

Lohntheorie und Lohnpolitik

Von Dr. *Alfred Amonn*

Professor an der Universität Bern

Vortrag gehalten an der Jahresversammlung der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft am 19. September 1947 in Montreux

Lohnpolitik ist fast zu allen Zeiten getrieben worden, aber ihr Ziel war zu verschiedenen Zeiten ein *verschiedenes*. Zur Zeit der Zunft Herrschaft suchte man die Löhne niedrig zu halten, die Meister vor «unbescheidenen» Forderungen der Gesellen zu schützen. Das hatte keine grosse Bedeutung, da die Gesellen ja im Haushalt des Meisters lebten, dort auf alle Fälle ihr «Auskommen» hatten und früher oder später selbst zu Meistern wurden. Im Zeitalter der «industriellen Revolution», gegen Ausgang des 18. und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, aber wurde es notwendig, die Lohnarbeiter, die nun keine Aussicht mehr hatten, selbst zu Unternehmern zu werden und die nun zufolge ihrer wachsenden Zahl immer schärfer um die mit der Einführung der Maschine zunächst relativ immer kleiner werdende Zahl der Arbeitsplätze konkurrierten, vor *zu niedrigen* Löhnen zu schützen, bzw. das Lohnniveau, das *auf* und *unter* die *physische Existenzminimumgrenze* gesunken war, wieder zu heben, wenn man nicht auf den erreichten Kulturzustand verzichten und die ganze Gesellschaftsordnung gefährden lassen wollte. Die Frage, mit *welchen Mitteln* dies erreicht werden könne, ist die *Hauptfrage der Lohnpolitik*. Sie ist es auch heute noch, da die wirtschaftliche Lage der Arbeiter noch immer nicht so befriedigend ist, dass man sich mit dem bestehenden Zustand begnügen könnte.

Um diese Frage zu beantworten und demgemäss rationelle Lohnpolitik treiben zu können, muss man wissen, *wovon* die Lohnhöhe abhängt, *wodurch* und *in welcher Weise* sie *bestimmt* ist, sowie, welche *Folgen* lohnpolitische Massnahmen für, welche *Auswirkung* sie auf die verschiedenen Bezirke der Volkswirtschaft, im besonderen auf die *Produktion*, haben. Das sind *theoretische* Fragen, Fragen der reinen und angewandten Theorie. Um eine rationale, *zweckentsprechende* Lohnpolitik treiben zu können, bedarf es einer *Lohntheorie*. Eine solche bildet die notwendige *Voraussetzung* und *Grundlage* einer *rationalen Lohnpolitik*. Von ihrer Richtigkeit oder Falschheit hängt dann die Richtigkeit oder Verkehrtheit, der Erfolg oder Misserfolg der darauf gegründeten lohnpolitischen Massnahmen ab.

In der *klassischen* Periode der Entwicklung der nationalökonomischen Wissenschaft haben sich nun in bezug auf diese Fragen *zwei* Theorien herausgebildet, auf Grund welcher eine erfolgreiche Lohnpolitik überhaupt *nicht möglich* schien, direkte lohnpolitische Massnahmen von vornherein als zum Misserfolg verurteilt angesehen werden mussten. Das waren die *Existenzminimumtheorie* und die *Lohnfondstheorie*.

Nach der *Existenzminimumtheorie* konnte der Lohn wohl vorübergehend, aber nicht auf die Dauer über das Existenzminimum der Arbeiterfamilie gehoben werden, aus dem einfachen Grunde, weil die Arbeiter einen über das Existenzminimum hinausgehenden Lohn nur zu früherer Familiengründung und Vergrößerung ihrer Familien verwenden würden, so dass eine dementsprechende Vergrößerung des Arbeitsangebots später den Lohn unweigerlich wieder auf das Existenzminimumniveau herabdrücken müsse. Nach dieser Theorie wird die *Lohnhöhe* also als eindeutig durch das *Existenzminimum* einer Arbeiterfamilie, d. h. als durch deren notwendigen Lebensunterhalt *bestimmt* angesehen. Diese Anschauung, die schon von *Turgot* in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts in aller Schärfe ausgesprochen worden war, ist dann in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts von *Lassalle* als das «*grausame eherne Lohngesetz*» bezeichnet worden.

Nun gibt es aber *zwei Varianten* dieser Existenzminimumtheorie, von denen die eine weit weniger «*grausam*» und weit weniger schroff klingt als die andere. Unter dem «*Existenzminimum*» kann man nämlich einmal den *physisch notwendigen* Lebensunterhalt, dann aber auch den *zur Aufrechterhaltung einer dem erreichten Kulturzustand entsprechenden* oder «*gemässen*» *Lebensführung notwendigen* Unterhalt verstehen, also das, was man als «*kulturelles Existenzminimum*» im Gegensatz zum «*physischen Existenzminimum*» bezeichnet. In diesem Sinn wurde die Existenzminimumtheorie in der klassischen Periode von *Ricardo* vertreten. Nach dieser Ansicht musste auch eine *ständige Erhöhung* des Lohnes über das bestehende Niveau hinaus als *möglich* erscheinen, ja mit der Kulturentwicklung sogar als *natürlich* betrachtet werden. Dazu war aber nötig bzw. die notwendige *Voraussetzung*, dass die Arbeiter nicht jede Lohnerhöhung nur zu früherer Familiengründung und zur Vergrößerung ihrer Familien benützen, sondern mindestens zum Teil auch zur *Erhöhung ihrer Lebenshaltung*, also um sich einen höheren Lebensstandard *anzugewöhnen*, an dem sie dann festzuhalten suchen. Zu dem Zweck musste auch die zeitweise für die Arbeiter günstige Gestaltung der Arbeitsmarktlage, das für sie günstige Verhältnis zwischen dem Angebot von und der Nachfrage nach Arbeit, aus der bzw. dem eine Lohnerhöhung resultiert, eine gewisse Zeit hindurch andauern, so dass den Arbeitern eine höhere Lebenshaltung zur *Gewohnheit* werden konnte. Das aus der Fortpflanzung der Arbeiter resultierende Arbeitsangebot auf die Dauer würde dann beschränkter sein und so reguliert, dass der Lohn *nicht* auf die Dauer *unter* den bestehenden gewohnheitsmässigen Lebensunterhalt der Arbeiter oder das jeweilige kulturelle Existenzminimum herabgedrückt werden, wohl aber darüber hinausgehoben werden konnte. Das könnte aber nur die Folge eines entsprechenden *Verhaltens der Arbeiter* selbst sein. Direkte Lohnpolitik, eine direkte Beeinflussung der Lohnhöhe durch politische Massnahmen, wäre auch in diesem Fall nicht möglich, wohl aber eine indirekte, ein entsprechendes Verhalten der Arbeiter fördernde. Deshalb sagt *Ricardo*: «Die Menschenfreunde können nur wünschen, dass die arbeitenden Klassen in allen Ländern einen Geschmack an Komfort und Vergnügen haben sollten und dass sie in ihren Bemühungen, sie sich zu verschaffen, *mit allen gesetzlichen Mitteln* angespornt werden sollten.»

Bei dieser Sachlage hatte auf alle Fälle *Brentano* sicherlich recht, wenn er *Lassalle* gegenüber einwandte, dass man, wenn schon von einem «ehernen», so doch *nicht* von einem «grausamen» Gesetz sprechen könne.

Neben dieser Existenzminimumtheorie hatte sich in der klassischen Periode eine *zweite* herausgebildet, die sogenannte «*Lohnfondstheorie*». Nach dieser wurde die Lohnhöhe als bestimmt angesehen durch das *Verhältnis* zwischen dem zur Beschäftigung von Arbeitern zur Verfügung stehenden Kapital bzw. jenem Teil des Gesamtkapitals, der zu Lohnzahlungen bestimmt ist oder dient, einerseits und der *Zahl der Arbeiter*, die Beschäftigung suchen oder beschäftigt werden, andererseits. *Worin* jenes Kapital oder jener Kapitalteil, das bzw. den man als «*Lohnfonds*» bezeichnete, genau bestünden, darüber findet sich bei den Vertretern dieser Theorie keine klare und einheitliche Anschauung. Auf jeden Fall war aber *auch nach dieser* Theorie die Lohnhöhe, wenn auch nur die durchschnittliche und als Einkommen in gesetzmässiger Weise eindeutig bestimmt und konnte durch direkte lohnpolitische Massnahmen im ganzen nicht verändert werden. Eine künstliche Erhöhung des Lohnes einer Arbeitergruppe könnte nur auf Kosten derjenigen einer anderen gehen. Nur *indirekt* konnte sie in einem den Arbeitern günstigen Sinne beeinflusst werden, nämlich durch Förderung der Kapitalbildung und Hemmung der Fortpflanzung der Arbeiter.

Neben diesen beiden Theorien, die einander nicht ausschlossen, sondern sich gegenseitig *ergänzen* — indem die eine, die Existenzminimumtheorie, die Lohngestaltung «auf die Dauer» oder «auf lange Sicht», die Lohnfondstheorie aber die «auf kurze Sicht» betrifft — kam dann im Laufe des 19. Jahrhunderts immer mehr eine *dritte* zur Geltung, nämlich die sogenannte «*Produktivitätstheorie*» oder «*Grenzproduktivitätstheorie*». Nach dieser Theorie wird die Lohnhöhe als bestimmt angesehen durch das «*Grenzprodukt der Arbeit*» oder ihre «*Grenzproduktivität*», d. h. jenen Teil des gesamten Produktionsertrages, der vom wenigst leistungsfähigen Arbeiter einer nach Beruf und Qualifikation bestimmten Gruppe in der letzten Arbeitsstunde hervorgebracht würde, bzw. dessen auf dem Markt bestimmten *Wert*. Denn der Unternehmer könne keinem Arbeiter und für keine Leistung einen höheren Lohn zahlen, als dem Erlös aus dem von ihm gewonnenen Ertrag entspricht, und er könne auch Arbeit gleicher Art und Qualität nicht verschieden entlohnen. Der Lohn könne auf die Dauer auch *nicht unter* diesem Niveau stehen, denn, solange dies der Fall wäre, würden die Unternehmer durch Anstellung weiterer Arbeiter einen Gewinn erzielen können und demzufolge *bei anderen beschäftigte* Arbeiter durch höhere Lohngebote *zu sich herüberzuziehen* suchen. Es ist zu beachten, dass die Grösse, von deren Bestimmtheit hier die Rede ist, *nicht* das *Lohneinkommen* ist wie bei den anderen beiden Theorien, sondern der *Lohnsatz*, und die Höhe des *Lohneinkommens*, das ausser von der Höhe des Lohnsatzes auch vom Umfang der Beschäftigung abhängt, ganz unbestimmt bleibt.

Auch nach dieser Lohntheorie scheint zunächst die Möglichkeit einer direkten Beeinflussung der Lohnhöhe *nicht* zu bestehen, *ausser* auf Kosten von *Arbeitslosigkeit*. Denn eine künstliche Erhöhung des Lohnes über den Wert des vom wenigst leistungsfähigen Arbeiter einer bestimmten Kategorie in der letzten

Arbeitsstunde geschaffenen Produkts müsste zu einer Ausscheidung aller jener aus dem Produktionsprozess führen, die diesem Leistungsstandard nicht zu genügen vermöchten, weil der Arbeitgeber aus ihrer Beschäftigung einen Verlust erleiden und sie darum entlassen würde. Nach dieser Theorie scheint eine künstliche Beeinflussung des Lohnes aber auch gar nicht nötig zu sein, denn bei freier Konkurrenz müsste er im Laufe der Zeit zufolge der mit dem technischen Fortschritt ständig steigenden Produktivität selbst ständig steigen.

Es sind indessen die *Voraussetzungen* zu beachten, unter denen der Lohn der Grenzproduktivität gleichkommt, und «Grenzproduktivität» darf nicht mit *allgemeiner Produktivität* verwechselt werden. Da heisst es zunächst: «im Laufe der Zeit» oder «auf die Dauer», d. h., dass der Lohn nicht gleichzeitig mit der Produktivität steigt, sondern erst nachfolgend, und es entsteht die Frage: *wie lange* es dauert. Es handelt sich um einen *Anpassungsprozess* und dieser kann mehr oder weniger *Zeit* erfordern, wird aber immer eine bestimmte Zeit erfordern, in der der Lohnsatz *unter* der Grenzproduktivität steht. Es könnte also wohl dem Prozess «nachgeholfen» werden, er kann *beschleunigt* werden. Die Arbeiter können durch entsprechende Massnahmen *früher* in den Genuss des der gestiegenen Grenzproduktivität entsprechenden höheren Lohnes gebracht werden.

Es heisst dann ferner: «*bei freier Konkurrenz*». Die *Konkurrenzverhältnisse* auf der *Unternehmerseite* und auf der *Arbeiterseite* sind aber sehr verschieden, und zwar *zuungunsten* der Arbeiter. Bei freier Konkurrenz sind die Arbeiter *gezwungen*, ihre Arbeit *um jeden Preis* anzubieten und sie *sofort* zu verwerten, während die *Unternehmer* nicht auf sofortige Verwertung ihres Produktionsmittelbesitzes angewiesen sind und immerhin einige *Zeit warten* können. Die Unternehmer können sich aber auch leichter verständigen und im Einverständnis miteinander darauf verzichten, sich gegenseitig in der Lohnhöhe zu überbieten, während auf Seite der Arbeiter eine analoge Verständigung, sich nicht zu unterbieten, viel schwieriger ist. *Ausserdem* fehlt es *diesen* meist auch an der erforderlichen *Marktübersicht* und *Beweglichkeit*, um zufolge gesteigerter Produktivität bestehende Möglichkeiten einer Lohnerhöhung auszunützen. Mit einem Wort: Der Arbeitsmarkt ist auch beim Bestehen freier Konkurrenz ein höchst *unvollkommener* Markt, was man gewöhnlich in der Weise auszudrücken pflegt, dass man sagt, der Arbeiter befinde sich gegenüber dem Unternehmer in einer schwächeren Stellung beim Abschluss des Arbeitsvertrages.

Ferner: Das Steigen der Produktivität *im allgemeinen* bedeutet nicht auch notwendig ein Steigen der «Grenzproduktivität». Ob und inwieweit damit auch die Grenzproduktivität steigt, hängt davon ab, in welchem Masse gleichzeitig die Zahl der Arbeiter zunimmt. Wenn sie in *dem* Masse zunehmen würde, wie es in der Existenzminimumtheorie angenommen ist, so würde die Grenzproduktivität trotz Steigens der Produktivität im allgemeinen nicht zunehmen. Mit dem Steigen der Produktivität im allgemeinen muss also keineswegs ein Steigen der Grenzproduktivität verbunden sein.

Diese für die Arbeiter ungünstigen Konkurrenzverhältnisse werden zeitweise noch verstärkt durch *Substitution* von Kapital für Arbeit, wie es in ganz

grossem Maßstab im Zeitalter der industriellen Revolution zufolge der Einführung der Maschine der Fall war, also durch *Freisetzung von Arbeit* und die Bildung einer «*industriellen Reservearmee*». Das hat dann zu jenen abnorm niedrigen Löhnen und langen Arbeitszeiten, zur Beschäftigung von Frauen und Kindern geführt, die ein Eingreifen des Staates und *Konkurrenzbeschränkungen* im Arbeitsangebot zur unabweislichen Notwendigkeit im politischen und sozialen Interesse machten. Diese erfolgten durch *Ausschaltung des Arbeitsangebots von Kindern*, des *Verbots der Nachtarbeit von Frauen* und der generellen *Beschränkung der Arbeitszeit* durch Einführung eines *Maximalarbeitstages*. Das war zwar nicht direkte, aber doch *indirekte Lohnpolitik*. Die sich dann bildenden *Arbeiterorganisationen* suchten durch Ausschaltung der Konkurrenz im Angebotspreis der Arbeit auch *direkt* auf die Lohnhöhe einzuwirken.

Nur bei freier und vollkommener Konkurrenz auf der Unternehmenseite um die Arbeit und bei vollkommener Marktübersicht seitens der Arbeiter sowie freier und vollkommener Beweglichkeit der Arbeiter würde der Automatismus der Marktwirtschaft den Lohn immer auf die Höhe der Grenzproduktivität der Arbeit bringen. Aber selbst dann könnte er bei fortgesetzter Erhöhung der Produktivität immer noch hinter dem jeweils erreichten Produktivitätsgrad zurückbleiben, da die Anpassung immer ein gewisses Mass von *Zeit* erfordern würde, und müsste eine die Erhöhungstendenz fördernde Lohnpolitik als zweckmässig und aussichtsreich betrachtet werden. Ihr Zweck wäre, zu einer *schnelleren Anpassung* zu führen, als sie ohne sie stattfinden würde.

Aber das setzte weiterhin noch voraus, dass die Vermehrung der Arbeiterzahl — die Zunahme der Arbeiterbevölkerung — nicht derart Schritt hält mit der Steigerung der Produktivität im allgemeinen, dass die Grenzproduktivität der Arbeit nicht doch immer auf dem gleichen tiefen Niveau verharret. Bei freier Konkurrenz auf der Arbeiterseite besteht jedoch zufolge der *eigenartigen Angebotsgestaltung* eine starke Tendenz zu einer derartigen Vermehrung der Arbeiterzahl, dass sozusagen *jede Menge Arbeit* zu einem *minimalen*, gerade das individuelle Existenzminimum deckenden Lohn angeboten ist. Für das Angebot von Arbeit gilt nämlich *nicht*, was normalerweise für das Angebot von einzelnen Arten von wirtschaftlichen Gütern gilt, dass die *angebotene Menge* zu einem höheren Preis grösser und zu einem niedrigeren kleiner ist, also *in derselben Richtung variiert wie der Preis, sondern, umgekehrt*, zum niedrigsten Preis, der das Existenzminimum ist, am grössten ist und mit höheren Preisen kleiner wird. Das primäre Streben der Arbeiter muss nämlich naturgemässerweise gerichtet sein auf die Erlangung eines minimalen *Einkommens*, das ihm die Möglichkeit zu leben und zu arbeiten gibt. Um ein solches Einkommen zu erzielen, muss der einzelne Arbeiter bei niedrigerem Lohnsatz bereit sein, länger zu arbeiten, und, da es sich um ein Familieneinkommen handelt, müssen auch alle Familienglieder, die arbeitsfähig sind, bereit sein, mitzuverdienen, und wenn auch die Familienglieder mitverdienen, bedeutet eine grössere Familie einen grösseren Verdienst als eine kleinere und das wird im Zeitverlauf zu einer schnelleren Zunahme der Arbeiterbevölkerung führen, so dass das Arbeitsangebot bei niedrigerem Lohn *auch auf die Dauer* grösser sein wird als bei höherem. Diese

eigenartige Reaktionsweise des Arbeitsangebots auf die Höhe des Lohnsatzes bei freier Angebotskonkurrenz muss dann einen *dauernden Tiefstand* des Lohnes, wenigstens der «gemeinen», unqualifizierten Arbeit, zur Folge haben. Daraus ergibt sich eine die Höhe des Lohnes beeinflussende *Lohnpolitik* als unabweisbare *Notwendigkeit*.

Die Lohnpolitik kann eine *direkte* oder eine *indirekte* sein, d. h. eine die Lohnhöhe direkt bestimmende, wie die gesetzliche Festsetzung von Minimallöhnen oder die Verordnung eines Lohnstopps, oder eine sie lediglich indirekt beeinflussende. So wie im allgemeinen *indirekte Preispolitik zweckmässiger* ist als direkte Preispolitik, ist auch *indirekte Lohnpolitik zweckmässiger* als direkte Lohnpolitik. *Indirekte* Preispolitik und Lohnpolitik besteht in Beeinflussung der die Preishöhe bzw. Lohnhöhe bestimmenden Faktoren und das sind unmittelbar das *Angebot* und die *Nachfrage*. Angebot und Nachfrage bestehen aber aus der *Beziehung zwischen zwei Grössen*, angebotenen bzw. nachgefragten *Mengen* und *Preisen*, zu denen solche Mengen angeboten und nachgefragt sind. Durch entsprechende Massnahmen kann auf beide dieser Grössen ein sie bestimmender oder regulierender Einfluss ausgeübt werden.

Durch die bereits erwähnten um die Mitte des vorigen Jahrhunderts und in seiner zweiten Hälfte durchgeführten gesetzlichen Massnahmen des Verbots der Kinderarbeit sowie der Nachtarbeit von Frauen, der Begrenzung der Arbeitszeit zunächst für Jugendliche und Frauen, sodann auch durch Einführung eines generellen Maximalarbeitstages, der fortschreitend bis auf acht Stunden verkürzt worden ist, wurde eine tiefgreifende mengenmässige Einschränkung des Arbeitsangebotes herbeigeführt, die eine Erhöhung des Einzellohnes des erwachsenen männlichen Arbeiters auf das *Familienexistenzminimum* zur Folge hatte. Obwohl primär aus sozialpolitischen Gründen durchgeführt, hatte diese mengenmässige Beschränkung der Konkurrenz im Arbeitsangebot auch einen weittragenden *lohnpolitischen* Sinn und zwar in doppelter Hinsicht: durch sie wurde die angebotene Arbeitsmenge nicht nur für die jeweilige Gegenwart, sondern auch durch die Beseitigung des Anreizes zu rascher Familiengründung und zahlreicher Fortpflanzung «auf die Dauer» vermindert und dadurch ermöglicht, dass mit der zunehmenden Produktivität im allgemeinen auch die Grenzproduktivität der Arbeit stieg, so dass mit dieser auch der Lohn steigen konnte; sodann hatte die Verkürzung der Arbeitszeit auch eine Steigerung der produktiven Leistungsfähigkeit und Leistung des Arbeiters zur Folge, die sich ebenfalls in einer Lohnerhöhung auswirken musste. Der Arbeiter war dadurch in die Lage versetzt, nicht nur einen grösseren Anteil an einem gleichbleibenden oder mit dem technischen Fortschritt wachsenden Sozialprodukt, sondern zufolge der Ermöglichung der produktiven Leistung an einem speziell *dadurch* noch *grösser werdenden* Sozialprodukt zu erlangen und dies mit einem im ganzen wesentlich *verminderten Arbeitsaufwand*. Wenn wir in dieser Weise rückschauend diesen ersten Teil der Arbeiterschutzgesetzgebung des 19. Jahrhunderts betrachten, werden wir sagen müssen, dass damit nicht nur ein grosses *soziales* Werk, sondern, ganz unbewusst und unbeabsichtigt, eines von grosser *wohlstandspolitischer* Bedeutung vollbracht wurde. Denn, wenn auch mit der gesetzlichen Arbeitszeit-

beschränkung und dem Verbot der Kinderarbeit ein *sozialpolitisches* und *nicht* ein *lohnpolitisches* Ziel verfolgt wurde, so wurde doch *auch* ein *solches* von grösster Bedeutung erreicht.

Hatten diese *staatlichen* Massnahmen eine Beschränkung der *angebotenen* Menge Arbeit zum unmittelbaren Zweck und zur Folge, so gingen die Bestrebungen der nach Aufhebung des Koalitionsverbots sich bildenden und in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts erstarkenden Arbeiterorganisationen oder «Gewerkvereine» hauptsächlich auf eine Erhöhung des *Angebotspreises* der Arbeit. Sie drückten sich aus in der generellen *Weigerung* der Arbeiter, unter einem bestimmten Lohnsatz zu arbeiten, d. h. in der Androhung und eventuellen Durchführung eines Streiks. Solange nur der einzelne Arbeiter dem Unternehmer gegenüberstand und jeder mit dem anderen um den Arbeitsplatz konkurrierte, bestand keine Möglichkeit zu einem solchen Verhalten. Erst die Organisation der Arbeiter in Gewerkvereinen zum Zweck *gemeinschaftlichen* und *einheitlichen* Auftretens gegenüber den Unternehmern schuf diese Möglichkeit und zwar indem sie *zwei Voraussetzungen* erfüllte, nämlich den *Ausschluss der Konkurrenz* und die *Bildung eines Unterstützungsfonds*, aus dem dem Arbeiter während der Dauer eines Streiks der Unterhalt gesichert werden konnte. Der Erfolg hing natürlich von der «*Stärke*» der Gewerkvereine ab und diese von der *Zahl ihrer Mitglieder* im Verhältnis zu den Aussenstehenden sowie der *Grösse des ihnen zur Verfügung stehenden Unterstützungsfonds*.

Damit ist die Ungleichheit zwischen den Unternehmern und den Arbeitern in ihrer Stellung auf dem Arbeitsmarkt beseitigt worden. Arbeiter und Unternehmer stehen sich nun beim Abschluss des Arbeitsvertrages sozusagen auf «gleich zu gleich» gegenüber. Durch die Vermögensbildung der Gewerkvereine sind die Arbeiter, was ihre Stellung gegenüber den Unternehmern anbelangt, sozusagen selbst «Kapitalisten» geworden. Auch *sie* haben jetzt die Möglichkeit, zu «warten» mit dem Abschluss eines Arbeitsvertrages, sie sind jetzt *nicht* mehr auf *sofortige* Verwertung ihrer Arbeitskraft, auf den sofortigen Verkauf ihrer Arbeitsleistung angewiesen. Arbeiter und Unternehmer sind nun annähernd «gleich stark» geworden beim Verhandeln über den Abschluss eines Arbeitsvertrags.

Damit ist nun aber eine ganz *neue Lage* auf dem Arbeitsmarkt entstanden und eine *neue Problematik* in die Lohnpolitik hineingekommen. Es ist damit die Bestimmung der wichtigsten Arbeitsbedingungen, insbesondere auch die der Lohnhöhe, vollständig *aus der Sphäre der Konkurrenz herausgehoben* und zum Gegenstand einer Vereinbarung zwischen zwei einander gegenüberstehenden *Monopolgebilden* gemacht: der Arbeitgeberverbände einerseits und der Arbeiterorganisationen andererseits. Das heisst aber zugleich: die Bestimmung der Arbeitsbedingungen hat ihren Charakter als rein wirtschaftliche Frage verloren und ist in gewissem Masse zu einer *Machtfrage* geworden. Primärer Träger der *Lohnpolitik* ist nun nicht mehr der Staat, sondern sind *jene Organisationen*. Von *ihren* Anschauungen über, was möglich, «gerecht» oder zweckmässig ist hinsichtlich der Lohngestaltung, hängt nun diese in erster Linie ab.

Für den *Staat* aber fragt sich dann: Wie soll er sich demgegenüber, im besonderen monopolistischen Lohnforderungen der Arbeiter und eventuell daraus entstehenden Lohnkämpfen mit den monopolistischen Arbeitgeberverbänden gegenüber verhalten? Diese Frage wird man nun ja nicht generell beantworten können, sondern es kommt auf die konkrete, jeweils bestehende Sachlage an.

Im allgemeinen stehen dem *Staat* ja nicht gerade viel verschiedene Mittel zur Verfügung, um auf die Lohnbildung einzuwirken, und es ist für ihn auch schwer zu beurteilen, welche Art der Einwirkung und in welcher Richtung eine solche zweckmässig wäre. Bei den *Arbeitern* besteht ganz *naturgemäss* ständig das Bestreben, den Lohn zu erhöhen, während ebenso *naturgemäss* bei den *Unternehmern* das Bestreben besteht, ihn niedrig zu halten, dies nicht nur im eigenen Gewinninteresse, sondern ganz allgemein im Interesse eines möglichst grossen Absatzes, der durch Lohnüberhöhung gefährdet sein kann, insbesondere soweit es sich um Absatz im Ausland handelt. Insofern Lohnerhöhungen auf Kosten abnormaler Gewinne möglich sind, ist das *Ziel* für die staatliche Lohnpolitik eindeutig geben; es kann nur *Förderung* der Bestrebungen der *Arbeiter* sein. Aber es entsteht dann die Frage, durch welche *Mittel* dieses Ziel am besten erreicht werden könne, und diese Frage ist weit weniger leicht zu beantworten. Sodann besteht die Frage der *Unterscheidung* und *Abgrenzung* zwischen «normalen» und wirtschaftlich gerechtfertigten und «abnormalen», wirtschaftlich nicht gerechtfertigten Gewinnen. Es kann Fälle geben, in denen diese Frage leicht zu entscheiden ist, es wird aber auch solche geben, in denen man sie schwer beantworten kann.

In *normalen Zuständen* und bei *normaler Entwicklung*, was wir leider schon lange nicht mehr kennen, wird man eine von Zeit zu Zeit eintretende Lohnerhöhung als wirtschaftlich gerechtfertigt, ja als «natürlich» ansehen müssen, weil ja eine ständige Erhöhung der Produktivität damit verbunden ist. Aber über das *Mass* einer solchen Lohnerhöhung wird man sich schwer ein sicheres Urteil bilden können. Die *Arbeiter* werden ja wieder ganz *naturgemäss* geneigt sein, dieses *Mass* zu überschätzen, die *Unternehmer*, es zu unterschätzen. Für ein einigermaßen sicheres und begründetes Urteil wäre eine ausgebauta Produktionsstatistik und eine eingehende Beobachtung und Feststellung der Produktivitätssteigerung als Grundlage erforderlich. Abgesehen davon steht nur *ein* einigermaßen sicheres Kriterium für eine Abschätzung der wirtschaftlichen Gerechtfertigtheit einer Lohnerhöhung zur Verfügung, das ist der *Grad der Arbeitslosigkeit*. Ein bestimmtes *Mass* von Arbeitslosigkeit wird man, sowie ein bestimmtes *Mass* von Wohnungsleerstehungen, als «natürlich» und «normal» betrachten müssen, jedes *darüber hinausgehende* *Mass* von Arbeitslosigkeit aber als ein Zeichen von *Lohnüberhöhung*, d. h. einer Lohnhöhe, die über jenen Stand hinausgeht, bei dem alle nicht gerade sich im Stellenwechsel befindenden Arbeiter vom Unternehmer beschäftigt werden können, bzw. die gerade dem Wert des Grenzprodukts bei entsprechend reduziertem Beschäftigungsgrad gleichkommt. Der Wert des Grenzprodukts nimmt nämlich notwendig von einem bestimmten Punkt an *ab*, aus *zwei Ursachen*: einmal, weil die technische Leistungsfähigkeit mit einer Mehrbeschäftigung abnimmt, damit das naturale Grenzprodukt kleiner wird, und

sodann noch, weil der Preis der Produkteinheit zufolge des erhöhten Angebots sinken muss. Es kann daher nur bei einer bestimmten Lohnhöhe «Vollbeschäftigung» bestehen und jede Erhöhung des Lohnes darüber hinaus muss zur Entlassung der am wenigsten leistungsfähigen Arbeiter, der «Grenzarbeiter», führen, da bei deren Beschäftigung der Wert des Grenzprodukts unter dieses Niveau sinken und der Unternehmer bei ihrer Weiterbeschäftigung daran einen Verlust erleiden würde. Das ist auch die Gefahr der Festsetzung von *Mindestlöhnen*. Gehen sie über jenes Gleichgewichtsniveau hinaus, müssen sie ein gewisses Mass von Arbeitslosigkeit zur Folge haben. Sie bedeuten wohl für die weiterbeschäftigten Arbeiter einen Vorteil, dieser geht aber auf Kosten jener, die nicht mehr beschäftigt werden.

Alles dies bezieht sich auf den *Reallohn*, d. h. den realen Anteil, den der Arbeiter am ganzen Nationalprodukt erhält. Nun wird aber der Lohn in der Regel in *Geld* gezahlt und der reale Lohn ergibt sich erst aus der Höhe dieses Geldlohnes im Zusammenhang mit der Höhe der *Preise* der Güter, die der Arbeiter damit kauft. Damit kommt eine weitere Komplikation in die Beurteilung des «richtigen» Lohnes und daraus ergibt sich eine weitere Schwierigkeit für eine zweckmässige Lohnpolitik. Die Bestrebungen der *Arbeiter* sind — wieder *naturgemäss* — auf die Erhöhung des *Geldlohns* gerichtet, wenn auch die des *Reallohns* in letzter Linie *gemeint* ist. Nun muss eine Erhöhung des Geldlohnes nicht immer eine Erhöhung des Reallohnes bedeuten. Denn einmal können die Preise sich zugleich mit dem Lohn aus irgendwelchen nicht mit ihm zusammenhängenden Ursachen in gleicher Richtung bewegen und weiterhin ist die Höhe der Preise *nicht* von der der Löhne *unabhängig*. Der Lohn bildet ja ein *Kostenelement* und spielt insofern auch für die Höhe der Preise eine massgebende Rolle. Die Frage ist, *in welchem Masse* die *Lohnhöhe* die Preise beeinflussen muss und beeinflusst und in welchem Masse *andere* Umstände bei der Bestimmung ihrer Höhe wirksam sind. Das ist natürlich auch wieder *in verschiedenen konkreten Fällen verschieden* und in vielen schwer abzuschätzen und zu beurteilen. Handelt es sich um *Monopolpreise*, bei deren Festsetzung die Unternehmer ihre Monopolstellung voll ausgenützt haben, dann ist die Situation einfach. Eine Lohn-erhöhung kann in einem solchen Fall keinen Einfluss auf die Preishöhe haben. Aber: *Wie kann man feststellen*, ob die Monopolisten ihre Monopolstellung bei der Preisfestsetzung voll ausgenützt haben? Das werden sie in den meisten Fällen selbst nicht wissen. Nicht ganz so verhält es sich bei *konjunkturell* bedingten hohen Preisen, obwohl auch *diese* Gewinne in sich schliessen, die zugunsten des Lohnanteils gekürzt werden können. Diese beruhen aber zum Teil auf einer inflationistischen Ausdehnung des Geldumlaufs, und da der konjunkturelle Auftrieb ohnehin einer inflationistischen Ausdehnung des Geldumlaufs günstig ist, ist es leicht möglich, dass Lohn-erhöhungen zu einem weiteren inflationistischen Preisauftrieb führen, wodurch ihre reale Auswirkung illusorisch wird. Immerhin werden sie *bis zu einem gewissen Masse* auch realiter möglich sein. Dieses Mass aber ist wiederum schwer zu bestimmen. Die Gefahr von Lohn-erhöhungen im Konjunkturaufschwung, wie sehr sie auch als berechtigt anerkannt werden müssen, liegt aber darin, dass eine dementsprechende Senkung im

Konjunkturabstieg schwer möglich ist und sich nur sehr langsam durchsetzt, wodurch die Wende zu einem neuerlichen Aufstieg hinausgeschoben wird.

Nun ist gerade die Frage der zweckmässigen Lohnpolitik im Konjunkturabstieg und in der *Depression* ausserordentlich kontrovers und die Anschauungen stehen sich hier diametral und schroff gegenüber. Nominallohnerhöhungen im Konjunkturaufschwung würden natürlicherweise nominelle Lohnsenkungen im Konjunkturabstieg entsprechen, dies um so mehr, als in der späteren Phase des Konjunkturaufschwungs die Lohnsteigerung über die Preissteigerung hinauszugehen pflegt, wodurch eine Erhöhung des Reallohnes eintritt, die auch durchaus gerechtfertigt ist. Aber, wenn dieses Lohnniveau bei im Konjunkturabstieg sinkenden Preisen aufrechterhalten wird, so entsteht leicht eine Disparität zwischen Löhnen und Preisen, derzufolge der Wert des Grenzprodukts unter die Lohnhöhe sinkt. Dies muss ein grösseres Mass von Arbeitslosigkeit zur Folge haben, als sie rein durch den Konjunkturabstieg bedingt ist.

Nun bedeutet aber *Lohn* auch «*Kaufkraft*», und es kann auch so argumentiert werden, dass durch *Lohnsenkungen* die *Kaufkraft* vermindert und dadurch der konjunkturelle Rückschlag verschärft wird. Dabei wird aber übersehen, dass höherer Lohn für eine kleinere Zahl von Arbeitern nicht notwendig grössere Kaufkraft bedeutet, dass es ebensogut umgekehrt sein kann. Es wird hier nicht zwischen dem Einkommen des einzelnen beschäftigten Arbeiters und dem gesamten volkswirtschaftlichen Lohnesinkommen unterschieden. Das, worauf es ankäme, wenn man die Kaufkraft erhalten will, wäre die Stabilisierung der gesamten volkswirtschaftlichen Lohnsumme, *nicht* die Stabilisierung der Lohnsätze. Dies kann aber unter Umständen besser durch *Lohnsenkungen* erreicht werden.

Neben diesen beiden einander entgegengesetzten Anschauungen gibt es noch eine *dritte*, der gemäss weder die eine noch die andere Politik, weder die auf Stabilisierung der hohen Lohnsätze noch die auf deren Senkung gerichtete viel Erfolg verspreche, dass die Konjunkturgestaltung sehr wenig von der Lohngestaltung abhängt. Es handelt sich hier um theoretisch nicht völlig geklärte Fragen, so dass die Lohnpolitik keine feste Richtlinie daraus entnehmen kann.

Die *andere Frage* ist die Einstellung der Lohnpolitik gegenüber Bestrebungen zu einer Erhöhung der Löhne bei einem *rein inflationistischen* Preisauftrieb. Gleichbleibende Nominallöhne bei steigenden Preisen der Lebensmittel und damit Erhöhung der Lebenshaltungskosten bedeuten *Senkung* der *Reallohne*, und zwar eine Senkung, die *wirtschaftlich nicht begründet* ist. Auf der anderen Seite werden von den Unternehmern Gewinne gemacht, die ebensowenig wirtschaftlich begründet sind (wie etwa der echte Unternehmergewinn). Eine Nominallohnerhöhung entsprechend der Erhöhung der Lebenshaltungskosten drängt sich also hier auf. Welches sind die Folgen? Wird dadurch ein weiterer inflationistischer Preisauftrieb ausgelöst? (Die berühmte «*Spirale*»!) Es ist zweifellos der Fall, in dem Sinne, dass die inflationistische Wirkung der Vermehrung des Geldumlaufs, die ja die Ursache der ganzen Bewegung ist, verstärkt und die Inflation selbst gefördert wird. Die Preise, die zunächst von der Nachfrageseite her eine Erhöhung erfahren haben, erfahren nun eine weitere von der Angebots-

seite her. Realwirtschaftlich ist aber eine entsprechende Erhöhung der Nominallöhne durchaus möglich, und man kann den Arbeitern nicht zumuten, dass sie das Opfer der Inflation sein sollen. Ausserdem wird, solange die Ursache der Inflation nicht aufgehoben, ihre Quelle nicht verstopft wird, der Preisauftrieb weitergehen und die Arbeiter würden schliesslich überhaupt nicht mehr leben können, ohne eine einigermaßen entsprechende Erhöhung ihrer Nominallöhne. Sie ist deshalb auf die Dauer gar nicht zu vermeiden. Die Lohnerhöhung hinkt sowieso in der Regel — zumindest in den früheren Stadien inflationistischen Preisauftriebs — der Erhöhung der Preise nach, so dass die Arbeiter stets eine gewisse Reallohneinbusse erleiden.

Es erhebt sich hier die Frage der Einführung eines *Indexlohnsystems*. Es wäre für den Fall, dass es sich um *rein inflationistische* Preiserhöhungen handelt, durchaus begründet und gerechtfertigt. Aber *generell* lässt es sich *unmöglich* durchführen. Eine allgemeine Preissteigerung kann auch die Folge einer allgemeinen *Warenverknappung* sein. In diesem Fall kann das bisherige Reallohn-niveau nicht beibehalten werden, eine entsprechende Erhöhung der Nominallöhne würde ausschliesslich inflationistische Wirkungen haben. Eine allgemeine Preissteigerung kann ferner *zum Teil* die Folge einer *Inflation* und *zum Teil* die einer *Warenverknappung* sein. Auch in diesem Fall kann man die Lohnhöhe nicht nach dem Index beurteilen und richten, sondern es muss unterschieden werden, bis zu welchem Grad die Inflation und bis zu welchem die Warenverknappung an der Preissteigerung schuld ist — oder, wie man zu sagen pflegt, in welchem Mass sie «geldseitig» und in welchem sie «warensseitig» bedingt ist. Am besten würde sich die Ausrichtung der Lohnhöhe nach dem Index in der *Konjunkturbewegung* eignen. Eine starre Bindung des Lohnes an den Index wäre aber praktisch überhaupt schwer durchführbar. Sie würde wahrscheinlich nur nach oben spielen, schwerlich aber nach unten.

In allen diesen Fällen ist es schwer, das «*richtige*» Mass zu finden, d. h. das Mass, bei dem den Arbeitern nichts vorenthalten wird, was ihnen wirtschaftlich berechtigterweise zugesprochen werden kann, und den Unternehmern nichts vorenthalten wird, wessen sie bedürfen, um ihren Betrieb in dem Umfang, der die grösstmögliche Beschäftigung in sich schliesst, fortzuführen. Deshalb wäre es für den Staat eine unmögliche Aufgabe und eine untragbare Belastung, wenn man ihn damit betrauen würde, selbst die Lohnhöhe zu bestimmen und festzusetzen. Er muss sich — als Regel und von aussergewöhnlichen Umständen, unter denen die Befriedigung von Existenzbedürfnissen in Frage gestellt würde, abgesehen — auf eine *beratende und vermittelnde* Tätigkeit beschränken. Diese beratende und vermittelnde Funktion wird er aber nur dann richtig erfüllen können, wenn ihm ausser einer Lohnstatistik auch eine Produktionsstatistik und betriebliche Kosten- und Erfolgberechnungen als objektive Grundlage zur Verfügung stehen.

Man muss sich auch darüber klar sein, was als das erstrebte *Ziel* zu betrachten ist. Dass es *nicht* eine blosse Erhöhung des *Nominallohnes* sein kann, sondern nur des *Reallohnes*, ist selbstverständlich, aber es wird nicht immer berücksichtigt oder es wird vielfach, auf seiten der Arbeiter, als selbstverständlich

angenommen, dass eine Erhöhung des *Nominallohnes* immer auch eine Erhöhung des *Reallohnes* bedeutet. Was ferner in der Regel als unmittelbares Ziel angestrebt wird, ist eine Erhöhung des *Lohnsatzes*, pro nach Stunde oder Ergebnismessener Leistungseinheit, wobei angenommen wird, dass eine solche Erhöhung des Lohnsatzes auch eine Erhöhung des *Lohneinkommens* bedeutet. Das muss aber keineswegs der Fall sein. Denn dieses hängt ausser von der Höhe des Lohnsatzes auch vom *Ausmass der Beschäftigung* ab und diese kann unter Umständen abnehmen mit der Erhöhung des Lohnsatzes. Sodann muss unterschieden werden zwischen dem Einkommen des einzelnen beschäftigten Arbeiters und dem der gesamten Arbeiterschaft. Das Lohneinkommen des einzelnen weiterhin voll beschäftigten Arbeiters wird natürlich bei höherem Lohnsatz grösser sein als bei niedrigerem, aber das gesamte volkswirtschaftliche Lohneinkommen kann mit einer Erhöhung des Lohnsatzes abnehmen, indem der Umfang der Beschäftigung kleiner wird. Es *muss* allerdings *nicht notwendigerweise* abnehmen, indem die Beschäftigung in einem geringeren Verhältnis zurückgehen kann, als der Lohnsatz erhöht worden ist. Aber auch dann ist es fraglich, ob dies einem Zustand der Vollbeschäftigung vorzuziehen ist; denn Arbeitslosigkeit ist an sich ein Übel.

Jede Politik erfordert Klarheit über das erstrebte Ziel und über die zur Erreichung desselben anzuwendenden Mittel. In der Lohnpolitik fehlt es noch vielfach an Klarheit in beiderlei Beziehung. Die Lohnpolitik ist vielleicht der schwierigste Teil der Wirtschaftspolitik. Es handelt sich dabei darum, zwischen zwei einander gegenüberstehenden Monopolen die «richtige Mitte» zu finden und dadurch ein Gleichgewicht zu erzielen, das in einer derartigen Marktkonstellation sich nicht von selbst einstellen kann. Dazu gehört viel guter Wille auf allen Seiten und diesen zu fördern ist dabei eine Hauptaufgabe des Staates.
