

6. EMB-Konferenz zu Tarifverhandlungen „Arbeitsplätze, Rechte und Tarifverhandlungen“ Madrid, 17. und 18. November 2009

BERICHT: AUSWIRKUNGEN DER KRISE AUF DIE TARIFVERHANDLUNGEN

„DER UNTERGANG DES KASINO-KAPITALISMUS: WELCHE ROLLE KÖNNEN LÖHNE UND TARIFVERHANDLUNGEN JETZT SPIELEN?“

Ronald Janssen, EGB

I. Was ist geschehen und wie sehen die Zukunftsaussichten für die Wirtschaft aus?

Der Einbruch der Nachfrage

Europa wurde, wie auch der Rest der Welt, voll vom Einbruch der Nachfrage getroffen. Die Folge davon war ein bedeutender Rückgang der wirtschaftlichen Aktivitäten, wie er seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs nicht mehr zu registrieren war. Die europäische Wirtschaft wird 2009 durchschnittlich wahrscheinlich um 4 % schrumpfen, in der industriellen Produktion wird ein dramatischer Rückgang um 15 bis 20 % erwartet. Der Wirtschaftsrückgang wurde sicher enorm verstärkt, nachdem die US-amerikanische Regierung Lehman Brothers im September 2008 in Konkurs gehen ließ - ein Ereignis, das eine weltweite Kreditkrise auslöste, die sich unmittelbar auf Exporte und Investitionen sowie auf den Bausektor und die Ausgaben der Haushalte für langlebige Güter niederschlug. Zugleich darf man nicht vergessen, dass die Wirtschaft schon lange vor dem Zusammenbruch von Lehman schwächelte: Die Nachfrage büßte an Dynamik ein und die Wirtschaft in der Eurozone befand sich ab dem zweiten Quartal 2008 in einer Rezession. Das war auf eine koordinierte Aktion von Zentralbanken auf der ganzen Welt zurückzuführen, die seit Mitte 2006 eine strengere Geldpolitik führten, um die Immobilien- und Finanzblase zum Platzen zu bringen, die sich in einigen Regionen entwickelt hatten. Da Zinserhöhungen die Wirtschaft normalerweise mit einer Verzögerung von 1 bis 2 Jahren treffen, traten sie ab 2008 in einer geschwächten Wirtschaftsleistung zu Tage. Schließlich fielen die Auswirkungen des Einbruchs der Nachfrage aufgrund der Geldpolitik der Vergangenheit mit den Auswirkungen der weltweiten Kreditkrise zusammen, was zum oben beschriebenen Kollaps der Wirtschaft führte.

Die vorliegende Übersetzung wird Ihnen zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Die Originalversion wurde auf Englisch verfasst.

Ein trügerischer Aufschwung

Die Wirtschaftsleistung im letzten Quartal 2008 und im ersten Quartal 2009 war fürchterlich - mit Wachstumszahlen von Quartal zu Quartal von etwa minus 2,5 %. Aber im Frühjahr 2009 begannen Politiker so genannte „frische Triebe eines Wirtschaftsaufschwungs“ zu entdecken: Wichtige Indikatoren wie der kombinierte OECD-Indikator wiesen auf eine Erholung der Wirtschaft in den kommenden Monaten hin, während Indikatoren, die die Kaufabsichten von Managern erfassen, ein Ende des freien Falls der Aktivität sowohl in der Industrie als auch im Dienstleistungssektor berichteten. Diese „frischen Triebe“ schlugen sich für einige Länder tatsächlich auch in „härteren“ ökonomischen Daten nieder - die deutsche und französische Wirtschaft konnte im zweiten Quartal 2009 (verglichen mit dem ersten Quartal 2009) einen vorsichtigen Aufschwung verzeichnen und auch in anderen Ländern wie Großbritannien oder Italien wurden ähnliche Steigerungen erreicht. Diese Prognosen, die über den erwarteten Quartalszahlen lagen, bilden wiederum die Grundlage der Prognose, wonach die Wirtschaft (in der Eurozone) 2010 wieder eine sehr bescheidene Wachstumsrate von 1,1 % erreichen wird.

Leider ist diese Erholung besonders trügerisch. Man darf nicht vergessen, dass die wirtschaftlichen Kräfte, die den freien Fall der Wirtschaftstätigkeit gebremst haben und in den vergangenen Quartalen sogar einen gewissen Aufschwung bewirkt haben, vorübergehender Art sind. Einerseits ändert der Lagerhaltungszyklus seine Richtung: Unternehmen haben ihre Bestände auf ein so niedriges Niveau sinken lassen, dass sie sie jetzt wieder aufbauen müssen - und das unterstützt zurzeit die Nachfrage und die Wirtschaftstätigkeit. Andererseits wurden durch einige Mitgliedstaaten (unter anderem Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Polen) Notmaßnahmen zur Unterstützung der Wirtschaft ergriffen, die für neue Nachfrage gesorgt oder zukünftige Bedürfnisse vorverlegt haben. Insbesondere Abwrackprämien haben zu einer höheren Nachfrage nach Neuwagen als vor der Krise geführt. Manche Studien gehen davon aus, dass mehr als die Hälfte des wirtschaftlichen Umschwungs, der im zweiten und dritten Quartal 2009 beobachtet wurde, aus dem Automobilsektor kommt. Aber diese Dynamik ist nicht dauerhaft. Der Aufschwung wird stagnieren, sobald Unternehmen ihre Bestände aufgestockt haben und die Steuermaßnahmen auslaufen. Letzteres lässt sich durch die folgende Tabelle des IWF illustrieren. In Tabelle I sind die Konjunkturpakete zusammengefasst, die westeuropäische Mitgliedstaaten angenommen haben, wobei 2007 als Basis dient. Für 2008 haben die hier angeführten europäischen Mitgliedstaaten ein Konjunkturpaket von 0,4 % des BIP angenommen, wobei Spanien besonders hervorzuheben ist. Für 2009 stieg der Umfang der Konjunkturpakete auf 1 % des BIP an. Das bedeutet, dass Steuermaßnahmen 2007 0,4 % des Wirtschaftswachstums ausmachten und 2008 0,6 % (das ist der höhere Wert des Konjunkturpakets). Die Aussichten für 2010 sind jedoch Besorgnis erregend: Die Konjunkturpakete bestehen nämlich aus vorübergehenden Unterstützungsmaßnahmen, die 2010 eingestellt werden. Da der Wert der Konjunkturpakete in Westeuropa im Lauf von 2010 auf 0,8 % des BIP zurückgehen soll, wird die Steuerpolitik restriktiv wirken und die wirtschaftliche Dynamik bremsen. Das Ausmaß der Restriktion ist hier natürlich gering. Dennoch bleibt es eine Tatsache, dass die Wirtschaft 2010 sehr wahrscheinlich noch immer Unterstützung brauchen wird. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass der europäische Durchschnitt nationale Unterschiede verbirgt - die Restriktionen in Großbritannien und Spanien beispielsweise betragen respektive 1,5 und 2 % des BIP. Einige Mitgliedstaaten (z. B. Spanien und die Niederlande) machen sich

schließlich durch schnell ansteigende Haushaltsdefizite aufgrund automatischer Stabilisatoren (Arbeitslosenentschädigung) und der Kosten der „Rettungspakete“ für den Banksektor Sorgen und führen eine Budgetkonsolidierung durch (oder haben entsprechende Pläne), die viel stärkere Restriktionen mit sich bringen wird.

**Table 5. Advanced European Economies:
Estimated Cost of Discretionary
Measures, 2008–10 1/**
(Percent of GDP, relative to 2007 baseline)

| | 2008 | 2009 | 2010 |
|--------------------------|------|------|------|
| Austria | 0.3 | 1.5 | 1.7 |
| Belgium | 0.0 | 0.8 | 0.4 |
| Cyprus | 0.3 | 1.7 | 0.0 |
| Denmark | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Finland | 0.0 | 1.7 | 0.5 |
| France | 0.0 | 0.7 | 0.8 |
| Germany | 0.0 | 1.6 | 2.0 |
| Greece | 0.0 | 0.1 | 0.0 |
| Ireland | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Italy | 0.0 | 0.2 | 0.1 |
| Luxemburg | 0.0 | 3.7 | 3.6 |
| Malta | 0.0 | 0.6 | 0.4 |
| Netherlands | 0.0 | 0.8 | 0.7 |
| Norway | 0.0 | 1.8 | 1.8 |
| Portugal | 0.3 | 1.0 | 0.0 |
| Spain | 1.9 | 2.3 | 0.3 |
| Switzerland | 0.0 | 0.7 | 0.0 |
| United Kingdom | 0.2 | 1.4 | -0.1 |
| Average 2/ | 0.4 | 1.0 | 0.8 |
| Discretionary impulse 3/ | 0.4 | 0.6 | -0.3 |

Source: IMF staff estimates.

1/ Figures reflect the budgetary cost of crisis-related discretionary measures in each year compared with 2007, based on measures announced through early March 2009. They do not include (1) "below-the-line" operations that involve acquisition of assets, (2) discretionary measures that were already planned for, and (3) automatic stabilizers. Some figures reflect staff's preliminary analysis.

2/ PPP GDP weights.

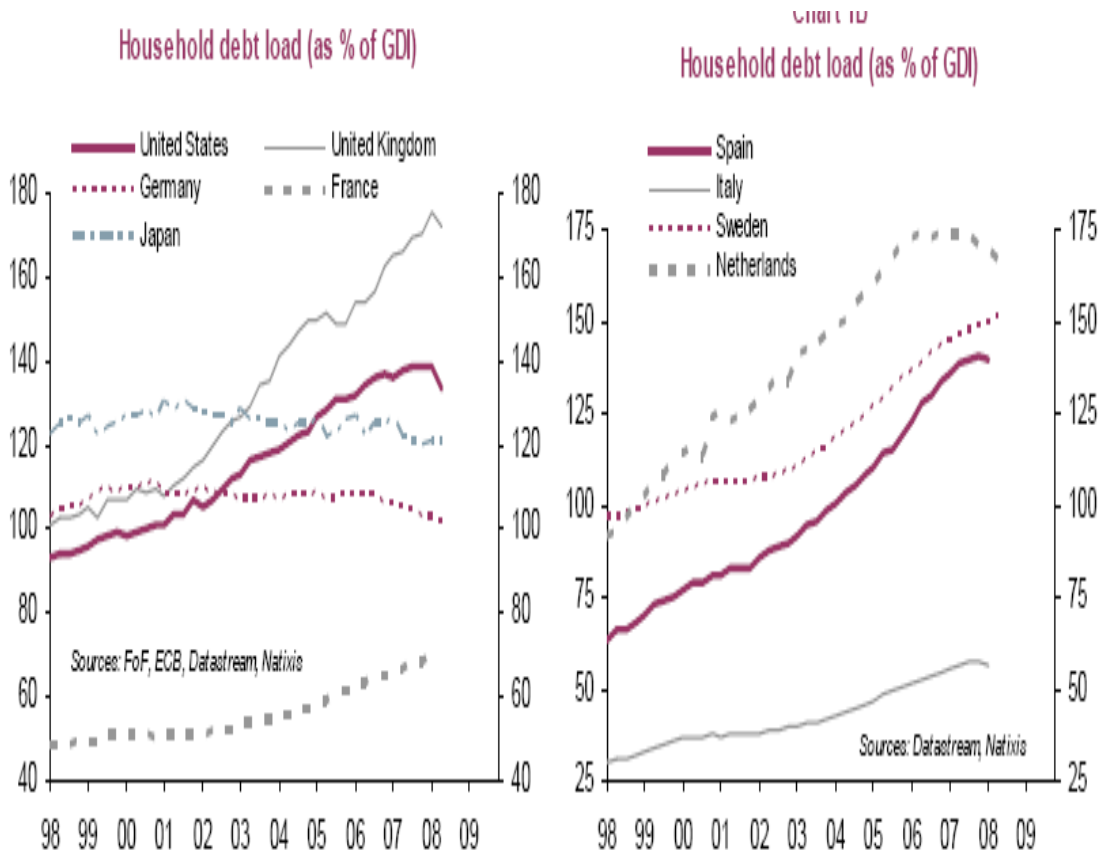
3/ Change from previous year.

Kurzfristig ist nicht genug: Der Bankrott des Wachstumsmodells nach dem „Kasino-Kapitalismus“

Die Zurücknahme der Steueranreize im Jahr 2010 wäre kein Problem, wenn sich die Wirtschaft für Wachstum und Expansion auf ihre eigene Dynamik verlassen könnte. Leider ist das Gegenteil der Fall und das hat damit zu tun, dass das Modell des „Kasino-Kapitalismus“ weit über seine Grenzen hinaus gepusht wurde. Im vergangenen Jahrzehnt haben sich die USA und weite Teile Europas (Spanien, Großbritannien, Irland, aber auch Schweden, Dänemark und die Niederlande) auf spekulative Schuld- und Vermögenswertblasen verlassen, um die Nachfragedynamik und das Wirtschaftswachstum voran zu treiben: Die Auswirkungen auf den schwachen Lohnzuwachs und das steigende Ungleichgewicht in der Gesamtnachfrage wurden durch eine höhere Verschuldung ausgeglichen, damit der Konsum weiterhin steigen konnte. Dadurch steigerten diese Länder nicht nur (künstlich) ihre Wachstumsleistung, sie boten auch dynamische Exportmärkte für jene Länder, die sich anstatt für ein „Luftblasenwachstum“ auf eine „exportorientierte“ und „kompetitive deflationsbasierte“ Expansion entschieden hatten. Diese Länder (Deutschland und Japan) profitierten vom Wachstumsboom in den USA, in Großbritannien und

in Spanien, der stark genug war, um die jeweilige Inlandsnachfrage sowie die Exportnachfrage für „Trittbrettfahrer“ anzukurbeln.

Es ist zu unterstreichen, dass dieses Modell des „Kasino-Kapitalismus“ seine Grenzen erreicht hat und jetzt den Rückwärtsgang eingelegt hat. In jenen Ländern, die sich auf spekulative Luftblasen verlassen haben, um die Nachfragedynamik in Gang zu halten, sind die Schuldenlast des Privatsektors und die Preise für Vermögenswerte heute völlig überhöht (siehe Grafik unten) und der spekulative Boom hat sich zur spekulativen Krise entwickelt. Vertreter des Privatsektors konzentrieren sich jetzt auf eine Senkung ihrer Schuldenlast und auf eine Erhöhung ihrer Sparquote. Schuldendeflation ist aber ein langwieriger Prozess, während dessen die Gesamtnachfrage stark zu leiden haben wird. Einfach ausgedrückt bedeutet Schuldendeflation, dass der Privatsektor einige Jahre lang nicht in der Lage sein wird, eine Wachstumsdynamik auszulösen. Wenn der öffentliche Sektor den Privatsektor beim Abbau seiner Schuldenlast nicht unterstützt, wird eine lange Periode wirtschaftlicher Schwäche folgen, während der ein neuerliches Abgleiten in die Rezession nicht ausgeschlossen werden kann.



Das Gespenst der Massenarbeitslosigkeit kehrt zurück

Die steigenden Arbeitslosenzahlen sind eine weitere dunkle Wolke, die über der europäischen Wirtschaft schwebt. Während der Wirtschaftskrise Anfang 2009 versuchten Unternehmen, ihre Arbeitskräfte zu halten, um dann bei einem neuerlichen Aufschwung keine Probleme zu haben, qualifizierte Arbeitskräfte zu finden. Aber Entlassungen können nicht endlos vermieden werden. Wenn der Wirtschaftsaufschwung nicht schnell kommt, werden Arbeitsplatzkürzungen

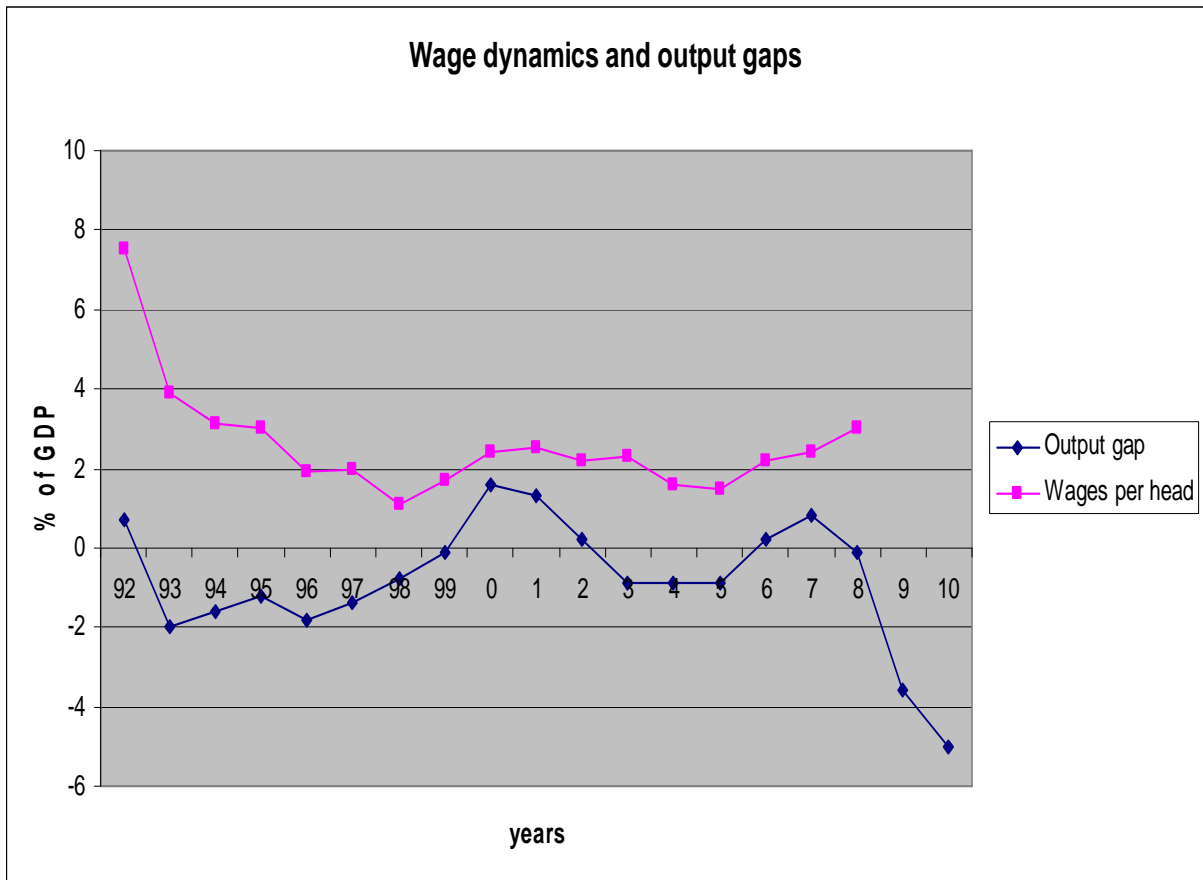
folgen müssen. Die größten Umstrukturierungen in diesem Bereich werden jetzt und in den kommenden Quartalen stattfinden. Die Arbeitslosenzahlen steigen schnell an und bis Ende 2012 wird eine Arbeitslosenrate von 12,5 % für die Eurozone und 11,5 % für Europa als Ganzes erwartet. Das wird einen weiteren negativen Trend auslösen, der den Aufschwung möglicherweise destabilisieren kann: Höhere Arbeitslosigkeit bedeutet eine niedrigere Lohnmasse, was geringeren Konsum der Haushalte und eine weitere Schwächung der Wirtschaftstätigkeit bedeutet, was wiederum zu noch mehr Arbeitslosen führt.

II. Die Auswirkungen auf Löhne und Tarifverhandlungen

Hohe und steigende Arbeitslosenzahlen, ein trügerischer Aufschwung und schwache, mittelfristige Wachstumsprognosen aufgrund einer Gesamtnachfrage, die durch eine zu hohe Überschuldung des Privatsektors geschwächt ist, bieten düstere Aussichten. In welchem Ausmaß wird das die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer und Gewerkschaften beeinflussen?

Was geschah in der Vergangenheit in Krisensituationen mit der Lohndynamik?

Eine erste Antwort auf diese Frage ergibt sich aus einem Blick auf die Entwicklung der Lohndynamik in wirtschaftlich schwachen Perioden der Vergangenheit. Grafik II untersucht diese Verbindung zwischen Löhnen und Konjunkturentwicklung unter Anwendung des makroökonomischen Konzepts der „Produktionslücke“. Das ist ein indirekter Indikator für die Intensität der Krise und gibt an, wie weit die Wirtschaftstätigkeit unter die „potenzielle“ Aktivität gesunken ist, die eigentlich jenem Niveau der Wirtschaftstätigkeit entspricht, das ohne Auslösen von Inflationsdruck aufrecht erhalten werden kann. So zeigt sich, dass bei jeder Lücke zwischen der Wirtschaftstätigkeit und der potenziellen Aktivität (Anfang der 90er Jahre oder nach 2001) auch die Lohndynamik in Mitleidenschaft gezogen wird: Es ist zu erkennen, dass eine negative Produktionslücke von 1 % mit einer Verzögerung des Lohnzuwachses von etwa 1 % in Zusammenhang gebracht werden kann. Anfang der 90er Jahre entwickelte sich beispielsweise eine Produktionslücke von etwa minus 2 % des BIP und die Lohnzuwachsrate begann, von 4 % auf 2 % zu sinken.



Wenn man diese Faustregel auf die kommenden Jahre umlegt, entsteht ein starkes Warnsignal. Die Intensität der vergangenen Krisen verblasst natürlich angesichts des heutigen Zustands, da man davon ausgeht, dass die Wirtschaft auf ein Niveau von 6 bis 8 % unter ihrem Potenzial schrumpfen wird - ein gewaltiger Absturz. Dieser enorme Rückgang der Wirtschaftstätigkeit wird zweifelsohne bedeutende Auswirkungen auf die Lohndynamik haben. Darüber hinaus geht die Lohndynamik ohnehin schon von einer eher bescheidenen Wachstumsrate aus. Beide Faktoren zusammen führen wahrscheinlich zu einer Lohnentwicklung nahe Null oder eventuell sogar zu einer negativen Lohnentwicklung.

Jüngste Ergebnisse von Tarifverhandlungen

Kommen wir nun von der makroökonomischen Analyse zur Realität der Tarifverhandlungen. Können wir bei den Resultaten der Tarifverhandlungen von 2009 schon eine gewisse Schwächung der Lohndynamik feststellen? Tabelle II, die auf dem jährlichen Fragebogen des EGB zu Tarifverhandlungen basiert, zeigt die tariflich vereinbarten Lohnerhöhungen für 2009 und vergleicht diese mit jenen der vergangenen zwei Jahre. In der letzten Spalte der Tabelle scheint der gesamte Lohnzuwachs pro Stunde auf, der für 2009 erwartet wird. Diese letzte Spalte dient zur Kontrolle der Daten zu den tariflich vereinbarten Lohnerhöhungen, vor allem, weil Tarifbindungsquoten und flexible Bonussysteme in den verschiedenen Ländern nicht immer problemlos miteinander zu vergleichen sind.

Die wichtigste Schlussfolgerung lautet, dass Tarifverhandlungen schon nach einem Jahr Krise negativ beeinflusst werden - und dass trotz der Tatsache, dass die Lohnvereinbarungen 2009 hauptsächlich auf Verhandlungsstrategien basierten, die im vergangenen Jahr entwickelt wurden, als Gewerkschaften bedeutende Lohnerhöhungen erreichen wollten, um die (Öl-) Preiserhöhungen des ersten Halbjahrs 2008 auszugleichen.

In den hier angeführten osteuropäischen Mitgliedstaaten (ausgenommen Polen) ist dieser Prozess der negativen Lohndynamik ziemlich ausgesprochen, wenn nicht sogar spektakulär: Hier sind Nominallohnkürzungen oder im besten Fall Lohnstopps gängige Praxis geworden. Da die Inflationsrate noch immer positive Zahlen aufweist, bedeutet das eine noch höhere Kürzung der Reallöhne.

Auch wenn Lohnstopps oder Lohnkürzungen in westeuropäischen Ländern (noch?) nicht eingebürgert sind, ist auch schon eine gewisse Schwächung der Lohndynamik zu beobachten: Die tariflich vereinbarten Lohnerhöhungen sinken von Wachstumsraten von etwa 3 bis 4 % auf Wachstumsraten von etwa 2 und 2,6 %, wobei die Lohndynamik aus der belgischen sektorübergreifenden Einigung dicht bei Null liegt. Nordeuropäische Länder nehmen eine gewisse Sonderstellung ein: Auch hier wird die tariflich vereinbarte Lohndynamik schwächer, aber diese Schwächung beginnt bei höheren Wachstumsniveaus, sodass diese Länder 2009 noch immer einen (tariflich vereinbarten) Lohnzuwachs von etwa 3 % verzeichnen.

Tabelle II: Tariflich vereinbarte Lohnerhöhungen

Anmerkung: Zahlen in Klammern stammen aus ähnlichen Reihen in Consensus Forecasts

| Tariflich vereinbarte Löhne | 2009 | 2008 | 2007 | Lohnkosten pro Stunde 2009 |
|-----------------------------|---------------------------------|-----------|-------|--------------------------------------|
| Belgien | Pauschale von 125 Euro | 4,2 % | 3,5 % | 2,3 % |
| Estland | Lohnkürzungen | | | -5,7 % |
| Frankreich | n. zutr. (2,2 %) | 3,4 % | 2,9 % | 0,8 % |
| Deutschland | 3 % (2,4 %) | 2,9 % | 2,2 % | 2,4 % |
| Ungarn | 3,9 % | 5 bis 7 % | 8 % | 1,3 % |
| Litauen | 3 | 6 | 4,1 | -0,9 % |
| Niederlande | 3 | 3,25 | 1,8 % | 4.25 |
| Norwegen | 4 | 6 | 5,4 % | |
| Polen | | | | 5 |
| Portugal | 2,9 | 3 | 3,4 % | |
| Spanien | 2,7 | 3,6 | 4,2 % | 3,1 |
| Schweden | 3 | 3 | 2,6 % | 3,5 |
| GB | 3,1 | 3,3 | 3,5 % | (1,5 % der durchschnittl. Einkünfte) |
| Tschechische Republik | Viele Lohnstopps in Unternehmen | | | 2 |
| Italien | 4,1 % (2,6 %) | 3,5 % | 2,1 % | |
| Schweiz | 2,6 % | 2,2 % | 2 % | |

Quelle: EGB-Fragebogen zu Tarifverhandlungen, Consensus Forecasts Oktober 2009

Man kann aber noch weiter ins Detail gehen. Anstelle der durchschnittlich vereinbarten Lohnzuwächse kann man sich auch die Lohnzuwachsrate ansehen, die in jenen Verträgen beschlossen wurde, die seit Anfang 2009 vereinbart wurden. Dadurch werden jene Lohnerhöhungen ausgeschlossen, die 2009 ausbezahlt wurden - aber aufgrund von vor 2009 unterzeichneten Verhandlungen. Leider liegen solche Informationen nur für Deutschland und Spanien vor. Insbesondere Deutschland meldet eine signifikante Schwächung der Lohndynamik: In der ersten Hälfte von 2009 enthalten Tarifverträge auf Sektorebene in Deutschland eine Lohnerhöhung von 2,8 % für einen durchschnittlichen Zeitraum von 23 Monaten, wodurch der (tariflich vereinbarte) Lohnzuwachs auf Jahresbasis nur mehr 1,5 % beträgt. In Spanien erzielen in den ersten fünf Monaten von 2009 abgeschlossene Lohnvereinbarungen eine Lohnerhöhung von 2,7 % - dem gegenüber steht ein Lohnzuwachs von 3,5 % über denselben Zeitraum im Jahr davor.

Tabelle III: Die Realität der Tarifverhandlungen angesichts der drohenden Rezession in Deutschland

| | Vereinbarte Lohnerhöhung | Nähere Details | Möglichkeit zu Abweichungen |
|--------------|---------------------------------|--|---|
| Versicherung | 2,5 % | Im Herbst 2008 abgeschlossen, läuft über 16 Monate | |
| Textil | 1,5 % | Ab März 2009 | Ja, als Gegenleistung für Beschäftigungssicherheit |
| Metall | 2,1 % Lohnerhöhung von Mai 2009 | Einigung Herbst 2008 | Möglichkeit zum Aufschub der Lohnerhöhung in 50 % der Fälle genützt |

Die Verletzbarkeit der Tarifverhandlungssysteme angesichts der Wirtschaftskrise

Die Auswirkungen dieser Krise auf die zukünftigen Entwicklungen im Bereich der Tarifverhandlungen können auch anders beurteilt werden, und zwar durch eine genaue Analyse der qualitativen Daten, die im EGB-Fragebogen zu Tarifverhandlungen 2009 gesammelt wurden. Im EGB-Fragebogen wurden die Mitglieder nämlich gefragt, welche Auswirkungen die Rezession ihrer Ansicht nach auf die Tarifverhandlungen 2010 haben würde. Es wurde auch gefragt, ob diese Krise zu einer Verschiebung der Verhandlungen auf ein niedrigeres Niveau führen würde, wodurch „dezentralisierte Verhandlungen“ die Verhandlungsposition der Gewerkschaften möglicherweise schwächen würden.

Die meisten EGB-Mitglieder antworteten auf die erste Frage, dass die Offensive der Arbeitgeber zur Schwächung oder sogar zur Zerstörung der Lohndynamik schon im Gange ist:

- In Frankreich wird das Gesetz über den Anpassungsmechanismus des Mindestlohns nun wortwörtlich angewendet: Der Mindestlohn wird ohne Weiteres inflationsbereinigt und nur um die Hälfte der Lohnerhöhung eines einfachen Arbeiters erhöht. Darüber hinaus kritisiert die durch die Regierung eingesetzte Lohnkommission das hohe Niveau des Mindestlohns in Frankreich. Schließlich macht die Krise deutlich, in welchem Ausmaß die Lohnbildung in Frankreich auf flexibler Zahlung basiert. Aufgrund der Krise wurden „Nebenlöhne“ (Überstundenzahlungen, Boni und alle Arten von Prämien) schon so stark eingeschränkt, dass jetzt für 2009 ein Rückgang von 0,4 % des Durchschnittslohns pro Kopf erwartet wird.
- In Spanien hat die Krise zu ziemlicher Aggressivität der Arbeitgeber in ihren Tarifverhandlungsstrategien geführt. Spanische Arbeitgeber haben Lohnerhöhungen über 1 % verweigert, während sie auch die Möglichkeit von Klauseln auf Unternehmensebene verlangen, sodass die vereinbarte Lohnerhöhung verweigert werden kann, wenn das Unternehmen Verluste schreibt. Daher war es zum ersten Mal seit vielen Jahren nicht möglich, eine nationale Einigung der Sozialpartner für eine Empfehlung zu

Lohnverhandlungen auf Sektorebene zu formulieren. Darüber hinaus gab es eine Blockade und fast einen Stillstand in den Tarifverhandlungen selbst. Von den 1.685 Verträgen, die im ersten Halbjahr von 2009 verlängert werden mussten, wurden nur 190 Verträge unterzeichnet. Glücklicherweise haben sich die Arbeitsgerichte nach den dadurch entstandenen sozialen Konflikten für die durch die Gewerkschaften vorgeschlagene Lohnerhöhung von mindestens 2 % ausgesprochen.

- In Deutschland bereiten die Arbeitgeber ihre Offensive vor und sprechen jetzt offen über Lohnkürzungen und eine 40-Stunden-Woche.
- In Estland wurden die Mindestlöhne zu ersten Mal seit vielen Jahren nicht erhöht: Die Löhne im öffentlichen Sektor wurden um 8 % gesenkt, während es im Privatsektor durch „individuelle Vereinbarungen“ zu Lohnkürzungen von 10 bis 30 % kam. In Lettland wurden die Löhne im öffentlichen Sektor um 35 % und die Lehrergehälter sogar um 50 % gesenkt. In Litauen beträgt die Lohnkürzung bei Beschäftigten im öffentlichen Dienst 10 %. Inzwischen erwartet auch Bulgarien eine aggressive Haltung der Arbeitgeber in Bezug auf Lohnkürzungen und Lohnstopps.
- Überraschenderweise berichtet sogar Luxemburg, das doch den Ruf einer sozial korrigierten Marktwirtschaft genießt, dass die Arbeitgeber eine Nulllohnrunde anstreben - das Beispiel der Regierung, die Lohnkürzungen durchführt, wirkt hier natürlich auch nicht positiv. Der Bericht aus Irland ist ähnlich (obwohl Irland natürlich unter einem hohen Außenhandelsdefizit leidet, was für Luxemburg nicht der Fall ist): Irische Arbeitgeber wollen (Nominal-)Lohnkürzungen in Höhe von 2 % im gesamten Privatsektor, wobei man für Unternehmen in großen Schwierigkeiten bis zu 12 % gehen will. Irische Arbeitgeber haben sich der Logik wirtschaftlicher und sozialer Abwärtsspiralen verschrieben und verlangen ähnliche Kürzungen beim Arbeitslosengeld (damit Arbeit auch trotz der Lohnkürzungen interessanter ist als Arbeitslosigkeit) und eine Senkung des Mindestlohns (damit es bei den Lohnkürzungen kein Limit gibt).
- In Belgien wird die Lohnmäßigung wegen der Indexierung anhalten, die eine niedrige Inflationsrate in niedrige Lohnerhöhungen umsetzt. Parallel dazu scheint in den Niederlanden eine auf 1,5 % beschränkte Lohnerhöhung auf dem Programm zu stehen, möglicherweise im Gegenzug für einige positivere Sozialmaßnahmen von Seiten der Regierung oder der Arbeitgeber.

Die zweite Frage lieferte eine etwas ausgewogenere Antwort von den Mitgliedern. Einige vertrauten darauf, dass es wegen der Krise nicht zu einer Verlagerung der Tarifverhandlungen auf Unternehmensebene kommen würde (Belgien, Portugal, Norwegen und Zypern). Andere gaben an, dass die Krise ganz im Gegenteil eine Gelegenheit sei, auf eine höhere Verhandlungsebene umzusteigen, auf der es zentrale Verträge mit Sozial- und Beschäftigungsmaßnahmen geben würde, manchmal im Gegenzug für gemäßigte Lohnerhöhungen (Bulgarien, Island, Niederlande und Polen). Es gibt aber auch Mitgliedstaaten, in denen Tarifverhandlungen schon dezentralisiert sind und wo Betriebsleitungen Arbeitnehmern gegenüber unter dem Motto „Lohn oder Arbeitsplatz“ beträchtlichen Handlungsspielraum haben (Estland, Litauen und GB). Deutschland berichtet über immer mehr Möglichkeiten von Klauseln auf Unternehmensebene in Sektorverträgen (Metall und Chemie), auch wenn es für solche Klauseln strenge Grenzen in Form von „Gegenbemühungen“ seitens der

Arbeitgeber geben soll. In Italien haben zwei Gewerkschaften Anfang 2009 einen Vertrag unterzeichnet, der für Tarifverhandlungen auf Unternehmensebene die Möglichkeit der Abweichung von Sektorvereinbarungen nach unten einräumt. In Spanien schließlich enthalten einige Verträge auch Unternehmensklauseln im Gegenzug für die Lohnindexierungsklausel, obwohl sie zurzeit nicht oft in Anspruch genommen werden.

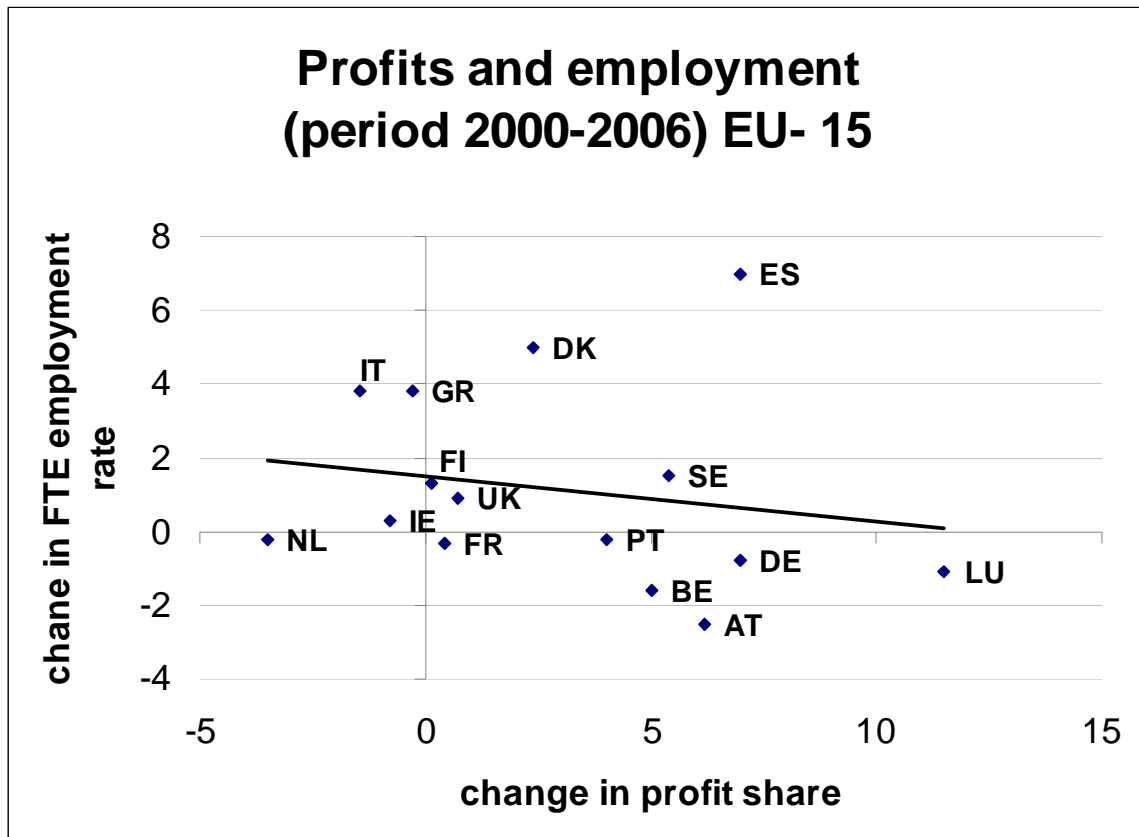
Dennoch zeigt das, dass es diese Klauseln, die Unternehmen die Möglichkeit geben, unter Verträge auf Sektorebene zu gehen, heute in drei großen Mitgliedern der Währungsunion gibt. Daher ist die folgende Frage zu stellen: Wenn es dieses Instrument Deutschland in der Vergangenheit ermöglicht hat, die durchschnittlichen Reallöhne über mehrere Jahre einzufrieren und den Durchschnitt der Eurozone zu senken, was wären dann die Konsequenzen, wenn diese drei Länder jetzt diesen Weg einschlagen würden?

III. Tarifverhandlungen, Löhne und Arbeitsplätze in Europa: der Trugschluss der Verallgemeinerung ist zu vermeiden

Hohe und zunehmende Arbeitslosigkeit und eine schwache Verhandlungsposition, dazu noch eine Offensive von Arbeitgeberseite - will sollen Gewerkschaften in Europa darauf reagieren? Sollen Gewerkschaften das Argument der etablierten Ökonomen „niedrigere Löhne, mehr Arbeitsplätze“ „schlucken“ und mit Lohnmäßigung, in manchen Fällen sogar Lohnkürzungen kooperieren? Oder sollen Gewerkschaften sich zusammenschließen, um in ganz Europa Tarifverhandlungsstrategien zu entwickeln und zu koordinieren, die ohne Lohnopfer zum Erhalt der Arbeitsplätze beitragen?

Niedrigere Löhne, mehr Arbeitsplätze?

Sehen wir uns zu Beginn die empirischen Daten an. Können wir in der wirtschaftlichen Realität einen positiven Zusammenhang zwischen Löhnen und Arbeitsplätzen erkennen? Die folgende Grafik zeigt ein ernüchterndes Bild des Arguments der etablierten Ökonomen, wonach Lohnmäßigung gut für die Arbeitsplatzsituation ist.



Die Grafik stellt einen Zusammenhang zwischen der Veränderung der Gewinnanteile am BIP von 2000 bis 2006 in Westeuropa¹ und der Veränderung der Beschäftigungsrate her, wobei diese Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten ausgedrückt ist. Hier wird die Änderung des Gewinnanteils als indirekter Indikator für Lohnmäßigung verwendet, wobei eine Steigerung des Gewinnanteils auf einen Rückgang des Lohnanteils hinweist. Es zeigt sich, dass der Zusammenhang zwischen Löhnen, Gewinn und Beschäftigung genau das Gegenteil von dem ist, was die etablierte Wirtschaftstheorie so gerne behauptet: Lohnmäßigung führt zu höheren Gewinnen, aber eine Steigerung des Gewinnanteils führt eher zu geringerer als zu höherer Beschäftigung. Auch ein Blick auf die Situation einzelner Länder ist interessant: Deutschland, Belgien und Österreich passen zur allgemeinen Schlussfolgerung, wonach Lohnmäßigung zu einer Verschlechterung und nicht zu einer erhöhten Beschäftigungsrate geführt hat. In Spanien und, in geringerem Ausmaß, in Schweden gingen steigende Gewinne Hand in Hand mit mehr Arbeitsplätzen.

Drei Gründe, aus denen Lohnmäßigung jetzt sicher nicht wirken wird ...

Die empirischen Daten zeigen zwar keinen direkten Zusammenhang zwischen niedrigeren Löhnen und Arbeitsplätzen im Allgemeinen, die aktuelle Krise ist aber so, dass die angenommenen positiven Wirkungen der Lohnmäßigung auf

¹ Eine Berechnung für ganz Europa ergibt einen noch viel negativeren Zusammenhang. Das könnte möglicherweise mit der Tatsache zu tun haben, dass mittel- und osteuropäische Länder noch immer die negativen Auswirkungen auf die Beschäftigungslage verdauen müssen, die durch den Umstieg von einer Planwirtschaft entstanden waren. Dennoch bleibt deutlich, dass steigende Gewinne über einen Zeitraum von sieben Jahren nicht zu höheren Beschäftigungsraten geführt haben.

die Beschäftigungssituation noch viel zweifelhafter sind. Diese Krise ist nämlich in vielerlei Hinsicht anders:

- Erstens sitzen alle Länder jetzt im selben Boot. Während Länder und Regionen in Europa in der Vergangenheit eine Strategie der kompetitiven Lohnmäßigung verfolgen konnten, um vom Wachstum und der Importnachfrage in anderen Teilen Europas zu profitieren, ist das heute nicht länger der Fall. Alle Länder in Europa haben heute stark unter der Krise zu leiden, insbesondere jene Länder, die in der Vergangenheit wie eine Lokomotive für ganz Europa wirkten (besonders Großbritannien und Spanien). Der Versuch einer Verbesserung der Wettbewerbsposition (auf der Kostenseite) in einer Periode schwacher Exportmärkte wird nicht viel nützen - die Lage könnte nur noch schlimmer werden (siehe unten).
- Zweitens haben wir es heute mit einer „Nachfragekrise“ und nicht mit einer „Angebotskrise“ zu tun. Das ist ein wesentlicher Unterschied. Ein Angebotsschock steigert die Produktionskosten und die Arbeitslosigkeit steigt, weil Unternehmen Arbeitsplätze streichen, um wieder Gewinn zu machen. In diesem Fall funktioniert Lohnmäßigung richtig: Sie senkt die Produktionskosten wieder, wodurch sowohl die Gewinne als auch die Nachfrage nach Arbeitskräften wieder steigen. Die folgende Darstellung beschreibt diesen Mechanismus.

Darstellung I: Angebotsschock: Lohnmäßigung stellt das Gleichgewicht am Arbeitsmarkt wieder her

Angebotsschock erhöht Produktionskosten ... Arbeitsplätze werden gestrichen und die Arbeitslosigkeit steigt ... Lohnflexibilität senkt die Produktionskosten ... Die Nachfrage nach Arbeitskräften steigt wieder an

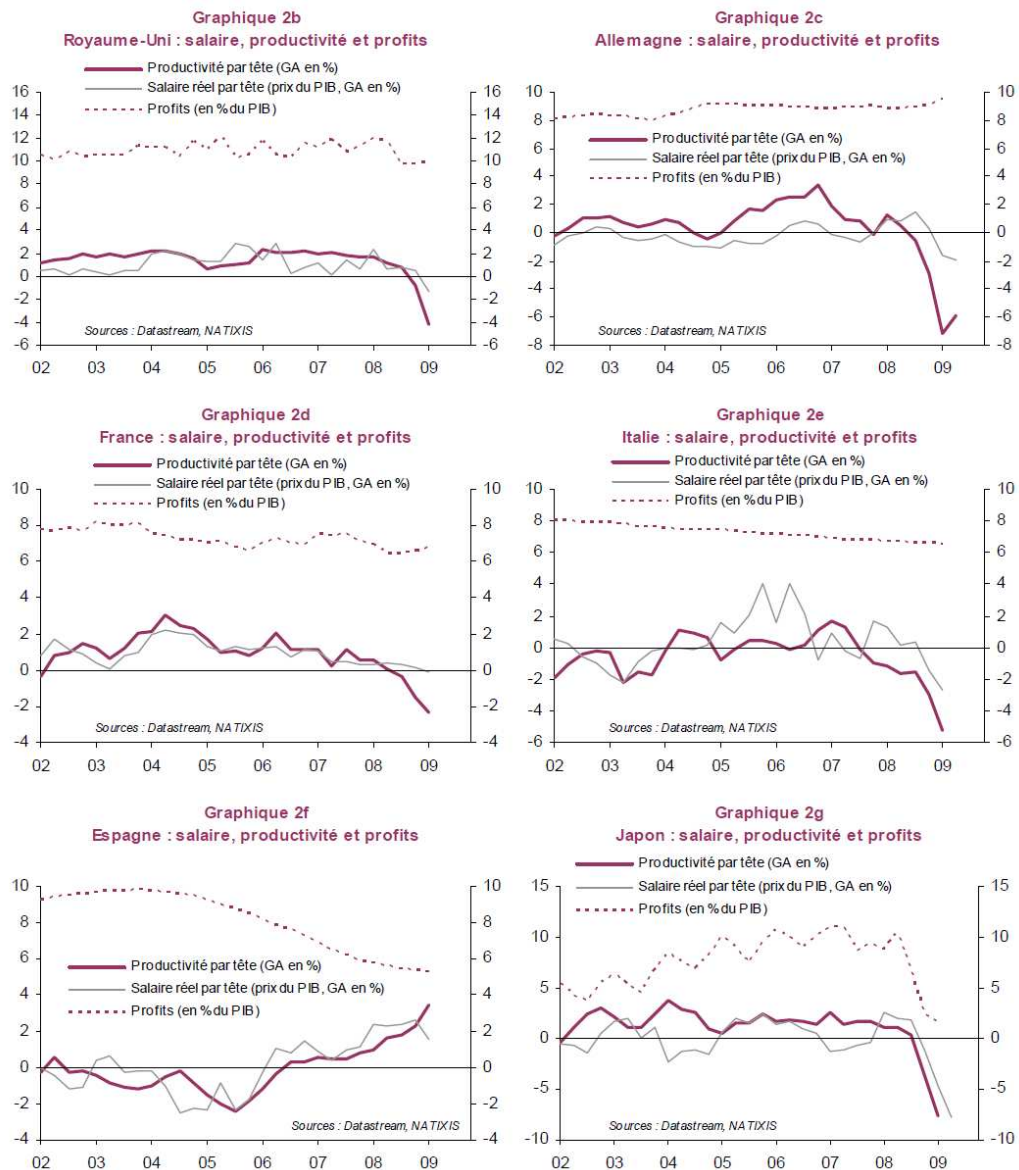
Ein Nachfrageschock hingegen ist eine ganz andere Angelegenheit. Die Arbeitslosigkeit steigt, weil die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen, die Unternehmen anbieten, wegfällt. In dieser Situation hat Lohnmäßigung den entgegengesetzten Effekt und setzt die Gesamtnachfrage und die Situation am Arbeitsmarkt noch stärker unter Druck. In der Situation eines Nachfrageschocks bringt Lohnmäßigung die Wirtschaft nicht wieder ins Gleichgewicht, sondern hebt den Arbeitsmarkt noch stärker aus den Angeln.

Darstellung II: Nachfrageschock: Lohnmäßigung führt zu größerem Ungleichgewicht und höherer Arbeitslosigkeit

Nachfrageschock ... Arbeitsplätze werden gestrichen und die Arbeitslosigkeit steigt ... Lohnflexibilität schwächt die Nachfrage noch mehr ... Noch mehr Arbeitsplätze werden gestrichen.

Wie oben beschrieben, leidet die Wirtschaft heute unter einem „Nachfrageschock“. Und diese Schlussfolgerung wird durch einen Blick auf die Entwicklung der Gewinne noch gestärkt. So wird nämlich auch erwartet, dass ein negativer Nachfrageschock die Gewinne senkt, weil Unternehmen ihre Preise aufgrund des Überangebots auf dem Waren- und

Dienstleistungsmarkt senken. In der Praxis zeigen die Gewinne als Prozentsatz des BIP jedoch Spannkraft gegenüber der Rezession, und das trotz des Einbruchs der Produktionspreise (Basisinflation) und der Produktivität. Vorübergehende öffentliche Transfers (Kurzarbeitsprogramme) können aber einer der Gründe dafür sein. Die folgenden Grafiken illustrieren die Spannkraft in einigen wichtigen Wirtschaften bis Ende 2008, wobei Spanien eine Ausnahmestellung einnimmt.



- Drittens kann man sich nicht mehr auf Kredite verlassen, um die Wirtschaft aus der Rezession zu holen. In früheren Krisen wurde die Nachfragedynamik durch expansive Währungspolitik wiederhergestellt. Zentralbanken senkten Zinssätze und bewirkten neue Vermögenswertblasen. Die Haushalte reagierten mit mehr Darlehen. Dadurch konnten sie trotz einer schwachen Lohnentwicklung weiterhin Geld ausgeben. Nachfrageschocks und Lohnmäßigung wurden überwunden, indem die Haushalte Darlehen aufnahmen und die Illusion

steigenden Reichtums durch eine Inflation der Preise für Vermögenswerte entstand. Wie aber schon oben beschrieben, ist die Schuldenlast jetzt enorm hoch, wodurch die Währungspolitik ins Leere stößt. Aufgrund einer enormen Schuldenlast zögern Haushalte, noch mehr Schulden zu machen, wodurch es für Wirtschaften viel schwieriger ist, auf Basis von Kredit und Schulden zu leben und zu expandieren. Das bedeutet, dass die Wirtschaft jetzt viel anfälliger für die negativen Nachfrageeffekte einer schwachen Lohndynamik ist. Es bedeutet auch, dass Lohnmäßigung und steigende Gewinne durch Unternehmen nicht für neue Investitionen verwendet werden. Das könnte wiederum die Bilanzen der Unternehmen stärken; es könnte aber auch dazu verwendet werden, um mit dem Ziel der Wiederherstellung des Börsenwerts der Unternehmen höhere Dividenden auszuschütten.

... und zum „Doppel-D“ von „Depression“ und „Deflation“ führen wird

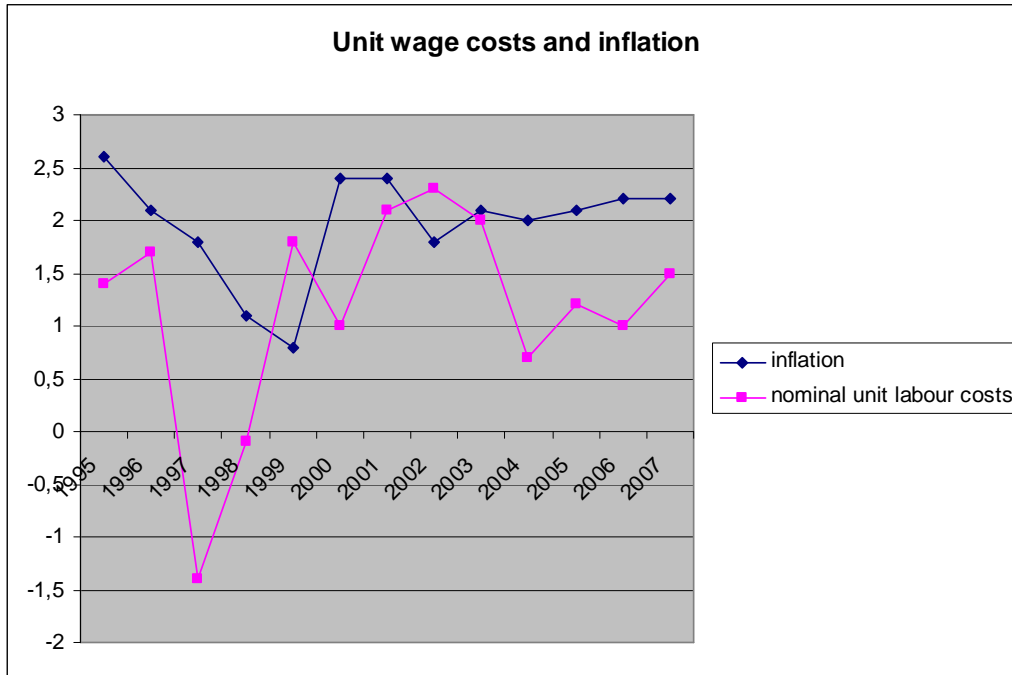
Die heutigen Umstände erfordern einen breiter gefassten Zugang, wir können uns nicht einfach darauf beschränken, die angenommene positive Wirkung der Lohnmäßigung auf die Beschäftigungslage in Frage zu stellen. In dieser Situation droht eine Senkung der Löhne dem Arbeitsmarkt schweren Schaden zuzufügen, indem die Wirtschaft in eine lange Depression und Deflation gedrängt wird.

Zurzeit wird dieses Risiko durch verschiedene Faktoren verdeckt. Die Lohndynamik ist nach wie vor positiv, während der Einbruch der Nachfrage auch die Produktivität erschüttert hat, wodurch Unternehmen ihre Arbeitskräfte vorläufig behalten. Die positive Lohndynamik und die sinkenden Produktivitätsraten führen zu einer bedeutenden Erhöhung der Lohnstückkosten von etwa 3 bis 3,5 % für 2008 und 2009. Das bedeutet nun, dass die Lohnstückkosten stärker steigen, als das mittelfristige Preisstabilitätsziel von 2 %. Dennoch sinken Inflation und Basisinflation trotz dieser „Kostenexplosion“ und auch das illustriert den Mangel an Nachfrage und das Ausmaß des Rückgangs auf der Angebotsseite der Wirtschaft.

Der Ausblick auf die Zukunft ist jedoch ganz anders. Wir wissen, dass Arbeitsmärkte verzögert auf eine Krise reagieren: Unternehmen werden ihre Arbeitskräfte nicht unbegrenzt behalten, was bedeutet, dass massive Arbeitsplatzkürzungen geplant sind oder schon durchgeführt werden: Zwischen 2008 und 2010 wird eine Senkung der Beschäftigung von etwa 5 % erwartet. Dadurch wird der Produktivitätseinbruch von 2008 und 2009 umgekehrt. Massenentlassungen werden die Arbeitslosenraten auf 11,5 (EU-27) oder sogar 12,5 % (Eurozone) erhöhen, wodurch die Verhandlungsposition der Gewerkschaften und die Lohndynamik bedeutend geschwächt werden.

Ein Szenario, in dem der durchschnittliche Lohnzuwachs, der in mehreren Ländern durch Lohnkürzungen auf Unternehmensebene gedrückt wird, auf nahezu Null fällt, und die Produktivität um 2 bis 2,5 % erhöht wird (das Resultat der Erholung der Produktivität plus eine Aufholbewegung für vergangene Kürzungen), kann nicht ausgeschlossen werden. Ein solches Szenario würde dazu führen, dass die Lohnstückkosten ab 2010 um 2 bis 3 % fallen würden, wodurch eine enorme Kluft zur Entwicklung der Lohnkosten (plus 2 %) entstünde, was der Zielsetzung der Preisstabilität entsprechen würde.

In der jüngsten Vergangenheit trat eine solche Situation schon ein, als die Lohnstückkosten Ende der 90er Jahre mehrere Jahre hintereinander um 1,5 % sanken. Das erzeugte deflationären Druck und die Inflation sank von 2,5 % 1996 auf unter 1 % 1999 (siehe Grafik).



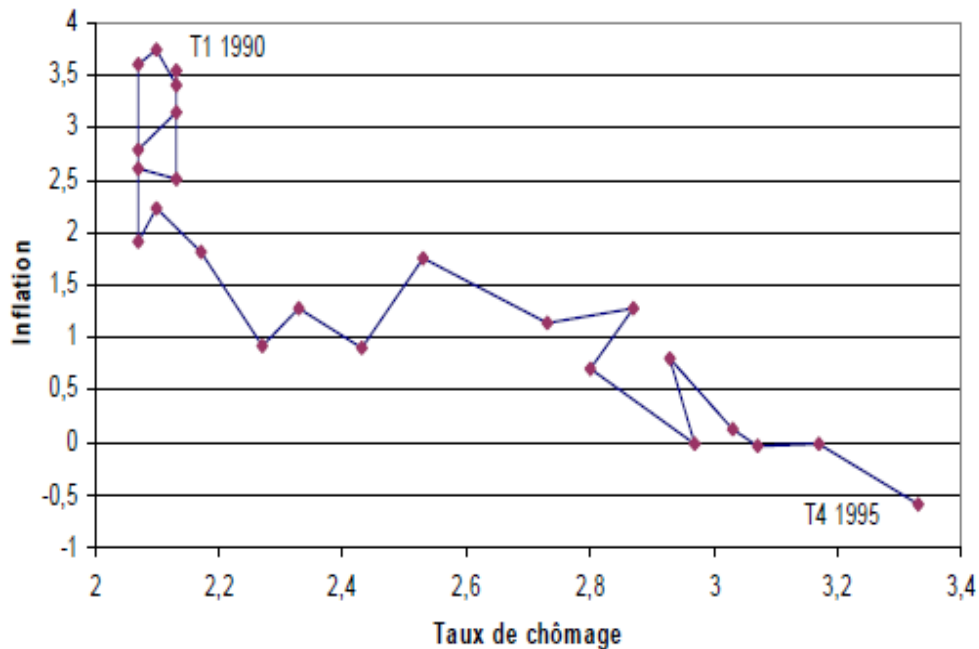
Nun ist die (Basis-)Inflation aber schon niedrig und dicht bei 1 % und der deflationäre Druck, der von dieser Krise erwartet wird, kann eine Inflation von 1 % sehr wohl in eine Deflation umwandeln, wodurch eine Situation mit sinkenden Preisen entstehen würde.

Wenn eine solche Deflation zugelassen wird, wird die Wirtschaft in noch größere Probleme schlittern. Die Deflation hat den perversen Effekt, sofort zu einer zusätzlichen Währungsrestriktion zu führen (Realzinssätze steigen, ohne dass die Währungspolitik etwas dagegen tun kann, weil Nominalzinssätze nicht negativ werden können - die so genannte Nullschwelle der Nominalzinssätze). Deflation veranlasst Haushalte und Unternehmen auch dazu, Ausgaben und Investitionsentscheidungen aufzuschieben, da weitere Preissenkungen erwartet werden, was zu einer bedeutenden Schwächung der Nachfragedynamik führt. Und für Länder mit hoher Privatverschuldung ist Deflation eine Katastrophe, da die nominale Schuld eine rigide Masse ist, während die jährlichen Einkünfte, aus denen diese Schuld zurückgezahlt werden soll, sinken, weil die nominalen Einkünfte sinken.

Ist das alles weit hergeholt? Die folgenden Grafiken zeigen, wie Japan in die Deflation und damit in sein „verlorenes Jahrzehnt“ schlitterte. In Japan begann in der ersten Hälfte der 90er Jahre alles damit, dass die Inflation sank und die Arbeitslosigkeit stetig anstieg. Die Politik gebot dieser Entwicklung keinen Einhalt und förderte sie sogar durch die Duldung eines negativen Lohnwachstums und unsicherer Arbeitsverhältnisse (alles zur Stärkung der „Wettbewerbsfähigkeit“ der Unternehmen). Dadurch sank die japanische Wirtschaft immer mehr in den Südosten dieser Phillips-Kurve, um schließlich in Deflation und Depression (oder

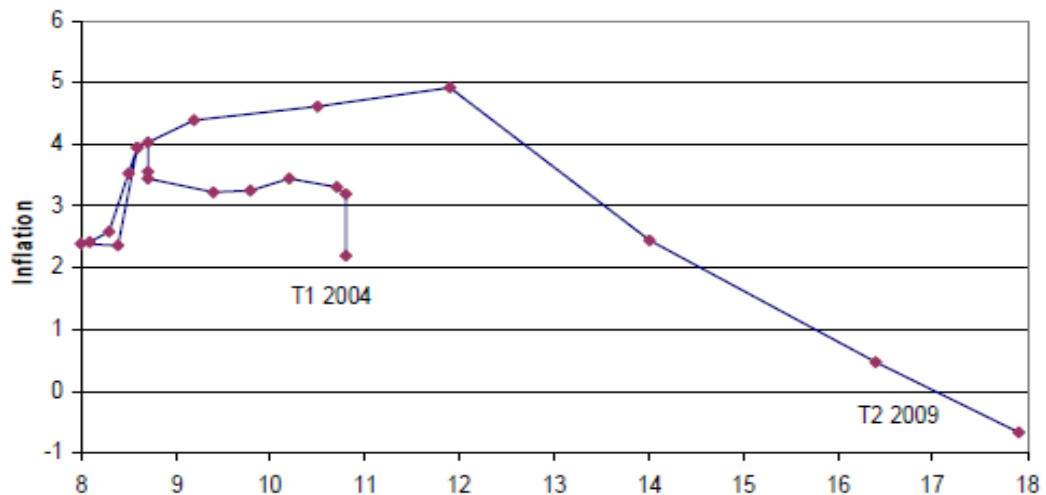
sehr schwachem Wachstum) zu enden - eine Situation, die mehr als zehn Jahre anhält.

Graphique 10 : courbe de Phillips : Japon (T1 90 - T4 95)

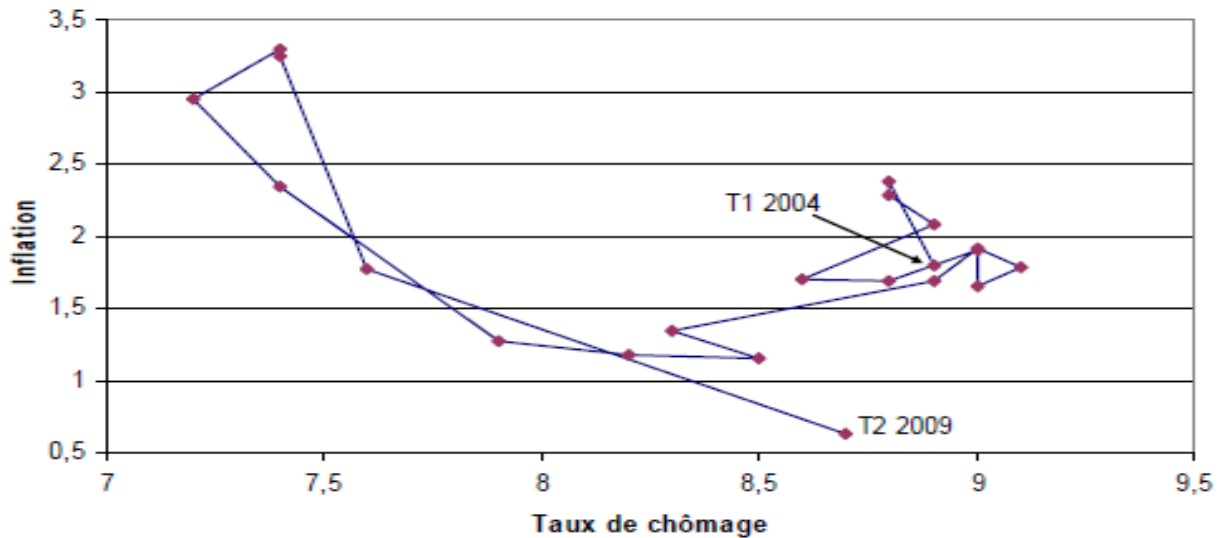


Es ist Besorgnis erregend zu sehen, dass verschiedene europäische Länder sich nun nach demselben Muster entwickeln. Die Inflation wird immer niedriger, während die Arbeitslosigkeit steigt. Die Parallelen zu Japan in der ersten Hälfte der 90er Jahre sind verblüffend.

Graphique 9 : courbe de Phillips : Espagne (T1 2004 - T2 2009)



Graphique 8 : courbe de Phillips : France (T1 2004 - T2 2009)



Schlussfolgerung: Tarifverhandlungen in Europa müssen den Trugschluss der Verallgemeinerung vermeiden

In dieser Situation stehen Gewerkschaften und Tarifverhandler einem enormen Paradoxon gegenüber. Auf der einen Seite steht der Druck der Arbeiter in den Fabriken, die Lohneinbußen hinnehmen wollen, um ihre Arbeitsplätze zu retten oder irgendeine Beschäftigungsgarantie von ihrem Arbeitgeber zu bekommen. Dieser Druck ist natürlich verständlich, sicher auf Unternehmensebene, wo die Arbeiter der Erpressung „Lohn oder Arbeit“ viel direkter ausgesetzt sind. Zugleich ist es gerade diese Art der Lohnpolitik, die Arbeitsplätze abbauen wird, indem sie zur Schwäche der Gesamtnachfrage auf dem europäischen Binnenmarkt beiträgt, wenn sie die Wirtschaft und Europa erobert. Vor etwa 80 Jahren nannte J.M. Keynes das den „Trugschluss der Verallgemeinerung“: Was von einem individuellen Standpunkt aus betrachtet perfekt vernünftig sein oder erscheinen kann, kann sich als Katastrophe entpuppen, wenn alle Individuen dasselbe Verhalten an den Tag legen. Mit anderen Worten, um ein „Marktversagen“ zu verhindern, müssen die Entscheidungen der individuellen Akteure auf dem Markt koordiniert werden, um das allgemeine Interesse zu schützen.

Genauer gesagt: zur Vermeidung von Deflation und Depression müssen die Gewerkschaften in Europa erkennen, dass sie an einem Strang ziehen und gemeinsam kämpfen müssen, um eine Situation zu vermeiden, in der europäische Arbeitnehmer einander unterbieten. Noch nie zuvor war die Koordinierung von Tarifverhandlungen auf europäischer Ebene, mit deutlichen Richtlinien für nationale, Sektor- und Unternehmensgewerkschaften zur Ablehnung von Lohnkürzungen und zur Verteidigung der Erhöhung von Lohnkosten notwendiger, um die Gefahr der Deflation abzuwenden.