

Hasło przewodnie: obniżyć płace

30 marca 2012

Pod pretekstem kryzysu Unia Europejska narzuca państwom członkowskim niemiecką politykę niskich płac, choć to właśnie niskie płace owocują marazmem gospodarczym w strefie euro.

W końcu 2009 r. „trojka” – Komisja Europejska, Europejski Bank Centralny i Międzynarodowy Fundusz Walutowy – wtrąciła się w proces rokowań zbiorowych w Grecji. Uzyskała obniżkę płac o ok. 25% w sektorze publicznym, jak również obniżkę płacy minimalnej. W czerwcu 2010 r. ta sama „trojka” wszczęła specjalną procedurę nakłaniającą rząd rumuński do „przyjęcia zrewidowanego kodeksu pracy i ustawodawstwa o rokowaniach zbiorowych w celu obniżenia kosztu zatrudnienia i zwiększenia elastyczności płac” [1]. Wreszcie, 7 czerwca 2011 r., Komisja Europejska wezwała Belgię do zreformowania systemu indeksacji płac argumentując, że „jednostkowy koszt siły roboczej wzrósł [w tym kraju] szybciej niż w trzech krajach sąsiednich (Francji, Niemczech, Holandii)” [2]. Grecja, Rumunia, Belgia... Od kilku miesięcy Bruksela plasuje ewolucję płac w centrum swojej strategii wyjścia z kryzysu wstrząsającego Europę. Co więcej, wzywa ona władze państw członkowskich, aby je obniżały. Tymczasem traktat z Maastricht, który zaczął obowiązywać od 1 listopada 1993 r., stanowił w porozumieniu zawartym między państwami członkowskimi i dołączonym do protokołu w sprawie polityki społecznej, że postanowienia dotyczące dziedzin, w których „Wspólnota wspiera i uzupełnia działania Państw Członkowskich nie mają zastosowania do wynagrodzeń” (art. 2). Klauzulę tę utrzymano w traktacie lizbońskim.

O ile sprawę płac początkowo wyłączono z prerogatyw wspólnotowych, o tyle narzucone przez Unię Europejską kontrole – od kontroli deficytów publicznych po kontrolę długu –

częściowo miały na celu zapewnienie „umiaru płacowego”. Pilotaż odbywał się jednak na odległość – nie było mowy o bezpośredniej ingerencji. Tak już nie jest. Zdaniem przewodniczącego Komisji Europejskiej, w tej niedawnej ewolucji działań Brukseli nie ma nic anegdotycznego. „To, co obecnie się dzieje”, stwierdza José Manuel Barroso, „jest cichą, dokonującą się małymi krokami, rewolucją zmierzającą do zaprowadzenia mocniejszego zarządzania gospodarczego. Państwa członkowskie zgodziły się – mam nadzieję, że dobrze to zrozumiały – na oktrojowanie instytucjom europejskim poważnych uprawnień w dziedzinie nadzoru” [3].

Rządy państw członkowskich Unii Europejskiej postanowiły skoordynować swoje działania tak, aby można było prowadzić wspólną politykę regresji płacowej. Zawarty w marcu 2011 r. Pakt Euro Plus przyspiesza prucie modeli rokowań zbiorowych. Poza ograniczeniem długów i deficytów publicznych, które ma zostać zapisane w ustawodawstwie każdego państwa członkowskiego, Unia Europejska zamierza obecnie wtrącać się w krajowe rokowania zbiorowe, aby narzucić swoją koncepcję dyscypliny płacowej. Co więcej, „pakiet systemu zarządzania gospodarczego” (tzw. sześciopak) z października 2011 r. wyposażył pakt – zwykłe międzypaństwowe zobowiązanie polityczne – w środki przymusu prawnego.

UROK MODELU NIEMIECKIEGO

Pakiet, zawierający pięć rozporządzeń i jedną dyrektywę, przyjęto w pośpiechu i w absolutnej dyskrekcji. Pilotowany przez Dyрекcję Generalną Unii Europejskiej ds. Gospodarczych i Finansowych, ministrów gospodarki i Europejski Bank Centralny, przewiduje on, że w razie „nierównowagi makroekonomicznej” lub „luki konkurencyjnej”, którą w Brukseli uzna się za nadmierną, „tablica rozdzielcza” zadzwoni na alarm. Jeśli jakiś kraj nie zastosuje się do zaleceń, będzie podlegał sankcjom finansowym. W dziedzinie płac, jako poziomicy w tym budownictwie wybrano jednostkowy koszt siły roboczej, a nie udział płac w PKB [4]. Pierwszy wskaźnik odzwierciedla ewolucję wynagrodzeń w

stosunku do reszty Unii, natomiast drugi analizuje podział bogactw między pracę (płace) a kapitał (zyski). Termin „konkurencyjność” kiepsko maskuje naturę projektu: wzmożenie konkurencji między europejskimi pracownikami najemnymi w łonie Unii, choć przecież ci, którzy wymyślili Unię, zapewniali, że będzie ona sprzyjała kooperacji między swoimi członkami...

Za nowy model wkrótce mają posłużyć Niemcy, z których reformy Gerharda Schrödera (1998-2005) uczyniły wzór nowoczesności. 30 marca 2010 r. Christine Lagarde, wówczas francuska minister gospodarki, zauważyła: „W ciągu minionych 10 lat Niemcy wykonały świetną pracę poprawiając konkurencyjność, wywierając silną presję na swoje koszty siły roboczej” [5]. Nieco później Jean-Claude Trichet, który był prezesem Europejskiego Banku Centralnego, postawił kropkę nad i: „Niemieckie przedsiębiorstwa umiały szybko dostosować się do globalizacji. (...) To, że bardzo zwracały one uwagę na swoje koszty produkcji i dokonały reform, aby uelastyczyć gospodarkę, może posłużyć wszystkim sąsiadom Niemiec za przykład” [6].

Jeśli jednak Schrödera tak szybko przezwano „towarzyszem pracodawców”, to dlatego, że jego batalię o konkurencyjność szybko uwieńczyła klęska ruchu robotniczego, nie mówiąc już o tym, że niemiecka strategia dezinflacji konkurencyjnej – wzrostu konkurencyjności eksportu uzyskanego w wyniku obniżki płac – stanowi doskonały kontrprzykład współpracy europejskiej [7]. W końcu lat 90. Niemcy usprawiedliwiały taką politykę pogorszeniem się bilansu handlowego i utratą efektywności przez ich gospodarkę w wyniku zjednoczenia kraju; obecnie uprzywilejowane przez ortodoksję wskaźniki przemałowano na zielono. Ale za jaką cenę...

„Stworzyliśmy jeden z najlepszych sektorów niskopłacowych w Europie”, chwalił się w 2005 r. Schröder na Światowym Forum Ekonomicznym w Davos. Od 2003 r. polityka uelastyczniania rynku pracy (ustawy Hartza) poważnie zubożyła Niemcy. Praca tymczasowa stała się pełnoprawnym sektorem, zlikwidowano niektóre zasiłki dla bezrobotnych i pojawiły się tzw. mini-

jobs (elastyczne zatrudnienie wynagradzane w wysokości 400 euro miesięcznie). W 2011 r. 40% pracowników było zatrudnionych na niepewnych warunkach i 6,5 mln osób stanowili pracownicy „niskopłatni” (wynagradzani poniżej 10 euro za godzinę) [8]. Układy zbiorowe pracy również stały się bardzo kruche. Spośród wszystkich państw należących do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Niemcy odnotowały w latach 2000-2009 najpowszeniejszy wzrost płac. Realnie (tzn. uwzględniając inflację) obniżyły się one o 4,5%, gdy tymczasem we Francji wzrosły o 8,6%, a w Finlandii o 22% [9].

Wiele osób, prezentując Niemcy jako model wyjścia z kryzysu, zapomina wyjaśnić, że Berlinowi udaje się sprzedawać swoje produkty dlatego, iż kupują je ich partnerzy [10]. Eksport niemiecki zależy zatem od konsumpcji innych krajów regionu, która z kolei zależy od siły nabywczej ludności tych krajów. Innymi słowy, deficyty handlowe jednych warunkują nadwyżki innych – i to do tego stopnia, że dla brytyjskiego ekonomisty i felietonisty Financial Times Martina Wolfa, w tej dziedzinie wyjście z obecnego kryzysu wymaga, aby „Niemcy stały się mniej niemieckie” [11]. Mimo to wyrocznie brukselskie nie odpuszczają: zachęcają stolicy europejskie do naśladowania Berlina. Taka perspektywa to logiczne zwieńczenie starej dynamiki.

W latach 1980. europejski system walutowy wymusił na państwach członkowskich politykę zarzucania kotwicy w porcie zwanym Deutsche Mark i faktyczne podporządkowanie podwójnej ortodoksji – pieniężnej i budżetowej – dyktowanej przez niemieckie władze walutowe. W tamtych czasach różne posunięcia pozwalały jeszcze poszczególnym państwom zmniejszać swoje względne koszty produkcji: dewaluacja konkurencyjna (gra na kursach walutowych) i dezinflacja konkurencyjna (gra na płacach, fiskalność itd.). Na początku lat 90. kryteria dostosowania strukturalnego narzucone przez traktat z Maastricht uświęciły opcję polegającą na neoliberalnej koordynacji polityk gospodarczych, która wynika z układu sił

między wielkimi krajami.

Francja zażądała jednolitej waluty jako gwarancji, że integracja europejska obejmie zjednoczone właśnie Niemcy, w zamian za co kanclerz Helmut Kohl narzucił Europie niemiecki model banku centralnego i swoją antyinflacyjną obsesję. Deficyt publiczny nie mógł przekroczyć 3% PKB, dług publiczny – 60% PKB, a rządy miały dążyć do osiągnięcia „wysokiego stopnia” stabilności cen (tj. „stopy inflacji nie przekraczającej 1,5 punktu średniej stopy inflacji trzech państw członkowskich, w których stopa inflacji jest najniższa”). W tym stadium wynagrodzenia nie były obiektem żadnego bezpośredniego pilotażu.

EURO UDERZA W PRACOWNIKÓW

Zwrot nastąpił w 1999 r., wraz z narodzinami euro [8]: jednolita waluta pozbawiła państwa członkowskie strefy euro możliwości jakiegokolwiek dewaluacji czy innych gier na kursach walutowych w celu poprawy swojej konkurencyjności. W rezultacie płace stały się ostatnią zmienną dostosowawczą, jaką dysponują te państwa, gdy chcą zmniejszyć swoje względne koszty produkcji. Oznacza to wywieranie nieustannej presji na siłę nabywczą pracowników europejskich.

W okresie tym polityki rokowań zbiorowych uległy zasadniczej mutacji i stały się dogłębnie defensywne. Pod presją przeprowadzanych restrukturyzacji i wzrostu masowego bezrobocia, wiele europejskich związków zawodowych (z niemieckimi na czele) zrewidowało w dół swoje postulaty. Prowadziły one rokowania pod groźbą, że zaszkodzą narodowej konkurencyjności, toteż ich priorytetem nie były już podwyżki płac, lecz utrzymanie zatrudnienia.

Długa seria porozumień zakładowych, w których związki zawodowe zaakceptowały wzrost czasu pracy w zamian za zachowanie stanowisk pracy, ilustruje tendencję do dewaloryzacji branżowych rokowań zbiorowych w całej Europie, jak o tym

świadczą porozumienia zawarte w 2004 r. u Siemensa (Niemcy) czy w 2005 r. u Boscha (Francja). Wydłużenie czasu pracy równa się zmniejszeniu kosztu pracy. „Europejska Konfederacja Związków Zawodowych uważała, że umiarkowanie płacowe to konieczność w okresie bardzo wysokiego bezrobocia (12-13% w UE)”, wspomina Jean Lapeyre, wówczas sekretarz generalny tej konfederacji. „Uważaliśmy, że należy uczynić taki wysiłek w interesie zatrudnienia. Później poczuliśmy się zdradzeni i oszukani przez pracodawców, bo udział płac [w PKB i w wartości dodanej przedsiębiorstw] nieustannie spadał, a zatrudnienie nie rosło.” [12]

W takim kontekście naruszeniu ulega sama natura płacy. Dotychczas był to, w całym tego słowa znaczeniu, przedmiot rozważań i debat politycznych, a teraz sprowadzono go do rangi zwykłego czynnika presji inflacyjnej lub poprawy konkurencyjności. Sprowadza się to do ostatecznej eliminacji kluczowej kwestii – podziału bogactwa.

Na szczęblu unijnym aktorzy ekonomiczni, którzy sprawę tę podejmują, chętnie przemilczają sferę polityczną w wyborze opcji gospodarczych. Ich zdaniem partnerzy społeczni – przywoływani do „odpowiedzialności” – mogą mieć tylko jedną ambicję: ułatwić obniżenie jednostkowego kosztu siły roboczej. „Partnerzy społeczni nadal powinni dawać dowody takiego samego poczucia odpowiedzialności i negocjować w państwach członkowskich porozumienia płacowe, które byłyby zgodne z ogólnymi zasadami określonymi w wielkich kierunkach polityk ekonomicznych.” [13]

Płace, teoretycznie wyjęte spod kompetencji socjalnej Brukseli, stały się częścią składową wspólnych polityk gospodarczych, bo unijna obręcz makroekonomiczna nie pozostawia innego wyjścia jak tylko zorganizowany dumping płacowy. Ponieważ w dotychczasowym prawie europejskim nie przewiduje się żadnych ram europejskich rokowań zbiorowych ani równania w górę, rokowania zbiorowe w poszczególnych krajach mają służyć... równaniu w dół. Tak jakby nie można było sobie

wyobrazić koordynacji rokowań zbiorowych w sprawach płacowych służącej równaniu w górę i stanowiącej w rękach reprezentantów świata pracy narzędzie redystrybucji bogactw.

Autorka: Anna Dufresne

Tłumaczenie: Zbigniew M. Kowalewski

Źródło: [Le Monde diplomatique – edycja polska](#)

O AUTORCE

Anna Dufresne – Socjolog, kierownik badań w Krajowym Funduszu Badań Naukowych (FNRS) w Belgii. Autorka m.in. *Le salaire, un enjeu pour l'eurosyndicalisme: Histoire de la coordination des négociations collectives* (2011).

PRZYPISY

[1] List intencyjny rządu Rumunii do MFW, 16 czerwca 2010 r.

[2] Commission européenne, „Evaluation du programme national de réforme et du programme de stabilité 2011 de la Belgique”, Bruksela, 7 czerwca 2011 r.

[3] Przemówienie w Instytucie Europejskim we Florencji, 18 czerwca 2010 r.

[4] Zob. F. Ruffin, „Partage des richesses, la question taboue”, *Le Monde diplomatique*, styczeń 2008 r.

[5] „Lagarde au Conseil des ministres allemands”, *Le Figaro*, 30 marca 2010 r.

[6] „Les pays de la zone euro doivent faire des efforts”, *Le Figaro*, 3 września 2010 r.

[7] Zob. T. Van Treeck, „Pyrrusowe zwycięstwo europejskiego „lidera eksportu”, *Le Monde diplomatique – edycja polska*, wrzesień 2010 r.

[8] Więcej szczegółów zob. B. Reinhard, Sch. Thorsten, „Trade Union Responses to Precarious Employment in Germany”, WSI-

Diskussionspapier nr 178, 2011.

[9] Organisation internationale du travail, Rapport mondial sur les salaires 2010/2011. Politiques salariales en temps de crise, Genewa, OIT 2011.

[10] Około 60% niemieckiego eksportu trafia do państw strefy euro.

[11] M. Wolf, „A Disastrous Failure at the Summit”, The Financial Times, 14 grudnia 2011 r.

[12] Rozmowa z autorką.

[13] Recommandation du Conseil concernant les grandes orientations des politiques économiques, 15 czerwca 2001 r.