Irland) wieder zu Wachstum zurückfänden. Diese Frage beantwortet die Europäische Kommission mit folgender rätselhaften Formulierung: „Der Großteil dieses Rückgangs (der Importe) war nicht zyklisch bedingt, was auf den ersten Blick paradox scheinen mag.“ Etwas weiter unten schreibt sie: „Die Entwicklung der mit identischen Konkurrenzprodukten vergleichbaren Preise innerhalb der Länder und zwischen den Ländern fördert die notwendige Verlagerung der Geldmittel von den Sektoren der nicht austauschbaren Produkte (fest montierte Installationen, z. B. Kanalisationsen) zu den Sektoren austauschbarer Produkte (die

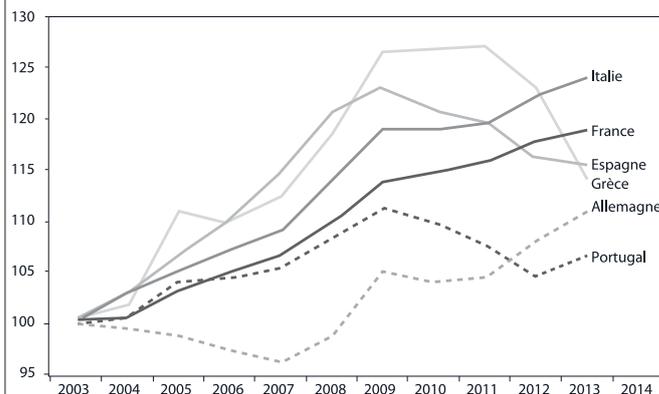
GRAFIK 1: KONKURRENZFÄHIGKEIT UND MARKTANTEILE IN DER EURO-ZONE



Durchschnittliche Wachstumsrate von 2002 bis 2012

Quelle: Ameco

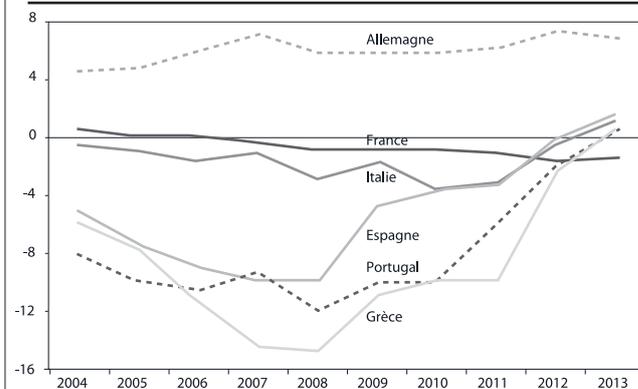
GRAFIK 2: LOHNSTÜCKKOSTEN



2003 = 100

Quelle: Eurostat

GRAFIK 3: HANDELSBILANZ



in % des BIP

Quelle: Eurostat

transportiert werden können).“ Diese Erklärung scheint unverständlich; dafür muss ich etwas ausholen.

Die wirtschaftlichen Grundlagen dafür, dass schwache und starke Länder immer mehr auseinanderdriften

Wir müssen auf die Widersprüche beim Aufbau der Eurozone zurückkommen. Die Krise ist nicht die Folge eines übertriebenen Lohnwachstums und sie lässt sich auch nicht auf eine Schuldenkrise der Mitgliedsländer reduzieren. Deshalb ist die ständige Wiederholung keynesianischer Analysen („Sparpolitik ist absurd, weil sie zur Rezession führt“) richtig, doch genügt sie nicht.

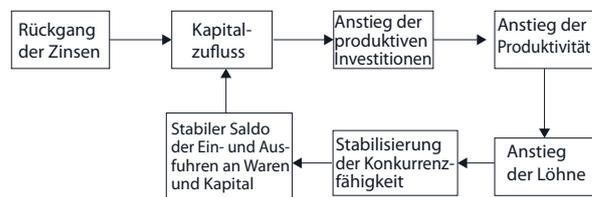
Das Grundproblem besteht darin, dass die Produktivität nicht überall gleich stark gewachsen ist. Optimistisch gesehen hätten die Kapitalbewegungen aus den Ländern im Zentrum der EU in die Länder der Peripherie in den der Konkurrenz ausgesetzten Sektoren zu Produktivitätssteigerungen und zu einer Erholung führen müssen. Doch das ist nicht geschehen. Es ist im Gegenteil ein Teufelskreis entstanden, was übrigens die Europäische Kommission auch so sieht. Sie schreibt, dass von 2001 bis 2007 – d. h. bereits wenige Jahre nach Einführung des Euro – „das Kapital weiterhin in die meisten Länder Europas geflossen ist, die langsam aufholen, weil es dort von den höheren Margen in bestimmten Dienstleistungssektoren, vom Online-Handel und der Telekommunikation stärker angezogen wurde als von der geringen Kapitalproduktivität. „Dies wiederum könnte bedeuten, dass die Investitionsentscheidungen mehr von der ständigen Suche nach einer Monopolstellung als von der Produktivität bestimmt wurden.“⁷ Michel Aglietta hat in seinem neuesten Buch die fiktive und die tatsächliche Entwicklung mit den beiden Schemen in der Grafik 4 gut zusammengefasst.

Mit Lohnsenkungen gegen die ausländische Konkurrenz (in der gleichen Branche)?

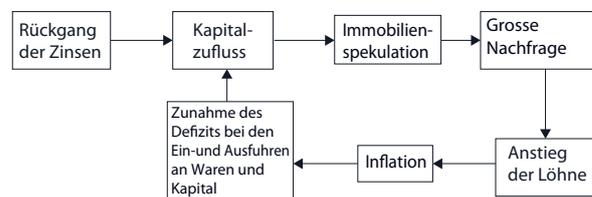
Die ausgefeiltesten Analysen der Krise in den EU-Ländern unterscheiden zwischen dem Sektor der austauschbaren Güter, die der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind, und dem Sektor der nicht austauschbaren Güter, die vor der Konkurrenz geschützt sind. Das oben erwähnte Zitat der Europäischen Kommission „Die notwendige Verlagerung der Geldmittel von den Sektoren der nicht austauschbaren Produkte zu den Sektoren austauschbarer Produkte“ kann also als Plädoyer für Lohnsenkungen interpretiert werden, um gegenüber der ausländischen Konkurrenz (in der gleichen Branche) bestehen zu können.

GRAFIK 4: SPIRALE NACH OBEN UND TEUFELSKREIS IN DEN EU-LÄNDERN

1. Die fiktive Spirale nach oben



2. Tatsächlicher Teufelskreis



Quelle: Michel Aglietta, *Sortir de la crise et inventer l'avenir*, Michalon, 2014

Der Begriff „Lohnsenkungen im Inland“ bezeichnet auch das Verhältnis zwischen den Löhnen in den der Konkurrenz ausgesetzten Sektoren und den Löhnen in den geschützten Sektoren. Dieses Verhältnis sollte also abgewertet werden, d. h. es sollten Lohnsenkungen im geschützten Sektor angestrebt werden. In einem kürzlich veröffentlichten Schreiben von France Stratégie wird empfohlen, „darauf zu achten, dass die Lohnpolitik stärker der Produktivität in den vor der internationalen Konkurrenz geschützten Sektoren angepasst wird, was den Export konkurrenzfähiger machen würde.“⁸

Die Botschaft ist klar: Die Löhne in den geschützten Sektoren sollen sich der (niedrigeren) Produktivität dieser Sektoren anpassen und nicht mehr der durchschnittlichen Produktivität, wie dies bisher in den meisten Wirtschaften der EU-Länder die Regel gewesen ist. Das explizite Ziel ist es, die Lohnnorm zu ändern. Für Frankreich wird dieses Ziel sogar beziffert: „Um die Stellung im Nettoausenhandel“ zu stabilisieren, müsste „der mit identischen Konkurrenzprodukten vergleichbare Preis der nicht austauschbaren Güter zwischen 4,9 und 9,7 % sinken“.

Patrick Artus zielt in die gleiche Richtung. Er schlägt vor, „die Anbindung der Löhne in der Industrie an die Löhne im Dienstleistungssektor aufzuheben. (Anbindung bedeutet: Wenn sich der eine Lohn ändert, soll der andere Lohn nicht mehr automatisch angepasst werden). Die Lohnverhandlungen sollen so geführt werden, dass ein starker Zusammen-

hang besteht zwischen Lohnerhöhungen und Profit und Konkurrenzfähigkeit der einzelnen örtlichen Betriebe und dass die Konkurrenz im Dienstleistungssektor gestärkt wird, damit in der Industrie die Preise fallen“.⁹

Stefan Collignon geht in einem Schreiben an das Europäische Parlament, Kommission für Arbeit und Soziales,¹⁰ ebenfalls davon aus, dass die Industrieleistungen der einzelnen EU-Länder auseinanderdriften. Diese werden aufgrund folgender Faktoren berechnet: Arbeitskosten, Produktivität, Rentabilität/Investitionen, Kapitalkosten (Zinsfuß). Er ist der Meinung, dass die einheitlichen Lohnkosten eines Landes „überbewertet“ sind, wenn sie eine Profitrate ergeben, die unter dem europäischen Durchschnitt liegt. Für diesen Fall schlägt er eine Lohnnorm vor, bei welcher „nicht nur die Arbeitsproduktivität, sondern auch die Produktivität des Kapitals berücksichtigt wird.“¹¹ Bei Lohnverhandlungen sollte demnach zum Vergleich ein Lohn genommen werden, mit welchem die Profitrate gleich hoch bleibt. Oder anders gesagt: der Lohn soll an die Profitrate gekoppelt werden. Dies ist an Klarheit kaum zu überbieten!

In einem anderen Schreiben von France Stratégie ließ man einen neuen Versuchsballon steigen. Es wird vorgeschlagen, die Lohnverhandlungen insbesondere im „Süden“ (Frankreich inbegriffen) besser zu koordinieren. In dieser Gegend seien „die Löhne in den geschützten Sektoren viel stärker gestiegen als in jenen Sektoren, die der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind“.¹² Die Aussage ist falsch, an ihr lässt sich jedoch erkennen, wohin die Reise gehen soll.

Man hat es auf das „Lohnsystem“ abgesehen, das mit Ausnahme von Deutschland bis zur Krise noch in ganz Europa vorherrschend war. In den meisten Ländern der Eurozone stiegen (oder stagnierten) die Löhne in den beiden großen (offenen oder geschützten) Wirtschaftssektoren praktisch gleichermaßen. Die geschilderten Empfehlungen legen großes Gewicht auf die Dynamik zwischen Löhnen, Preisen und Produktivität. Würden sie umgesetzt, würden die Löhne im geschützten Sektor von der Arbeitsproduktivität in der Industrie abgekoppelt. Oder anders gesagt: Mit diesen Vorschlägen soll überall das deutsche Lohnsystem eingeführt werden, bei welchem die Löhne in den beiden Sektoren immer mehr auseinanderdriften.¹³

Minimallohn und Arbeitslosengeld

In diesem Kontext muss gesehen werden, was für die EU-Länder geplant ist.

Erstens soll ein europaweiter Fonds für Entschädigungen bei Erwerbslosigkeit geschaffen werden.¹⁴ Dieser ist als „automatischer Stabilisator“ konzipiert, der die Auswirkun-

gen der Schwankungen bei der Lohnarbeit dämpfen soll.¹⁵ Doch abgesehen davon, dass dabei die strukturelle und Langzeiterwerbslosigkeit in Vergessenheit geriet, birgt diese Einrichtung die Gefahr, dass der Erwerbsersatz nach und nach sinkt, z. B. auf 50 % und dass die Höchstdauer auf 12 Monate beschränkt wird. Das zeigt eine vor Kurzem erstellte Studie.¹⁶

Bei einem zweiten Projekt geht es um einen europäischen Mindestlohn. 2014 erklärte der neue Präsident der EU-Kommission, Jean-Claude Juncker: „Ich will, dass jedes Land das Prinzip des Mindestlohns übernimmt, mit dem jeder/jede ArbeiterIn tatsächlich von den Früchten seiner/ihrer Arbeit leben kann.“¹⁷ Der französische Wirtschaftsminister hat kürzlich ein Plädoyer in diesem Sinn veröffentlicht.¹⁸ Die Einführung eines Mindestlohns in Deutschland verleiht einem solchen Plan Gewicht.

Hinzu kommt, dass die Mehrheit der europäischen Gewerkschaften ein solches Projekt unterstützt.¹⁹

Doch auch hier besteht die große Gefahr der Anpassung nach unten. In Dokumenten wie jenem des französischen Wirtschaftsministers wird sehr betont, dass der Mindestlohn in jedem Land eine „passende“ oder „geeignete“ Höhe aufweisen muss. Gräbt man etwas weiter, stellt man fest, dass dieser passende Betrag lächerlich niedrig ist, nämlich lediglich 40 % des Medianlohnes beträgt.²⁰ Den Mindestlohn nach dem Medianlohn zu definieren und zu fordern, ist zweifellos korrekt, weil in allen Ländern die gleiche Regel gelten würde und weil damit der Entwicklungsstand jedes Landes berücksichtigt würde. In Frankreich beträgt der Mindestlohn gegenwärtig ca. 60 % des Medianlohnes, was tatsächlich ein Minimum ist.

Niedrigere Löhne und Konkurrenz: die Schocktherapie

Man könnte einwenden, dass all dies nur Pläne sind. Doch seit 2009 wurden bereits Reformen umgesetzt, mit denen die Lohnentwicklung abgeschwächt und die Arbeitsmärkte flexibilisiert werden sollen, allerdings ist das Tempo je nach Land unterschiedlich. Doch ist es eine Tatsache, dass die Löhne im Dienstleistungssektor in den meisten der verglichenen Länder weniger rasch gestiegen (oder stärker gesunken) sind als in der verarbeitenden Industrie. (Tabelle 1)

Dank dieser allgemeinen Feststellung werden die Zahlen zur Lage in Europa verständlicher:

1. Vom kapitalistischen Standpunkt aus sind die getroffenen politischen Maßnahmen nicht abwegig. Sie sind zwar widersprüchlich (Rezession) und riskant (soziale Bewegungen), aber auf diese Weise wird versucht, die Konkurrenz als

absolute Regel zu etablieren, um die Rentabilität des Kapitals wieder herzustellen.

2. Im Fokus stehen nicht nur die Löhne und Sozialausgaben, sondern viel grundsätzlicher jedes relativ homogene Lohnsystem. Ziel ist es, insbesondere die Löhne in jenen Sektoren einzufrieren, die nicht direkt der Konkurrenz auf dem Weltmarkt unterworfen sind.

3. Diese Strategie basiert auf einer Lesart, mit welcher das Funktionieren der Eurozone besser zu verstehen ist als lediglich mit Analysen der Budgetpolitik. Die Herrschenden haben verstanden – und zwar besser als viele von der herrschenden Lehre abweichende Ökonomen –, wie unfertig das Euro-System ist, und sie haben ihre eigene Lösung, um es zu festigen. Sie besteht in der systematischen Spaltung der Lohnabhängigen je nach Land und innerhalb der einzelnen Länder: Einerseits die Lohnabhängigen, die im Konkurrenzkrieg mobilisiert werden können (d. h. in der Logik des Kapitalismus) und andererseits die *low-cost*-Lohnabhängigen (und *low-cost*-Länder).

4. In dieser Gesamtkonjunktur liegt der Grund für das Fehlen eines sozialdemokratischen Projekts und für die Nutzlosigkeit der Reformprojekte der wirtschaftlichen „Gouvernance“ in Europa. Eine radikale Neugründung des gegenwärtigen Funktionierens der Eurozone wäre eine kohärente Alternative, mit welcher die kapitalistische Konkurrenz-Logik in Frage gestellt werden könnte. Wir müssen weiter an einer solchen Alternative arbeiten, die von der korrekten Einschätzung ausgeht, dass der Bruch notwendig ist. Es müssen unbedingt auch Zwischenforderungen erhoben werden. Nur mit der Forderung nach einem europaweiten Mindestlohn, der ein würdiges Leben garantiert, kann ein allgemeiner Lohnzerfall in jenen Sektoren verhindert werden, die angeblich die Konkurrenzfähigkeit behindern.

23. Dezember 2014

Michel Husson ist Ökonom, Mitglied des Wissenschaftsrates von attac France.

■ Übersetzung: Ursi Urech

1 *European Competitiveness Report 2010*, <http://goo.gl/uUKYj4>

2 *Patterns of Convergence and Divergence in the Euro Area*, Nov. 2012, <http://goo.gl/15rl9a>

3 G. Gaulier et al., *Bulletin de la Banque de France* Nr. 189, 2012, <http://goo.gl/XdjBMt>

4 Observatoire français des conjonctures économiques

5 S. Le Bayon et al., *Revue de l'OFCE*. Nr 136, 2014, <http://goo.gl/U7WZVI>

6 *European Economic Forecast*, Winter 2014, <http://goo.gl/6DW4QK>

7 dito, „Catching-up processes in the euro area“, *Quarterly*

TABELLE 1: ENTWICKLUNG DER DURCHSCHNITTSLÖHNE IM DIENSTLEISTUNGSSEKTOR UND IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE VON 2009–2013 IN PROZENT

Portugal	-9,5	Belgien	-3,2
Italien	-5,1	Frankreich	-3,1
EURO-Zone	-4,4	Niederlande	-2,1
Griechenland	-4,8	Irland	-1,9
Spanien	-3,8	Österreich	-1,6
Deutschland	-3,4	Finnland	-0,5

Quelle: Zahlenmaterial: Ameco

Report on the Euro Area, Bd. 12, Nr. 1, 2013, <http://goo.gl/PH0CtM>

8 Mouhamadou Sy, „Réduire le déficit des échanges extérieurs...“, *France Stratégie, note d'analyse*, Sept. 2014, <http://goo.gl/JxCsoj>

9 Patrick Artus, Natixis, *Flash Economie* Nr. 666, 5. 9. 2014, <http://goo.gl/NyZA0j>

10 Stefan Collignon, Note to the Committee on Employment and social Affairs of the European Parliament, 18.2.2013, <http://goo.gl/hl0mGS>

11 Organ des Europ. Gewerkschaftsinstituts. Siehe auch: Stefan Collignon, *Transfer*, Bd. 19, Nr. 1, 2013, <http://goo.gl/3uv62f>

12 Marine Boisson-Cohen et al., *France Stratégie, Note d'analyse* Nr. 19, Dez. 2014, <http://goo.gl/IH9b0c>

13 Siehe auch O. Chagny, M. Husson, Arbeitsdokument der Ires, Dez. 2014, <http://goo.gl/9AYstf>

14 Wurde zum ersten Mal von der Gruppe Tommaso Padoa-Schioppa formuliert: „Completing the Euro. A road map towards...“, Juni 2012, <http://goo.gl/InvDtE> und wurde vom ehemalig. Arbeitsminister László Andor wieder aufgenommen: „A Basic European Unemployment Insurance“, *WWWforEurope*, Sept. 2014, <http://goo.gl/3z8sO1> Siehe auch: Henrik Enderlein et al., *Notre Europe*, Sept. 2013, <http://goo.gl/vSNKB6>

15 Sebastian Dullien, Paper prepared for the European Commission, Dez. 2013, <http://goo.gl/2yckKy>

16 Mathias Dolls et al., IZA, Okt. 2014, <http://goo.gl/wnKHKR>

17 Jean-Claude Juncker, *20 minutes*, 15. 5. 2014, <http://goo.gl/NHMQT1>

18 DGT, „Pistes pour l’instauration d’une norme de salaire minimum européenne“, *Trésor-Eco* Nr. 133, Juli 2014, <http://goo.gl/i58QTN>

19 Thorsten Schulten, Friedrich Ebert Stiftung, Okt. 2014, <http://goo.gl/mIMO2j>

20 Eine Hälfte der Lohnabhängigen verdient mehr, die andere Hälfte weniger als der Medianlohn. Der Lohn, der diese beiden Hälften trennt, heisst Medianlohn.