

Lohnniveau und Wirtschaftskrise

Autor(en): **Lauterbach, Albert**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau für die Schweiz : Monatsschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **24 (1932)**

Heft 12

PDF erstellt am: **29.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-352580>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Lohnniveau und Wirtschaftskrise.

Von Dr. Albert L a u t e r b a c h , Wien.

Die unerhörte Schwere und Lückenlosigkeit der Weltwirtschaftskrise hat das allgemeine Bedürfnis nach wirtschaftspolitischer Aktivität in jedem einzelnen Lande sehr verstärkt. Hat man sich in mancher der früheren Krisen damit getröstet, dass nach einigem Abwarten von selbst wieder ein neuer Aufschwung einsetzen werde, so ist heute namentlich in der Arbeiterschaft der Glaube an die Automatik des kapitalistischen Konjunkturwechsels zu tiefst erschüttert; niemals zuvor sind so sehr die Widersprüche des Kapitalismus den Massen klar geworden — sie sehen wahre Wunderwerke von Maschinen, die allmählich verrosteten, ungeheure Warenvorräte auf der einen Seite und beispielloses Elend auf der andern. Alles ist an Gütern vorhanden, um einen normalen Wirtschaftsablauf zu verbürgen: Fabriken, Maschinen, Rohstoffe, Arbeitskraft und noch dazu ein starker Güterbedarf — aber der Kapitalismus bringt sie alle nicht in die richtige Verbindung. Der Arbeiter fragt sich unwillkürlich, ob nicht eine einfache Erhöhung der Löhne und damit der Massenkaukraft, nicht zuletzt in der Form einer Verkürzung der Arbeitszeit, zur Ueberwindung dieses Widersinns genügen würde.

Z u h o h e L ö h n e ?

Von den Vertretern des Kapitalismus ist allerdings der grössere Teil noch nicht so weit, sich solche Fragen auch nur vorzulegen. Eine wirklich paradoxe Erscheinung: Längst hat der Kapitalismus die liberalen Grundsätze des freien Spiels der Wirtschaftskräfte praktisch aufgegeben; längst hat er sich in seiner Wirtschaftspolitik dem Schutzzoll, dem Kartell, der Staatssubvention zugekehrt; in den Unternehmerorganisationen aber, in einem grossen Teil der bürgerlichen Presse und auch noch der Wirtschaftswissenschaft, hält man mühsam den Schein des Liberalismus aufrecht. Man schimpft auf die Zölle — der andern und fordert sie im eigenen Land; man betrachtet skeptisch die Kartelle und — tritt ihnen bei.

Ein Kapitel der Wirtschaftspolitik aber gibt es, auf dem sich die Töne aus dem eingefrorenen Posthorn des Liberalismus zu einer wahren Katzenmusik steigern: die L o h n f r a g e. Immer noch kann man auf Schritt und Tritt die Anschauung vernehmen, an der Krise sei die « Ueberhöhung der Produktionskosten » schuldig, worunter in neun Zehnteln aller Fälle ein zu hohes Lohnniveau gemeint ist. Auch das Gejammer über die « sozialen Lasten » zielt vor allem auf die Lohnwirkung der Sozialpolitik hin; fast überall spielen die Unternehmerbeiträge innerhalb der Produktionskosten nur eine geringe Rolle. Der sozialpolitische Schutz der Arbeiterschaft — vor allem die Arbeitslosenversiche-

rung — hat jedoch die Wirkung, einen Lohndruck unter ein bestimmtes Niveau zu verhindern.

Was heisst aber ein « zu hoher » Lohn? Wenn man von den gelegentlich auch noch wiederkehrenden Märchen über den « Luxus » der Arbeiter absieht, kann man darunter offenbar nur einen im Verhältnis zum Preisniveau, beziehungsweise zum Ertrag zu hohen Lohn verstehen (das bekannte Argument mit der « Konkurrenzfähigkeit im Auslande » scheidet wirtschaftstheoretisch schon deshalb aus, weil es in jedem einzelnen Lande — auch bei niederstem Lohnniveau — erhoben wird). Nun ist unbestreitbar, dass jede Krise vom kapitalistischen Gesichtspunkt einfach eine Unrentabilität der Unternehmungen, also ein Auseinanderklaffen zwischen Kosten und Preisen darstellt; aber erstens ist daran in der Regel nicht die Entwicklung der Kosten, sondern die Senkung der Preise schuldig; zweitens wird noch gezeigt werden, dass im Zuge der kapitalistischen Entwicklung der Lohnanteil an den Kosten immer mehr zurückgeht; drittens übersieht diese Anschauung, dass die auf Lohn aufgehenden Kosten offenbar irgendwie mit der « Kaufkraft », also mit der Nachfrage zusammenhängen müssen; und viertens gehören die Länder mit den niedersten Lohnsätzen (wie etwa die fascistischen Staaten Italien und Polen) zugleich zu denen mit den schwersten Krisenwirkungen.

Es wird allmählich schon langweilig, diese Dinge immer von neuem wiederholen zu müssen; aber auf der einen Seite bekommt man auch die kapitalistischen Lohnargumente immer noch in der gleichen Form zu hören, auf der andern Seite ist die Erkenntnis dieser Zusammenhänge notwendig, um Einseitigkeiten in der « Theorie der hohen Löhne » zu vermeiden.

Zu niedrige Löhne?

Die umgekehrte Anschauung lautet: Wenn das Einkommen der Massen zu gering ist, um genügend Waren zu kaufen, dann muss man es eben entsprechend erhöhen. Daher müssen die Löhne so weit gesteigert werden, bis normale Absatzverhältnisse erreicht sind.

In dieser — nicht wenig verbreiteten — Form ist auch die Lehre von den hohen Löhnen zumindest einseitig und man diskreditiert das Gewicht der wissenschaftlichen Argumente für hohe Löhne, wenn man sie in dieser Weise vertritt. Denn so einfach sind die Zusammenhänge auch hier nicht. Zunächst ist ja der Lohn nicht nur Einkommen des Konsumenten, sondern auch Kostenfaktor des Unternehmers; und dieser urteilt notwendig — das ist ja der Hauptmangel des kapitalistischen Systems — nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten, würde also sein Unternehmen bei eintretender Unrentabilität schliessen, auch wenn diese gesamtwirtschaftlich (durch Erhöhung der Massenkaufkraft) noch so gerechtfertigt wäre. Schon daraus er-

sehen wir weiter, dass man noch so triftige Argumente für ein dauernd hohes Lohnniveau nicht unkritisch in jeder Konjunkturphase mit der Möglichkeit einer sofortigen Erhöhung dieses Lohnniveaus gleichsetzen kann, so verlockend es ist, den Wunsch des Gedankens Vater sein zu lassen. Schliesslich ist auch nicht zu übersehen, dass für eine Reihe von ganzen Wirtschaftszweigen (Produktionsmittelindustrie) die Lohnempfänger zumindest als unmittelbare Konsumenten nicht in Betracht kommen und dass es in den meisten Ländern ausserhalb der Arbeiterschaft noch grosse Schichten gibt, deren Massenkaufkraft ebenfalls keine geringe Rolle spielt (Bauern, Kleinbürgertum, Beamte).

Unter diesen Vorbehalten allerdings liegt der volkswirtschaftlichen Begründung der Forderung nach hohen Löhnen ein durchaus richtiges Gefühl der Arbeiterschaft zugrunde. Hier liegt einer der Fälle vor, in denen sich das unmittelbare Interesse der aufsteigenden Arbeiterklasse in hohem Masse mit der notwendigen Zielsetzung der gesamten Gesellschaft deckt. Gerade die marxistische Krisenlehre und ihr Ausbau durch die Disproportionalitätstheorie, besonders durch Emil Lederer, hat aufgezeigt, wie der kapitalistische Lohndruck mit der ihm entsprechenden Ideologie der Kapitalistenklasse notwendig zu regelmässig wiederkehrenden Störungen des kapitalistischen Wirtschaftsmechanismus führt.

Die Disproportionalität der Einkommensbildung.

Jede Konjunkturperiode ist identisch mit einer Ausdehnung der Produktion mit Hilfe einer zunehmenden Ausnützung des Kreditapparates. Diese Produktionserweiterung ist bedingt von einem steigenden Preisniveau. Die Preise der verschiedenen Güterarten steigen aber nicht gleichmässig; vielmehr ergibt die Konjunktur stets eine Preisverschiebung. Gewisse Preise (besonders die der Rohstoffe) steigen in der Konjunktur besonders rasch; die Preise der Fertiggüter gehen bereits viel langsamer hinauf und etwa die Kurse festverzinslicher Wertpapiere am langsamsten oder überhaupt nicht.

Neben dieser ungleichmässigen Entwicklung der Güterpreise, und als ihre Bedingung, steigen auch die Einkommen während der Konjunktur in sehr ungleichem Tempo. Absolut gehen allerdings in der Regel alle hinauf; dabei steigen aber die Unternehmereinkommen ungleich schneller als die Löhne und diese immerhin noch rascher als die festen Gehälter und Renten. Die Gründe für dieses Zurückbleiben sind verschiedener Natur: Teils die Anschauung, als ob die Preissteigerung, die « Teuerung », die jede Konjunktur kennzeichnet, bald wieder zurückgehen würde; teils markttechnische Gründe; in erster Linie aber die Eigenschaft, die der Arbeit gegenüber allen andern Wirtschaftsgütern eigen ist: sie ist das einzige Dynamische, im Produktions-

prozess erst zu Vollziehende, das einzige, das darin den Gütern zugesetzt wird und damit im Grunde das einzige Elastische; auf der andern Seite aber auch das einzige Gut, dessen Angebot sich nur zum geringsten Teil nach der Nachfrage richtet, weil die Träger der Arbeit in der Regel nichts ausser ihr anzubieten haben (industrielle Reservearmee).

Dieses Zurückbleiben der Löhne gegenüber dem Unternehmer-einkommen findet seinen Ausdruck in der relativen Verzögerung der Produktionssteigerung in der Konsumgüter- gegenüber der Produktionsmittelindustrie. Denn das Einkommen der Arbeiter ist zum überwiegenden Teil zum Ankauf von Verbrauchsgütern bestimmt, das der Unternehmer hingegen in starkem Masse zu Investitionen, also zum Ankauf von Produktionsmitteln. Jede Konjunkturperiode bedeutet also eine starke relative Ausdehnung der Produktionsmittel- gegenüber der Verbrauchsgüterindustrie («Rationalisierung»). Und einmal kommt immer der Augenblick, in dem diese Disproportionalität zum Ausdruck gelangt: die Krise. Sie bedeutet in allen Punkten eine umgekehrt disproportionale Entwicklung wie in der Konjunktur: In der Krise stürzen vor allem die Preise der Produktionsmittel und die Einkommen der Unternehmer relativ (nicht immer auch absolut) sehr stark hinab. Für die Arbeiterschaft ist es allerdings ein sehr schwacher Trost, dass die Löhne relativ in der Krise besser standhalten, da hier meist schon eine geringe absolute Senkung mit einer starken Verschlechterung der proletarischen Lebenslage identisch ist und überdies das Gespenst der Arbeitslosigkeit über jedem Arbeiter schwebt.

Damit hat die alte Theorie der sinkenden Lohnquote einen neuen Ausdruck erhalten: Zu dieser geschichtlichen Tendenz kommt auch noch die periodische Senkung der Lohnquote in jeder Konjunkturperiode hinzu. Man könnte nun noch die Frage stellen, wie es möglich ist, dass der fehlerhafte Zirkel der Krise (Unrentabilität — Arbeitslosigkeit — Kaufkraftsenkung — Absatzstockung — neue Arbeitslosigkeit) in den bisherigen Krisen nicht ins Endlose weitergegangen ist. Lederer verweist dazu vor allem auf die Einkommen der vorkapitalistischen Schichten, die von der kapitalistischen Konjunkturentwicklung zum Teil unabhängig sind. Aber dieses Argument ist selbst in Europa nur teilweise richtig; und in Amerika gibt es fast keine vorkapitalistischen Schichten. Wesentlicher dürfte der Antrieb von der Seite der niedrigen Zinssätze in der Krise sein; allerdings funktioniert diese Automatik immer schlechter. Aus analogen Gründen hat es der Kapitalismus nicht erreicht, sich in einer ewigen Konjunktur immer höher zu schrauben, obzwar dies manche Leute noch vor wenigen Jahren vom «amerikanischen Wirtschaftswunder» gläubig erwartet haben. Im übrigen spielt auch die Erschliessung neuer Absatzgebiete oder technologischer Möglichkeiten oft eine entscheidende Rolle.

Lohnerhöhung zur Krisenabwehr?

Es liegt nun der Gedanke nahe, mit bewusster Wirtschaftspolitik das zu tun, was die Automatik der kapitalistischen Wirtschaft versäumt. Wenn schon Lohnerhöhungen in der Krise auf die erwähnten Schwierigkeiten stossen, so müsste es doch in der **Konjunktur** möglich sein, die Löhne so weit zu erhöhen, dass jene Disproportionalität vermieden würde. Ja, man könnte sogar auf den Gedanken kommen, dass eigentlich eine solche Förderung der gewerkschaftlichen Lohnpolitik von den vernünftigen Unternehmern selbst unterstützt werden müsste, da sie doch offenkundig der Krise entgegenwirkt.

Aber die satanische Eigenart des kapitalistischen Systems liegt eben darin, dass in seinem Rahmen selbst eindeutig erkannte Konstruktionsmängel nicht behoben werden können, ohne dass man den ganzen Bau erschüttert. Jene Disproportionalität, das relative Zurückbleiben der Löhne hinter den Unternehmergeinnen, ist nämlich eine unerlässliche Voraussetzung der Akkumulation von Kapital und damit der Produktionserweiterung, also dessen, was wir **Konjunktur** nennen. Würde es den Gewerkschaften durch ihren Machteinfluss oder gar durch Ueberredung der Unternehmer gelingen, die Löhne in gleichem Ausmass und Tempo zu steigern wie die Güterpreise, so wäre die Akkumulation von Kapital durch die Unternehmer und damit die «**Konjunktur**» unmöglich gemacht.

Abgesehen davon: wollte selbst ein besonders einsichtiger Unternehmer (was schon aus sozialpsychologischen Gründen wenig wahrscheinlich ist) die Löhne in dem erwähnten Ausmass erhöhen, so könnte er dies gar nicht (von seltenen Einzelfällen sei hier abgesehen). Der einzelne Unternehmer handelt nämlich **privatwirtschaftlich** durchaus richtig, wenn er seine Löhne (wie alle Produktionskosten) ständig zu senken bestrebt ist; täte er es nicht, so würde er seine individuelle Akkumulation gefährden und damit im kapitalistischen **Konkurrenzkampf** den kürzeren ziehen.

Aus ähnlichen Gründen ist auch der Weg einer bewussten Förderung der **Konsumgüterindustrie** in der Krise nur in beschränktem Masse gangbar; bis zu einer Behebung der Disproportionalität könnte er nur unter gleichzeitiger Lohnsteigerung in dem angeführten — im Kapitalismus unerreichbaren — Masse beschritten werden.

Keine Quacksalberei!

Allerdings ist der Einwand unrichtig, dass eine Lohnsteigerung nur eine **Verschiebung** der Kaufkraft von den Unternehmern auf die Arbeiterschaft bedeuten würde; denn diese Verschiebung ist zugleich eine Aenderung in der **Richtung** der Nachfrage: Sie erhöht die Nachfrage nach Konsumgütern, vermindert die

nach Produktionsmitteln und wirkt damit der Konjunkturüber-
spannung, beziehungsweise der Krise entgegen. Auch das be-
rühmte Argument mit der «Hemmung der Kapitalbildung» ver-
mag uns nunmehr nicht mehr zu rühren; denn wir haben ja vor-
hin gesehen, dass die Krisen durch nichts anderes entstehen als
durch eine Ueberspitzung der sogenannten Kapitalbildung in der
Konjunktur. Eine Krise ist ja nichts anderes als eine grosszügige
Kapitalvernichtung, die die eingetretene Disproportionalität wie-
der ausgleicht. Es kommt also zumindest auch darauf an, in
welcher Wirtschaftssphäre die «Kapitalbildung» erfolgt. Gerade
in der Krise ist es notwendig, einen beschleunigten Ablauf des
Uebels durch Ausdehnung der Konsumgüterproduktion (etwa
mittels Notstandsarbeiten) anzustreben. Aussichtslos ist es dagegen,
durch blosser Krediterweiterung ohne entsprechende Konsum-
erhöhung die Symptome der Konjunktur zu erwecken, ohne
diese selbst damit hervorzubringen zu können (womit keineswegs
der Goldfetischismus verteidigt werden soll).

Man darf sich auch darüber nicht täuschen, dass selbst bei
einer (nur theoretisch denkbaren) Beseitigung jener Dispropor-
tionalität in der Einkommensbildung keine ausreichende Elasti-
zität der kapitalistischen Wirtschaft erreichbar wäre. Wohl nimmt
im Verlauf der kapitalistischen Entwicklung die gesellschaftliche
Bedeutung der Arbeiterklasse analog der Industrialisierung ständig
zu; aber ungleich rascher steigt die Bedeutung des konstanten
Kapitals gegenüber dem variablen, der Kostenanteil der vor-
gesehenen Arbeit gegenüber der noch zuzusetzenden, die Kosten-
bedeutung der bestehenden Maschinen, Gebäude, Verkehrsanlagen
gegenüber den Löhnen (weshalb sogar für den Fall, dass die
Theorie der niedrigen Löhne richtig wäre, für viele Wirtschaftszweige die Krise selbst bei unentgeltlicher Arbeit nicht
auszuschalten wäre).

Der Kampf um die Planwirtschaft.

Es ergibt sich also folgendes Bild: Der Kapitalismus unter-
gräbt tatsächlich — das sagt dem Proletarier sein Instinkt ganz
richtig — in jeder Zeit «normaler» Wirtschaftslage, in jeder
Konjunkturperiode sein eigenes Wohlbefinden dadurch, dass er
den Arbeiter nicht in entsprechendem Masse an der Steigerung
der gesellschaftlichen Produktion teilnehmen lässt. Aber diese
Eigenart des Kapitalismus kann zwar durch den gewerkschaftlichen
Kampf gemildert, nicht aber aufgehoben werden, solange nicht
das kapitalistische System als Ganzes aufgehoben wird. Daher
musste auch die Illusion des Fordismus in Amerika — selbst wenn
sie nicht zum grossen Teil blosser Augenauswischerei gewesen wäre
— ebenso zusammenbrechen wie die Illusion der niederen Löhne
in Europa und den Kolonialländern.

Man muss also mit volkswirtschaftlichen Argumenten für hohe
Löhne sorgfältig umgehen. Auch die richtigsten dieser Beweis-

gründe können in einem privatwirtschaftlich orientierten Wirtschaftssystem nur in sehr begrenztem Masse durchgesetzt werden. Zum Glück gibt es andere und unwiderlegbare Argumente dafür: Den Einfluss einer höheren Lebenshaltung auf die Leistung des Arbeiters, vor allem anderen aber den Anspruch des Proletariers auf ein menschenwürdiges Dasein, auf die Errungenschaften der Kultur und Zivilisation, die ihm der Kapitalismus niemals aus eigenem Antrieb eingeräumt hat.

Ueber dieses unmittelbare Ziel hinaus aber muss jede ernsthafte Krisenbekämpfung in erster Linie darauf gerichtet sein, die dauernde Ursache der Disproportionalität in der Einkommensbildung zu beseitigen: Den Zwiespalt zwischen dem privatwirtschaftlichen Antrieb des Unternehmers und den Notwendigkeiten der Gesamtwirtschaft. Erst ein über private Wirtschaftsmotive, über das «Rentabilitäts»-Interesse des Einzelunternehmers hinausblickendes Wirtschaftssystem, das nach gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten Unebenheiten im Produktionsprozess und in der Einkommensbildung vermeidet oder ausgleicht, kann eine dauernd krisenfreie Wirtschaft verbürgen: Erst ein System der gemeinnützigen Planwirtschaft.

Einige Literaturangaben: *Emil Lederer*, Konjunktur und Krisen. Im «Grundriss der Sozialökonomik, Band IV»; *Emil Lederer*, Zur Morphologie der Krisen. In «Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart», Band IV; *Natalie Moszkowska*, Das Marxsche System, Seite 120 ff.; *Rudolf Hilferding*, Das Finanzkapital, Seite 297 ff.; *Karl Massar*, Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne; *Jakob Marschak*, Die Lohndiskussion.

Zur Statistik der Fabrikarbeitserschaft der Schweiz.

Von Fritz Giovanoli, Bern.

Nach den Angaben der gewerblichen Betriebszählung 1929 wurden von insgesamt 1,26 Millionen Beschäftigten, die in Betrieben von Industrie und Handwerk, Handel und Verkehr gezählt wurden, 792,000 Arbeiter (einschliesslich der gewerblichen Lehrlinge) festgestellt. Auf die Arbeiterschaft (ohne Angestellte) entfällt somit ein verhältnismässiger Anteil von 63 Prozent. 622,000 Arbeiter und Arbeiterinnen sind allein in der Gruppe Industrie und Handwerk beschäftigt, 102,000 im Handel und Gastgewerbe, 51,000 im Verkehrswesen, der Rest in übrigen Betriebsarten.

Es ist nun von Interesse, zu wissen, wieviel von diesem eigentlichen Proletariat von der Fabrikarbeitserschaft einerseits und vom Handwerk und sogenannten Kleingewerbe andererseits umfasst wird.

Als Fabriken bezeichnet das eidgenössische Fabrikgesetz «industrielle Anstalten», die ohne Verwendung von Motoren und