

Das Rätsel Reallohn

Die moderne Vollbeschäftigungstheorie, wie sie mit dem Namen *Keynes* verknüpft bleibt, ist von den Gewerkschaften in sehr weitem Umfange akzeptiert worden. Dabei wurde vielfach übersehen, daß die lohntheoretischen Gedanken des Keynesianismus neben einigen für die Gewerkschaften angenehmen Konsequenzen auch Ideen enthielten, die geradezu an die Grundprinzipien der Gewerkschaftsbewegung rühren und für diese einfach nicht akzeptierbar sind.

Zunächst wurde diese Tatsache über den angenehmeren Aspekten nahezu vergessen, vor allem angesichts der für die Gewerkschaften so erfreulichen Lehre von der Sinnlosigkeit einer Lohnsenkungspolitik in der Depression. Hatte doch die „klassische“ Lehre das Vorhandensein einer Massenarbeitslosigkeit mehr oder weniger als Beweis dafür angesehen, daß das Lohnniveau überhöht sei; würden die Löhne gesenkt — so folgerte man —, dann würde die Nachfrage nach Arbeitskräften zunehmen. Ziemlich unverblümt hatte man vornehmlich in der populärwissenschaftlichen Auswertung dieser Gedanken den Gewerkschaften den Vorwurf gemacht, sie trügen durch eine Politik der Hochhaltung des Lohnes und der Arbeitskosten in der Depression zur Verschärfung der Arbeitslosigkeit bei und legten der Erholung Hindernisse in den Weg.

Typisch für diese Auffassung waren etwa die Ausführungen von *Cassel*¹⁾, der den Satz geprägt hatte, daß „die Tendenz der Arbeitslosigkeit, permanent zu werden, am stärksten in den Ländern hervortritt, wo eine geschlossene Gewerkschaftspolitik ihre höchste Macht erreicht hat“, oder von *Lampe*²⁾, der an die Möglichkeit glaubte, daß die „ideal funktionierende freie Wirtschaft die Wirtschaftskrise nach einer im Durchschnitt außerordentlich geringen Lohnsenkung überwinden könne“. Als wesentlichstes Gegenargument erschien hier hauptsächlich die sozialpolitische Untragbarkeit einer rücksichtslosen Lohndeflation: war doch keineswegs sicher, ob jenes niedrige Lohnniveau, bei dem sich genügend Anreiz für die Unternehmer zur Neueinstellung von Arbeitern ergeben sollte, nicht schon unter dem Existenzminimum liegen würde. Als Folge einer solchen dogmatischen Lohnsenkungspolitik müßte man dann unter Umständen „das größte Elend, Hungertod, gesteigerte Sterblichkeit, Selbstmordepidemien in Kauf nehmen“³⁾.

Schon gegen Ende der zwanziger Jahre hatte sodann eine Reihe von Theoretikern das Kaufkraftargument in die Waagschale geworfen, so in Deutschland u. a. *Tarnow*, *Zimmermann*, *Herrnberg*, *Wilbrandt*. Es ließ sich jedoch kaum leugnen, daß gegen die Casselsche These, wonach es eine „von der Gesamtproduktion der Gesellschaft getrennte Kaufkraft“ überhaupt nicht gebe, keine wesentlichen Einwände geltend gemacht werden konnten und diese Form der Kaufkraftlehre vielmehr nur eine „abergläubige Idee“ sei.

Im Ausland hatte die These von der Zweckmäßigkeit einer Lohnsenkung zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit ihren vornehmsten Repräsentanten in *Prof. Pigou* (*Theory of Unemployment*, 1933) gefunden; nicht zu Unrecht hat man gesagt, nur wenige Nationalökonomien seien damals bereit gewesen, die These zu bestreiten, wonach eine „Flexibilität der Löhne nach unten das Problem der Arbeitslosigkeit lösen könne“⁴⁾.

Die Widerlegung der Lohnsenkungsthese

Gegen diese letztere Koryphäe richtete sich nun der massive Gegenangriff: *Keynes* und seine Anhänger traten mit der Idee der „effektiven Gesamtnachfrage“ in die Schranken. Ihre Argumentation lautete dabei etwa wie folgt: Eine allgemeine Lohnsenkung führt zur Kostensenkung; soweit annähernd Wettbewerbsverhältnisse gegeben sind, muß das schließ-

1) Gustav Cassel, „Wird die Arbeitslosigkeit durch Notstandsarbeiten verringert?“, *Soziale Praxis*, 1926, Sp. 1057/60.

2) A. Lampe, *Notstandsarbeiten oder Lohnabbau?* Jena 1927, S. 125.

3) Emil Lederer in „*Soziale Praxis*“, 1927, Sp. 154.

4) Seymour E. Harris: *Ten Years After — What remains of the General Theory?* in: *The New Economics* (Sammelwerk), London 1947, S. 47.

lich auch in einer allgemeinen Senkung des Preisniveaus seinen Niederschlag finden. „Wenn die Arbeiter ihren Reallohn senken könnten, so würden mehr beschäftigt werden; aber sie können nur ihren Reallohn zu senken versuchen, indem sie ihre Geldlöhne bei gegebenem Preisniveau verringern. Das ergibt aber nur einen entsprechenden Fall in den Preisen, so daß sie in Wirklichkeit gar nicht imstande sind, ihren Reallohn zu verändern.“⁵⁾ Das ganze Lohnsenkungsmanöver würde nur zu einer ständigen Erschütterung des Preisniveaus führen, wie Keynes es sogar für die Indexlöhne als wahrscheinlich ansah. Das Ergebnis dieser ständigen Erschütterung wäre — zusammen mit negativen Erwartungen der Unternehmer, die für die Zukunft vielleicht weitere Lohnsenkungen erhoffen, sicher aber Preis-senkungen befürchten — im Grunde eine Entmutigung des Investitions- und damit des Beschäftigungswillens. Eine Schülerin von Keynes hat das Ganze in einer Nußschale plastisch formuliert:

„Man sagt, wenn die Löhne gesenkt werden, sinken auch die Kosten; aber die Nachfrage in Geld wird dementsprechend vermindert, jeder Unternehmer kann zwar durch Verminderung der von ihm gezahlten Löhne seinen Profit steigern; aber damit verringert er gleichzeitig die Erträge anderer Unternehmer, und wenn alle die Löhne senken, so geht es keinem besser. In einer Zuschaueremenge kann zwar ein einzelner besser sehen, wenn er auf einen Stuhl steigt; aber wenn alle das tun, sieht keiner besser ...“⁶⁾

In der „klassischen“ Darstellung ist eben die Rückwirkung von Lohnsenkungen auf die effektive Gesamtnachfrage vernachlässigt worden. Selbst wenn eine Lohnsenkung einzelne Unternehmer zunächst zur Beschäftigung neuer Arbeiter anregen sollte, so würden diese bitter enttäuscht werden: die fortdauernde Schrumpfung der Gesamtnachfrage würde ihnen Verluste bringen und sie wieder zur Entlassung ihrer Arbeiter zwingen⁷⁾. Unter bestimmten Bedingungen bietet, wie auch Hicks⁸⁾ unterstreicht, gerade die fehlende Nachgiebigkeit der Löhne nach unten hin als ruhender Pol die Voraussetzung dafür, daß das gesamte Preissystem nicht in einer endlosen Deflationsspirale ins Bodenlose abstürzt.

Die Quintessenz ist also: Selbst wenn die Gewerkschaften in einer Depression ihre Zustimmung zu einer allgemeinen Lohnsenkung gäben, so würde das der Beschäftigung keinen Auftrieb geben. Die Wege zur Überwindung einer Krise und die „Ursachen“ der Arbeitslosigkeit sind anderswo zu suchen; die „Investitionsneigung“ mit ihrer Vielzahl komplexer Zusammenhänge, nicht der Lohnfaktor ist entscheidend.

Das einzige, was Keynes anerkannte, war die Rückwirkung auf die Geldversorgung: wenn die Löhne gesenkt würden, brauchte die Wirtschaft weniger Geld für laufende Lohnzahlungen in den Kassen zu halten; die Geldversorgung würde reichlicher, was eine Zinssenkung und damit teilweise Belebung der Investition bewirken könnte. Aber diese Wirkung sei unsicher und schwach; wäre sie gegeben, so könnten ja schließlich die Gewerkschaften statt der Zentralbank die Geldpolitik bestimmen! Und das wollte Keynes ihnen denn doch nicht zumuten, wenn er sie auch sonst — wegen ihres Widerstandes gegen Lohnsenkungen — als „instinktiv bessere Nationalökonominnen“ ansah als manche Fachexperten der „klassischen Schule“.

So hatte diese Auseinandersetzung, die eigentlich nur auf höherer Ebene und mit komplizierteren Argumenten die Diskussion um Cassel fortsetzte, damit geendet, daß der Idee von der Heilsamkeit einer Lohnsenkungspolitik in Krisenzeiten im Kern der Todesstoß versetzt wurde. Alle Versuche, diese Gedanken neu aufzuwärmen, dürften wenig fruchten, so sehr auch eine Verfeinerung der keynesianischen Lohntheorie nach anderen Richtungen hin wünschenswert sein mag.

5) Vgl. Abba P. Lerner; *The General Theory*, in *The New Economics*, S. 116.

6) Joan Robinson, *Introduction to the Theory of Employment*, London 1947, S. 40.

7) Vgl. Lerner, a.o.O., S. 118; ferner Seymour E. Harris, *Keynes' Attack on Laissez-Faire and Classical Economics and Wage Theory*, in: *The New Economics*, S. 551.

8) J. R. Hicks, *Value and Capital*, 2. Aufl., Oxford 1950, S. 268/69.

Die „Geldillusion“

Denn es bleiben einige wesentliche Schwächen in der Argumentation von Keynes. Die eine bezieht sich mehr auf eine empirisch nachzuprüfende Tatsache: Keynes glaubte, daß die Arbeitnehmerschaft in ihrer Lohnpolitik mehr auf den nominalen Geldlohn schaue als darauf, wieviel Waren sie dafür kaufen könne. Dieses Unvermögen zu einer richtigen Bewertung des Reallohnes, zu einer sachlichen Abschätzung der tatsächlichen Kaufkraft des Lohnes hat es sicher dort, wo die Völker einmal irgendeine galoppierende Inflation mitgemacht hatten, in Reinkultur nie mehr gegeben: denn hier wußte schließlich jeder, was ein Wettlauf zwischen Löhnen und Preisen bedeutet. Aber auch in den angelsächsischen Ländern mit ihrem stabilerem Geldwert dürfte es ein solches einseitig-hypnotisiertes Starren auf den Geldlohn kaum mehr geben: Überall widmen die Arbeiter und vor allem die Gewerkschaften den Bewegungen des Lebenshaltungskostenindex die größte Aufmerksamkeit; und gerade ein angelsächsisches Land (Australien) war es, in dem schon ein Jahrzehnt vor dem ersten Weltkrieg eine Verkuppelung der Löhne mit den Lebenshaltungskosten vorgenommen wurde. Heute wird der Gedanke der „gleitenden Lohnskala“ in der ganzen Welt diskutiert.

In geringerem Maße und auf individueller Basis mag die Überschätzung des Nominallohns noch weiter fort dauern. Innerhalb eines bestimmten Gewerbebezuges mag auch weiterhin die Leistung der Gewerkschaftsführung in der Durchsetzung höherer Geldlöhne gesehen werden. Im übrigen aber beruht doch die Theorie von der „Geldillusion“ auf der Annahme, daß die Arbeiterschaft in der Regel für die Zukunft ein mehr oder weniger „normales“ Preisniveau erwartet und deshalb höhere oder niedrigere Geldlöhne mit höheren oder niedrigeren Reallöhnen gleichsetzt. Mindestens auf dem Kontinent gilt nun doch das Wort vom gebrannten Kind, das die schleichende Preisinflation scheut: hier (heute vor allem in den romanischen Ländern) ist der Arbeiter schon fast gewohnt, bei Lohnerhöhungen gleich noch einen Extraaufschlag wegen zu erwartender Preissteigerungen zu fordern. Und außerdem ist die Arbeiterschaft heute so „indexbewußt“, daß man im eigentlichen Sinne nicht mehr von einer Geldillusion reden kann⁹⁾.

Die keynesianische Idee von der „Geldillusion“ lehnte sich nun eng an eine andere, ältere These an: die Lehre von der „inversen“, „umgekehrten“ Bewegung der Reallöhne im Konjunkturverlauf. Danach sollen im Aufschwung, wenn Preise und Geldlöhne zu steigen pflegen, die letzteren in der Regel hinterherhinken; in Krise und Depression dagegen — so meint diese Lehre — fallen die Preise rascher als die Geldlöhne. Das paradoxe Ergebnis wäre dann, daß die Reallöhne gerade dann sinken, wenn es der gesamten Wirtschaft besser geht, und steigen, wenn es bergab geht.

Zwar bezog sich diese Annahme meist nur auf die Stundenlöhne, und man stellte durchaus in Rechnung, daß jedenfalls im Aufschwung durch ausgedehntere Arbeitszeiten, Wegfall von Kurzarbeit, Überstunden usw. die realen Wochenverdienste gehalten oder sogar gesteigert werden könnten; immerhin aber klang doch dabei als ironisch-bitterer Unterton der Gedanke mit, der einzig sichere Weg zur Erhöhung der Reallöhne führe über Depression und Massenarbeitslosigkeit.

Mit Keynes, der diese Unterstellung ohne kritische Betrachtung übernommen hat¹⁰⁾, verdichtete sich diese Lehre noch zu der „listigen“ Schlußfolgerung, daß man diese Tendenz der „umgekehrten“ Entwicklung vielleicht sogar ein wenig fördern und dabei zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen könne: Denn wenn hohe Reallöhne mit Arbeitslosigkeit Hand in Hand gehen, dann ließe sich vielleicht umgekehrt eine Erhöhung der Beschäftigung durch eine Senkung der Reallöhne erreichen. Und im Zusammenhang mit der Lehre von der „Geldillusion“ schien sich da eine bequeme Lösung anzubieten: Man verzichtet auf jede Senkung der Geldlöhne, ja man geht sogar bewußt dazu über, die Arbei-

9) James Tobin, Money Wage Rates and Employment, in: The New Economics, S. 581.

10) J. M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest, and Money, London 1936, S. 9 f.

terschaft durch eine kontinuierliche leichte Erhöhung der Geldlöhne zu beschwichtigen; gleichzeitig aber erreicht man mit einer systematischen Preisanhebung durch eine Politik des billigen Geldes und des Haushaltsdefizits nicht nur, daß die Unternehmer bei guter Laune bleiben, sondern sorgt auch noch dafür, daß die Reallöhne kaum merklich abfallen oder jedenfalls hinter der allgemeinen Aufwärtsentwicklung zurückhinken. Das wären dann die beiden Fliegen, die man mit einem Schlag erwischt: Hochhaltung der Investitionsbereitschaft der Unternehmer durch Geldinjektion und günstige Kreditbedingungen, Anreiz zur Einstellung neuer Arbeiter durch Niedrighaltung ihrer „realen“ Kosten.

Wie immer es um die erste dieser beiden Methoden bestellt sein mag — die zweite ist jedenfalls kaum für die Gewerkschaften schmackhaft zu machen. Und darüber hinaus sind wesentliche prinzipielle und empirische Einwendungen gegen sie zu erheben.

Zunächst einmal steht und fällt die ganze Konstruktion mit der Annahme, daß man die Arbeiterschaft düpiert kann, daß sie die Kaufkraftveränderungen ihres Lohnes kaum beachtet. Daß dem keineswegs so ist, jedenfalls nicht unter modernen Bedingungen, haben wir schon betont. Nun bieten aber auch — trotz aller Mängel, die bis heute noch der Reallohnstatistik anhaften — sowohl historische Betrachtungen als auch eine Reihe moderner statistischer Studien bedeutsame Hinweise darauf, daß die Lehre von der „umgekehrten“ Bewegung der Reallöhne in ihrer prononcierten Form jedenfalls ebensowenig schlüssig ist wie die These von der „Geldillusion“.

Kann die Arbeiterschaft ihren Reallohn steigern?

Schließlich gibt es noch einen weiteren Punkt in der keynesianischen Theorie, der nicht nur zur modernen Gewerkschaftsauffassung konträr liegt, sondern ebenfalls einer näheren Analyse nicht standhält. Das ist der folgende: Nach Keynes können die Arbeiter durch bloße Veränderungen der Nominallöhne überhaupt so gut wie gar keine Veränderung ihrer Reallöhne bewirken.

„Es dürfte kein Mittel existieren, womit die Arbeiterschaft als Gesamtheit ihren *Reallohn* zu einer gegebenen Ziffer herunterdrücken kann, indem sie ihre Geldlohnverträge mit den Unternehmern revidiert...“ „... Ich behaupte, daß der Reallohn nicht in erster Linie bestimmt wird durch ‚Lohnanpassungen‘, sondern durch die anderen Kräfte des Systems ...“

„Wenn die Arbeiter bereit wären, auf eine allmähliche Verringerung der Beschäftigung mit einem Arbeitsangebot zu allmählich sinkenden Geldlöhnen zu antworten, so hätte das in der Regel nicht die Wirkung einer Verringerung der Reallöhne ...“¹¹⁾

Dabei hat nun diese Argumentation einen Haken: Denn wenn die Reallöhne nicht durch Senkung der Geldlöhne verringert werden können, so ist das logische Gegenstück hierzu, daß sie auch nicht durch Hebung der Nominallöhne gesteigert werden können. In der Tat ist das die Konsequenz der Keynesschen Lehre.

„Die Reallöhne sind unabhängig von den Geldlohnverträgen . . . Wie viele von denen, die Keynes in der populären Presse preisen oder beschimpfen, sind sich darüber klar, daß dies eine der zentralen Thesen seiner Allgemeinen Theorie ist? Sie bedeutet, daß in einer geschlossenen Volkswirtschaft eine gemeinsame Aktion der gesamten Arbeiterbewegung zur Steigerung der Geldlöhne keine Steigerung der Reallöhne zustande bringt. Reallohngewinne einer bestimmten Gewerkschaft erfolgen auf Kosten der Reallöhne anderwärts.“¹²⁾

Und das rührt wiederum geradezu an die Wurzeln der Gewerkschaftsideologie: Ist es doch schließlich die Grundidee der Gewerkschaften, das Reallohnniveau zu heben. Können sie das, und — wenn ja — unter welchen Voraussetzungen? Und wie steht es in der Realität mit der „Geldillusion“ bzw. dem „umgekehrten“ Verlauf der Reallohnkurve? Diese Fragen sind sowohl unter statistisch-empirischen wie unter theoretischen Gesichtspunkten zu prüfen.

11) Keynes, *General Theory*, S. 13, 278, 269.

12) Arthur Smithies, *Effective Demand and Employment*, in: *The New Economics*, S. 561.

Das statistische Bild

Da sind zunächst einmal die Feststellungen, die der bedeutende britische Forscher *Pigou* in seinem großen Werk über die Konjunkturschwankungen veröffentlicht hat. Wir stellen hier jeweils die Höhepunkte und Tiefpunkte in der Konjunktur- und Beschäftigungsentwicklung einander gegenüber:

Tabelle I: Reallöhne und Arbeitslosigkeit in Großbritannien 1850—1910¹³⁾

	Arbeitslose in vH der Arbeitnehmer	Reallohn (1850 = 100)		Arbeitslose in vH der Arbeitnehmer	Reallohn (1850 = 100)
1853	1,7	105	1883	2,6	139
1858	11,7	102	1886	10,2	151
1860	1,9	103	1890	2,1	166
1861	5,2	100	1892	6,3	163
1865	2,1	117	1900	2,5	183
1868	7,9	110	1904	6,0	170
1876	3,7	137	1907	3,7	176
1879	11,4	137	1909	7,7	170

Aus diesen Ziffern geht mit ziemlicher Deutlichkeit hervor, daß die *Höhepunkte* der Arbeitslosigkeit in der Regel (Ausnahmen nur in den siebziger und achtziger Jahren!) auch mit den *Tiefpunkten* der Reallöhne zusammenfallen (gewisse Verschiebungen gegenüber den Höhe- und Tiefpunkten der Produktion dürften sich zum Teil in statistischen Mängeln, zum Teil aus Verzögerungsfaktoren erklären).

Die Lehre von der „umgekehrten“ Bewegung der Reallöhne schien nun in der Zeit nach dem ersten Weltkrieg eine gewisse Bestätigung zu erfahren, als in der großen Krise 1930/32 die Lebenshaltungskosten rascher absanken als die Stundenlöhne. Will man die Lohnkosten, die für die Beschäftigung entscheidend sind, in ihrer Entwicklung verfolgen, so muß man vor allem die Bewegung der Stundenlöhne verfolgen; die Wochenverdienste sind ja wiederum von der Beschäftigungslage (Kurzarbeit usw.) abhängig. Die nachstehende Tabelle gibt somit die realen Stundenlöhne wieder, aber ohne Berücksichtigung der nach 1913 stark gestiegenen Lohnabzüge.

Tabelle II: Reallöhne 1913—1938
(1925 = 100)

	USA ¹⁴⁾	Groß- britannien ¹⁵⁾	Deutschland ¹⁶⁾
1913	82	ca. 100	ca. 114
1920	91	100	—
1921	97	108	—
1922	90	104	—
1929	108	108	118
1932	110	115	121
1937	149	117	118
1938	145	116	122

Aus dieser Statistik geht nun zweierlei hervor: Die Auffassung, wonach die Reallöhne im Aufschwung sinken, muß auch für die Zeit nach dem ersten Weltkrieg als unzutreffend angesehen werden. Denn in beiden Aufschwungsperioden 1922/29 und 1932/37 steigen jedes-

13) Nach A. C. Pigou, *Industrial Fluctuations*, London 1927, S. 353/358.

14) 1913/20 nach Stat. Abstract USA 1932, S. 311; 1920/32 nach: *The Recovery Problem in the USA* (Brookings Institute), Washington 1936, S. 632/3; 1932/38 nach L. Tarshis (s. V.)

15) 1913/21 n. M. Dobb, *Wages*, Lond. 1948; 1921/32 n. L. Robbins, *Great Depression*, Lond. 1935.

16) 1913/29 Schätzung v. G. Kessler, *Die Lage der deutschen Arbeiterschaft seit 1914*, in: *Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft*, 2. Aufl., Berlin 1929, Band I, S. 486; 1925/38 nach: *Konjunkturstatist. Handbuch* 1933, S. 82, 124, und *Statist. Jahrb. d. D. R.* 1928, S. 371, 1938, S. 331/9 (Arbeitsverdienste).

mal die Reallöhne. Damit erscheint die Theorie von der umgekehrten Reallohnbewegung schon zur Hälfte widerlegt.

Noch vor Ausbruch des zweiten Weltkrieges war sodann eine Reihe von Untersuchungen veröffentlicht worden, die auch auf theoretischer Ebene ausdrücklich dieser Lehre widersprachen und ihre Auffassung mit detaillierten statistischen Studien untermauerten. Besonders aufschlußreich war dabei die Arbeit von *Tarshis*, der für den Aufschwung von Juni 1932 bis Juni 1937 in den USA eine Steigerung der Reallöhne um mehr als ein Drittel errechnete¹⁷⁾ und außerdem auch für den Konjunkturrückschlag von 1937 auf 1938 eine Senkung der Reallöhne feststellen konnte. Für die Krise 1921/22 zeigen die obigen Ziffern ebenfalls einen Rückgang der Reallöhne, wenn auch zum Teil mit zeitlicher Verzögerung. Damit fanden die älteren Schätzungen Pigous eine überraschende Bestätigung, und der These von der „umgekehrten“ Bewegung der Reallöhne, damit aber auch einem wesentlichen Teil der Lohntheorie Keynes, wurde der Boden unter den Füßen weggezogen.

Man wird auch in den Ziffern für die Zeit von 1929 bis 1932 kaum eine schlüssige Bestätigung für die andere Hälfte der Umkehrungsthese sehen können. Die damaligen Lohnstatistiken basierten großenteils auf den Tariflöhnen. Wie nun eine Reihe von Erhebungen zu Anfang der dreißiger Jahre gezeigt hat, folgen die Effektivlöhne dem Konjunkturverlauf sehr viel normaler: d. h. in der Hochkonjunktur liegen die tatsächlich gezahlten Stundenlöhne relativ hoch, im Niedergang dagegen um wenig über den Tariflöhnen, wie aus Tabelle III hervorgeht.

Tabelle III: Differenzen zwischen Effektiv- und Tariflöhnen in Deutschland 1928/31¹⁸⁾

Industriezweig	Datum der Erhebung	Überschr. der Tariflöhne in vH	Datum der Erhebung	Überschr. der Tariflöhne in vH
Textil	September 1927	20,7	September 1930	19,0
Chem. Industrie	Juni 1928	19,7	Juni 1931	16,2
Metallverarb. Ind.	Oktober 1928	19,3	Oktober 1931	16,5
Hüttengießereien	Oktober 1928	29,3	Oktober 1931	15,8
Mech. Repar. Werkst.	Oktober 1928	19,4	Oktober 1931	12,6
Schuhindustrie	März 1929	15,6	März 1932	6,1

Das bedeutet, daß also die Geld- und damit die Reallöhne in der Krise gegenüber der Hochkonjunktur stärker abzufallen pflegen, als dies z. B. in Tabelle II zum Ausdruck kommt. In ähnlicher Weise dürften statistische Bedenken auch bei Großbritannien und den USA (hier für die Zeit vor 1932) gelten.

Diese statistischen Überlegungen zusammen mit den Arbeiten von *Dunlop*, *Tarshis* u. a. scheinen darauf hinzudeuten, daß die These von der „umgekehrten“ Bewegung der Reallöhne kaum haltbar ist. Damit fallen aber auch die auf dieser Lehre aufgebauten Schlußfolgerungen: Weder bewahrheitet sich die traurige Doktrin, wonach Depression und Arbeitslosigkeit der einzige sichere Weg zur Anhebung der Reallohnsätze wären, noch läßt sich die Idee von der Geldillusion der Arbeiter halten: Es zeigt sich, daß keineswegs steigende Geldlöhne durch Preiserhöhungen überkompensiert werden müssen, wenn die Beschäftigung gesteigert werden soll, sondern daß vielmehr durchaus ansteigende Beschäftigung und steigende Reallöhne im Aufschwung Hand in Hand gehen können. Und damit eröffnet sich ein weites Feld für die Betätigung der Gewerkschaften. Inwieweit läßt sich nun deren Einflußnahme an den statistischen Daten ablesen?

In *Großbritannien* wie in *Frankreich* ist die entscheidende Steigerung der Reallöhne zunächst noch vor der Jahrhundertwende erfolgt; in einer Zeit der relativen gewerkschaftlichen Schwäche (zwischen 1820 und 1900) verdoppelten sich die Reallöhne in Frankreich; in Großbritannien stiegen sie um rund 80 vH. Zwischen 1900 und 1914 stagnierten dagegen die Reallöhne; in Großbritannien sanken sie sogar trotz des starken Auftriebs der Gewerkschaften und der Arbeiterpartei. Aber seit

17) Lorie Tarshis, Changes in Real and Money Wages, Economic Journal, March 1939, S. 150—154; vgl. ferner John T.

Dunlop, The Movement of Real and Money Wages, Economic Journal, September 1938, S. 413—431.

18) Konjunkturstatist. Handbuch 1933, herausgeg. v. Institut für Konjunkturforschung, Berlin, S. 81.

dem Ende der zwanziger Jahre, als eine Reihe von Beschränkungen für die Gewerkschaften gefallen waren, zeichnet sich auch in England ein klareres Bild der Erfolge gewerkschaftlicher Lohnpolitik ab. Die realen Stundenlöhne in Großbritannien stiegen zwischen 1925 und 1929 immerhin um rund 7 vH, zwischen 1933 und 1937 dagegen nur um wenige Prozent.

In den USA hatte sich seit Wegfall der gesetzlichen Behinderung der Gewerkschaften (seit 1933) eine besonders scharfe Steigerung der Reallöhne ergeben (vgl. Tabelle II), und zwar speziell in den Industriezweigen, die von der neuen gewerkschaftlichen Organisationswelle erfaßt worden waren¹⁹⁾. Nach den Berechnungen von Tarshis stiegen die realen Stundenlöhne in den USA zwischen Juni 1932 und Juni 1937 um 35,4 vH.

Für Deutschland sind die statistischen Daten etwas unklar; berücksichtigt man die Abzüge, so sind die realen Effektivlöhne in den zwanziger Jahren zwar gestiegen, aber nicht wesentlich über das Vorkriegsniveau hinaus. Nach 1933 bedingen dann Unterdrückung der Gewerkschaften und Lohnstop die Stagnation der Reallöhne.

Für die Zeit nach dem Ende des zweiten Weltkrieges haben wir nun etwas zuverlässigere Statistiken; aber andererseits können wir hier noch keinen abgeschlossenen Konjunkturzyklus betrachten.

Tabelle IV: Reale Stundenverdienste 1938—1954²⁰⁾
(1938 = 100)

	USA	Großbritannien	Deutschland
1938	100	100	100
1948	127	130	83
1949	133	131	94
1950	138	131	103
1951	139	133	110
1952	144	130	115
1953	150	133	122
Aug. 1954	150	138	123

Für die ersten Nachkriegsjahre in den USA (vor Korea) stellt Morton²¹⁾ in einer neueren Untersuchung fest, daß die Streikdrohung in der Textilindustrie und im Bergbau sicherlich höhere Reallöhne erzwungen habe, und andere Arbeiten haben aufgezeigt, daß der Gewerkschaftseinfluß vor allem auch auf eine relative Verbesserung in der Reallohnposition der ungelerten Arbeiter hingewirkt hat. Aber Morton glaubt andererseits noch betonen zu müssen, daß die Gewerkschaftsmacht in der ersten Nachkriegszeit eigentlich mehr eine Verringerung des Abstandes bewirkt habe, mit dem die Löhne hinter den Preisen hergehinkt seien.

Das Reallohniveau hat sich jedoch gegenüber der Vorkriegszeit zum Teil erheblich erhöht: Unmittelbar hängt das mit der Politik der Leistungsanreize zusammen, wie sie während des Krieges von allen Staaten verfolgt wurde. Von einem umgekehrten Verlauf der Reallohnkurve über den ganzen Aufschwung kann ebenfalls nicht die Rede sein. In der anfänglichen inflationären Entwicklung bis etwa 1951 stagnierten zwar noch die Reallöhne z. B. in Großbritannien. Seither aber hat sich in den meisten Ländern eine ziemlich starke Zunahme der Reallöhne in der Hochkonjunktur (1951—1953) ergeben, und zwar ohne Zunahme der Arbeitslosigkeit; das gilt sogar auch für Großbritannien, wo die Geldentwertung noch bis 1952 die Oberhand behielt. Die Konjunkturrückschläge (1949, 1954 in den USA) kennzeichnen sich durch eine Stockung in der Reallohnsteigerung, ebenso die Koreainflation; die Textilkrise von 1952 brachte in Großbritannien sogar einen Rückgang der Reallöhne.

Seit 1949 ergibt sich dann auch in Westdeutschland eine eindeutige und relativ erhebliche Steigerung der Reallöhne. Vor allem wird hier in der Nachkriegszeit ersichtlich, in welchem Umfang die freie Gewerkschaftstätigkeit von Einfluß auf die Hebung der Reallöhne gewesen ist, die nach 1933 unter dem Druck der Diktatur gewaltsam niedrig gehalten worden waren.

Wenn auch das statistische Material in vieler Hinsicht noch als mit Mängeln behaftet und zum Teil als problematisch angesehen werden muß und nicht immer zu unbedingt

19) Vgl. Arthur M. Ross, Trade Union Wage Policy, Berkeley 1948; s. a. Paul A. Samuelson, Economics (2. Aufl.), New York 1951, S. 606.

20) Nach: Statist. Jahrbuch f. d. Bundesrepublik Deutschland; Zeitschr. „Die Weltwirtschaft“ (Kiel) und Monatsber. der Bank deutscher Länder, Nov. 1954.

21) Walter A. Morton, Trade Unionism, Full Employment and Inflation, American Economic Review, Vol. XL, No. 1, March 1950, S. 23.

schlüssigen Folgerungen führt, so läßt sich aus den angeführten Ziffern doch mit ziemlicher Deutlichkeit erkennen, daß eine starke Gewerkschaftsbewegung durchaus die Kraft zu einer Anhebung des Reallohniveaus besitzt. Auf statistisch-empirischer Basis erscheint die Keynesische Lehre von der Unmöglichkeit einer Beeinflussung des Reallohniveaus durch die Arbeiter somit ebensowenig haltbar wie die Lehre von der „umgekehrten“ Reallohnentwicklung. Was läßt sich nun auf der theoretischen Ebene selbst dazu sagen?

Der korrigierte Keynes

Faßt man sie in ihren wesentlichen Punkten zusammen, so lauten die Haupteinwände gegen die Keynesische Lohntheorie etwa wie folgt: Zunächst einmal ist die Annahme, steigende Nominallöhne riefen gleich starke Preissteigerungen hervor, unvereinbar mit der typisch keynesianischen Lehre von der abnehmenden Zuwachsrate des Konsums. Sobald nämlich die Arbeiter anfangen, einen Teil ihrer höheren Löhne zu sparen, wächst ihre Nachfrage nicht im gleichen Maße wie die Lohnsumme; und somit ist eine Preissteigerung im gleichen Maße angesichts der zurückhängenden Nachfrage kaum denkbar. Außerdem bilden die Löhne nur einen Teil der Produktionskosten; so würde eine Lohnsteigerung von 10 vH, die etwa einer Steigerung der Produktionskosten in einer Branche von nur 5 bis 6 vH entspräche, nicht unbedingt eine Preissteigerung von 10 vH bewirken müssen. Damit ergäbe sich also durchaus die Chance, daß eine gewerkschaftlich erkämpfte Nominallohnsteigerung nicht ganz von den Preisen eingeholt würde — daß somit eine Reallohnsteigerung möglich ist.

Keynes ist bei seiner Analyse von einer Reihe vereinfachender Voraussetzungen ausgegangen: dazu gehörte u. a. auch die Annahme einer einigermaßen „reinen“ Wettbewerbswirtschaft.²²⁾ Läßt man diese Annahme fallen, so ergibt sich ein ganz anderes Bild: dann führt nämlich die Erkämpfung höherer Nominallöhne zu einer Erweiterung der Nachfrage, und weil die „monopolistischen“ Branchen mit unausgenutzten Kapazitäten und sinkenden Durchschnittskosten arbeiten, wird durch die Erweiterung der Nachfrage sogar eine Preissenkung statt einer Preissteigerung möglich! Das ist zweifellos das wichtigste Gegenargument gegen die Keynesische Lehre, und nicht zu Unrecht hat man von verschiedenen Seiten her betont, daß hier der eigentliche Ansatzpunkt liegt für die Verfechter des Gedankens der Lohnerhöhung im Interesse einer Verbesserung der Lebenshaltung der breiten Massen und der Konjunkturbelebung.²³⁾

Darüber hinaus ergibt sich eine weitere günstige Wirkung, insofern die Lohnsteigerung zu einer Schmälerung der Monopolgewinne führt und damit zu einer Neuverteilung des Volkseinkommens: Die erweiterte Kapazitätsausnutzung in den „monopolistischen“ Industrien führt zu einer verbesserten Versorgung der Massen, und die vermehrte Beschäftigung, die damit verbunden ist, bietet neue konjunkturelle Auftriebe; mit dem steigenden Volkseinkommen ergibt sich dann auch eine Tendenz zur weiteren Steigerung der Reallöhne.

Im Grunde läuft diese Argumentation auf den Gedanken hinaus, daß der reichhaltigere Warenkorb, in dem sich die steigenden Reallöhne ausdrücken, gefüllt wird, einmal aus der verbesserten Ausnutzung der maschinellen Anlagen, zum anderen aber aus der Schmälerung jenes Anteils am Gesamtprodukt, der bisher den Monopolisten zugeflossen war.

Das „Riviera-Theorem“

Aber auch wenn man sich zunächst auf die Frage beschränkt, ob und wie die Reallöhne gesteigert werden können, bleiben noch weitere Ansatzpunkte für eine Korrektur der keynesianischen Lohntheorie. Auch die Arbeitgeberseite erkennt an, daß eine Erhöhung der Reallöhne sinnvoll und möglich ist, soweit eine Steigerung der Arbeitsproduktivität erfolgt. Nun kann die Produktivität in erster Linie gehoben werden durch einen vermehrten Einsatz von Maschinen, durch Einschlagen weiterer „Produktionsumwege“.

22) Tobin, a.a.O., S. 577.

23) Vgl. Michael Kalecki, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, London 1939, S. 80—86.

Dazu braucht man Kapital. „Darum“ — so pflegen die Unternehmer zu sagen — „dürft ihr nicht mit unzeitgemäßen Lohnforderungen allzusehr auf unsere Gewinnquote drücken; denn dann können wir kein Kapital bilden. Eure Produktivität bleibt dann niedrig, und eure Reallöhne bleiben es auch.“ Das klingt hübsch, hat aber einen Haken.

Das Hauptargument gegen Lohnsteigerungen läuft immer darauf hinaus, höhere Löhne würden eine verringerte Nachfrage nach Arbeitern bewirken. Die Höhe dieser Nachfrage aber ist schließlich wesentlich davon abhängig, wieviel „Kapital“ die Unternehmer aus ihrem Gewinneinkommen zur Anwerbung von Arbeitern bzw. zur Schaffung neuer Arbeitsplätze zu verwenden bereit sind. Das wiederum hängt ab von ihrer Bereitschaft zum Sparen, und diese ist weitgehend vom „konventionellen Lebensstandard“ der Unternehmer bedingt. Dieser Standard aber basiert auf dem Ergebnis der Lohnauseinandersetzungen, die sie mit den Arbeitern in der Vergangenheit gehabt haben — wenn diese damals günstiger für die Arbeiter ausgefallen wären, so hätten die Unternehmer vielleicht heute geringere Ansprüche, würden mehr sparen und somit eher zur Erhöhung der Produktivität beitragen: Die Steigerung der Reallöhne heute wäre eher möglich, wenn die Arbeiterschaft gestern und vorgestern stärker gewesen wäre!

Das ist etwa im Umriß die Theorie von *Maurice Dobb*, dem vielleicht bedeutendsten jener angelsächsischen Theoretiker, die die scharfe, nüchterne Analyse Marx' weitergeführt haben.²⁴⁾ *Dennis H. Robertson* hat diesen Gedanken Dobbs in seiner bildhaften Prägnanz mit den folgenden Worten ausgedrückt: „Wären die Lohnverhandlungen in der Vergangenheit mehr zugunsten der Arbeiter ausgefallen, so hätten die Kapitalisten vielleicht nie daran gedacht, an die Riviera zu fahren, und dafür mehr gespart: Dann aber wären die Löhne heute höher!“²⁵⁾ Für diese ganze Argumentation könnte man vielleicht die Überschrift „Riviera-Theorem“ in Vorschlag bringen ...

So will es denn scheinen, als böte die „klassische“, insbesondere die Analyse auf marxistischer Basis bedeutsame Hinweise für eine Weiterentwicklung der modernen Lohntheorie, die besser im Einklang stünde mit den gewerkschaftlichen Bestrebungen und Gedanken als die vielfach nicht in allen ihren Konsequenzen erkannte keynesianische Lehre.

Soll das nun heißen, daß die Argumente der letzteren gegen eine deflationistische Lohnpolitik in der Depression auch wieder hinfällig würden? Nicht ohne weiteres — die Untersuchungen von Lerner, Lange, Hicks u. a. haben erhärtet, wie heilsam eine Politik der Lohnstabilisierung im Konjunkturniedergang sein kann. Speziell der Letztgenannte hat, wie bereits erwähnt, nachgewiesen, daß stabile Löhne geradezu der unerläßliche Ruhepunkt sind, der einen Depressionsabsturz ins Bodenlose verhütet.

Wenn man nun anerkennt, daß Lohnsenkungen keine Kur für die Krise sind, so bleibt noch die umgekehrte Fragestellung: Wie weit sind Lohnsteigerungen im Aufschwung tragbar? Die hier kurz skizzierten Gedankengänge haben uns zu der Schlußfolgerung geführt, daß eine Steigerung der Reallöhne durch gewerkschaftliche Aktionen vom Standpunkt der modernen Lohntheorie her gesehen durchaus möglich ist. Ist es nun aber der gewerkschaftlichen Aktion auch möglich, eine Änderung der Einkommensverteilung herbeizuführen — kann sie der Arbeiterschaft einen größeren Anteil am Sozialprodukt verschaffen? Und daneben drängt sich jener bekannte Einwand auf, der diese Problemstellungen überschattet: Selbst wenn beides möglich wäre und erreicht würde — eine Vergrößerung der Reallöhne wie auch des Arbeitnehmeranteils am Sozialprodukt —, könnte ein Weiterschreiten auf diesem Wege nach Erreichung der Vollbeschäftigung nicht unter Umständen zu einer inflationären Entwicklung führen? Eine Antwort würde hier weit über den Rahmen der vorliegenden Skizze hinausgreifen; sie berührt vor allem auch Fragen der Preis- und Wettbewerbspolitik.

24) Vgl. Maurice Dobb, *A Sceptical View of the Theory of Wages*, *Economic Journal*, Dec. 1929; ferner sein Buch „*Wages*“, 9. Aufl., London/Cambridge 1948, S. 107 f.

25) Dennis H. Robertson, *Economic Fragments*, London 1931 (teilw. wiederabgedr. als „*Wage Grumbles*“ in: *Readings in the Theory of Income Distribution*, Philadelphia/Toronto 1946, S. 233/234).