

Europa im Würgegriff des Wettbewerbspakts

Für die großkoalitionäre Bundesregierung steht die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ökonomie ganz oben auf der politischen Agenda. Das muss kein Widerspruch zu einer wirtschaftlichen Erholung in der Europäischen Union sein. Denn beggar-my-neighbour-Politik allein würde ja bedeuten, jene Absatzmärkte zu strangulieren, die nach wie vor — trotz der enorm gestiegenen Bedeutung der asiatischen Märkte — für das Gros der deutschen Exporte entscheidend sind.[1]



Für Investitionsgüterproduzenten allemal, setzt doch der Verkauf von Maschinen, Ausrüstungen nebst entsprechend produktionsorientierten Dienstleistungen voraus, dass Akkumulation auch in den Importländern selbst stattfindet. Die wirtschaftliche Hegemonie Deutschlands kann immer nur eine relative, keine absolute, sein. Zumindest sollte das eine Lehre aus der Großen Krise sein, zu deren Vorgeschichte gehört, dass die Handelsbilanzungleichgewichte und die damit zusammenhängende

Verschuldung völlig aus dem Ruder gelaufen waren.

Das Problem ist, dass diese Lektion in einer höchst einseitigen Lesart gelernt wurde und umgesetzt wird. Wobei die Position inner- oder außerhalb der Europäischen Währungsunion die maßgeblichen Strategieunterschiede vorgibt. Großbritannien als Nicht-Euro-Land setzt auf die Abwertung des Pfund gegenüber dem Euro zur Verbesserung seiner preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Innerhalb des Euro-Clubs setzt die Troika demgegenüber auf interne Abwertung, also cost-cutting. Hier sind drei Kostenblöcke von besonderem Interesse: erstens die Kosten der Investitionsfinanzierung – da hat die Europäischen Zentralbank für negative Realzinsen gesorgt; zweitens die Energiekosten, die einen wachsenden Ausgabenposten darstellen – für die Bundesregierung ist Energiepolitik deshalb vor allem ein wettbewerbs- und erst in zweiter Linie ein umweltpolitisches Thema; und drittens die Arbeitskosten, die in erster Linie als Indikator von »Wettbewerbsfähigkeit« gelten.

Die Krisenpolitik der EU-Kommission setzt darauf, die institutionelle Verankerung der Lohnpolitik möglichst weitgehend aufzubrechen: Absenkung von gesetzlichen Mindestlöhnen, Suspendierung oder rabiate Einschränkung nationaler oder sektoraler Tarifregelungen, Ausgrenzung von Gewerkschaften durch Aufwertung individueller oder betrieblicher Lohndiktate usw.[2] Es ist völlig unverständlich, weshalb der Europäische Gewerkschaftsbund bis heute eher zurückhaltend auf diese Frontalangriffe reagiert hat. Anders formuliert: weshalb seine Mitgliedsgewerkschaften nationale Wettbewerbspolitik höher bewerten als eine gemeinsame europäische Strategie – obwohl es allen an die Gurgel geht!

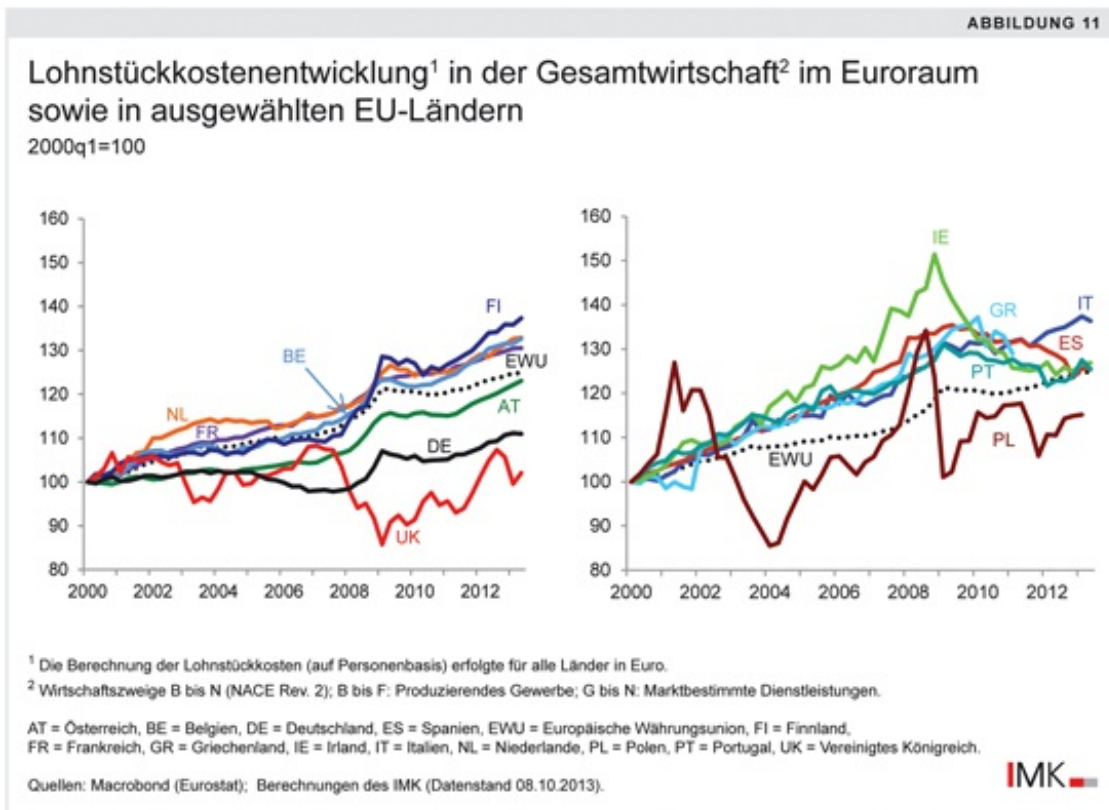
Eine Zwischenbilanz der Wettbewerbsstrategie in Europa hat das IMK anhand der Entwicklung der Arbeitskosten vorgelegt.[3] Der aus unserer Sicht zentrale Befund lautet: Trotz einschneidender Lohnsenkungen, Entlassungen und Unternehmensschließungen vor allem in den so genannten Krisenstaaten hat die relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Kapitals kaum gelitten. Auch am Ende des fünften Jahrs der Großen Krise in Europa hatten sich die Verhältnisse nicht in Richtung Konvergenz verbessert. Die Divergenzen im Euro-Raum bestehen fort.

Was sind die Gründe?

Einen *ersten* Aufschluss liefert die sektorale Entwicklung der Arbeitskosten (AK).[4] Beispiel Griechenland: Die Politik der Lohnkürzungen spart zwar keinen Bereich aus – so sind die AK zwischen 2008 und 2012 im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt pro Jahr um 1,4% gesunken. Aber die Hauptlast liegt bei den öffentlichen Dienstleistungen. Dort beläuft sich die Jahresrate der Kürzungen auf 8,6% – über den gesamten Zeitraum von fünf Jahren macht das 43% aus. Annähernd vergleichbar ist die Entwicklung in Portugal, wo die Arbeitskosten pro Jahr im öffentlichen Dienstleistungssektor um 4,9% nach unten gedrückt wurden. In Spanien stagnieren sie, während sie im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt noch um 2,4% stiegen.

Diese Entwicklung hat durchaus Methode. Nicht nur, weil die Fiskalkrise im Zentrum der öffentlichen Aufmerksamkeit steht. Im öffentlichen Dienst kann unmittelbar politisch interveniert werden: mit administrativen Lohnsenkungen und Entlassungen. Diese Politik soll – so ist in diversen Troika-Reports nachzulesen – dann Zweitrundeneffekte auch in den privaten Sektoren der Industrie und des Handels nach sich ziehen. Das ist eingeleitet, steht jedoch – so die vorliegenden Daten – noch am Anfang. Das bedeutet aber: Die Krise ist für das Gros der Beschäftigten noch lange nicht ausgestanden. Im Kontext einer Politik, die Wettbewerbsfähigkeit maßgeblich anhand der Senkung der Arbeitskosten misst, steht das dicke Ende erst noch bevor.[5]

Einen *zweiten* Hinweis gibt die Entwicklung der Lohnstückkosten – unter Einschluss der Produktivitätsfortschritte. Auch sie sind seit 2008 in Griechenland, Spanien, Portugal, aber vor allem in Irland (sowie Polen) deutlich gesunken und liegen 2012 im Durchschnitt der EWU. Doch damit ist der Abstand zu Deutschland weiterhin groß – woran auch Lohnstückkostensteigerungen 2011/12 nicht viel geändert haben.[6] Auch hier wird deutlich, über welche lange Etappe kalkuliert wird, wenn preisliche Wettbewerbsfähigkeit allein über Arbeitskostenkonkurrenz hergestellt werden soll.



Eine *dritte* Entwicklung kommt hinzu. Das IMK hat verglichen, wie sich Lohnstückkosten und Exportpreise verhalten, ob also Lohnsenkungen in Preissenkungen weitergegeben werden. Der Befund ist negativ, d.h., »dass die sinkenden Lohnstückkosten im Bereich der handelbaren Güter in den Krisenländern mit Ausnahme Italiens nicht in den Preisen weitergegeben werden und daher vor allem seit 2010 zu steigenden Profitmargen führen.«[7]

Die sich mit dieser gegenläufigen Entwicklung vollziehende Umverteilung von Lohn- und Kapitaleinkommen ist von den herrschenden Kräften in der EU gewollt. »Dass die Gewinnmargen im Bereich handelbarer Güter über diejenigen im Bereich nicht-handelbarer Güter gestiegen sind, helfe bei der Anpassung der Volkswirtschaften hin zu einer stärkeren Exportorientierung. Dies passt damit zu der von der Europäischen Kommission favorisierten Strategie einer Überwindung der Eurokrise über den Außenhandel mit der restlichen Welt.«[8]

Der *vierte* Faktor ist eine nationale Besonderheit: In keinem anderen Land in Europa weichen die Einkommen im privaten Dienstleistungssektor so stark nach unten im Vergleich zu den Durchschnittseinkommen oder denen im Verarbeitenden Gewerbe ab wie in Deutschland. In der Mehrheit der EU-Staaten liegen die sektoralen Einkommen nah beieinander, in den mittel- und osteuropäischen Ländern sind die im Dienstleistungssektor gezahlten Löhne und Gehälter sogar höher. Dadurch, dass Dienstleistungen in nicht geringem Umfang in die Herstellung der Exportwaren einfließen, entstehen dem deutschen Kapital erhebliche Konkurrenzvorteile, den das IMK mit »zwischen knapp 8 und 10% bzw. rund 3 Euro je Arbeitsstunde«[9] beziffert. Da die niedrigen Löhne im privaten Dienstleistungssektor in den zurückliegenden Jahren nicht zuletzt fehlender oder demontierter institutioneller Stützung (kein Mindestlohn, keine Übertragung tariflicher Einkommen auf die gesamte Branche, Leiharbeit, Werkverträge und Minijobs) geschuldet sind, erweisen sich die gewerkschaftlichen und politischen Fortschritte gerade auf diesem Feld als essenziell. Allerdings wird es hier entscheidend auf die Qualität der Reformumsetzung durch die Große Koalition ankommen, die von Teilen bereits wieder heruntergeschraubt wird.

Fazit: Der Weg der Herstellung internationaler Wettbewerbsfähigkeit über Arbeitskostensenkungen zur Überwindung der Krise in der Europäischen Währungsunion ist nicht nur dornenreich und nicht nur extrem langwierig, sondern auch kontraproduktiv. Denn Lohnsenkungen und mehr noch der massive Beschäftigungsabbau in den Krisenstaaten schwächt die binnenwirtschaftliche Nachfrage stärker als die Außenhandelsüberschüsse wachsen können und generieren damit kein oder allenfalls schwaches gesamtwirtschaftliches Wachstum. Nicht

Lohn(kürzungs)politik sondern öffentlich geförderte und gesteuerte Investitionspolitik kann einen Weg aus dem Krisental weisen.

[1] Bei der Generierung von Leistungsbilanz*überschüssen* ist die Bedeutung der Länder der Europäischen Währungsunion allerdings weit stärker zurück gegangen. Insgesamt tragen die Leistungsbilanzüberschüsse rund 7% zum deutschen BIP bei. Zwischen 2007-2012 ist der Anteil der Überschüsse mit den anderen Euro-Staaten von 4,4% auf 2,2% gesunken, hat sich also halbiert.

[2] Siehe Thorsten Schulten: Europäischer Tarifbericht des WSI 2012/2013, in WSI-Mitteilungen, Heft 8 2013.

[3] Alexander Herzog-Stein/Heike Joebges/Ulrike Stein/Rudolf Zwiener: Arbeitskostenentwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit in Europa. IMK-Report 88, Dezember 2013.

[4] Arbeitskosten enthalten die Arbeitnehmerentgelte, Kosten für die berufliche Aus- und Weiterbildung sowie Lohnsteuern.

[5] Dies gilt es festzuhalten, herrscht doch ansonsten der Eindruck vor, dass Entspannung einkehrt, indem der Druck in Richtung Sparpolitik eher gelockert wird, dadurch dass beispielsweise Fristen zum Defizitabbau verlängert werden.

[6] Die Entwicklung im Vereinigten Königreich (UK) ist schwer vergleichbar, weil währungsbedingt.

[7] IMK-Report 88, a.a.O., S. 17.

[8] Ebenda.

[9] Ebenda, S. 9.

Quelle: https://www.wissentransfer.info/nc/unsere_themen/details/artikel/europa-im-wuergegriff-des-wettbewerbspakts-1/