

Die Arbeit

Zeitschrift für Gewerkschaftspolitik und Wirtschaftskunde

1927

HERAUSGEBER: THEODOR LEIPART, BERLIN
REDAKTEUR: LOTHAR ERDMANN, BERLIN

HEFT 11

HOHE LÖHNE UND DIE VOLKSWIRTSCHAFT

Von JAKOB MARSCHAK

Dass Lohnerhöhungen „Kaufkraft schaffen“, und dass dadurch der Absatz gesteigert, die Produktion angekurbelt wird, dieses Argument zugunsten der hohen Löhne hat in der letzten Zeit auch ausserhalb der Arbeiterklasse weite Verbreitung gefunden. Mit diesem Satz kommt man aber erst dann weiter, wenn man ihn deutlicher fasst, denn sonst steht diese Behauptung der Arbeiter der anderen Behauptung der Unternehmer gegenüber, ohne sie wirklich aufzuheben.

Von Unternehmerseite wird behauptet: Lohnerhöhungen führen dazu, dass in der Volkswirtschaft mehr verzehrt und weniger gespart wird; daher wird das zur Erhaltung und Erweiterung des Produktionsapparates (Gebäude, Maschinen, Bergwerke, Eisenbahnen) notwendige Kapital nicht gebildet; auf die Dauer muss diese mangelhafte Ausrüstung der deutschen Industrie zur Verarmung des Volkes führen; und zwar wird diese Verarmung teils in der Verringerung aller Realeinkommen durch die Teuerung aller Waren, teils in der steigenden Arbeitslosigkeit infolge der Konkurrenz des besser ausgerüsteten Auslandes ihren Ausdruck finden. Die Arbeitslosigkeit ist Folge der hohen Löhne.

Darauf antwortet die Gegenseite: Lohnerhöhungen führen tatsächlich zu einer Steigerung des Verzehrs, aber diese führt selbstverständlich nicht zur Arbeitslosigkeit, sondern im Gegenteil zu gesteigerter Produktion infolge der Absatzsteigerung. Folge der hohen Löhne ist nicht Arbeitslosigkeit, sondern hoher Beschäftigungsgrad.

Offenbar redet man aneinander vorbei. Um das Argument der Unternehmer zu entkräften, muss die Arbeiterschaft sich nicht einfach mit der Behauptung begnügen, dass jede Verzehrsteigerung markterweiternd wirkt, sondern es gilt nachzuweisen,

entweder dass durch die Lohnerhöhung die Erweiterung und Erhaltung des Produktionsapparates überhaupt nicht immer berührt werden muss, sondern dass die Lohnerhöhung aus anderen volkswirtschaftlichen Reserven gespeist werden kann;

oder dass die Steigerung des Verzehrs an sich zu solchen Erscheinungen führen kann, die die etwaige Verlangsamung der Kapitalbildung infolge der Lohnerhöhung mit Überfluss aufwiegen können;

oder endlich, dass die Verlangsamung in der Erweiterung des Produktionsapparates, wenn eine solche Verlangsamung stattfindet, in einem Masse vor sich geht, das nicht als schädlich, sondern im Gegenteil als nützlich zu bezeichnen ist.

Offensichtlich handelt es sich um Fragen des *Masses*. Denn auch der Arbeiterführer wird nicht behaupten können, dass jede Lohnsteigerung ohne weiteres und ohne Grenzen immer als volkswirtschaftliches Plus zu werten ist. In einer sozialistischen Wirtschaft würde man denjenigen Anteil des Volkseinkommens, der den Individuen zu ihrem persönlichen Verbrauch zur Verfügung gestellt wird, auch nicht grenzenlos bemessen. Denn es muss auch in der sozialistischen Wirtschaft ein gewisser Teil des gesamten Bruttoertrages der jährlichen Produktion zum Ankauf von Rohstoffen und zur Erneuerung von Maschinen und Gebäuden und wohl noch ein weiterer Teil des dann verbleibenden Reinertrages zur Erweiterung des dem Volke gehörenden Produktionsapparates zurückgelegt werden.

Was aber die sozialistische Wirtschaft von der heutigen in diesem Punkte unterscheiden würde, ist dies, dass das *Mass*, nach dem die Verteilung zwischen dem persönlichen Verbrauch einerseits und der Kapitalbildung andererseits stattfindet, nicht nach dem Gesichtspunkt des jeweils unmittelbar erzielbaren grösstmöglichen Profits der Einzelunternehmung, sondern nach dem Gesichtspunkt des höchsten volkswirtschaftlichen Effekts bestimmt wird. Es stellt sich nämlich heraus, dass *eine gewisse Erhöhung des Verbrauchsanteils* unter Umständen und in einem gewissen Masse *den volkswirtschaftlichen Effekt so steigern kann*, dass die zunächst scheinbar verlangsamte Kapitalbildung gerade infolge dieser Verbrauchssteigerung, auf längere Sicht gesehen, erst recht gesteigert und gesichert wird.

Die vom Verlag des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes neuerdings herausgegebene Heidelberger preisgekrönte Arbeit von Dr. K. Massar beschäftigt sich mit der Frage nach dem volkswirtschaftlichen Effekt der Lohnerhöhungen innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft in einer so klaren und lehrreichen Weise wie wohl noch wenige in der letzten Zeit veröffentlichte Äusserungen zu diesem Thema. Wir versuchen weiter, die hauptsächlichlichen Gedankengänge der Massarschen Schrift zu verfolgen.

Um gleich das Wichtigste unserer Kritik vorwegzunehmen: Das Buch von Massar leidet nur daran, dass es zu wenig tatsächliche, zahlenmässige, empirische Unterlagen zu diesem Problem liefert, das ja selbstverständlich ein Problem der Zahl, des *Masses*, ist. Das führt Massar manchmal dazu, die Grenzen seiner Betrachtung zu vergessen, so dass es dem weniger erfahrenen Leser an mancher Stelle des Buches scheinen mag, als ob die Lohnsteigerung in jedem beliebigen Masse stets ein volkswirtschaftliches Plus darstelle. Diese Auffassung würde aber einem so exakt und klar denkenden Kopf wie Massar keineswegs erwünscht erscheinen. Wir glauben daher, im Sinne des Buches selbst zu verfahren, wenn wir, gleichsam zur Illustration der Massarschen Gedankengänge, in ganz groben Zügen die Grössenordnungen darzustellen versuchen, die bei der Lohndiskussion in Frage kommen. Freilich wird auch uns vorerst höchstens nur ein *Programm* der weiteren zahlenmässigen Forschung auf diesem Gebiete gelingen.

I.

Das Problem der „Luxusreserve“.

Zuerst ist, wie oben angedeutet, die Frage zu stellen, ob die Lohnerhöhungen wirklich, wie von Unternehmerseite behauptet wird, in jedem Falle auf Kosten der Kapitalbildung, also auf Kosten der Erhaltung und Erweiterung des Produktionsapparates geschehen müssen. Der Teil des Volkseinkommens, der nach Aussonderung der Löhne und der zur Kapitalerhaltung und -weiterbildung notwendigen Beträge verbleibt, kommt dem persönlichen Verbrauch der oberen Klasse zugute. Insofern dieser persönliche Verbrauch, pro Kopf oder pro Familie genommen, bedeutend grösser ist als das Lohneinkommen pro Kopf oder pro Familie der Arbeitnehmerschaft, braucht die Lohnsteigerung nicht die Kapitalbildung zu berühren, sondern kann auf Kosten dieses persönlichen Verbrauchs stattfinden.

In dieser Frage, ob die persönlichen Verbrauchsmittel der Reichen einen nennenswerten Teil des Volkseinkommens darstellen, hat die herrschende öffentliche Meinung, und zwar gerade auch die der Arbeiterkreise, merkwürdige Wandlungen durchgemacht. Am Anfang der Klassenkämpfe der Arbeiterschaft standen übertriebene Vorstellungen von den dem persönlichen Verbrauch dienenden Geldmitteln der Reichen. In manchen Ländern früher, in anderen später, musste dann eine gewisse Enttäuschung kommen. Bekannt ist der Witz, den man von Rothschild erzählt: er hätte einen Sozialisten gefragt, wieviel denn bei der Verteilung der Vermögen der Reichen auf den Kopf der Armen falle, und als dieser ihm antworten musste, dass es nur ein paar Taler sein würden, bot ihm Rothschild diesen Betrag bar an mit der Bitte, sich zufriedenzustellen und ihn nicht mehr zu belästigen. So gehört es gerade auch in den sozialistischen Kreisen zum guten Ton, als Reaktion gegen die überspannten Erwartungen (zu denen z. B. auch die Erwartungen der Massen in der Zeit des Sozialisierungsschlagwortes gehörten), den persönlichen Verbrauch der Nichtarbeiter als eine lächerliche Bagatelle zu betrachten.

Um hier eine Vorstellung von den richtigen Grössenordnungen zu geben, sei es erlaubt, auf die statistischen Schätzungen über die Einkommensverteilung in der Vorkriegszeit zurückzugreifen.

Die preussische Einkommensstatistik der Vorkriegszeit, die von Helfferich seiner Zeit zur Feststellung der Einkommensgrösse und Einkommensverwendung in der deutschen Volkswirtschaft benutzt wurde, ist in unserer Zeit von Dr. Erich Rogowski („Das deutsche Volkseinkommen“, Berlin 1926) aufs neue gründlichst zur Lösung der gleichen Frage untersucht worden. Was die *Einkommensschätzung* anbetrifft, so unterscheiden sich seine Resultate nicht wesentlich von denen Helfferichs. Aber er kommt zu wesentlich besser fundierten Ergebnissen in einer anderen wichtigen Frage, nämlich in der Untersuchung darüber, ein wie grosser Teil des Volkseinkommens zur *Vermögensbildung* herangezogen wurde. Er tut es zum Teil unter Benutzung von Quellen, die zur Zeit der Helfferichschen Arbeit noch nicht verfügbar waren.

Durch die Kombination der *Einkommenszahlen* mit den *Ersparniszahlen* erhält man die Antwort auf unsere Frage nach dem Mehrverbrauch der oberen Schichten

der Bevölkerung. Je grösser der ersparte Betrag, um so geringer der Rest, der wohlhabenderen Klassen zu ihrem persönlichen Verbrauch bleibt. Was man bei diesem persönlichen Verbrauch als eigentlichen Luxus bezeichnen soll, ist natürlich eine Frage, die je nach dem Gesichtspunkt verschieden zu beantworten ist. Von den 16,26 Millionen preussischer Familien⁴⁾, über die die Steuerstatistik Auskunft gibt, bezogen 7,99 Millionen Familien ein jährliches Einkommen von weniger als 900 Mk.; 7,38 Millionen Familien bezogen Einnahmen von 900 bis 3000 Mk.; die restlichen 0,89 Millionen Familien bezogen Einnahmen, die höher waren als 3000 Mk. Wenn wir nun alle Ausgaben, die die 3000-Mk.-Grenze überschreiten, als Luxus bezeichnen, so handelt es sich dabei selbstverständlich zu einem nicht geringen Teil um auch den Minderbemittelten zugänglichen Luxus, denn die 0,89 Millionen Familien bestehen selbstverständlich nicht nur aus Schwerreichen. Es werden mit diesen Mehrausgaben noch bestimmte Bedürfnisse befriedigt, die an sich freilich keineswegs zum menschlichen Existenzminimum gehören und, wie wir gesehen haben, bei über 15 Millionen Familien in Preussen (96 Prozent der gesamten Familienzahl!) überhaupt nicht zur Befriedigung gelangen. Trotzdem lagen bereits einige Arbeiter- und eine erhebliche Anzahl von Angestelltenfamilien über dieser Luxusgrenze (3000 Vorkriegsmark). Es ist also durchaus möglich, dass bei einer Gesamterhöhung der Löhne und Gehälter, soweit diese gehobene Arbeitnehmergruppe in Betracht kommt, es sich nicht um Verschiebung des Volkerverbrauchs von Luxusgütern zu gänzlich unentbehrlichen Gütern, sondern auch um eine Verschiebung von den eigentlichen, teuren Luxusgütern der reichen Klassen zugunsten der „Massenluxusgüter“ handelt. Doch ist gerade auch diese Verschiebung von den Gütern des hohen Luxus zu den Gütern des Massenluxus volkswirtschaftlich von ganz ausserordentlich grosser Bedeutung, was wir später noch sehen werden.

Wenden wir nun diese Grenze (3000 Mark, oder eigentlich, wenn man mit Rogowski eine Einkommenshinterziehung von 10 bis 18 Prozent annimmt, von etwa 3500 Mark — alles natürlich in *Vorkriegsmark*) an, so ergibt sich auf Grund der Rogowskischen Zahlen unter Berücksichtigung der von ihm als besonders wahrscheinlich angenommenen Zuschläge für das hinterzogene Einkommen folgende Tabelle:

	Zahl der Familien in Millionen	Geschätzt Einkommen in Millionen
Familien mit weniger als 900 Mk. Einkommen	7,99	5 500 bis 6 500
Familien mit 900 bis 3000 Mk. Einkommen	7,38	11 935 „ 13 181
Familien mit über 3000 Mk. Einkommen	0,89	8 437 „ 9 052
Nicht verteilter Überschuss der Erwerbsgesellschaften..	—	550 „ 720
Lebensversicherungsprämien	—	340 „ 380
Krankenkassenbeiträge	—	310 „ 340
Mehreinnahmen der Sozialversicherung (über die Leistungen hinaus)	—	190 „ 200
Reinerträge der öffentlichen Körperschaften	—	1 210 „ 1 340
Zusammen (einschliesslich Eisenbahn)	—	28 472 bis 31 713
Abzüglich Reinertrag der preuss. Eisenbahn	—	820 „ 820
		27 652 bis 30 893

Der Reinertrag der Erwerbsgesellschaften darf wohl dem Einkommen der 0,89 Millionen Familien mit einer Jahreseinnahme von über 3000 Mk. hinzugerechnet werden; denn die Verbreitung der Kleinaktien oder sonstiger Gesellschaftsanteile in den wenig bemittelten Schichten kann gleich Null gesetzt werden. (Von dem nicht verteilten Ertrag der Genossenschaften kann hier abgesehen werden.) Somit dürfte das Einkommen der oberen Schicht auf 8,99 bis 9,77 Milliarden geschätzt werden. Andererseits würden die 0,89 Millionen Familien dieser Gruppe, wenn sie nicht über die „Luxusgrenze“ (3000 Mk.) hinausgehen würden, jährlich nur 2,67 Millionen ausgeben. Der Überschuss, der somit 6,32 bis 7,10 Milliarden beträgt, ist teils der Kapitalbildung (Akkumulation), teils dem Luxusverbrauch zugute gekommen.

Die Kapitalbildung wird von Rogowski auf Grund von Schätzungen der einzelnen Kapitalanagemöglichkeiten (Zahlen über Neugründungen und Kapitalerhöhungen der Gesellschaften, Aufwendungen von öffentlichen und Versicherungskörperschaften, Sparkassenstatistik) mit 5 bis 6½ Milliarden Mark für das ganze Reichsgebiet angegeben. Die Anschaffung von Gebrauchsgütern durch Private ist in dieser Zahl nicht enthalten. Wendet man diesen Betrag im Verhältnis der damaligen Bevölkerungszahl auf Preussen an, so erhält man die Summe von 3,12 bis 4,06 Milliarden als den in Preussen jährlich ersparten Betrag. Diese Summe muss man vom oben errechneten Überschuss der oberen Einkommen (6,32 bis 7,10 usw.) abziehen, um den persönlichen Mehrverbrauch der oberen Schichten zu erhalten¹⁾.

Man kommt somit auf 3 bis 3,2 Milliarden oder, auf das Volkseinkommen bezogen, auf 9½ bis 10 Prozent, als den Anteil des „Luxus“ im weiten Sinne des Wortes am Volkseinkommen. Zieht man den Reinertrag der preussischen Eisenbahn als ein für das ganze Reich nicht typisches Einkommen von dem Gesamteinkommen ab, so kommt man auf einen „Luxus“anteil von 10 bis 11½ Prozent. Der Reichsdurchschnitt dürfte somit bei 10 Prozent liegen. Diese „Luxusquote“, obgleich sehr weitherzig genommen, ist jedenfalls etwas geringer als die oben angegebene „Akkumulationsquote“.

Dabei wurden allerdings die eigenen Ersparnisse der Bevölkerung mit weniger als 3000 Mk. Jahreseinnahme nicht ausgesondert, sondern den Ersparnissen der

¹⁾ Nur der Kürze halber sprechen wir von „Familien“; in Wirklichkeit handelt es sich um die Zahl der „Haushaltsvorstände und selbständigen Einzelpersonen“. Im Durchschnitt entfielen auf je eine solche Einheit in der untersten Stufe (bis 900 Mk.) 1,9 Köpfe, in der mittleren (900 bis 3000 Mk.) 3,1 und in der oberen Stufe 3,2 Köpfe. Eine viel höhere durchschnittliche Kopfstärke des einzelnen Haushalts liegt dem „Familien“begriff der *Haushaltsrechnungen* zugrunde (vgl. Tabelle auf S. 738). Ein Vergleich zwischen den Resultaten der beiden „Familien“statistiken muss notwendigerweise ein sehr grober sein.

²⁾ Es ist dabei nicht nötig, den Reinertrag der öffentlichen Körperschaften, der ja im wesentlichen nicht verbraucht, sondern angelegt werden muss, von dem gesamten Sparbetrag abzuziehen, um die privaten Ersparnisse rein auszugliedern und nur sie allein von dem Mehrverbrauch der privaten abzuziehen. Denn die Rogowskyschen 5 bis 6½ Milliarden Sparkapital enthalten fast nur solche öffentliche Daueraufwendungen (Bauten usw.), die aus Aufnahme von Anleihen entstanden sind und daher bereits unter den Ersparnissen der (privaten) Gläubiger gezählt sind. Die Ersparnisse, die darüber hinausgehen und aus den Reinerträgen stammen, konnten etatmässig nicht festgestellt werden: denn ein grosser Teil der Aufwendungen, die volkswirtschaftlich als Produktionsanlagen anzusprechen sind, war nicht unter Erweiterung, sondern unter Erhaltung der Anlagen, daher nicht unter einmalige, sondern unter laufende Ausgaben verbucht und bildet die „stillen Reserven“ der Etats.

Wohlhabenderen zugerechnet. Es ist also von dem Mehreinkommen der Wohlhabenderen zuviel abgezogen, die Luxusquote zu niedrig errechnet worden. Doch wird eine spätere, auf Haushaltsrechnungen und Sparkassenstatistik beruhende Schätzung zeigen (S. 748), dass die Ersparnisse der unteren Schicht, auf die sich die Haushaltsrechnungen bezogen haben, etwa 1 bis $1\frac{1}{2}$ Prozent betragen, wobei es sich zum Teil um überdurchschnittlich pünktliche und daher sparsame Personen — andere sind nämlich zu Haushaltsrechnungen nicht zu bringen — und dabei ausser den armen um eine Anzahl wohlhabenderer (bis 6000 Mk. Jahreseinkommen), wenn auch kinderreicher Familien handelt. Ausserdem wird ein grosser Teil der Ersparnisse dieser unteren Schicht nicht den Produktionsanlagen (durch Vermittlung der Sparkassen), sondern den einmaligen Gebrauchsgüteranschaffungen zugeführt werden müssen — und diese waren ja in dem abgezogenen Akkumulationsbetrag, wie oben erwähnt, von vornherein nicht enthalten. Man wird daher die Schätzung der „Luxus“quote im höchsten Fall vielleicht um $\frac{1}{2}$ bis 1 Prozent (des Volkseinkommens) nach oben korrigieren müssen.

Ganz andere Bedeutung gewinnen aber für die Berechnung die Ersparnisse der unteren Schicht, wenn man die Grenze zwischen der „unteren“ und „oberen“ Schicht weiter nach oben verlegt, den „Luxus“begriff also enger begrenzt. Bei einer Luxusgrenze von 5000 (oder, unter Berücksichtigung von Hinterziehungen bei Steuerveranlagung, 5500 bis 5900) Vorkriegsmark käme man auf eine Mehreinnahme der oberen Schichten, denen auch die unverteiltten Gewinne der Erwerbsgesellschaften zum grossen Teil zuzurechnen sind, von 4,8 bis 5,5 Milliarden Mark; bei einer Luxusgrenze von 9000 Mk. (unter Berücksichtigung der Einkommenshinterziehungen wären es 10 000 Mk. oder etwas mehr) käme man auf Mehreinnahmen der oberen Schicht von etwa 3,9 bis 4,5 Milliarden Mark, wiederum unter Einschluss der nicht verteilten Gesellschaftsgewinne³⁾. Die Mehreinnahmen der enger begrenzten oberen Schicht sind selbstverständlich geringer als die Mehreinnahmen einer weitgefassten oberen Schicht (von 3000 Mk. und darüber), die von uns auf 6,3 bis 7,1 Milliarden errechnet waren. Dafür wäre aber auch der Akkumulationsbetrag, den man von der Mehreinnahme abziehen muss, um den für persönlichen Luxus ausgegebenen Betrag zu erhalten, immer geringer, je enger man den Begriff der oberen Schicht fasst, je breitere Mittelstandsschicht man unter der unteren Schicht einbegreift. Denn die Ersparnisse des Mittelstandes dürfen dann nicht mehr mit abgezogen werden. Bei der Verengung des Luxusbegriffes sinkt also die Luxusquote viel langsamer als die gesamte Mehreinnahme

³⁾ Die nicht verteilten Gesellschaftsgewinne (offene Reserven) müssen zum grössten Teil den reichsten Schichten zugerechnet werden, weil die kleinen Aktionäre selten längere Zeit den Anteil am Gesellschaftsvermögen behalten. Im Gegensatz zu häufigem Übergang des kleinen Aktienbesitzes von Hand zu Hand, bleibt wohl der Anteil der Verwaltungsmitglieder generationenweise in der gleichen Familie oder jedenfalls in der gleichen Einkommensschicht. Diese Vermögensanteile bedeuten aber gleichzeitig Anteile am nicht verteilten Einkommen. Soweit trotzdem etwaige Anteile des Mittelstandes an den nicht verteilten Gewinnen der Gesellschaft doch vorhanden wären, würde die Einbeziehung der gesamten Reservegewinne in das Einkommen der Reichen keine Überschätzung bedeuten, da ja die stillen Reserven (das heisst nicht ausdrücklich ausgewiesene, sondern durch übermässig hohe Abschreibungen verbuchte Gewinne) überhaupt ausser Betracht geblieben sind. — Die Berechnungen sind auf Grund der Zahlen des Statistischen Jahrbuchs für den preussischen Staat, 1914, gemacht worden. Der Prozentsatz der Einkommenshinterziehung wird von Rogowski auf 10 bis 18 Prozent geschätzt.

der jeweiligen oberen Schicht. Die hier benutzten Zahlen lassen aber die Luxusquote selber nicht errechnen, da sie keine Aussonderung der mittelständischen Ersparnisse erstatten. Sie geben nur einen Begriff von der Grössenordnung, in der sich der „Luxus im weitesten Sinne“ bewegt hat und zeigen, dass bei engerer Begriffsfassung die Luxusquote zwar kleiner wird, aber doch nennenswerte Dimensionen behält und keineswegs „verschwindend klein“ ist.

Diese Zahlen gelten für das letzte Vorkriegsjahr und geben eine Vorstellung davon, wie gross die gesamte Reserve sein könnte, aus der die Einkommenssteigerung der unbemittelten Schichten (unter 3000 bzw. 3500 Mk.) auf Kosten des persönlichen Mehrverbrauchs der oberen Schichten erfolgen könnte. Für die heutige Zeit gibt es leider keine ähnlichen Anhaltspunkte. Die in der neuen Literatur vorhandenen Schätzungen des Volkseinkommens und dessen Verteilung in der Nachkriegszeit haben nicht die Verteilung nach Einkommensstufen, sondern die Verteilung nach der Art der Einkommensquelle (Lohnempfänger, Gewerbetreibende, Landwirte, freie Berufe) zur Grundlage. Doch wären auch heute Berechnungsversuche in der gleichen Richtung nicht ausgeschlossen. Es sollte hier nur versucht werden zu zeigen, um welche Grössenordnungen es sich dabei überhaupt handeln kann. Man wird sicherlich heute nicht behaupten können, dass die Kapitalvorrats- und Kapitalbildungsverhältnisse mit denen der Vorkriegszeit ohne weiteres vergleichbar sind; die Höhe des deutschen Zinsfusses spricht zu deutlich dagegen. Entsprechend wird man auch die obige Schätzung über den Anteil des entbehrlichen Luxus an dem Volkseinkommen als zu hoch ansehen müssen. Andererseits darf man aber auch diese Tendenz nicht übertreiben. Die Geschäftslage der spezifischen Luxusindustrien (Bäder, Hotels, Kunsthandel, Juwelen) scheint freilich nicht überall (wenn auch häufiger, als man glaubt) auf der Vorkriegeshöhe zu sein; doch deutet sie darauf hin, dass von einer vollen Ausschöpfung der Luxusreserven keineswegs die Rede sein kann. Im Interesse der Klärung der so wichtigen Streitfrage nach der Einkommensverteilung müsste man versuchen, alle möglichen Erkenntnisquellen heranzuziehen, um das Mass des Luxusverbrauchs im Vergleich zur Kapitalbildung und zum gesamten Einkommen zu ermitteln. Im Rahmen dieser Arbeit muss ich mich auf diesen programmatischen Wunsch beschränken.

Wenn somit angedeutet wurde, dass die volkswirtschaftliche Reserve, die in dem persönlichen Mehrverbrauch der Reichen liegt, keineswegs eine unendlich kleine Grösse darstellt, so wäre es doch eine Täuschung, zu glauben, dass das volkswirtschaftlich zu rechtfertigende Mass der Lohnerhöhungen bis zur vollen Ausschöpfung dieser Reserven gehen kann und soll. Namentlich die Einschränkung des persönlichen Verbrauchs der unteren Unternehmerschichten kann vom sozialen und politischen Gesichtspunkt zu solchen Widerständen führen, dass eine verantwortliche Organisations- und Staatsführung sich hier gewisse Grenzen auferlegen muss. Man halte sich immer vor Augen — um nur einen extremen Fall zu nennen —, dass der Faschismus seinem sozialen Wesen nach in erster Linie eine Empörung des verarmten Mittelstandes gegen die Arbeiterschaft war.

Andererseits bedeutet die erzwungene Einschränkung des persönlichen Verbrauchs der Reichen ein wichtiges Mittel der Auslese der wirklich begabten und produktiven Unternehmer, namentlich der echten Unternehmer, denen die verstärkte Akkumulation mehr am Herzen liegt als ein luxuriöses persönliches Leben. Diese Auslese kann besonders wichtig sein in historischen Perioden, in denen der Unternehmerberuf massenhaft von „Unberufenen“ ergriffen wurde. (Übersetzung ganzer Produktions- und Handelszweige in und nach der Inflation!) Da stellen die Löhne zweifellos ein wichtiges Mittel dar zur Reinigung des Unternehmerapparates und der Volkswirtschaft von unfähigen Elementen. Dass diese Reinigung auf Kosten der bei diesen Unternehmern selbst beschäftigten Arbeiter geht, ist ein Beweis mehr für die unvollkommene Verteilung der wirtschaftlichen Verantwortung in der kapitalistischen Ordnung. Trotzdem bleibt die Tatsache bestehen, dass solche Reinigungsprozesse heutzutage volkswirtschaftlich positiv zu werten sind⁴⁾.

II.

Volkswirtschaftlicher Gewinn durch Kostensenkung.

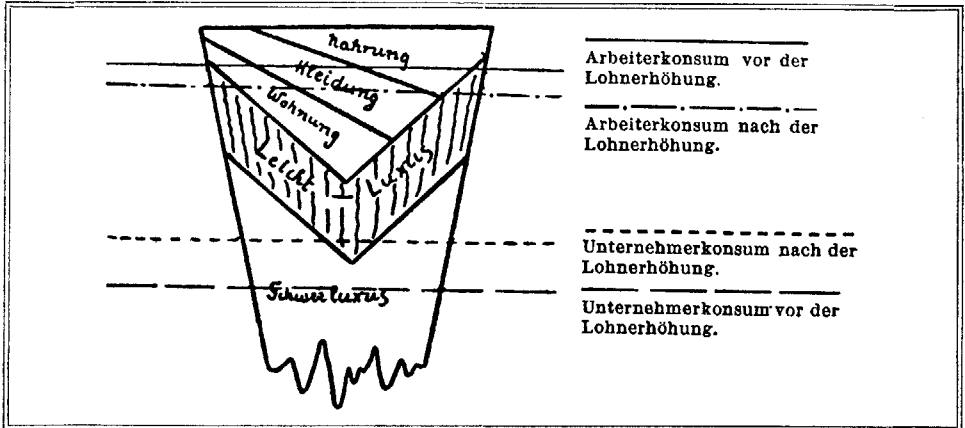
Die Tatsache, dass es eine gewisse Reserve in Gestalt von persönlichen Mehrausgaben der Reichen gibt, lässt zumindest dem Argument, dass jede Lohnerhöhung zu einer mangelhaften Ausrüstung des Produktionsapparates führt, die Spitze brechen. Doch wird dadurch nur die Möglichkeit der Unschädlichkeit der Lohnerhöhungen, nicht der positive volkswirtschaftliche Effekt bewiesen. Und auch diese Möglichkeit bleibt durch das Mass der wirklich vorhandenen Mehrausgaben der Unternehmer beschränkt, wobei diese Grenze, wie oben angedeutet, mit Hinblick auf politische Widerstände unter Umständen niedriger zu setzen ist, als es die Statistik ergibt. Der positive Effekt der Lohnerhöhungen wird erst dann klar, wenn man nachweist, dass die Übertragung von Einkommensmassen von den Reichen zu den Armen produktive Folgen hat. Gelingt dieser Nachweis, so wird die Grenze der möglichen Lohnerhöhungen wieder etwas höher zu setzen sein als nach dem Vorhergehenden; um wieviel höher, das hängt von der Grösse des nachzuweisenden Effektes ab.

⁴⁾ Peter Masslow weist darauf hin, dass eine derart massenhafte Auslese unter den Grossgrundbesitzern Russlands nach Aufhebung der Leibeigenschaft stattfand:

„Das Regime der Leibeigenschaft verlangte vom Adel keinerlei Akkumulation. Im Gegenteil: das Gesamtprodukt, das durch die Leibeigenarbeit geschaffen wurde, musste in der einen oder anderen Form von den Grundbesitzern selbst verbraucht werden. Die Konkurrenz konnte den Grundbesitzer nicht von seinem Gut verdrängen. Nach dem Fall des Leibeigenrechts blieben jedoch die Tradition und die Gewohnheiten des Adels bestehen, während die neuen Bedingungen der kapitalistischen Warenproduktion nunmehr eine Akkumulation des Kapitals mit Rücksicht auf den Kampf auf den Märkten erforderten. Die *Gewohnheit der Adligen, alles zu verbrauchen*, was sie als Einnahmen von ihren Gütern erhalten, führt dazu, dass die adlige Grossgrundbesitzerschicht trotz des staatlichen Schutzes allmählich ihre Güter Kaufleuten, Bürgern und Bauern preisgibt, die die Gewohnheiten der Adligen sich nicht zu eigen gemacht und nicht geerbt haben.“ („Theorie der volkswirtschaftlichen Entwicklung“, Petersburg 1910.)

Im Gegensatz zu diesem Unternehmertypus führt Masslow die amerikanischen Reichen an, die bei jeder Wirtschaftskrise ihre Erholungsreise nach Europa einstellen. Wir können diese Behauptung von Masslow nicht nachprüfen, es wäre aber in der Tat interessant, die „Konjunktorempfindlichkeit“ der einzelnen Unternehmerschichten in den einzelnen Nationen zu beobachten. Es wäre vielleicht nicht sehr schwer, geeignete Indizes (Frequenz der billigeren und teureren Badeorte und bestimmter Eisenbahnstrecken) aufzufindig zu machen. Auch der Markt des grossen Kunsthandels gehört bekanntlich zu den empfindlichsten.

Die Steigerung des Verzehrs der Arbeiter auf Kosten des Verzehrs der besitzenden Schichten bedeutet, dass die besitzenden Schichten auf gewisse, für sie in erster Linie entbehrliche Bedürfnisse verzichten müssen, und dass mit der so freigewordenen Kaufkraftmenge Gegenstände des Massenverzehrs gekauft werden. Karl Massar illustriert diese Verschiebung in der Verbrauchsart durch folgendes, äusserst gut gelungene Schema:



Eine Verschiebung des gesamten Einkommens zugunsten der Arbeiter führt nach diesem Schema dazu, dass die Unternehmer auf die in höherem Masse entbehrlichen Teile ihres Bedarfs (das nennt Massar „Schwerluxus“) verzichten und dass der Arbeiterkonsum steigt, was zum Teil der Nahrung, zum grösseren Teil der Kleidung, Wohnung und dem „Leichtluxus“ der Massen zugute kommt.

Massengut.

Massenproduktion ist aber *billiger* als Produktion in kleinen Mengen. Steigerung desjenigen Anteils des Volkseinkommens, der die Form von Massenprodukten annehmen kann, und entsprechende Senkung desjenigen Anteils des Volkseinkommens, der in Form von in geringen Mengen erzeugten Gütern erscheint, bedeutet daher eine volkswirtschaftliche Ersparnis. Die Unternehmer der Massengüterindustrien sind bei wachsender Massennachfrage imstande, ihre Kosten zu senken. Diese *Kostensenkung* kann zum Teil dem Verbrauch in Form von sinkenden Preisen, zum Teil dem Unternehmer in Form von erhöhtem Profit zugute kommen. Die Kostensenkung wird erst dann in der Preissenkung voll zum Ausdruck kommen, und der Profit des Unternehmers wird nur dann nicht steigen, wenn durch eine absolut freie Konkurrenz ein gegenseitiges Überbieten der Unternehmer den Mehrprofit ganz wegschwemmt. Diese Voraussetzungen treffen aber heute, wo die freie Konkurrenz durch Kartelle und grosse marktbeherrschende Unternehmungen begrenzt ist, nicht zu. Es entspricht also heute den Tatsachen, dass jede Erweiterung der Massenproduktion auch den Unternehmern der

betreffenden Produktionszweige und nicht nur den Verbrauchern zugute kommt. Das bedeutet aber, dass — mag die Reserve des Luxusverbrauchs der Unternehmer gering sein — eine teilweise Verschiebung der Volkskonsumtion von den Gütern des hohen Luxus zu den Massenprodukten das Einkommen der Unternehmerklasse als Ganzes wieder zum mindesten auf seine frühere Höhe bringt. Das Beispiel Amerikas ist nur zu bekannt.

Die Kostensenkung, die schon durch blosser quantitative Steigerung der Produktion bestimmter Güter hervorgerufen wird, ist weiter noch dadurch verstärkt, dass auch der qualitative technische Aufbau der verschiedenen Industrien verschieden ist. Die Güter des hohen Luxus sind dadurch charakterisiert, dass sie überhaupt keine bedeutende Kostenersparnis bei steigender Produktion aufweisen; die Güter des Massenbedarfs (einschliesslich Massenluxus) sind im Gegenteil dadurch gekennzeichnet, dass sie besonders starke Kostensenkungen bei steigender Produktion aufweisen. Denn die Güterproduktion für den hohen Luxus ist *nicht maschinisierbar*; die Produktion der Güter mittlerer Massenqualität ist es in hohem Grade. Nehmen wir z. B. an, dass eine Einkommensverschiebung die Kaufkraft von der Nachfrage nach handgewebten Teppichen (Luxusgut) zu der Nachfrage nach maschinell hergestellten Teppichen (Massengut) so verlagert, dass der erstere Produktionszweig um 10 Prozent eingeschränkt, der letztere vielleicht nur um 2 Prozent gesteigert wird; es ist auch dann sehr wahrscheinlich, dass die im maschinellen Betrieb infolge der Produktionssteigerung erzielten Ersparnisse bedeutend grösser sind als die im Handbetrieb infolge der Produktionseinschränkung entstandenen Kostensteigerungen. Volkswirtschaftlich gerechnet ergibt sich also ein Gewinn. Es handelt sich dabei nicht nur um die Einführung von Maschinen im eigentlichen Sinne, sondern um alle diejenigen stehenden Kapitalanlagen, um alle diejenigen Organisationsverbesserungen in dem Herstellungs- und Vertriebsprozess, deren Kosten bei steigender Produktion nicht in gleichem Masse steigen und die Produkteinheit daher immer schwächer belasten.

Um zahlenmässig zu erfassen, wie gross die Ersparnisse durch Kostensenkung bei Einführung der Massenproduktion sein würden und wieweit sie die ursprüngliche Einbusse der Unternehmerklasse infolge der Lohnerhöhung überwiegen, müsste man also die tatsächlichen „Kostenkurven“ der einzelnen Industrien kennen. Die Aufgabe ist an sich nicht unmöglich. Die Kalkulationen der besser geleiteten grossen Unternehmungen gehen stets von solchen Kostenkurven aus, die die Kosten pro Produkteinheit bei steigender Ausnutzung einer Anlage oder auch bei Erweiterung der Anlage zeigen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit ist es aber unmöglich, diesen genaueren Berechnungsversuch auch nur für einige typische Produktionsgruppen durchzuführen. Auch hier kann nur ein Programm für die kommenden Untersuchungen aufgestellt werden, an dessen Verwirklichung die Wissenschaft und die Interessenten — Arbeitgeber wie Arbeitnehmer — in gleicher Weise interessiert sind.

Hingegen ist es möglich, illustrativ den Unterschied im technischen Aufbau der Industrien des hohen Luxus, des Massenluxus und des sonstigen Massenverbrauchs an Hand der amerikanischen Produktionsstatistik zu zeigen.

Die amerikanische Produktionsstatistik gibt an: Arbeiterzahl, Löhne, Preis des Produkts, Preis des Rohstoffs und Leistungsfähigkeit der angeschlossenen Elektromotoren. Zieht man den Wert der Rohstoffe von dem Wert des Fertigprodukts ab, so erhält man den Verarbeitungswert, der sich aus Löhnen, Profit, Amortisation der stehenden Anlagen und sonstigen Lasten zusammensetzt. Man kann nun ausrechnen, wieviel Dollar an Verarbeitungswert auf einen Arbeiter entfallen. Je grösser die Rolle, die die stehenden Anlagen spielen, um so grösser offenbar dieser Anteil (gleicher Profit und gleiche Belastung durch Steuern usw. vorausgesetzt): dies wäre also in denjenigen Industrien der Fall, in denen die Produktionssteigerung stark verbilligend wirkt, weil in ihnen ein relativ grosser Teil der Herstellungskosten auf die stehenden Anlagen entfällt.

Ein anderer Weg besteht darin, dass man die Stärke der gebrauchten Motoren (und zwar entweder auf die Arbeiterzahl oder auf den Veredelungswert bezogen) als Index der Maschinerisierung ansieht. Gleichzeitig deutet eine starke Maschinerisierung auf einen starken Anteil der Anlagen überhaupt am Werte des Produktes hin.

Die folgenden Zahlen geben nun einige Stichproben wieder und sind auf Grund der amerikanischen Produktionszählung von 1923 errechnet. Sie sind so gruppiert, dass die Güter des hohen Luxus und die ihnen entsprechenden Güter des Massenluxus nebeneinander gestellt sind, und dass danach Industrieerzeugnisse folgen, die als Gegenstände des täglichen Bedarfs angesehen werden können.

Selbstverständlich ist die Motorenstärke nur ein sehr unvollkommenes Merkmal des Grades der Maschinerisierung. Namentlich ist zu bedenken, dass dort, wo starker Kraftaufwand notwendig ist (Sägemühlen, Maschinenbau), die Motorisierung grösser sein wird als in der Herstellung von leichten Gegenständen. Man kann also nur verwandte Industrien untereinander vergleichen, und das ist in der folgenden Tabelle im wesentlichen geschehen.

	Es entfallen P. S.:	
	Auf 1 Arbeiter	Auf tausend Dollar Verarbeitungswert
Juwelierarbeiten in Gold	0,64	0,19
Silberwaren	1,46	0,45
Versilberte Waren	1,84	0,66
Aluminiumwaren	3,58	1,44
Klaviere	1,21	0,47
Grammophone	2,05	0,66
Federn und Waren daraus	0,24	0,09
Pelzwaren	0,30	0,06
Pelze, angesetzt	1,50	0,43
Porzellan	0,14	0,06
Sonstige Tonwaren	1,21	0,55
Steinschnitzerei	0,88	0,17
Theaterbühneneinrichtungen	0,77	0,16
Filme	2,42	0,28
Sportgeräte (ohne Feuerwaffen)	1,15	0,48
Automobile und Zubehör	0,22	0,61
Motorräder, Fahrräder und Zubehör	0,23	1,04

	Es entfallen P. S.:	
	Auf 1 Arbeiter	Auf tausend Dollar Verarbeitungswert
Druck, Verlag und verwandte Gewerbe	1,39	0,26
Darunter:		
Buchdruck	1,17	0,29
Zeitungen und Zeitschriften	1,93	0,22
Seife	4,39	0,73
Gas- und Elektrizitätsinstallationen (ausser Lampen)	1,12	0,39
Lampen (ausser elektrischen Birnen).....	1,58	0,55

Diese Betrachtung gewinnt aber noch eine weitere Bedeutung, wenn man sich überlegt, dass der grössere Motorisierungsgrad, sofern er auf grössere stehende Anlagen überhaupt hinweist, auch darauf hindeutet, dass an dem Produktwert die stehenden *Produktionsmittel* — Gebäude, Maschinen — besonders stark beteiligt sind. Die Massenproduktion erfordert demnach einen grösseren Verbrauch an Maschinen, an Eisen, an Bauholz als die Produktion der seltenen Luxusgüter. Dass aber die Produktion dieser Produktionsmittel selber in hohem Grade maschinisierbar ist, so dass jede Steigerung des Bedarfs eine Senkung der Kosten bedeutet, kann aus folgenden Zahlen ersehen werden:

	Es entfallen P. S.:	
	Auf 1 Arbeiter	Auf tausend Dollar Verarbeitungswert
Maschinenbau (ausser Fahrzeugbau)	2,54	0,81

Auch wenn man den Vorbehalt berücksichtigt, der oben in bezug auf die Anwendbarkeit der Motorisierungszahlen auf schwere Güter gemacht wurde, bleiben diese Zahlen doch ausserordentlich hoch.

Dazu kommt noch, dass die Massengüter, sei es die des unmittelbaren Verbrauchs, sei es solche, die als Produktionsmittel zur Herstellung der Massenverbrauchsgüter dienen, die *Verkehrsmittel* der Volkswirtschaft — Eisenbahn, Schifffahrt — stärker beanspruchen als die Luxusgüter, die entweder selber ein relativ geringes spezifisches Gewicht haben oder zu ihrer Herstellung, wie oben ausgeführt, geringe Mengen von Eisen, Kohle usw. erfordern. Nun ist aber die Kostenkurve der Verkehrsmittel eine besonders steil sinkende: Die Kosten der festen Eisenbahn- oder Kanalanlagen sind im Verhältnis zu den eigentlichen Förderkosten so gross, dass jede Mehrbeanspruchung des Verkehrs zur Verbilligung der Einheitsverkehrskosten beitragen muss. Analysiert man ferner neben den Anlagekosten auch die Förderkosten, so ergibt sich, dass zum mindesten das eigentliche Fahrzeug eine Ware ist, deren Produktion wiederum eine stark maschinisierbare ist, so dass jeder neu beanspruchte Waggon billiger erzeugt werden wird als alle vorherigen:

	Es entfallen P. S.:	
	Auf 1 Arbeiter	Auf tausend Dollar Verarbeitungswert
Lokomotiven	2,98	1,00
Waggons der Dampfeisenbahn.....	3,14	1,35
Waggons der elektrischen Bahn	2,52	0,85
Eisenbahnreparaturwerkstätten	1,54	0,91

Bei den elektrischen Waggons sehen wir eine etwas kleinere Maschinisierung in der Herstellung als bei der Dampfeisenbahn. Das wird aber wohl bei weitem

wettgemacht durch die Tatsache, dass die elektrische Energie selber ein ausgesprochenes Massenfabrikat ist, dessen Kosten bei steigender Stromabnahme rasch sinken. Dasselbe gilt übrigens auch für das Gas, so dass diese beiden *Energiequellen*, als Produktions- oder auch als Verbrauchsgut betrachtet, steigende Ersparnisse bei steigender Inanspruchnahme aufweisen.

Verwendung der Mehrlöhne.

Die Verschiebung des Einkommens von den oberen zu den unteren Stufen der Gesellschaft kann also insofern zu Ersparnissen führen, als die Massengüterproduktion gesteigert wird. Dabei ist die Ersparnis um so grösser, je grösser der Anteil der maschinisierbaren Massengüter ist. Deshalb ist es wichtig, sich zu fragen, in welchem Verhältnis sich die durch eine Lohnsteigerung verursachten Mehrausgaben der minderbemittelten Schichten auf die verschiedenen Warenarten verteilen.

Eine gewisse Auskunft darüber geben die Haushaltsrechnungen. Leider verfügen wir heute nur über einzelne zerstreute Haushaltsrechnungsstatistiken für die Nachkriegszeit. Besonders sind dabei die Statistik der Stadt Hamburg, die neuerdings veröffentlichte Statistik des „Deutschnationalen Handlungsgehilfen-Verbandes“ und die in diesen Tagen erscheinende Statistik des AfA-Bundes zu nennen. Von dem deutsch sprechenden Ausland sind noch die Haushaltsstatistik der Stadt Basel und die in dem „Wirtschaftsstatistischen Jahrbuch“ der Wiener Arbeiter- und Angestelltenkammer erschienenen Erhebungen über 58 Wiener Familien zu nennen. Alle diese Erhebungen leiden noch an dem zu engen Beobachtungskreis. Man wird, um über deutsche Verhältnisse genauere Urteile zu fällen, die erst in Vorbereitung befindliche Haushaltsstatistik des Statistischen Reichsamts abwarten müssen.

Im folgenden ist versucht worden, dem Leser zu zeigen, wie diese Erhebungen für die Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Lohnerrhöhung verwertet werden können. Als Beispiel dient dabei die Untersuchung des Statistischen Reichsamts vom Jahre 1907, die sich auf die Haushaltsrechnungen von 852 Familien stützt (Erhebung von Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich, Berlin 1909).

Gruppiert man diese Ergebnisse nach der Höhe der Familieneinkommen (alles in Vorkriegsmark), so erhält man die folgende Tabelle, in der wir den Verbrauch an Nahrungs- und Genussmitteln den sonstigen Ausgaben gegenübergestellt und unter diesen einige Verbrauchsarten besonders hervorgehoben haben.

Diese Verhältnisse sind wahrscheinlich nicht ohne weiteres auf die Gegenwart anzuwenden, namentlich insofern nicht, als die Bedeutung der Miete sich geändert hat. (Miete heute 120 Prozent des Friedenspreises bei einem Gesamtlebenshaltungsindex von 150.) Trotzdem lässt sich aus der Tabelle in grossen Zügen alles Wesentliche ablesen, um so mehr, als die wichtigsten Tendenzen auch in neueren Untersuchungen der Haushaltsrechnungen dieselben sind. Auffallend ist das Sinken des prozentualen Anteils der Nahrungs- und Genussmittel bei steigender Wohlhabenheit. (Hätten wir die Genussmittel ausgegliedert, so wäre

Tabelle 1.

Verteilung der durchschnittl. Familienausgaben je nach der Grösse der Ausgaben (Deutschland 1907) in Prozent								
	Jahreseinkommen in Vorkriegsmark							
	unter 1200	1200 bis 1600	1600 bis 2000	2000 bis 2500	2500 bis 3000	3000 bis 4000	4000 bis 5000	über 5000
	in Prozent der Gesamtausgaben							
Nahrungs- und Genussmittel . . .	54,2	54,6	51,0	48,1	42,7	31,8	32,8	30,3
Sonstige Ausgaben	45,8	45,4	49,0	51,9	57,3	68,2	67,2	69,7
<i>Darunter:</i>								
Kleidung, Wäsche und deren Reinigung	9,2	9,5	11,5	12,6	14,3	14,0	14,7	14,9
Einrichtung, Instandhaltung und Reinigung der Wohnung	2,9	2,3	2,8	3,0	3,5	2,7	4,9	3,0
Beleuchtung	1,7	1,2	1,2	1,0	1,2	1,3	1,4	1,3
Gesundheits- und Körperpflege . .	1,3	1,3	1,5	1,8	2,5	3,4	4,7	2,6
Zeitungen, Bücher, Vereine	2,4	2,6	2,7	2,5	2,1	2,1	2,0	1,7
Verkehrsmittel	0,6	1,2	1,3	1,5	1,3	1,2	1,3	1,4
Ersparnisse	0,8	0,4	0,9	1,1	1,3	1,4	2,2	1,3
	Durchschnittliche Kopffzahl der untersuchten Familien:							
	3,7	4,3	4,5	4,6	4,9	5,1	5,3	6,0

bei ihnen — Bier, Tabak — gegenüber den Nahrungsmitteln eine Steigerung des relativen Anteils zum Ausdruck gekommen.) Das Sinken des Anteils der Nahrungs- und Genussmittel kommt den anderen Ausgaben zugute, unter denen in erster Linie Kleidung zu nennen ist. Auch die Bedeutung der Ausgaben für Anschaffung und Unterhaltung der Wohnungseinrichtung wächst bei steigender Wohlhabenheit ebenso wie die Bedeutung der Gesundheits- und Körperpflege. Bei manchen Ausgabeposten wird die Bewegung zum Teil dadurch verdunkelt, dass bei steigender Einnahme, namentlich soweit es sich um den Übergang von der untersten zur folgenden Stufe handelt, die Kopfstärke der Familie wächst (erstes Kind in der jungen Ehe), wodurch das Anwachsen mancher Ausgabeposten verlangsamt wird. Die untersuchten Familien der höchsten Stufe sind offensichtlich zu kinderreich, um als typisch zu gelten.

Im wesentlichen ist jedoch die Tendenz festzustellen, dass bei steigender Wohlhabenheit die Bedeutung der *Fabrikate* (Textilien, Möbel, Seife, Bücher, Zigaretten) steigt, während die Bedeutung der weniger verarbeiteten landwirtschaftlichen Produkte relativ sinkt.

Wäre das Verhältnis, in dem die Verbilligung eines Massenfabrikates bei steigender Produktion fortschreitet, bekannt, so könnte man an Hand dieser Haushaltsrechnungen die volkswirtschaftliche Ersparnis, die infolge einer Lohnerhöhung eintritt, mit ausreichender Genauigkeit schätzen, denn die Verteilung des Lohnmehrbetrages auf die einzelnen Warengruppen lässt sich ungefähr feststellen. In absoluten Zahlen ausgedrückt, stellten sich die Ausgaben der in Deutschland vor dem Kriege statistisch erfassten Familien wie folgt dar:

Tabelle II.

	Jahreseinnahmen in Vorkriegsmark							
	unter 1200	1200 bis 1600	1600 bis 2000	2000 bis 2500	2500 bis 3000	3000 bis 4000	4000 bis 5000	über 5000
	Ausgaben in Vorkriegsmark							
Durchschnittl. Gesamtausgaben	1074,18	1437,82	1801,93	2212,76	2713,64	3386,40	4332,72	5868,43
Nahrungs- und Genussmittel	582,51	784,51	918,19	1063,90	1157,99	1290,63	1423,12	1780,43
Sonstiges	491,67	653,31	883,74	1148,86	1555,65	2095,77	2909,60	4088,—
<i>Darunter:</i>								
Kleidung, Wäsche und deren Reinigung . . .	98,76	136,29	207,42	278,95	387,54	475,86	637,71	875,34
Einrichtung, Instandhaltung und Reinigung der Wohnung	31,18	33,48	50,28	67,28	96,17	127,35	212,03	170,45
Beleuchtung	18,72	17,09	21,60	23,24	31,86	43,80	58,49	75,82
Gesundheits- u. Körperpflege	14,26	18,18	26,74	39,05	67,35	115,76	201,38	154,34
Zeitungen, Bücher, Vereine	25,51	37,74	74,83	55,—	56,46	70,74	85,69	100,54
Verkehrsmittel	6,80	17,04	22,66	34,02	34,31	40,10	55,09	79,—
Ersparnisse	8,50	5,61	16,13	25,43	35,32	47,74	97,13	78,20

Daraus lässt sich errechnen, wie sich die Einkommensteigerungen bei den einzelnen Einkommenstufen auf die Verteilung der Nachfrage auswirken würden.

Tabelle III.

Prozentuale Zusammensetzung der bei Einkommenszuwachs zu erwartenden Mehrausgaben	beim Uebergang von				
	Stufe I zu Stufe II	Stufe II zu Stufe III	Stufe III zu Stufe IV	Stufe IV zu Stufe V	Stufe V zu Stufe VI
	(Steigerung der Gesamtausgaben in Prozent) . . .	(34 %)	(25 %)	(23 %)	(23 %)
<i>Zusammensetzung der Mehrausgaben in Prozent:</i>					
Nahrungs- und Genussmittel	55	27	35	19	19
Sonstige Ausgaben	45	73	65	81	81
<i>Darunter:</i>					
Kleidung, Wäsche und deren Reinigung	10	19	17	22	13
Einrichtung, Instandhaltung u. Reingig. d. Wohnung	0,5	5	4	4	5
Beleuchtung	—	1	0,5	2	2
Gesundheits- und Körperpflege	1	2	3	6	6
Zeitungen, Bücher, Vereine	2	10	—	—	2
Verkehrsmittel	2	2	3	—	1
Ersparnisse	—	3	2	2	2

Neben der prozentualen Zusammensetzung der Ausgaben ist aber ebenfalls wichtig festzustellen, wie sich das Anwachsen der einzelnen Ausgabeposten im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtproduktion auswirken wird.

Aus den Haushaltsrechnungen der vor dem Krieg untersuchten Familien liess sich auch die durchschnittliche Ausgabe je Kopf bei jedem einzelnen Posten feststellen. Da die Erhebungen sich auf sehr verschiedene Ortschaften und auf Einkommensverhältnisse bis zu 6000 Mk. erstrecken, lassen sich aus diesen Kopfverbrauchsquoten Schlüsse, wenn nicht auf den gesamten Konsum im Reich, so doch wenigstens auf den Teil des Konsums ziehen, der den unteren und mittleren Klassen gemeinsam ist. Diese Gesamtkonsumschätzungen sind in der vorletzten Spalte der folgenden Tabelle enthalten. Wir haben dann versucht, zu ermitteln, einen wie grossen relativen Zuwachs man bei den einzelnen Produktionszweigen erreichen wird, wenn die Arbeiter- und Angestelltenfamilien der fünf untersten Einkommenstufen in die jeweils höhere übergeführt werden, was eine Steigerung der Löhne und Gehälter bei der untersten Stufe um ein Drittel, bei den übrigen Stufen um ein Viertel bedeutet. Diese Rechnung könnte nur dann genau gelingen, wenn die Zusammensetzung der Arbeitnehmerschaft nach Einkommensgruppen bekannt wäre. Die hier vorgeschlagene ungefähre Verteilung von $6\frac{1}{2}$ Millionen Familien auf die fünf ersten Gruppen ist auf Grund von Schätzungen⁵⁾ versucht worden; darüber hinaus müssten nach den gleichen Schätzungen noch weitere $1\frac{1}{2}$ Millionen Arbeitnehmerfamilien in der sechsten und rund $\frac{1}{2}$ Million in den höheren Stufen sich befinden. Es ergibt sich bei der angenommenen Steigerung in den fünf ersten Gruppen folgendes Bild (Tabelle IV, S. 741):

Man sieht, dass von dem Ertrag der gesamten Lohnsteigerung nur etwa ein Viertel den Nahrungs- und Genussmitteln zugute gekommen ist, während die restlichen drei Viertel für sonstige Gegenstände ausgegeben wurden, die zum grössten Teil Industriefabrikate sind. Von diesen entfällt wiederum etwa ein Fünftel auf die Produkte der Textilindustrie (und auch Schuhe). Noch inter-

⁵⁾ Die Verteilung der Arbeitnehmerschaft auf einzelne Einkommenstufen wird erst dann einigermaßen genau zu beurteilen sein, wenn die Ergebnisse der amtlichen Lohnstatistik bekanntgeworden sind. Inzwischen mussten wir uns mit den Ergebnissen der gewerkschaftlichen Lohnstützenzählung sowie der Statistik der Invaliden- und Angestelltenversicherung begnügen. Aus der Verteilung der Arbeitnehmerschaft nach dem Lohn des einzelnen sollten nun Schlüsse auf ihre Verteilung nach der Höhe der Familieneinkommen gemacht werden. Einen gewissen Anhalt boten dazu die vorhandenen Haushaltsrechnungen der Vor- und Nachkriegszeit sowie die letzte Volks- und Berufszählung, die den Anteil der Frauen und Jugendlichen an den Einnahmen bzw. an der Erwerbstätigkeit angeben. Diese Verteilung musste nun den Stufen der Vorkriegshaushaltsstatistik angepasst werden; die Stufen wurden also auf den Anteil der Nebeneinkommen (alle Einnahmen ausser dem Lohn bzw. Gehalt des Familienvorstandes) an den gesamten Familieneinkommen sowie auf den Lebenshaltungsindex und die Sozialbelastung hin korrigiert. Landarbeiter und Hausangestellte wurden von der Betrachtung ausgeschlossen, da die Höhe ihres Geldlohnes einen viel zu geringen Teil der wirklichen Einnahmen darstellt. Es ergab sich folgende Verteilung, die selbstverständlich nur als äusserst grobe Darstellung benutzt werden kann:

		Anzahl der Familien in Millionen						
		Familieneinkommen in Vorkriegsmark:						
		unter 1200	1200 bis 1600	1600 bis 2000	2000 bis 2500	2500 bis 3000	3000 bis 4000	über 4000
Arbeiter	0,5	1,5	1,4	1,2	1,5	1,4	—
Angestellte	—	—	—	0,4	—	0,3	0,4
zusammen rund		$\frac{1}{2}$	$1\frac{1}{2}$	$1\frac{1}{2}$	$1\frac{1}{2}$	$1\frac{1}{2}$	$1\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$

Selbstverständlich kann eine derartige grobe Annäherung an die Wirklichkeit nur als Beispiel benutzt werden, wie auch überhaupt die in dieser Arbeit notwendig gewesene Heranziehung der Vorkriegshaushaltsrechnungen heute nur zu illustrativen Zwecken geschehen kann. Sobald die Ergebnisse der neuen amtlichen Haushaltsstatistik vorliegen, wird man aus deren Kombination mit den Ergebnissen der Lohnstatistik etwas praktischere Ergebnisse erzielen können. Hier kam es nur darauf an, die Methode vorzubereiten.

Tabelle IV.

Beispielsweise Resultate einer Steigerung der Familieneinnahmen von 6 $\frac{1}{2}$ Millionen Arbeiter- und Angestelltenfamilien um je eine Stufe									
	In Vorkriegsmark								
	von St. I zu St. II	St. II zu St. III	St. III zu St. IV	St. IV zu St. V	St. V zu St. VI	zus.	Prozentuale Zusammensetzung der gesamten Mehrausgabe	Gesamtverbrauch	Prozent. Steigerung des Gesamtverbrauchs
	$\frac{1}{2}$ Mill.	$1\frac{1}{2}$ Mill.	$1\frac{1}{2}$ Mill.	$1\frac{1}{2}$ Mill.	$1\frac{1}{2}$ Mill.				
Gesamtausgaben	182	546	616	751	1009	3104	100	—	—
Nahrungs- und Genussmittel	101	200	218	141	198	858	27,6	1314	6,5
Sonstige Ausgaben	81	346	398	610	811	2246	72,4	—	—
<i>Darunter:</i>									
Kleidung, Wäsche und deren Reinigung	19	107	107	164	132	529	17,0	3660	14,7
Einrichtung, Instandhaltung u. Reinigung der Wohnung	1	25	26	28	46	126	4,1	935	13,5
Beleuchtung	— 1	7	2	13	18	39	1,3	346	11,3
Gesundheits- u Körperpflege	2	12	19	43	68	144	4,6	658	21,9
Zeitungen, Bücher, Vereine .	4	55	— 30	2	21	52	1,7	632	8,2
Verkehrsmittel	4	8	17	—	9	38	1,2	375	10,1
Ersparnisse	2	16	14	15	19	62	2,0	332	18,6

essanter ist aber die Frage, wie gross der relative Zuwachs ist, den jeder einzelne Wirtschaftszweig durch die infolge der Lohnerhöhung eingetretene Steigerung erfährt. Es ergibt sich zum Beispiel, dass der Verbrauch von Gesundheits- und Körperpflegemitteln um mehr als ein Fünftel, der Verbrauch an Kleidern und Wäsche sowie an Möbeln etwa um ein Siebentel und der Verbrauch für Beleuchtung, für Zeitungen und Bücher um je ein Zehntel gesteigert wird. Diese Prozentzahlen beziehen sich auf den Gesamtverbrauch der betreffenden Waren im Inlande unter Zugrundelegung der Kopfverbrauchsquoten der Familien mit einer Einnahme bis 6000 Mk.; sie dürften daher mit einem nicht allzu grossen Fehler auch von der Mehrbeanspruchung der gesamten Produktion jedes einzelnen Zweiges durch die Erhöhung der Löhne einen Begriff geben. (Allerdings steigt dieser Fehler etwa in dem Masse, als man zu den weniger unentbehrlichen Gütern übergeht; auch ist der *Export* ausser acht gelassen. Die Gesamttendenz wird aber dadurch wahrscheinlich nur wenig geändert.) Die Landwirtschaft und die Nahrungs- und Genussmittelindustrie würden demnach einen Zuwachs von nur 6% Prozent erfahren, und wenn man die fabrikatorisch hergestellten Genussmittel (Tabakwaren usw.) aussonderte, so würde sich für die Waren geringeren Verarbeitungsgrades (Kartoffeln, Brot) ein noch geringerer Zuwachs ergeben. Der grösste Zuwachs ist somit gerade in denjenigen Wirtschaftszweigen zu erwarten, bei denen sich der Zuwachs produktionsverbilligend auswirkt. Er ist am geringsten in der Landwirtschaft, bei der, sofern wenigstens die Versorgung mit inländischer Ware in Betracht kommt, das Auswirken des „Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag“ (Verteuerung des Produkts durch Inanspruchnahme weniger fruchtbarer

oder den Märkten mehr entfernten Grundstücke) sich äussern könnte. Soweit übrigens die Ernährung mit ausländischen Waren erfolgt, wird auch diese Befürchtung auf das geringste Mass herabgesetzt.

Die Verlagerung des Volkseinkommens von den Gütern des hohen Luxus zu den Gütern des Massenverbrauchs wirkt sich also wie eine Produktionsverbilligung aus. Auch nach Sättigung der unentbehrlichsten Massenbedürfnisse und nach dem Übergang der Massen zu den untersten Stufen des Luxus ist eine Produktionsverbilligung zu erwarten, ja sie ist sogar in diesem Stadium besonders stark: Gerade bei der Erhöhung der Einkommen nicht von der ersten zur zweiten, sondern zum Beispiel von der dritten zur vierten Gruppe kommt — zum Teil aus Gründen, die in der verlangsamten Steigerung der Kinderzahl bei steigendem Einkommen liegen — eine besonders starke Beteiligung der Fabrikate zum Ausdruck, und bei einer Reihe von gerade solchen Fabrikaten, die als Massenluxus angesprochen werden könnten (Radio, Grammophone, Fahrräder) ist eine besonders starke Kostensenkung bei Vergrösserung des Absatzes wahrzunehmen.

Freilich sind auch hier gewisse Grenzen gegeben. In dem Masse, wie die Massenluxusbedürfnisse ihrerseits befriedigt wären und ein Übergang zu den Ausgaben für den eigentlichen „hohen“ Luxus aus Lohnmitteln möglich wäre, könnte man von einer Verminderung der volkswirtschaftlichen Ersparnis sprechen. In Wirklichkeit liegt diese Grenze sehr weit: denn es müssten zuerst die Massenluxusbedürfnisse der *gesamten* breiten unteren Schichten der Arbeiterschaft befriedigt werden. So ist diese Grenze praktisch nicht vorhanden.

Erfahrungen Amerikas.

Das Land, in dem alle diese Vorgänge sich tatsächlich mit grosser Deutlichkeit abgespielt haben und auch statistisch erfasst wurden, sind die Vereinigten Staaten von Amerika. Der Stundenlohn ist 1926 gegenüber 1913 um 150 Prozent, der Wochenlohn um 133 Prozent gestiegen (Angaben des Commerce Year Book, 1926); da die Lebenshaltungskosten nur um rund 75 Prozent gestiegen sind, so kann man von einer Steigerung des Reallohnes um 33 bis 43 Prozent sprechen. Gegenüber den früheren Jahren wird die Steigerung noch grösser sein; wenigstens sind die Nominalstundenlöhne gegenüber dem Jahre 1907 (es liegen uns keine Angaben für frühere Jahre vor) um 290 Prozent, die nominalen Wochenlöhne um 260 Prozent gestiegen, während die Lebensmittelkosten sich zwischen 1907 und 1913 wohl um einige Punkte, jedoch nicht wesentlich gesteigert hatten. Und die Veränderung in dem gesamten Aufbau des volkswirtschaftlichen Verbrauchs liegt durchaus in denselben Linien, wie sie oben gezeigt wurden. Woodlife Thomas⁶⁾ von der Statistischen Abteilung der Zentralnotenbank (Federal Reserve Board) stellt folgende Zahlen zusammen, die die *Steigerung in dem Produktionsumfang* der einzelnen Industrien in dem Zeitraum 1899 bis 1923 zeigen.

(Da in manchen Industrien die Veränderungen des Produktionsumfanges nicht ermittelt werden konnten, musste das andere Merkmal der Produktionssteigerung, die Bewegung der Arbeiterzahl, genommen werden; infolge fortschreitender Maschinisierung war die

⁶⁾ In der Sammelschrift „Stabilisierung der Geschäftslage“, herausgegeben von der New Yorker Akademie der Staatswissenschaften. Die übrigen Zahlen sind dem „Commerce Year Book“ entnommen.

Arbeiterzahl zwar langsamer gestiegen als der Produktionsumfang, und die Maschinisierung griff gerade in den Massenindustrien Platz. Die Arbeiterzahlen zeigen daher die vorhin angeführte Tendenz sogar noch etwas schwächer, als sie in Wirklichkeit ist.)

Produktionsumfang und Arbeiterzahlen von 1923, bezogen auf 1899
(1899 = 100)

	Produktionsumfang	Arbeiterzahl
Sämtliche Industrien	263	188
<i>Produktionsmittel:</i>		
Eisen- und Stahlindustrie	304	205
Leichtmetalle	400	204
Ölverarbeitung	988	547
<i>Industrieprodukte für Massenverbrauch:</i>		
Textilien	203	167
Leder und Lederwaren	151	139
Papier- und Druckgewerbe	375	179
<i>Massenluxus, Fabrikate:</i>		
Automobile samt Zubehör	68 700	18 067
Grammophone	nicht ermittelt	1 619
Photographische Artikel	nicht ermittelt	9 630
Seidenwaren	3 060	92
<i>Nahrungsmittelindustrie:</i>		
überhaupt	211	208
<i>Besonders stark mechanisierte Nahrungsmittelindustrien:</i>		
Obst und Gemüsekonserven	515	157
Butter, Käse und Kondensmilch	360	265

W. Thomas folgert aus diesen Zahlen sowie aus anderen detaillierten Untersuchungen, dass die grösste Steigerung der Produktion in folgenden drei Gruppen vor sich gegangen ist:

„1. Besonders auffallende Steigerungen fanden in denjenigen verarbeitenden Industrien statt, die der Zerstreuung oder dem Vergnügen dienen oder besonders weitgehende Veränderungen in der Lebensart verursacht haben — das heisst in vielen Fällen Industrien der sogenannten Luxusgüter, die in Wirklichkeit zum notwendigen Bedarf geworden sind. Bekannte Beispiele sind Automobile mit den verwandten Produktionen, nämlich Benzin und Reifen, ferner Grammophone, photographische Apparate mit Zubehör, Seidenwaren, Konfekt und Eiscreme (fabrikmässig hergestellt, J. M.), Zigaretten und in den letzten Jahren Kunstseide und Radioapparate.

2. Die zweite Gruppe von Industrien, die besonders auffallende Steigerungen aufweisen, sind die sogenannten Produktionsmittelindustrien — die Erzeugung von maschineller Ausrüstung, von Brennstoffen und von Halbfabrikaten. Beispiele dafür sind: Stahl und Eisen, Leichtmetalle, Maschinen, Öl, Raffinerien sowie die Nebenprodukte der Kokereien. Die Ausdehnung dieser Industrien spiegelt das Wachstum in der ersten Gruppe sowie die allgemein steigende Mechanisierung der Produktion wider und fördert diesen Prozess.

3. Eine Gruppe von Industrien, die sich rasch ausgedehnt haben und die gleichsam eine Kreuzung der beiden oberen Gruppen darstellen, sind solche Industrien, die die arbeitssparenden Vorrichtungen für das Bureau, für das Haus oder für die Fabrik erzeugen: elektrische Installationen, Schreib- und Rechenmaschinen, Registrierkassen, Heizapparate; auch die Automobile kann man, wenn man will, in diese Gruppe einordnen.“

Als Beispiel für die dritte Gruppe führt Thomas folgende Zahlen an (in Ermangelung der Produktionszahlen werden Arbeiterzahlen genommen, deren Wachstum, wie erwähnt, in Wirklichkeit nicht die ganze Geschwindigkeit der Produktionssteigerung widerspiegelt; zur Ergänzung sollen daher auch die Zahlen über die installierte Motorkraft herangezogen werden):

	Arbeiterzahl (1899 = 100)	Motorstärke (1899 = 100)
Elektrische Maschinen, Apparate und Zubehör	559	1101
Heizapparate	477	1400
Registrierkassen und Rechenmaschinen	724	2230
Schreibmaschinen und Zubehör	345	504

Weitere Beispiele eines raschen Wachstums solcher Industrien, die zur Ersparnis von Zeit und Mühe für einzelne Individuen beitragen, bietet die Mechanisierung der Produktion von Stapelkonsumgütern, darunter auch von Nahrungsmitteln.

Kein Wunder, dass in diesem Lande das Problem auch literarisch früher als bei uns bearbeitet wurde⁷⁾. Das Buch von Ford ist bekannt. Eine exakte Darstellung des ökonomischen Vorganges fehlt in ihm jedoch. Erst in späteren amerikanischen Schriften findet man theoretische Gedankengänge, die inhaltlich mit denen von Massar und mit denen, die in diesem Artikel entwickelt wurden, zusammenfallen. Professor Douglas (Chikago) formulierte sie wie folgt⁸⁾:

„Was geschieht, wenn Mehrlöhne aus den Beträgen gezahlt werden, die bis dahin dem Kapitalgeber, dem Grundbesitzer oder dem Unternehmer zugute gekommen waren? Selbstverständlich werden dann die Arbeiter imstande sein, einen grösseren, die anderen Schichten einen kleineren Teil des gesamten Produkts zu kaufen als vorher. Dasselbe geschieht, wenn das Geldeinkommen dieser anderen Schichten nicht geändert wird, während nur die Lohnarbeit höher bezahlt wird: Es werden dann die Preise steigen, doch nicht in solchem Verhältnis wie die Löhne, so dass die Arbeiter über eine grössere Kaufkraft verfügen werden. Da nun die Arbeiter im wesentlichen standardisierte Waren kaufen, die als Massenfabrikate hergestellt werden, während die Angehörigen der oberen Einkommensgruppen einen viel grösseren Anteil ihres Einkommens für persönliche Dienst-

⁷⁾ Es sei übrigens ausdrücklich auf die wissenschaftliche Priorität des russischen Nationalökonom Peter Masslow hingewiesen, dessen vor 17 Jahren erschienenes Buch bereits die wesentlichen Tendenzen aufwies. Allerdings kam es Masslow mehr darauf an, auf die Steigerung der Produktionsmittelindustrien infolge der Lohnerhöhungen hinzuweisen (Steigerung der sogenannten organischen Zusammensetzung des Kapitals), als darauf, die Ersparnis infolge der Massenproduktion in den Vordergrund zu rücken. Doch sind es im wesentlichen nur zwei Seiten eines und desselben Prozesses. Die Hamburger Rede von E. Lederer auf der letzten Tagung der Gesellschaft für Soziale Reform enthält in knapper Form die wichtigsten hier entwickelten Gedanken. („Soziale Praxis“ Nr. 27, 1927.)

⁸⁾ Douglas übt an den theoretisch unzulänglichen Darlegungen von Ford berechnete Kritik. Ford stellt die Dinge so dar, als ob jeder Unternehmer in erster Linie von der Kaufkraft seiner *eigenen* Arbeiter abhängt, was vielleicht für ganz grosse Konzerngebilde, wie das Fordsche, das die Bevölkerung eines ganzen Gebietes von dem Wohlergehen seiner eigenen Arbeiter abhängig macht, zutrifft, was aber im allgemeinen nicht richtig ist. Der Unternehmer hat nicht unmittelbar von der Erhöhung der Löhne seiner eigenen Arbeiter, sondern von einer allgemeinen Lohnerhöhung eine Nachfragesteigerung zu erwarten, und zwar natürlich nur ein Unternehmer, der Massenverbrauchsgüter herstellt. Praktisch liegt freilich bei der heutigen starken Konzentration in einer Reihe von Industriezweigen und bei der grossen Rolle, die die eigentliche Lohnpolitik der Arbeitgeberverbände und deren Spitzenverbände spielt, die Initiative in der Tat in der Hand der Unternehmer, die sich also nicht darauf berufen sollen, dass „der Andere“ noch nicht mit Lohnerhöhungen vorangegangen ist. Leider lässt aber die Lohnpolitik sowohl der grossen Konzerne wie der Spitzenverbände der Arbeitgeber eine solche Initiative vermissen.

leistungen und für individualisierte Waren ausgeben, die unter handwerksmässigen Produktionsbedingungen hergestellt wurden, so bedeutet dies, dass die Nachfrage nach *Fabrikaten* steigt, während die Nachfrage nach den stärker individualisierten Waren sinkt.

Kann dies aber eine Steigerung in der Gesamtnachfrage genannt werden? Ist es nicht viel mehr die Verschiebung in der Nachfrage von den besitzenden Klassen zu den Arbeitern? Von einer solchen Übertragung muss normalerweise erwartet werden, dass sie die Gesamtgrösse des menschlichen Glücks steigert, wenn auch die orthodoxen Nationalökonomien es nicht zugeben würden, dass dabei eine Steigerung der Kaufkraft erfolgte. Es muss auch bemerkt werden, dass dabei der Zuwachs an Kaufkraft denjenigen Industrien zufließt, die tatsächlich die grösste Zunahme an physischer Produktivität gezeigt haben, während der Abfluss der Kaufkraft diejenigen Wirtschaftszweige getroffen hat, in welchen kein oder nur ein geringer Zuwachs der Produktivität vorhanden ist.“

III.

Volkswirtschaftlicher Gewinn durch Milderung von Krisen.

Die dritte Frage, die wir uns gestellt haben, führt uns auf das vorhin schon gestreifte Problem der Kapitalbildung zurück. Die Reserve des Luxusverbrauchs ist nicht unbegrenzt; sie kann wahrscheinlich auch nur zu einem sehr geringen Teil ausgeschöpft werden, ohne dass das Einkommen der Mittelstandsschichten in Mitleidenschaft gezogen wäre. Freilich ist vorher erwiesen worden, dass die Lohnerhöhung, wenn sie ursprünglich nur einen geringen Teil der Luxusreserve in Anspruch nimmt, zu volkswirtschaftlichen Ersparnissen führen kann, die die Luxusreserve der Kapitalisten wieder auffüllen können, so dass sich die Grenzen äusserst elastisch erweisen. Es steht ferner fest, dass die Lohnerhöhungen in einem ziemlich weiten Masse — und die früheren Erwägungen hatten zum Ziel, die Wege zur Feststellung dieses Masses aufzuzeigen — erfolgen können, ohne das Einkommen der mittleren Schichten anzugreifen und ohne die Produktionsmittelreserven zu berühren. Es muss aber trotzdem untersucht werden, ob es in allen Fällen richtig ist, dass jede Überschreitung dieser Grenze volkswirtschaftlich schädlich ist. Wir meinen dabei nicht das Angreifen der Einkommensreserve der mittleren Schichten — ein Unterfangen, das übrigens auch politisch zu den unmöglichsten gehören würde —, sondern das Angreifen der Produktionsmittelbildung, also die etwaige Verminderung der jährlichen Ersparnisse durch Lohnerhöhungen. Die amerikanische öffentliche Meinung und auch ein Teil der deutschen theoretischen Wissenschaft (die dabei zum Teil auf den zweiten Band des „Kapitals“ zurückgreift) stehen hier bemerkenswerterweise auf einem anderen, ja auf einem entgegengesetzten Standpunkt als die landläufige deutsche öffentliche Meinung. Man ist durch Erfahrungen der Krise und durch das Bestreben, die Geschäftslage zu stabilisieren, in Amerika eher geneigt, die Gefahren der übermässigen Kapitalbildung zu übertreiben, als sich über zu geringe Ersparnisse zu beklagen. Auch Massar stellt sich auf diesen Standpunkt und vertritt ihn vielleicht in allzu einseitiger übertreibender Weise: Übermässige Ersparnisse auf Kosten der Kaufkraft, die sonst dem Verzehr zur Verfügung gestanden hätte, führten zu einer Ausdehnung des Produktionsapparates, zu einer Überproduktion, die keine Abnehmer findet, daher zu einer Krise, zur Arbeitslosigkeit, zum Brach-

liegen der Arbeitskraft und der investierten Produktionsmittel, zum volkswirtschaftlichen Verlust.

Offenbar haben wir es auch hier mit einem Problem des Masses zu tun. Denn auch Massar wird nicht leugnen können, dass eine Steigerung des Verzehrs auf Kosten der Ersparnisse ihre Grenzen dort finden muss, wo die Erweiterung der Produktionsmittel nicht mehr mit dem Bevölkerungszuwachs Schritt halten kann, und dass man darüber hinaus sich wohl auch einen gewissen technischen Fortschritt „gönnen“ muss, der nur stattfinden kann, wenn die Reservebildung in einem bestimmten Tempo weitergeht.

Worauf es ankommt ist nicht, die Reservebildung einzuschränken, sondern das Wachstumstempo vor Sprüngen zu bewahren. Und da spielen in der Tat die Löhne die Rolle eines Regulators, einer im Notfall automatisch wirkenden Bremse. Douglas zeigt hier folgenden Vorgang auf, der nicht eine theoretische Vermutung ist, sondern mit der praktischen Konjunkturentwicklung in Amerika in den letzten 5 Jahren übereinstimmt.

Der technische Fortschritt, die bessere Ausrüstung der aus den immer wachsenden Ersparnissen finanzierten Produktionsmittel, äussert sich in der Zunahme der Gütermenge. Das müsste jedesmal zu einem Preissturz führen; und der Preissturz für Fabrikate würde stets ein Verlust für die Industrieunternehmer bedeuten, da sie die Rohstoffe in einer früheren Periode, also noch vor dem Preissturz, gekauft hätten. Diese Verluste müssten zu einer Einschränkung der Produktion, zur Krise, führen. Der Preissturz, die Krise, müsste ebenso sprunghaft eintreten, wie auch die technischen Verbesserungen sprunghafter Natur sind. *Der Preissturz tritt aber dann nicht ein, wenn der gestiegenen Produktionsmenge gestiegene Nachfrage gegenübersteht. Eine solche Nachfragesteigerung wird aber gerade durch eine Lohnsteigerung geboten.* Es liegt also im Interesse der Gesellschaft, die auf den Genuss des technischen Fortschritts nicht verzichten will und daher auf die Ersparnisse nicht verzichten kann, sich aber vor den Gefahren schützen will, die der sprunghafte Charakter des technischen Fortschritts mit sich bringt, *einen Teil ihrer Ersparnisse doch zugunsten von Lohn-erhöhungen zu opfern.* Die amerikanische Konjunktur der letzten Jahre zeigt in der Tat raschen technischen Fortschritt, steigende Güterproduktion, steigende Löhne, während die Preise und daher auch der Beschäftigungsgrad *stabil* bleiben. Man kann es auch so formulieren: Die Unternehmerklasse schießt dem Arbeiter in Form von erhöhten Löhnen einen Teil der von dem technischen Fortschritt zu erwartenden Mehrgewinne vor, um sich einen der zu erwartenden Mehrproduktion entsprechenden Mehrabsatz zu sichern, sich vor Konjunkturstößen zu schützen.

Dieses Verfahren ist um so mehr zu empfehlen, als ja der technische Fortschritt bekanntlich gerade in denjenigen Industriezweigen am stärksten und sprunghaftesten ist, die auf Maschinen, auf Massenproduktion, eingestellt sind, das heisst also gerade in solchen Produktionszweigen, die, wie oben ausführlich dargelegt, ihren Hauptabsatz in Kreisen der Arbeiterschaft finden.

IV.

In welchen Grenzen ist Lohnerhöhung ein rentabler „Vorschuss“?

Das ist also die volkswirtschaftliche Natur der Lohnerhöhungen: sie sind ein Vorschuss, der der kaufenden Klasse gemacht wird. Soweit er aus dem Luxustonds geschöpft wird, wird er durch die Ersparnisse wieder eingebracht, die sich aus der Produktionskostensenkung infolge der steigenden Massenproduktion ergeben. Soweit er aus dem Sparfonds geschöpft wird, wird er durch die Ersparnisse wieder eingebracht, die die Vermeidung von Krisen, das heisst die Vermeidung der Brachlegung von Kapital und Arbeitskräften bedeutet.

Die Reservebildung eher als eine Gefahr zu betrachten, verleitet Massar u. a. dazu, die Sparbildung der Arbeiterschaft selbst als eine Tatsache anzuführen, die den volkswirtschaftlichen Effekt der Lohnerhöhungen mildern kann. Hier könnte in der Tat eine obere Grenze der volkswirtschaftlich zu rechtfertigenden Lohnerhöhungen liegen, wenn man vermuten könnte, dass die Arbeiterschaft eher gewillt ist, zu sparen, als ihren Konsum zu steigern. Doch zeigen die Zahlen, wenigstens für Deutschland, dass diese Grenze äusserst weit liegt. Die Tabelle auf Seite 741 zeigt z. B., dass die Gesamtersparnisse der unteren Bevölkerungsschicht, auf die sich die Haushaltserhebungen erstreckten, auf die gesamte Bevölkerung übertragen, ungefähr $\frac{1}{3}$ Milliarde darstellten. Diese Zahl erfasst aber nicht die wirklichen Ersparnisse dieser Schicht, sondern das gesamte Geld, das zur Sparkasse getragen (oder sonst am Ende des Monats gespart) wurde, während alles, was von der Kasse abgehoben wurde, in den Haushaltserhebungen unter „Sonstige bare Einnahmen“ erfasst wurde. Diese sonstigen baren Einnahmen würden, auf die Bevölkerung umgerechnet, 2,3 Milliarden bilden; sie enthalten neben Abhebungen von Sparkassen noch das Geld, das in Form von Zinsen, Darlehen usw. in die Hauskassen floss. Bezieht man aber die Ersparnisse im Sinne von Einlagen (0,33 Milliarden Mark) auf das, was in die gesamten privaten und öffentlichen Sparkassen Deutschlands im gleichen Jahre (1907) eingelegt wurde, 3,33 Milliarden, so ergibt sich, dass die Einlage der unteren Schicht nur etwa ein Zehntel des gesamten zu den Sparkassen gebrachten Geldes bildete. Man kann daher vermuten, dass der Anteil der unteren Schichten an dem gesamten Kapitalzuwachs der Sparkassen auch ungefähr so klein ist. Die Zahl der öffentlichen Sparkassenbücher betrug vor dem Kriege rund 14 Millionen; vergleicht man damit die Verteilung der preussischen Familien nach dem jährlichen Einkommen (Tabelle S. 728 und Anmerkung S. 729), so wird man, auch wenn man mit berücksichtigt, dass in einer Familie mehr als ein Sparkassenbuch geführt werden kann, zu der Vermutung kommen müssen, dass ein grosser Teil der Sparkasseneinlagen den Familien mit mehr als 3000 Mk. Jahreseinkommen gehören musste. Nehmen wir den Anteil der unteren Schichten an dem Kapitalzuwachs der Sparkassen sogar mit 30 Prozent — statt, wie dies aus den Haushaltsrechnungen folgen müsste, mit 10 Prozent — an, so ergibt sich, dass sie in den Sparkassen Preussens einschliesslich der Zinsen im Jahre 1913 rund 200 Millionen akkumuliert haben. Dazu müssen noch die „erzwungenen“ Ersparnisse hinzugerechnet werden, die in den Anstalten der Sozialversicherung

sich ansammeln. Die Kapitalbildung in der Angestelltenversicherung betrug für das ganze Reichsgebiet 1913 (nach Rogowski) 127 Millionen, die der Invalidenversicherung 176 Millionen, die der Krankenkassen 15 Millionen, zusammen 318 Millionen oder, auf die preussische Bevölkerung umgerechnet, rund 200 Millionen. Es würde sich also als Akkumulation der Schicht mit einer Jahreseinnahme von unter 3000 Mk. der Betrag von 0,4 Milliarden ausrechnen lassen oder etwa 1½ Prozent des preussischen Volkseinkommens.

Die Akkumulation der unteren Schicht bildete also nur etwa ein Zehntes der gesamten volkswirtschaftlichen Akkumulation. Bei einer Erhöhung der Löhne um 25 bis 30 Prozent ergäbe sich nach unserer Analyse der deutschen Haushaltsrechnungen eine Zunahme um etwa ein Fünftel — siehe Tabelle auf Seite 741 —, so dass man, wenigstens in dem Stadium, in dem sich Deutschland befindet, noch kaum von der von Massar befürchteten Gefahr zu reden hat.

Freilich steigt bei den weiteren Lohnerhöhungen der Anteil der Ersparnisse an dem Gesamtbetrag des Mehrlohnes, wie auch der Anteil der Massenluxusgüter steigt. Man kann also sagen, dass bei fortschreitender Lohnerhöhung und fortschreitender Angleichung der Einkommen der Arbeitnehmerschaft an die Einkommen der übrigen Schichten der volkswirtschaftliche Effekt der Lohnerhöhung abnimmt. Nun ist aber auch dieses wiederum eine Frage des Masses, und dieses Mass ist auch von Massar sicherlich übertrieben worden. Denn fasst man die erweiterte Befriedigung der Luxusbedürfnisse ins Auge, so muss erst noch das ganze Gebiet des maschinisierten Massenluxus, und zwar durch die gesamte Arbeiterschaft, erobert werden, ehe der Zustand sich bildet, dass weitere Lohnerhöhungen auch den „nicht maschinisierbaren“, den „hohen Luxus“, der Arbeiterschaft zur Verfügung stellen. Und ebenso ist es auch mit der Sparbildung. Bevor die Sparbildung der Arbeiterschaft solche Grössen annimmt, dass sie zu Überinvestition führen kann, muss die Arbeiterschaft, und zwar die gesamte Arbeiterschaft ihren Bedarf an allen Massengütern, die Gegenstand des technischen Fortschritts und daher ein Herd der Preisstürze sein können, voll befriedigt haben und mit ihrem Geld nur noch eins anzufangen wissen: zu sparen.

Beides liegt offenbar in einer astronomischen Entfernung von unseren und sogar auch von den amerikanischen Zuständen. Denn man vergesse nicht, dass auch in Amerika sowohl der Arbeiterverbrauch an Luxusgütern als auch die Kleinaktie und die Lebensversicherungspolice des Arbeiters immer noch bei weitem nicht für die gesamte Arbeiterschaft charakteristisch sind. Wir haben es hier aber mit der Ökonomie, nicht mit der Astronomie zu tun.

Und erst recht verliert das Argument an praktischer Bedeutung, wenn man sich vergegenwärtigt, dass ja noch andere krisenmildernde Momente möglich und heute sogar in Entwicklung begriffen sind. Die Organisation der kapitalistischen Gesellschaft bleibt nicht stillstehen. Wachsende konjunkturpolitische Einsicht der Zentralnotenbanken, die es sich immer mehr zur Aufgabe stellen, die Gesamtwirtschaft vor Erschütterungen zu bewahren, fortschreitende Organisation des Marktes, der immer weniger das frühere Bild der chaotischen freien Konkurrenz bietet und schon durch die bessere Produktionsstatistik durchleuchtet und vor

allzu blinder Beanspruchung bewahrt wird, all diese für den späten Kapitalismus typischen Vorgänge sind als krisenmildernde Faktoren zu nennen. Ob die weitere Entwicklung dieser Faktoren mit dem kapitalistischen System überhaupt noch übereinstimmen kann, oder ob sie nicht notwendigerweise von einer Änderung in den sozialen Machtverhältnissen und von einer Umgestaltung der gesamten gesellschaftlichen Form begleitet werden wird, diese Frage steht auf einem andern Blatt. Jedenfalls entheben uns diese historischen Perspektiven der Notwendigkeit, die Massarschen Befürchtungen zu teilen, wenn man in praktisch-historischen Dimensionen denken will.

Man mag also theoretisch zugeben, dass das Mass der möglichen Lohn-erhöhungen um so mehr verringert wird, je weiter die Lohnsteigerungen bereits fortgeschritten sind. Praktisch interessiert aber nicht diese weit entfernte Grenze, sondern die viel näher liegende, die wir in den vorigen Abschnitten gesucht haben. Nicht die Tatsache, dass der volkswirtschaftliche Effekt der Lohnerhöhungen sich bei fortschreitenden Lohnerhöhungen theoretisch vermindert, ist praktisch von Bedeutung; praktisch wichtig ist vielmehr die Tatsache, dass dieser volkswirtschaftliche Effekt selbst in jedem gegebenen Augenblick eine begrenzte Grösse ist. Wir haben oben die Lohnerhöhung gekennzeichnet als einen „Vorschuss“, der entweder aus der Luxusreserve oder aus der Sparreserve den Arbeitern als der kaufenden Masse gegeben wird, und der dann von der Kapitalistenklasse infolge der Kostensenkungen für die Massenproduktion oder infolge der Abwendung der Krisenverluste zurückerhalten, und zwar mit Überschuss zurückerhalten werden kann. Dieser Vorschuss „rentiert“ sich aber nur solange, wie er in gewissen Grenzen bleibt. Die durch die Massenproduktion erzielten Ersparnisse und die Ersparnisse durch Vermeidung von Krisenverlusten wachsen ja nicht ins Unermessliche. Und bei einem gewissen Mass der Lohnsteigerungen kann es sich ergeben, dass die beim gegebenen technischen und wirtschaftsorganisatorischen Stand möglichen Ersparnisse geringer werden als jener „Vorschuss“.

Freilich muss diese Grenze noch durch zwei Umstände erweitert werden, die wir bisher nicht genannt haben:

Einmal dadurch, dass die Lohnerhöhungen den technischen Stand selber beeinflussen, indem sie, wie bekannt, den Unternehmer zu Rationalisierungen veranlassen; ist also bei einem gegebenen technischen Stand nur eine beschränkte Kostensenkung infolge der Massenproduktion zu erwarten, so kann die Lohnerhöhung selber diesen technischen Stand so beeinflussen, z. B. die Maschinisierung in solchem Masse weitertreiben, dass die Kostensenkung noch stärker wird, als man anfangs geglaubt hatte. Man muss also jede etwa errechnete Grenze der Lohnerhöhung um einen „dynamischen Zuschlag“ erweitern, der die etwa möglichen, aber bei niedrigen Löhnen nicht zur Verwirklichung gelangenden technischen Verbesserungen berücksichtigen würde. Freilich ist dieser Zuschlag um so kleiner, je kleiner die Sparreserve der Volkswirtschaft ist, aus der die für die technischen Verbesserungen notwendigen Kapitalaufwendungen gemacht werden. Der Zuschlag wird also auch durch das Mass der Lohnerhöhung selber insofern begrenzt, als die Lohnerhöhungen auf Kosten des Kapitalfonds und

nicht des Luxusfonds gemacht werden. Die Summe von zulässiger Lohnerhöhung und dem vermutlichen dynamischen Zuschlag nähert sich also stets einer konstanten Grenze.

Zweitens wird das Mass der volkswirtschaftlich im gegebenen Augenblick tragbaren Lohnerhöhung dadurch erweitert, dass die Lohnerhöhungen durch Verbesserung der Lebensbedingungen der Arbeiter auch deren Leistungsfähigkeit steigern. Man muss dabei nicht nur an die Verbesserung der Nahrung und Wohnung denken, sondern sogar an eine Reihe von Massenluxusgütern, die in Wirklichkeit die Rationalisierung des Arbeiterhaushalts und daher eine Ersparnis an Kraft des Arbeiters oder der Arbeiterhausfrau bedeuten (Fahrräder, Kochapparate usw.). Auch hat der Volkswirt dabei nicht nur an die bereits im Erwerbsleben stehende Generation, sondern auch an die Leistungsfähigkeit des Nachwuchses zu denken, die von den Bedingungen abhängt, in denen das Kind erzogen wird. Freilich muss man annehmen, dass die leistungssteigernde Wirkung der Lohnerhöhungen bei den höheren, bereits erreichten Lohnstufen geringer ist als bei den niedrigentlohnenden Arbeitern. Auch dieser „hygienische“ Zuschlag vermindert sich wohl mit der fortschreitenden Lohnerhöhung.

Zusammenfassung.

Beim gegebenen Stand der Technik und der wirtschaftlichen Organisation ist das Mass der volkswirtschaftlich fruchtbaren Lohnerhöhungen bestimmt: durch die Höhe der Luxus- und der Sparreserven, durch die Höhe der bei Steigerung der Massennachfrage zu erwartenden volkswirtschaftlichen Ersparnisse (nämlich Produktionskostensenkung und Ausschaltung von Krisenverlusten), durch die von den Lohnerhöhungen zu erwartende und von der jeweiligen Kapitalreserve begrenzte Steigerung der technischen Produktivität und durch die Steigerung der Leistungsfähigkeit des Arbeiters und seines Nachwuchses.

WIRTSCHAFTSDEMOKRATIE IM STEUERWESEN?

Von ERICH RINNER

Von den vier Gesetzentwürfen, die die Reichsregierung als Anlagen zum Steuervereinheitlichungsgesetz dem Reichsrat vorgelegt hat¹⁾ führt der letzte den Titel „Gesetz über die Vereinheitlichung des Verfahrens in Steuersachen und über die Anpassung der Reichssteuergesetze (*Steueranpassungsgesetz*)“. Dieser Gesetzentwurf hat den grössten Umfang, ist wegen zahlloser Verweisungen am schwierigsten zu lesen, behandelt vorwiegend steuertechnische Fragen und trägt den harmlosesten Namen. Das hat dazu geführt, dass die Öffentlichkeit diesem Teil des grossen Werkes der Steuervereinheitlichung am wenigsten Beachtung geschenkt hat. Aber zu Unrecht. Für die tatsächliche Verteilung der Steuerlasten haben auf die Dauer *steuertechnische* Fragen dieselbe Bedeutung wie *finanz-*

¹⁾ Die übrigen Gesetzentwürfe sind besprochen in dem Aufsatz von Paul Hertz: „Steuervereinfachung und Steuerabbau“, in der „Arbeit“ 10. Heft, S. 646 bis 654.

politische. Von der technischen Durchführung der Steuern hängt praktisch die Gleichmässigkeit der Steuerverteilung ebenso stark ab wie von den formalen gesetzlichen Vorschriften über Bewertung, Tarife, Freigrenzen usw. Schon deshalb verdient der Entwurf des Steueranpassungsgesetzes aufmerksamstes Studium. Aber seine Bedeutung geht weit über das hinaus, was sein Name anzukünden scheint. Es handelt sich nicht nur um Vereinheitlichung des Verfahrens und um Anpassung der älteren Gesetze an die Vorschriften der übrigen Entwürfe. Der Entwurf enthält eine Reihe von Vorschriften, die — wenn sie angenommen werden — eine *grundlegende Wandlung im Vollzug der Steuergesetze* herbeiführen müssen. Es sind dies einmal die Vorschriften über das *Anhörungs- und Genehmigungsverfahren*, dem die Gemeindebeschlüsse über die Anspannung der Realsteuern unterliegen sollen, und zweitens die Bestimmungen über die Umgestaltung der *Steuerausschüsse*. Es wird sich zeigen, dass diese Vorschläge des Entwurfs einem einheitlichen Plan entspringen und dem gleichen Ziele dienen.

*

Der Entwurf des Steueranpassungsgesetzes in der dem Reichsrat vorliegenden Fassung regelt in Art. III, Nr. 1 das *Anhörungs- und Genehmigungsverfahren* folgendermassen:

Sollen die Realsteuern in einer Gemeinde einschliesslich der vom Land beanspruchten Anteile mit mehr als 100 Steuereinheiten erhoben werden, „so soll die Gemeindebehörde verpflichtet sein, die zuständigen amtlichen Vertretungen der Landwirtschaft, des Gewerbes, des Handels und des Handwerks zuvor gutachtlich zu hören“; sollen mehr als 125 Steuereinheiten erhoben werden, „so soll die Gemeinde verpflichtet sein, die Genehmigung der Landesregierung oder, sofern nicht mehr als 140 Steuereinheiten erhoben werden sollen, die Genehmigung der Landesregierung oder einer von ihr beauftragten Behörden einzuholen“. Ausserdem soll die Genehmigung der Landesregierung stets erforderlich sein, wenn — ohne Rücksicht auf die Höhe der Zuschläge — der Voranschlag des Steueraufkommens das um 20 Prozent gekürzte Aufkommen des Rechnungsjahres 1926 übersteigt. Es ist bemerkenswert, dass diese Vorschriften gegenüber den Bestimmungen des ersten Referentenentwurfs wesentlich gemildert sind. Dort sollte die Genehmigung durch die Landesbehörde schon bei Erhebung von mehr als 100 Steuereinheiten, durch die Landesregierung schon bei 110 Einheiten eintreten, während bei mehr als 120 Steuereinheiten sogar die Genehmigung des Reichsfinanzministers erforderlich sein sollte. Ausserdem war die Anhörung der Berufsvertretungen im ersten Entwurf als Mussvorschrift gefasst, während sie jetzt nur eine Sollvorschrift ist. Vor allem waren die Anhörungs- und Genehmigungsbestimmungen im ersten Entwurf reichsrechtlich bindend geregelt, im vorliegenden sind sie dagegen in die Form einer *Verpflichtungsvorschrift für die Länder* gekleidet. Die Länder sollen Genehmigungsvorschriften erlassen und dabei die im Entwurf aufgestellten Regeln als Grundsätze beachten. Diese Milderungen sind das Ergebnis des Drucks, den die Länder bei den Verhandlungen über den Entwurf auf die Reichsregierung ausgeübt haben.

Wie aus der Begründung zum Entwurf hervorgeht, lehnt sich die vorgeschlagene Regelung an das *preussische Realsteuerrecht* an. In Preussen beruht das Anhörungsrecht bei der Grundvermögenssteuer auf § 54 Abs. 3 des Kommunalabgabengesetzes in der Fassung des Gesetzes vom 26. August 1921 (Gesetzsammlung S. 495), bei der Gewerbesteuer auf § 45 der auf Grund des Artikels 55

der preussischen Verfassung vom Staatsministerium erlassenen Verordnung über die vorläufige Neuregelung der Gewerbesteuer vom 23. November 1923 (Neufassung vom 15. März 1927, Gesetzsammlung S. 21). Mit der Übernahme dieser Anhörungsverpflichtung kommt der Entwurf einer Forderung der Unternehmer nach, die unter anderem auch in den *Leitsätzen der Spitzenverbände der Wirtschaft über „Gewerbesteuer und Finanzausgleich“* erhoben worden war. Dort war verlangt worden, dass das Anhörungsrecht zu einem Einspruchsrecht ausgestaltet und die Genehmigung möglichst nicht den nächsten Aufsichtsbehörden, sondern der Landesregierung unter Mitwirkung des Reichs übertragen wird. Der Entwurf in der jetzigen Fassung geht daher der „Wirtschaft“ nicht weit genug, und einer der Gutachter für die Leitsätze, der Senatspräsident im Reichsfinanzhof Enno *Becker*, erhebt zum Schutz der Wirtschaft verschärfte Forderungen²⁾. Er hält zum Beispiel die *Anhörung* der Berufsvertretungen schon dann für notwendig, wenn die Gewerbesteuerbelastung in den einzelnen Bezirken nicht um 20 Prozent gegenüber 1926 gesenkt wird, während der Entwurf für eine entsprechende Überschreitung des *Aufkommens* nur die *Genehmigung* vorsieht. Vor allem verlangt er, dass Anhörung und Genehmigung durch unmittelbar verbindliche und zwingende Vorschriften des Reichs geregelt und auch die Steuerbeschlüsse der Länder einer Genehmigung unterworfen werden.

Diese Forderungen werden erhoben, obgleich selbst Enno *Becker* und auch Albert *Hensel*, der andere Gutachter der Spitzenverbände, feststellen müssen, dass die bisherigen Erfahrungen mit dem preussischen Anhörungsrecht nicht durchweg ermutigend sind. Zwar wird behauptet, dass es sich im Ruhrgebiet bewährt und zu einer fruchtbaren Zusammenarbeit zwischen Gemeindebehörden und Berufsvertretungen geführt habe, aber andererseits muss zugegeben werden, dass in den übrigen Teilen Preussens das Gegenteil der Fall ist. Wenn trotzdem der Entwurf den Forderungen der Unternehmer wenigstens zum Teil nachkommt, so liegt darin eine schwere und ungerechtfertigte Beeinträchtigung der Selbstverwaltung. Der *Deutsche Städtetag* hat daher mit Recht in seiner an den Reichsrat gerichteten Denkschrift über das Steuervereinheitlichungsgesetz diesen Eingriff in die Selbstverwaltung mit einer ganzen Reihe gewichtiger Gründe nachdrücklich zurückgewiesen.

Es wird von den Unternehmerorganisationen gern so dargestellt, als ob die öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen von Industrie, Handel, Landwirtschaft und Handwerk auch Selbstverwaltungskörper mit allgemein-wirtschaftlichen Aufgaben seien und daher ein natürliches Anrecht auf Mitwirkung bei den Gemeindebeschlüssen hätten. Tatsächlich bedeutet das Anhörungsrecht nicht ein solches Zusammenwirken zweier Selbstverwaltungskörper, sondern die Unterstellung der Gemeindeverwaltung unter einen Ausschuss von Steuerpflichtigen, der über seine Bereitwilligkeit zur Steuerzahlung zu hören ist. Es bedeutet, dass die Syndizi der Handelskammern zu Gemeindeaufsichtsbeamten gemacht werden. Das Verlangen nach Anhörung *entspringt nicht dem Wunsch nach Unterrichtung,*

²⁾ Der Entwurf des Steuervereinheitlichungsgesetzes; in „Steuer und Wirtschaft“, September 1927, Sp. 913 bis 938.

sondern dem Streben nach Steuerentziehung und Lastenabburdung. Denn da die scharfe Anspannung der Realsteuern das zwangsläufige Ergebnis der Einnahme- und Ausgabegestaltung bei den Gemeinden nach dem Kriege ist, müsste die durch die Anhörungspflicht erwungene Realsteuersenkung zu weiterer Erhöhung der Werktarife, die ohnehin schon schwer mit Finanzabgaben belastet sind, und damit zu vermehrter indirekter Besteuerung der breiten Massen führen. Was die Unternehmer unter Berufung auf die Realsteuern verlangen, könnten mit gleichem Recht die Arbeitnehmer und die Verbraucher im Hinblick auf die Werktarife fordern.

Vor allem kommt es den Unternehmern darauf an, mit dem Anhörungsrecht einen *Schlag gegen die Bedeutung des allgemeinen Wahlrechts* für die Gemeindevertretungen zu führen. Auch bei Hensel findet sich der hartnäckig wiederholte Vorwurf, dass das allgemeine Wahlrecht die Selbstverantwortung der Gemeindevertretungen und damit den wichtigsten Antrieb zur Sparsamkeit geschwächt habe. Er sagt:

„Das Haupthindernis für eine zielbewusste Sparsamkeitspolitik bei den einzelnen Gemeinden ist in dem Umstand zu suchen, dass die Umgestaltung des kommunalen Wahlrechts und die Verteilung der Einnahmequellen zwischen den einzelnen Steuergläubigern ohne jeden organischen Zusammenhang untereinander vorgenommen worden sind. Nach dem gegenwärtigen Finanzausgleichssystem wird die Mehrzahl der Gemeindevertreter, welche über neue Ausgaben beschliessen, durch deren Deckung nicht unmittelbar betroffen.“

Deshalb verlangt er das Anhörungsrecht:

„Das Anhörungsrecht der berufsständischen Vertretungen würde einen gewissen Ausgleich schaffen für die unzweifelhaft vorhandenen Schädigungen, die die Einführung des allgemeinen Verhältniswahlrechts kommunalpolitisch in vieler Beziehung mit sich gebracht hat.“

Gegenüber diesem reichlich abgegriffenen Vorwurf gegen die Selbstverantwortung der Gemeindevertretungen ist zunächst folgendes festzustellen. Dieser Vorwurf unterstellt stillschweigend, dass die Realsteuern, insbesondere die Gewerbesteuer, von der Wirtschaft nicht nur gezahlt, sondern auch von ihr getragen und nicht auf die Arbeitnehmer und die Verbraucher überwältzt werden. Dafür aber fehlt jeder Beweis. Tatsächlich ist die *Überwälzungsmöglichkeit* bei der Gewerbesteuer erheblich grösser als bei der Einkommensteuer, und zwar um so mehr, je mehr die Gewerbesteuer auf objektiven Merkmalen aufbaut, und je mehr die Belastung vereinheitlicht wird. Durch die Vereinheitlichung bringt der Entwurf also den Unternehmern schon eine indirekte Entlastung, weil er die Überwälzung der Gewerbesteuer erleichtert. Wenn aber die Überwälzung möglich ist, dann werden auch die anderen Bevölkerungsschichten durch die Gewerbesteuer belastet, so dass den Angriffen der Unternehmer auf die Selbstverantwortlichkeit der Gemeindevertretungen der Boden entzogen ist.

Aber darüber hinaus muss gerade aus der Regelung, die das Anhörungs- und Genehmigungsverfahren im vorliegenden Entwurf gefunden hat, gefolgert werden, dass es zu allem anderen mehr geeignet wäre als dazu, dem vermeintlichen Hauptzweck zu dienen. An sich muss schon jede enge Beaufsichtigung — ins-

besondere aber eine Beaufsichtigung durch *unverantwortliche* Organe, wie es die Handelskammern in bezug auf die Gemeindefinanzpolitik sind — das Bewusstsein der Selbstverwaltung schwächen. Um so mehr muss diese Wirkung eintreten, wenn das Eingreifen der Aufsichtsinstanzen nicht die Ausnahme ist, sondern *zur Regel* wird. Das aber muss nach dem Entwurf der Fall sein, weil er — um eine 20prozentige Steuersenkung durchzusetzen — die Anhörungs- und Genehmigungsgrenzen so niedrig festsetzt, dass es nur wenigen Gemeinden gelingen kann, mit ihren Beschlüssen diese Grenzen nicht zu überschreiten. Aber damit noch nicht genug. Obgleich sich Anhörung und Genehmigung nur auf die Umlagebeschlüsse der *Gemeinden* beschränken sollen, stellt der Entwurf Höchstgrenzen auf, die die Beanspruchung der Realsteuern durch die *Länder* mit umfassen. Das bedeutet, dass eine Gemeinde trotz gleichbleibendem Haushalt und unveränderten Umlagebeschlüssen in einem Jahre dem Anhörungs- und Genehmigungsverfahren unterworfen werden kann, von dem sie im Vorjahre frei war, nur weil das *Land* seinen Anteil an der Steuer erhöht und damit die Gesamtbelastung der Wirtschaft in der betreffenden Gemeinde über die Anhörungs- oder Genehmigungsgrenzen hinaus gesteigert hat. Dieses Zufallergebnis zeigt, dass jeder organische Zusammenhang zwischen Anhörung oder Genehmigung und Gemeindefinanzwirtschaft fehlt, dass es vielmehr dem Entwurf nur darauf ankommt, der Wirtschaft Druckmittel zum Steuerabbau in die Hand zu geben.

•

Die Umbildung der *Steuerausschüsse* findet sich in Art. I, Nr. 12 des Steueranpassungsgesetzes. Gegenwärtig gibt es in der Reichssteuerverwaltung zwei Arten von Ausschüssen. 1. Durch die Erzbergersche Steuerreform sind die Steuerausschüsse geschaffen worden. Sie sind nach dem Vorbild der preussischen Veranlagungskommissionen zusammengesetzt und bestehen aus ernannten Mitgliedern der Reichsfinanzverwaltung und aus Laien, die in doppelt so grosser Zahl von den Organen der Selbstverwaltung gewählt werden. Diesen Steuerausschüssen lag ursprünglich die Veranlagung der Einkommen- und Vermögenssteuer ob. 2. Das Reichsbewertungsgesetz vom 10. August 1925 führte zur Bildung der *Grundwert- und Gewerbeausschüsse*, die die Bewertung des Grund- und Betriebsvermögens durchzuführen haben. Sie setzen sich zusammen aus beamteten Vertretern des Reichs, des Landes und der Gemeinde und aus Laienmitgliedern, die zur einen Hälfte von Organen der Selbstverwaltung, zur anderen Hälfte von den öffentlich-rechtlichen berufsständischen Vertretungen gewählt werden. Mit der Einschaltung der Grundwert- und Gewerbeausschüsse wurde den Steuerausschüssen die Mitwirkung an der Veranlagung der Vermögenssteuer entzogen, die somit ausschliesslich auf die Einkommensteuer beschränkt blieb.

Diese beiden Arten von Ausschüssen unterscheiden sich nicht nur nach ihrem Tätigkeitsgebiet und ihrer Zusammensetzung, sie stellen zugleich *zwei verschiedene Prinzipien der Laienmitwirkung* bei der Steuerveranlagung dar. Die alten Steuerausschüsse beruhen auf dem Gedanken, mit der örtlichen und beruflichen Kenntnis ihrer Mitglieder die gegenseitige Kontrolle der einzelnen Berufs-

kreise zu verbinden und für die Ermittlung des Einkommens und Vermögens fruchtbar zu machen. Deshalb sollten in jedem Steuerausschuss möglichst alle Berufskreise vertreten sein. Der Gewerbetreibende sollte über die Steuerleistung des Landwirts, der Hausbesitzer über die des Gewerbetreibenden, der Lohn- und Gehaltsempfänger über die des Hauswirts wachen usw. Es war kein edles Prinzip, wenn auf diese Weise Eigennutz und Rivalität in den Dienst der Steueranlagung gestellt wurden, aber es erhielt seine Rechtfertigung dadurch, dass auch der Kampf der Steuerpflichtigen gegen den Fiskus nicht mit edlen Mitteln geführt wird, und seine praktische Durchführung bewies, dass es geeignet war, dem Fiskus in diesem Kampf wertvolle Hilfe zu leisten.

Die *Grundwert- und Gewerbeausschüsse* sind dagegen eine andere Art der Laienmitwirkung. Hier ist das Prinzip der gegenseitigen Kontrolle der einzelnen Berufsstände durch zwei Massnahmen ausgeschaltet. Einmal wird für das Grundvermögen und das Betriebsvermögen je ein besonderer Ausschuss gebildet, in den vorzugsweise Angehörige des entsprechenden Berufsstandes zu entsenden sind. Die Landwirte und die Gewerbetreibenden sind also unter sich. Ausserdem ist die Hälfte der wählbaren Mitglieder durch die öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen gewählt, wodurch die Zahl der Landwirte und Gewerbetreibenden in den Ausschüssen erhöht, die Wahl von Lohn- und Gehaltsempfängern dagegen praktisch ausgeschlossen wird. Statt möglichst vielseitiger Zusammensetzung der einzelnen Ausschüsse hat also das Reichsbewertungsgesetz auf möglichst einseitige Vertretung der Berufsgruppe hingewirkt, deren Steuerleistung durch den Ausschuss zu bestimmen ist. Damit hat das Reichsbewertungsgesetz *an Stelle des Prinzips der gegenseitigen Kontrolle das Prinzip der Mitbestimmung der Steuerpflichtigen* über ihre Steuerleistung in das Veranlagungsverfahren eingeführt. Die Erfahrungen bei der erstmaligen Reichsbewertung fielen so aus, wie sie ausfallen mussten. Insbesondere bei der Bewertung des landwirtschaftlichen Vermögens zeigte es sich, dass das Bewertungsverfahren fast vollständig den Finanzämtern entglitten und in die Hände der landwirtschaftlichen Berufsvertretungen und des Reichslandbundes gefallen war. Das Reichsfinanzministerium musste zugestehen, dass in 13 Landesfinanzbezirken *offene Sabotageakte* durch die Grundwertausschüsse unter Führung des Landbundes vorgefallen waren.

Trotz dieser abschreckenden Erfahrungen wird jetzt im Entwurf des Steueranpassungsgesetzes der Vorschlag gemacht, die bewährten *Steuerausschüsse in die Grundwert- und Gewerbeausschüsse aufgehen* zu lassen. Es verdient Beachtung, dass auch dieser Vorschlag auf Forderungen von *Enno Becker* und *Albert Hensel* zurückgeht. Die drei Ausschüsse sollen zu einem Steuerausschuss vereinigt werden. Durch Anwendung der Wahlvorschriften des Reichsbewertungsgesetzes und Zerlegung der Ausschüsse in Abteilungen wird dafür gesorgt, dass das Prinzip der gegenseitigen Kontrolle verschwindet und die Mitbestimmung der Wirtschaft über ihre eigenen Steuerleistungen allgemein durchgeführt wird. Die neuen Steuerausschüsse haben mit den alten nur den Namen gemeinsam, sie sind tatsächlich erweiterte Grundwert- und Gewerbeausschüsse, denen man auch die Veranlagung der Einkommensteuer übertragen hat. Die Schutzvorschriften,

die der Entwurf enthält, um eine Wiederholung der Steuersabotage zu verhindern, reichen demgegenüber nicht aus. Insbesondere genügt nicht die Bestimmung, dass auf eine Einkommens- oder Vermögensgruppe nur höchstens die Hälfte aller Ausschussmitglieder entfallen darf. Ganz abgesehen davon, dass es auch in Zukunft beamtete Vertreter geben wird, die sich dem Wirtschaftsdiktat fügen, besteht zum Beispiel in landwirtschaftlichen Bezirken die Wahrscheinlichkeit, dass die Gewerbetreibenden und die Landwirte sich gegenseitig bei der Festsetzung ihrer Steuern unterstützen.

Deshalb muss der Vorschlag des Entwurfs auf das entschiedenste bekämpft werden. Die alten Steuerausschüsse dürfen nicht in die Grundwert- und Gewerbeausschüsse aufgehen, sondern diese müssen mit den Steuerausschüssen vereinigt werden, und Zusammensetzung und Wirksamkeit der neuen Ausschüsse muss die bewährten Prinzipien der alten anerkennen. Die Wahl der Laienmitglieder muss *allein* durch die Selbstverwaltungsorgane erfolgen, und die gleichmässige Mitwirkung aller Berufskreise muss sichergestellt werden. Aber darüber hinaus muss der *Steuerausschuss ausgebaut* und wieder zu einem wirksamen Hilfsmittel für die Steuerveranlagung gemacht werden. In der Nachkriegszeit hat die allgemeine Verwirrung der Verhältnisse, insbesondere die überstürzte Gesetzgebungstätigkeit, die Bedeutung der Steuerausschüsse stark vermindert. Zudem ist heute der Steuerausschuss so gestaltet, dass es im wesentlichen vom Finanzamtsvorsteher oder seinem Stellvertreter abhängt, ob er ihn zu tatkräftiger Mitwirkung an der Veranlagung heranziehen oder ihn zur blossen Abstimmungsmaschine machen will — es sei denn, dass ein hervorragend tüchtiges Mitglied seine Aufgabe erkannt hat. Vor allem die Heranziehung einzelner Mitglieder zu Ermittlungen in bestimmten Steuerfällen hat längst nicht mehr die Bedeutung wie bei den preussischen Veranlagungskommissionen^{*)}.

Die Erfahrungen mit dem Reichsbewertungsgesetz haben gezeigt, dass der Ausbau der Steuerausschüsse nicht in der Richtung verstärkter Mitwirkung der Interessenten liegen kann. Ihre Umgestaltung zu einer Interessenvertretung der Steuerzahler gegen den Fiskus kommt um so weniger in Frage, als die *Berufsvertretungen* von Landwirtschaft, Handel, Industrie und Handwerk gerade in letzter Zeit von anderer Seite her *wachsenden Einfluss auf die Steuerveranlagung* gewonnen haben. Die Umsatzsteuerrichtsätze für die nicht buchführenden Landwirte werden unter Mitwirkung der Landwirtschaftskammern, die Durchschnittsverdienstsätze der Landwirte, Handwerker und Kleingewerbetreibenden unter Beteiligung der Landwirtschafts-, Handels- und Handwerkskammern und der Berufsverbände festgesetzt. Deshalb besteht nicht nur kein Anlass, den Berufsvertretungen auch noch im Steuerausschuss eine ausdrückliche Vertretung einzuräumen, sondern der Steuerausschuss muss vielmehr zu einem *Gegengewicht* gegen den Einfluss der Berufsvertretungen ausgebaut werden. Das kann nur geschehen, wenn er stärker als bisher zu einem *Organ der Selbstverwaltung* im deutschen Steuerwesen gemacht wird.

^{*)} Vgl. Kurt Ball: „Organisationsprobleme der Finanzverwaltung“, in „Vierteljahrsschrift für Steuer und Finanzrecht“, Heft 2, S. 469 bis 494.

Im alten Steuerausschuss kam das Element der Selbstverwaltung dadurch zur Geltung, dass alle wählbaren Mitglieder von Selbstverwaltungskörpern gewählt wurden. Aber auch in den Grundwert- und Gewerbeausschüssen findet es sich. Denn nach dem Reichsbewertungsgesetz können auch die Gemeinden Vertreter in diese Ausschüsse entsenden. Aber diese Beteiligung hat sich als unzulänglich erwiesen. Die *Gemeindevertreter* haben auf den Gang der Ermittlungen keinen Einfluss, ihnen steht ein Einblick in die Aktenführung der Finanzämter nicht zu, so dass sie tatsächlich ihre mannigfache Erfahrung für die Steuerbewertung nicht verwerten können. Um diese Erfahrung in erhöhtem Masse nutzbar zu machen und ausserdem das besondere Interesse der Gemeinden an einer gründlichen Veranlagung und einem möglichst hohen Steueraufkommen in den Dienst der Reichssteuerverwaltung zu stellen, hat der *Deutsche Städtetag* den Vorschlag gemacht, wenigstens für das Gebiet der Realsteuern den Gemeinden das Recht der Voreinschätzung nach dem Vorbilde der preussischen Voreinschätzung zu verleihen.

Dieser Vorschlag zur Einführung einer *Voreinschätzung* ist offenbar nur als Übergangsmassnahme gedacht und soll sich wohl in der Hauptsache auf die bessere Erfassung der kleinen und mittleren Gewerbetreibenden beschränken. Denn grossen Unternehmungen gegenüber können naturgemäss auch nur grosse Gemeinden das erforderliche Mass von Kenntnissen und technischen Hilfsmitteln aufbringen. Trotzdem sprechen gegen eine solche Voreinschätzung erhebliche Bedenken. Der Deutsche Städtetag geht bei seinem Vorschlag von der Annahme aus, dass die Übertragung der Realsteuern auf die Finanzämter ihren Geschäftsgang völlig lahmlegen würde, und verweist als Begründung dafür auf die Zustände, die sich zu Anfang dieses Jahres bei den Finanzämtern herausgebildet hatten. Diese Begründung erscheint nicht stichhaltig. Die *Desorganisation der Finanzämter* zu Beginn des Jahres war eine Folge der grossen Arbeitsanhäufung, die sich aus der erstmaligen Durchführung der Einkommensteuerveranlagung und der Reichsbewertung ergab und ergeben musste. Diese Schwierigkeiten sind Kinderkrankheiten, die jede Verwaltung bei der Verarbeitung neuer umfangreicher Gesetzgebungen zu überwinden hat. Insbesondere das Einspielen einer Steuerverwaltung auf neue Aufgaben kann sich nie in einigen Jahren, sondern vielleicht erst in Jahrzehnten vollziehen. Auf die Dauer gesehen aber ist nicht erfindlich, aus welchen Gründen die Finanzämter als Reichsbehörden in irgendeiner Beziehung weniger leistungsfähig sein sollten als Gemeindebehörden. Deshalb besteht kein Anlass, die Verlangsamung und die Umwege bei der Veranlagung in Kauf zu nehmen, die die Einschaltung einer Voreinschätzung mit sich bringen muss.

Die Voreinschätzung ist aber auch keine Frage der Dezentralisation der Verwaltung, denn ihre Einrichtung müsste notwendig zu einer *Doppexistenz der unteren Steuerverwaltungsbehörden* führen, die der Entwurf gerade beseitigen will. Das gilt nicht nur insoweit, als die Steuerpflichtigen es auch in Zukunft wieder mit zwei Steuerstellen zu tun haben würden, das gilt insbesondere, weil wir im heutigen Steuerausschuss bereits eine Art Voreinschätzungskommission haben.

Denn die äussere Parallele, die der Städtetag zwischen der früheren preussischen Regelung und der vorgeschlagenen künftigen zieht, trifft nach dem inneren Einbau der Steuerausschüsse in unsere heutige Steuerverwaltung nicht zu. Vor dem Kriege lag in Preussen die Steuerveranlagung der Einkommen bis zu 3000 Mk. in der Hauptsache der Voreinschätzungskommission unter dem Vorsitz des Gemeindevorstehers, die der höheren Einkommen der Veranlagungskommission unter dem Vorsitz des Landrates ob. Rein formal ist der *Steuerausschuss* der Erzbischoflichen Steuerreform nach dem Vorbild der Veranlagungskommission geschaffen worden. Tatsächlich aber *erfüllt er heute die Aufgaben der früheren Voreinschätzungskommission*. Denn er beschränkt sich im wesentlichen auf die Veranlagung der kleinen und mittleren Einkommen und arbeitet hier weitgehend mit Durchschnittssätzen und Schätzungen, während die Veranlagung der grossen Einkommen, die eigentliche individuelle Feststellung des Einkommens, nur mit den neuen Mitteln der Buchprüfung und Betriebswirtschaftslehre erfolgreich durchgeführt werden kann.

Deshalb würde die Einsetzung einer Voreinschätzungskommission neben dem heutigen Steuerausschuss eine Doppelorganisation für dieselbe Verwaltungsaufgabe sein, die in dem Augenblick um so weniger Aussicht auf Verwirklichung hat, in dem das Nebeneinander der alten Steuerausschüsse und der Grundwert- und Gewerbeausschüsse beseitigt werden soll. Die heutige tatsächliche Stellung der Steuerausschüsse in der Veranlagung weist aber zugleich auch den Weg, auf dem der berechtigte Wunsch der Gemeinden nach stärkerer Beteiligung an der Reichssteuerverwaltung erfüllt werden kann und erfüllt werden muss. Weil die Steuerausschüsse heute praktisch dieselben Aufgaben haben wie die Voreinschätzungskommissionen, deshalb muss die *Vertretung der Gemeinden in ihnen verstärkt* werden. Die Gemeindevertreter müssen ähnliche Befugnisse erhalten wie die Reichsbeamten, sie müssen vor allem an der *laufenden Verwaltungsarbeit* und damit an der Vorbereitung der Ausschussbeschlüsse, auf die meist alles ankommt, hervorragend beteiligt werden.

Eine solche stärkere Beteiligung der Gemeinden wird die gesunkene Bedeutung in zweifacher Weise wieder heben. Sie wird einmal die *Gutachtertätigkeit*, die im Gegensatz zu ihrer Ausübung in der preussischen Veranlagungskommission in der Nachkriegszeit zurückgetreten ist, neu beleben, weil eine weitgehende Zusammenarbeit zwischen Gemeindevertretern und Laienmitgliedern ermöglicht wird. Sie wird aber vor allem *Gemeindevertreter und Laien*, die ausnahmslos durch die Selbstverwaltungskörper zu wählen sind, *zu dem Selbstverwaltungsorgan in der Reichssteuerverwaltung vereinigen*. Gerade weil die Gemeindevertreter und die durch die Selbstverwaltungskörper gewählten Laien dieselben Interessen und dieselben Aufgaben haben, müssen sie zu gemeinsamer Arbeit an der gleichen Stelle eingesetzt werden. Diese Stelle kann nur der Steuerausschuss sein. Die so ausgestalteten Steuerausschüsse werden aber zugleich das notwendige Gegengewicht gegen die an anderen Stellen zur Geltung kommende Mitwirkung der Interessenvertretungen der Steuerpflichtigen bilden.

Kehren wir noch einmal zu den Plänen des Entwurfs zurück, so wird jetzt klar, dass *das Anhörungsrecht auf der einen, die Umgestaltung der Steuerausschüsse auf der anderen Seite zwei Auswirkungen desselben Gedankens sind: die Interessenten über die Höhe der Steuerbelastung mitbestimmen zu lassen.* Ist das das Eindringen der *Wirtschaftsdemokratie in die Steuerverwaltung*? Nein, es ist das genaue Gegenteil! *Wirtschaftsdemokratie* ist, wie es *Hilferding* auf dem Kieler Parteitag ausgedrückt hat, „die Unterordnung wirtschaftlicher Privatinteressen unter das Gesellschaftsinteresse“. Was der Entwurf in der vorliegenden Fassung will, ist dagegen die Unterordnung des gesellschaftlichen Interesses an der gleichmässigen Steuerverteilung unter das wirtschaftliche Privatinteresse an der Steuerabbürdung. Das ist nicht *Wirtschaftsdemokratie*, sondern *Wirtschaftsplutokratie*. Das ist dieselbe *Wirtschaftsplutokratie*, die in dem Rufe *Schachts* nach dem Finanzkontrolleur, in dem Rufe des *Hansabundes* nach dem Reichsfinanzdiktator hervorbricht. Das ist dieselbe *Wirtschaftsplutokratie*, die in dem berühmten Wort des früheren konservativen Parteiführers *v. Heydebrand* ihre klassische Formulierung erhalten hat: „Wir lassen das Parlament des allgemeinen Wahlrechts nicht über das Portemonnaie der Besitzenden entscheiden.“ Um das Eindringen dieser *Wirtschaftsplutokratie* in das deutsche Steuerwesen geht der politische Kampf. Die Arbeitnehmer müssen in diesem Kampf schärfste Gegner sein, sie können nur auf der Seite der Selbstverwaltung stehen und sie werden jedem Versuch, die Auswirkungen des allgemeinen Wahlrechts in den Gemeinden anzutasten, den hartnäckigsten Widerstand entgegenstellen.

QUERSCHNITT DURCH DIE INDUSTRIELLEN SELBSTKOSTEN

VON KURT HEINIG

Das Wort „*Selbstkosten*“ ist marktgängig geworden. Das zeigte sich beim Braunkohlenarbeiterstreik besonders deutlich. Aber mit diesem Wort geht es wie mit allen Formeln, sie bestehen durch den abgeschliffen erscheinenden Begriff; obwohl er nicht einfache und recht dunkle Tatbestände umfasst, dennoch meint jeder, der damit argumentiert, ihn ganz zu durchschauen. Auch bei Betrachtungen über die Rationalisierung wird allzu gern darauf hingewiesen, dass es sich „eigentlich um gar nichts Neues“ handele. Sicherlich ist rationale Wirtschaft keine Entdeckung des zwanzigsten Jahrhunderts. Dennoch sind Arbeitswissenschaft und Betriebsorganisationslehre mit der Zielsetzung, das organisierte Leistungsoptimum an die Stelle des physischen Maximums zu setzen, erst in diesen Jahren anerkannte Hilfsmittel der Wirtschaft geworden. Ebenso steht es mit den *Selbstkosten*. Auch sie sind in ihren äusseren Kennzeichen — Höhe oder Umfang — schon immer öffentlich erörtert worden. Aber sie wandeln sich jetzt aus dem Betriebsgeheimnis zu einem öffentlichen wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchungsstoff. Erst

neuerdings sind sie ein *offizieller Bestandteil der Auseinandersetzungen um Lohn und Gehalt* geworden.

Die *grundsätzliche* Bedeutung der Erörterungen über die industriellen Selbstkosten liegt für die Gewerkschaften vor allen Dingen darin, dass sie die Konstruktion der berühmten und berüchtigten „ewigen Schraube“ berühren. Die Selbstkosten werden unter dem Gesichtspunkt untersucht, ob Lohnerhöhungen *ohne* Preissteigerungen möglich sind, ob sie also *bei den Selbstkosten eingespart werden können* oder, negativ formuliert, ob Preissenkung zwangsläufig mit Lohnabbau verknüpft ist.

Obwohl der Arbeitslohn betriebswirtschaftlich eigentlich ein Teil der Selbstkosten ist, ist es doch üblich geworden, den Warenpreis aus drei Hauptelementen erwachsen zu sehen, dem *Arbeitslohn*, den *Selbstkosten* und dem *Gewinn*. Wir folgen hier dieser üblichen Betrachtungsweise, und dies nicht nur aus Bequemlichkeit, sondern deswegen, weil in der Unterscheidung zwischen Arbeitslohn und sonstigen Selbstkosten die Anerkennung ausgedrückt ist, dass die *menschliche Arbeit*, die eine Ware erzeugt, *ein Selbstkostenelement anderer Potenz ist* als das, was sonst bei der Schaffung eines Produktes zu den Selbstkosten gerechnet wird.

Bei Anerkennung der eben erwähnten Dreiteilung ergeben sich, wenn man die möglichen Auswirkungen oder Nichtauswirkungen der Lohnveränderung auf den Warenpreis betrachtet, auf den ersten Blick zwei völlig verschiedene Untersuchungsreihen.

Solange es möglich erscheint, Lohnsteigerungen bei Bindung der Preise *in die Gewinnquote hineinzupressen*, also den Gewinnanteil um den Betrag der Lohnerhöhungen zu kürzen, löst sich die ganze Frage nach der Möglichkeit von Lohnsteigerungen gewissermassen automatisch von selbst auf. Es kann wohl heute als unbestritten gelten, dass früher allgemein die reaktionäre Gleichung: „Höhere Löhne — höhere Preise“, in gewerkschaftlichen Kreisen mit der Begründung abgelehnt wurde, dass die Mehrausgaben für steigende Löhne durch Verringerung der Gewinnquote und damit ohne Preiserhöhung durchführbar seien. Praktisch ist diese Lösung nicht nur möglich, sie ist mit der Zwangswirtschaft auch real ausprobt worden. Diese Praxis hat allerdings gelehrt, dass die Lebensgesetze der privatkapitalistischen Preisbildung auf solchem Wege nur unter bestimmten, sehr engen Voraussetzungen korrigiert werden können. Bei andersgearteter Einflussnahme auf den privatwirtschaftlichen Gewinn, z. B. auf dem Wege über Steuern oder durch Gewinnbeteiligung, hat sich ergeben, dass der Profit in solchen Fällen mit viel Erfolg in „Selbstkosten“ aufgelöst wird. Zum anderen haben wir aus Erfahrung gelernt, dass auch bei völlig zwangswirtschaftlicher Gütererzeugung, z. B. bei monopolistischen öffentlichen Betrieben, die Frage noch nicht ohne weiteres gelöst ist, ob Lohnerhöhungen ohne Preissteigerungen möglich sind.

So läuft immer wieder alles auf die andere, die ursprüngliche Fragenreihe zurück, ob bei dem Drang nach höheren Löhnen auf der einen, bei dem Widerstand der Übernahme der Mehrkosten zu Lasten der Gewinne auf der anderen Seite der Lohndruck nach einer dritten Seite hin — zum Konsumenten — sich

auswirken *muss*, oder ob ein Ausgleich der Lohnerhöhungen durch Einsparung bei den sonstigen Anteilen des dritten preisbildenden Elements, bei den Selbstkosten, möglich ist.

Ehe man die mit diesen Fragen verknüpften Untersuchungen anstellen kann, ist festzustellen, ob ihre Basis und Voraussetzung, ob das Verhältnis zwischen Arbeitslohn und sonstigen Selbstkosten *sich im Ruhezustand belindet*, solange *keine* Lohnforderungen das Gleichgewicht verändern.

Da unsere Industrie seit einigen Jahren von der Rationalisierung am sichtbarsten erfasst ist und innerlich umgestaltet wird, muss es logisch erscheinen, dass zuerst an ihren Tatbeständen nachgeprüft wird, ob durch diese Entwicklung das Gewichtsverhältnis zwischen Arbeitslohn und sonstigen Selbstkosten im Preise bewegt wird oder beweglich geworden ist.

Wenn man den Rationalisierungserfolg als eine reine *Quantitätssteigerung* der Arbeitsleistung auffasst, wie das bei dem durchschnittlichen und im besonderen beim ungelernten Unternehmer gar zu gern geschieht, ist der Beweis für die fort-dauernde Verschiebung des Verhältnisses zwischen Arbeitslohn und übrigen Selbstkosten sehr bald erbracht. Um Protesten gegen die Unterstellung solcher scheinbar schematischen und primitiven Auffassung der Unternehmergedanken zur Rationalisierung vorzubeugen, sei hier wieder einmal daran erinnert — und zugleich nochmals tiefer gehängt —, was vor drei Jahren der Generaldirektor *Köttgen* von Siemens-Schuckert in seinem Buch „Das wirtschaftliche Amerika“ im Sinne dieses Quantitätsprinzips formuliert hat, dass nämlich durch *längere* und *intensivere* Arbeit *leicht 20 Prozent Mehrproduktion aus der deutschen Wirtschaft herausgeholt werden könnten!*

Wenn die Leistung des Arbeiters physisch zum Maximum gesteigert wird, wenn die tote Zeit (Arbeitsbereitschaft) zwischen sich wiederholenden Arbeitsvorgängen, wenn verschärftes Antreiben, schnellere Bewegung der Maschinen, die Akkordprämie und verlängerte Arbeitszeit zusammenfallen, dann *muss* der Anteil des Lohnes im Preise eines Produktes gegenüber den sonstigen Unkosten unter allen Umständen nicht nur beweglich werden, sondern auch sinken. Es bleibt auffallend, dass das entscheidende Resultat dieser Betriebspraxis von den Arbeitgebern nicht gern als Beweis für die Richtigkeit ihrer Rationalisierungsmethoden herausgestellt wird. Sollte man hier aus Furcht vor lohnpolitischen Konsequenzen auf den materiellen Nachweis der eigenen Wirtschaftserfolge verzichten...?

Wenn man die Rationalisierung in ihrem *qualifizierten*, arbeitswissenschaftlichen und betriebsorganisatorischen Sinne auffasst, der in der Erkenntnis gipfelt, dass die organisierte Zusammenfassung der Einzelverrichtungen einer Arbeit, also die Organisationssumme einer Arbeit grösser ist als die Summe, die sich aus der einfachen Zusammenzählung der einzelnen Teilverrichtungen der Arbeit ergibt, dann kommen wir in bezug auf die Beweglichkeit des Lohnanteils gegenüber den Selbstkosten zum *gleichen* Schluss wie bei der primitiven Quantitätstheorie und Praxis der Rationalisierung. Das Resultat ist jetzt sogar qualifiziert.

Im Gegensatz zu den Maximumbestrebungen besteht der Grundsatz des Optimums darin, dass versucht wird, ein möglichst grosses Resultat durch Ausbalancierung mit möglichst kleinem Energie- und Materialaufwand zu erreichen. Ob nun die Optimalleistung durch technische Weiterbildung des Betriebes oder mittels organisatorischer Durchdenkung des Erzeugungskreislaufes oder durch beides erreicht wird, für den Anteil der Lohnkosten im Preise des Produktes ist die Wirkung die gleiche. In allen Fällen *muss* es zu einer Beweglichwerdung und Senkung des Lohnanteiles im Verhältnis zu den sonstigen Selbstkosten kommen!

Die Schlussfolgerungen sind also, gleichgültig, ob man von der Quantitätstheorie und -praxis oder von der wissenschaftlich qualifizierten Rationalisierung im Sinne des Strebens zum Leistungsoptimum ausgeht, zum mindesten soweit der Anteil des Lohnes an den Unkosten in Betracht kommt, völlig übereinstimmend. *Auf beiden Wegen hat sich der Lohnanteil in der Summe der Unkosten nach unten verändert, in beiden Fällen ist er beweglich geworden.* Er ist heute schon gewissermassen *aus der Mitte der Produktionskosten an den Rand geschoben worden, an seine Stelle sind die sonstigen Selbstkosten gerückt, die ständig zunehmende Bedeutung erlangen!*

Eigentlich müsste man sich darüber wundern, dass die Unternehmer angesichts dieser Tatsachen, die als unbestritten und als unbestreitbar gelten können, bei der Abwehr von Lohnforderungen immer wieder darauf hinweisen, dass sie ohne höhere Preise nicht bewilligen können. Bei ruhiger Betrachtung muss es jedem einleuchtend erscheinen, dass der Unternehmer vor Anwendung jenes Arguments zuerst zu beweisen hat, dass sein Gewinn nicht mehr verkleinert werden kann, zum anderen, dass die Ersparnis aus dem Absinken des Lohnanteils gegenüber den Selbstkosten durch neu hinzugetretene oder sich vergrössernde Selbstkostenelemente wieder aufgezehrt worden ist. Erst dann, nachdem diese beiden Voraussetzungen zur Ablehnung von Lohnsteigerung gegeben sind und eine Herabsetzung der Selbstkosten sich als unmöglich herausgestellt hat, kann die Feststellung berechtigt erscheinen, dass *ein bestimmter Einzelbetrieb* nicht in der Lage sei, einen steigenden Lohn zu tragen.

In diesem Fall liegt die Lösung der Schwierigkeiten auf allgemeinwirtschaftlichem Gebiet, denn Unternehmungen, die sogar bei völliger Ausschaltung des privaten Unternehmergewinnes dennoch eine solche Grösse der Selbstkosten entwickeln, dass sie den ständig geringer werdenden Lohnanteil an den Selbstkosten bei nomineller Aufbesserung nicht zu tragen vermögen, müssen aus dem Produktionsprozess ausscheiden. Der Schutz der davon betroffenen Arbeiter ist dann eine Aufgabe der Sozialpolitik. Warenerzeugung durch Arbeitskräfte, die auch dann noch nicht zureichend bezahlt werden können, wenn alle anderen sonstigen Ausgaben des Produktionsprozesses auf ein Minimum herabgedrängt sind, ist ein Widerspruch in sich.

Mit diesen Feststellungen rücken wir an die Tatsachen der privatkapitalistischen Preisgestaltung noch etwas näher heran, als dies bei der Betrachtung des Lohn-

anteils bisher geschah. Zwingend erhebt sich jetzt die Frage, was denn eigentlich unter „Gewinn“ und „Selbstkosten“ verstanden werden muss.

Auch hier ist eine allgemeine Betrachtung vorzuschicken. Es ist in der Industrie immer mehr üblich geworden, wie oben schon einmal angedeutet, *erhebliche Teile des Gewinnes als „Selbstkosten“ erscheinen zu lassen*. Der bilanzmässige ausgewiesene Reingewinn ist häufig nichts anderes als ein vor der Aufstellung des Jahresabschlusses für die Aktionäre beiseite gestellter Geldbetrag. Die Hauptgewinne der Produktion wandern auf dem Wege über die Selbstkostenelemente weiter. Dieser Weg bietet tausend Möglichkeiten, und es werden täglich neue gefunden. Bei unseren nachfolgenden Betrachtungen schliessen wir deswegen diese als Selbstkosten erscheinenden Gewinnanteile in die Untersuchung ein und lassen den sonstigen, als eigentlicher Reingewinn erscheinenden Gewinnanteil ausser Betracht.

Schon die eben gemachte Feststellung verlangt den Schluss, dass es Selbstkosten, die in ihren einzelnen Teilen theoretisch-objektiv darstellbar wären, nur wenige gibt. Man kann natürlich — und das geschieht auch — die einzelnen Gruppen der Selbstkosten in ihren Begriffen nach äusserlichen Merkmalen umreissen. Der eine teilt die Unkosten in Löhne, Material, Betrieb, Handel, Lager, Abschreibung und Verzinsung, der andere in Fertigungs- und Vertriebsausgaben, der dritte setzt bei Vergleichen die Unkosten zum Arbeitslohn in Beziehung, der vierte bezieht die Unkosten auf die Arbeitszeit. Theoretisch kann man sich über alle diese Grundlagen und Methoden streiten und einigen. Praktisch ist damit aber nur sehr wenig gewonnen, denn schon bei zwei an sich völlig gleich gelagerten Unternehmungen, z. B. des Maschinenbaues, werden Materialkosten, Fertigungskosten und sonstige Unkosten grundsätzlich verschiedene Grössen sein. Die Materialkosten werden durch kaufmännisches und konstruktives Geschick beeinflusst, die Fertigungskosten durch den Betriebszustand, durch sachgemässe Vorkalkulation und allgemeine Behandlung des Arbeiters, die sonstigen Unkosten durch Voraussetzungen, die immer unterschiedlich sind, sobald man auch nur zwei Betriebe miteinander vergleicht. Damit kommen wir zu der Erkenntnis, dass die Selbstkosten zwar theoretisch ein wissenschaftlich formulierbarer Begriff, aber *praktisch ein Querschnitt durch den individuellen Zustand eines Betriebes und eine Grösse sind, dessen Aussehen wesentlich von der Tüchtigkeit und Geschäftsabsicht der Betriebsleitung abhängt*.

Aus diesem Grunde sind Selbstkosten nur nachprüfbar nicht etwa, wenn man jede ihrer Einzelheiten rechnerisch an der Hand der gegebenen zahlenmässigen Unterlagen nachprüft, sondern dann, *wenn man ihre Notwendigkeit untersucht*.

Man kann wohl sagen, dass es ein Unternehmen mit ausschliesslich volkswirtschaftlich notwendigen Selbstkosten überhaupt nicht gibt. Das wäre nur in einem Idealbetrieb unter völlig reibungslosen Produktionsverhältnissen denkbar. Sowohl vom allgemeinwirtschaftlichen wie vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen werden die Selbstkosten immer *über* dem idealen Minimum stehen. Ebenso kann füglich bei unserer Betrachtung der Selbstkosten ausgeschaltet werden, was bei normalen Konjunkturschwankungen und bei durch-

schnittlicher Leitungsdisposition an Unkosten über dem idealen Minimum entsteht. Die grundsätzliche Stellungnahme der Gewerkschaften zu diesen Fehlern der freikapitalistischen Wirtschaft ist bekannt genug, als dass hier die daraus erwachsenden unwirtschaftlichen Steigerungen der Selbstkosten mit erörtert zu werden brauchten.

Im nachfolgenden ist an der Hand einer überdies beinahe beliebig zu vermehrenden Reihe von realen Einzelfällen aufgezeigt, welche merkwürdigen Selbstkostenelemente in *überdurchschnittlich* vom Idealfall des Selbstkostenminimums entfernten Warenpreisen möglich und vorhanden sind. Nach *ihnen* sollte bei jeder Selbstkostenuntersuchung gefahndet werden.

Die Selbstkosten der industriellen Warenerzeugung entstehen aus grundverschiedenen Voraussetzungen. Die selbstverständlichen sind die, die aus den Notwendigkeiten der Warenerzeugung erwachsen. Neben ihnen haben wir heute in der Warenproduktion aus *finanzkapitalistischen* und rein *geldspekulativen* Ursachen entstehende Selbstkosten, die *öffentlich allgemein verschwiegen* werden und *wissenschaftlich-theoretisch kaum durchforscht sind*. Seine Ursache hat dies einmal darin, dass diese Selbstkostenteile aus *machtkapitalistischen* Ursachen entstehen — Herrschaftskämpfe und damit zusammengehörige Transaktionen entziehen sich gern den kritischen Augen der Öffentlichkeit —, zum anderen hatten sie kaum jemals in unserer industriellen Vergangenheit, vielleicht abgesehen von einigen hochspekulativen Perioden — Gründerzeit, Kolonialhaussa, Schieberzeit um 1900 —, eine so grosse Bedeutung wie heute¹⁾. Wobei zu beachten ist, dass sie jetzt weniger aus einer vorübergehenden Konjunktur und mehr aus einer *neuentwickelten Herrschaftsmethode des Kapitals* stammen.

Im allgemeinen erfährt die Öffentlichkeit von diesen eigenartigen „Selbstkosten“elementen nur dann etwas, wenn in den Generalversammlungen der Aktiengesellschaften gegensätzliche Interessentenmächte um die Herrschaft oder die materielle Vorteilsquote streiten, oder im besonderen dann, wenn jene Gegner zum Gericht gehen, um dort ihr Recht oder Unrecht auszuklagen.

Betrachten wir Beispiele:

Die *Chemische Fabrik, vorm. Goldenberg, Geromont u. Co., A.-G., Winkel (Rheingau)* ist in diesen Tagen als Betrieb von einer Gesellschaft des Michaelkonzerns (J. Michael u. Co., A.-G. für chemische und metallurgische Industrie, Berlin) aufgekauft worden; die „Chemische Goldenberg“, also der von Sachwerten und Betrieb entleerte Aktienmantel, ist in Liquidation gegangen.

„Chemische Goldenberg“ produziert seit vielen Jahren nahezu konkurrenzlos, im übrigen auch durch Kartell preisgeschützt, mit hohem Fabrikationsgewinn ausschliesslich Weinsteinensäure. Jahrzehntlang wurden regelmässig 10 bis 14 Prozent Dividende verteilt. Aus der Geschäftstradition heraus gewann der Direktor des Unternehmens ständig mehr Herrschaftsmacht. Das zeigte sich erstmalig nach dem Kriege, in der Inflationszeit. Ständig grösser werdende Teile des Gewinnes

¹⁾ Siehe Heinig: „Die Finanzskandale des Kaiserreichs.“ Berlin 1925. Verlag für Sozialwissenschaft. 80 Seiten und Namenregister.

wanderten als zunehmende „Selbstkosten“ in seine Verfügungsgewalt. Technisch wurde das z. B. auf die Art gemacht, dass die ihm vertragsmässig zustehende Tantieme statt vom Nettogewinn vom Bruttogewinn errechnet wurde.

Unter Führung des Direktors wurde in Holland die Universelle chemische Export A.-G., Amsterdam, kurz „Unicheco“, gegründet, ursprünglich wohl zu dem Zweck, um die Betriebsgewinne nicht nur in wertbeständiger Valuta, sondern auch ausserhalb der deutschen Steuerhoheit und fern von Sozialisierungszugriffen sicherzustellen. Zuletzt wandelte sich die holländische Tochtergesellschaft zur Auftraggeberin des Wiesbadener Unternehmens. Die „Chemische Goldenberg“ arbeitete für die „Unicheco“ im Lohn- und Veredelungsvertrag. Aus dem Direktor wurde der Vorsitzende des Aufsichtsrates, die Produktionsgewinne flossen als „Selbstkosten“ nach Holland. Die „Chemische Goldenberg“ musste zuletzt sogar für die italienischen Spekulationskredite der „Unicheco“ die Bürgschaften übernehmen. Auf dem Wege über Herrschaftsverlegung und Selbstkostenumbildung floss das Lebensblut der „Chemische Goldenberg“ immer stärker in die „Unicheco“ des früheren Direktors und nunmehrigen Aufsichtsratsvorsitzenden der „Chemische Goldenberg“. Selbstverständlich war es, dass bei dieser Entwicklung auch die Aktienmajorität der „Chemische Goldenberg“ zur „Unicheco“ nach Amsterdam übergang.

Nach Abschluss der Inflation blieb das Wiesbadener Unternehmen verdienst- und damit auch dividendenlos. Die deutschen Minderheitsaktionäre begannen unzufrieden zu werden. Gegen die Belastung der Selbstkosten mit produktionsfremden Elementen hatten sie nichts einzuwenden, jetzt aber störte sie die eintretende dauernde Dividendenlosigkeit. Nachdem ihnen für zehn Jahre auf ihr Minderheitspaket an Aktien vom früheren Direktor aus seinen „persönlichen Mitteln“ eine Zusatzdividende von 10 Prozent zugesichert war, schwieg ihre Kritik, die „Selbstkosten“ von „Chemische Goldenberg“ blieben weiter mit den Lasten jener finanzkapitalistischen Transaktionen behaftet.

Ein Jahr später musste die „Chemische Goldenberg“ für die der „Unicheco“ gewährten Bürgschaften in hohen Valutabeträgen geradestehen. Das Unternehmen war am Rande des Ruins!

Die „Chemische Goldenberg“ belastete ihre Selbstkosten mit hohen Zinsen für Kredite, die eine deutsche Grossbank gewährte. (Das deutsche Bankinstitut sicherte sich den gewährten Kredit überdies durch Verpfändung der wichtigsten Sachwerte des Unternehmens. Bei einem Konkurs wären die Gläubiger im wesentlichen mit ihren Forderungen ausgefallen — die Bank hatte den Vorgriff auf die Sachwerte!)

Jetzt haben die Minderheitsaktionäre in Übereinstimmung mit dem holländischen Grossaktionär, wie schon erwähnt, das ganze Unternehmen verkauft, *nachdem ihnen ein Viertel des zukünftigen Gewinnes ihres verkauften Unternehmens für acht Jahre zugesichert worden ist.* Der Kaufpreis wird zum grössten Teil zur Abdeckung der Verpflichtungen der „Chemische Goldenberg“ benutzt. In den „Selbstkosten“ des alten, unter neuem Namen weiterlaufenden

Unternehmens stecken für die Zukunft erst einmal die Verzinsung des vom Käufer angelegten Kapitals, dann die achtjährige Gewinnbeteiligung der Verkäufer.

Rechnerisch und tatsächlich wird niemand gegen entsprechende Selbstkostenberechnungen des Betriebes etwas einwenden können, sie umfassen aber hier nicht nur die Kostenelemente der Produktion, sondern auch die misslungener Finanztransaktionen und Spekulationen.

Ähnliche „Selbstkosten“ liegen bei dem bekannten *Konzern F. H. Hammersen A.-G., Osnabrück* vor. Hier wurde vor dem Gericht festgestellt, dass der Generaldirektor mit einigen Getreuen im Kampfe gegen einen „befeundeten“ Konzern seine persönliche Kapitalmacht auf dem Rücken und auf Kosten des von ihm geleiteten Konzerns verschiedentlich zu erweitern verstanden hat. In einem Fall bildete er zur Übernahme von 5 Millionen Mark junger Aktien der Hammersen A.-G. mit einigen Freunden ein sogenanntes „Konsortium II“, das sich das Geld zum Erwerb der Aktien auf die Art beschaffte, dass es als Verwaltung des Konzerns in dessen Besitz befindliche Aktien mobilisierte und mit dem Gegenwert als „Konsortium“ die jungen Aktien erwarb. Die Kosten dieser Transaktion sind „Selbstkosten“.

Die wichtigste Tochtergesellschaft des Konzerns, die als dessen Finanzierungsinstitut arbeitete, besass Hammersen-Vorratsaktien aus der Inflationszeit, die nach den Vorschriften der Goldbilanzverordnung nur zum realen Wert ihrer Einzahlung und nur mit höchstens 6 Prozent verzinst werden dürfen. Der Realwert betrug 25 000 Mk. (Nennwert nach der Goldmarkumstellung 1,6 Millionen Mark), die mögliche Verzinsung also 1500 Mk. Die Leitung von Hammersen wollte durch einen Scheinverkauf, in Wirklichkeit durch Austausch mit gleichen Aktien, die ein anderes Unternehmen besitzt (die Dierig-Gruppe, mit der man überdies im Prozessstreit liegt), erreichen, dass jene Vorratsaktien voll dividendenberechtigt und voll verwertbar würden. Das wäre eine Steigerung der „Selbstkosten“ bei Hammersen für die Verzinsung von 1500 Mk. auf mindestens 80 000 Mk. geworden! *Rechnerisch* wären das ebenfalls völlig korrekte Betriebslasten geworden.

Gar nicht so selten entstehen bei industriellen Unternehmungen sinnlos hohe Selbstkosten dadurch, dass die Betriebsleiter verantwortungslos handeln, das Unternehmen wie den eigenen Geldbeutel betrachten. In Industriekreisen ist der Fall des *Vereins chemischer Fabriken A.-G. in Zeitz* sehr bekannt; er endete mit der schimpflichen Entlassung des Generaldirektors mitsamt seinem Anhang. Noch mehr Aufsehen — leider nicht bei den Arbeitern — erregte der „Selbstkosten“skandal beim *Konzern „Inag“-Reiniger, Gebbert & Schall A.-G.*

Der Generaldirektor dieses Konzerns wurde wegen fortgesetzter aktienrechtlicher Untreue zu neun Monaten Gefängnis und 200 000 Mk. Geldstrafe verurteilt. Ein mitangeklagtes Aufsichtsratsmitglied wurde wegen Mangels an Beweisen freigesprochen.

Die Leitungskosten bei diesem Konzern zeigten durchschnittliche Direktoreneinkommen von 24 000 Goldmark Gehalt, 50 000 Mk. Tantieme und 20 000 Mk. „Nachvergütung“ — im Geschäftsjahr 1923/24! Der Generaldirektor bezog

alljährlich Hunderttausende, daneben allein für einen „Konkurrenzenthaltungsvertrag“ für zehn Jahre je 80 000 Mk., also 800 000 Mk. Der Landsitz des Generaldirektors einschliesslich Inneneinrichtung lief über „Selbstkosten“. Die Kapitalerhöhungen wurden als „Werkfreundeaktien“ an die leitenden Herren geleitet.

Sicher sind in diesem krassen Fall erhebliche Nachwirkungen der Inflation erkennbar, dennoch wird jeder Kenner der Verhältnisse bestätigen, dass heute *das Prinzip der Einschaltung privater Interessen in die Selbstkosten der industriellen Unternehmungen sich ständig ausdehnt.*

Es ist das Verdienst des bekannten Finanzschriftstellers Buchwald, eine geradezu „klassische“ Kombination von privaten Geschäften und Verlusten in die industriellen Selbstkosten bekanntgemacht zu haben. Wir folgen hier im wesentlichen seiner Darstellung.

Die Syndikatshandelsgesellschaft der *Ostelbischen Braunkohlensyndikat G. m. b. H.*, die „Brikettvertrieb Mark G. m. b. H.“, hat mit zwei Strohmännern die „Ostelbische Holzverwertungs-G. m. b. H.“ gegründet. Nachdem das Syndikat das eigene Holzgeschäft aus Finanzierungsgründen aufgeben wollte, wurde von den *Generaldirektoren* (!) der Grube Ilse, der Bubiag, von Heye, der Eintracht-Niederlausitzer, des Ostelbischen Braunkohlensyndikats, der Neuen Senftenberger Kohlenwerke und weiteren vier Syndikatsdirektoren bzw. Geschäftsführern eine *private* Holzhandelsgesellschaft, die „Kurt Ehrlich & Co. Holzkommandit-Gesellschaft“, errichtet.

Die unzulängliche Geschäftsführung dieser Privatgesellschaft brachte nach einigen Anfangserfolgen bald Verluste, so dass, da die Einlagen der Kommanditisten kaum erwähnenswert waren, das Problem der Geldbeschaffung aktuell wurde. Es wurde nun im Juli 1924, also in der Zeit der Kreditsperre, ein Wechselkredit von 1,6 Millionen Mark von der Reichsbank für die Brikettvertrieb Mark G. m. b. H. beschafft, wovon 400 000 Mk. für das *Privatunternehmen*, die Kurt Ehrlich & Co., Kommanditgesellschaft, abgezweigt wurden. Die Syndikatsgesellschaft „Brikettvertrieb Mark G. m. b. H.“ wurde also zunächst in diesem Umfange Gläubiger der Kurt Ehrlich & Co., deren Kommanditisten mit dem Aufsichtsrat der „Mark“ zum Teil identisch waren, und zu deren Kommanditisten auch der Geschäftsführer der „Mark“ gehörte! Mit Syndikatsgeldern wurde also ein persönliches Geschäft der Direktoren finanziert.

Die entgegen dem ausdrücklichen Verlangen der Reichsbank nach Einreichung nur reiner Warenwechsel betriebene Wechselreiterei führte bald zu einem Obligo von 2,5 Millionen Mark, das die Ehrlich-Gesellschaft an die „Mark“ schuldete. Kritisch wurde die Angelegenheit, als sich Anfang 1926 bei der Kurt Ehrlich & Co. ein Verlust von etwa 900 000 bis 1 Million Mark ergab.

Der bei der Kurt Ehrlich & Co., Kommanditgesellschaft entstandene Schaden soll unter dem Druck geheimer Verhandlungen bis auf einen Rest von 60 000 Mk. ersetzt worden sein. Allerdings nur unter sehr scharfem Druck.

Ausserdem aber hatte der Geschäftsführer der „Mark“, der offenbar durch die mit den Generaldirektoren getätigten Holzgeschäfte ein Vorbild gefunden hatte, *private* Geschäfte abgeschlossen und Wechselbeziehungen vorgenommen, wobei

unter anderem das Café Steenwyk, ein Bierverlag, zwei Schneiderfirmen usw. finanziert wurden. Der Schaden des Syndikats beträgt hieraus allein $3\frac{1}{2}$ Millionen Mark, die naturgemäss von den einzelnen Gesellschaften über Selbstkosten aufgebracht werden müssen. Das Syndikat hat deshalb auch bisher noch nicht einmal den Abschluss per 31. März 1926 vorgelegt.

Der Selbstkostenskandal im Ostelbischen Braunkohlensyndikat führt überdies in direkter Linie zu noch einer anderen Methode der Selbstkostensteigerung, das ist die der *Wanderung der Produkte durch Vertriebs- und Absatzgesellschaften*, dann zum Prinzip der *hohen Syndikats- und Kartellspesen*. Hier sei darauf kurz hingewiesen, dass das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat jetzt für die Tonne rund 1,50 Mark Umlage erhebt!

Kürzlich ist am Beispiel der *Deutschen Druckpapier-Vereinigung* von Karbe im „Berliner Tageblatt“ gezeigt worden, wie durch die Einschaltung eigener Nebenorganisationen der Produzenten diese übermässige Zwischengewinne erzeugen, um so in Wirklichkeit hohe Gewinne an verschiedenen Stellen aufzuteilen. Das ist heute vielfach geübte Syndikats- und Kartellpraxis.

Bei zahlreichen industriellen Grosskonzernen ist es selbstverständliche Übung, das Produkt *an eigene Gross-, Zwischen- und Kleinhändler weiterzuleiten*, wobei jedesmal neben der Deckung der normalen Selbstkosten ein Gewinnzuschlag erhoben wird, der selbstverständlich beim letzten Verkäufer in den „Selbstkosten“ steht.

Beim Braunkohlengeschäft sind die Zwischenhandelsinstanzen besonders entwickelt. Dabei besteht mitunter trotz des hohen, von ihnen erhobenen „Selbstkosten“- und Gewinnzuschlages ihre Tätigkeit nur darin, Bestellungen in den Büchern auf ein anderes Konto zu übertragen oder ein Zimmer weiter zu geben.

Wollte man die Selbstkosten — in rein produktionele und sonstige geteilt, und diese möglichst weit untergeteilt — in den grossen Industrien systematisch untersuchen, so ist das sicherlich keine leichte, aber ebenso sicher eine für die Volkswirtschaft lohnende Aufgabe. Die Arbeiter haben heute allen Grund, sich die Selbstkosten ihrer Betriebe recht kritisch anzusehen. Sie werden dabei sicher nicht dem Tüchtigen an der richtigen Stelle die Butter vom Brot wegnehmen, sie müssen es aber ablehnen, jene Butter damit zu bezahlen, dass sie sich ihr tägliches Brot kürzen lassen.

Es darf auch nicht vergessen werden, dass die überhöhten Selbstkosten der industriellen Betriebe, Konzerne und Syndikate *gegeneinander* wirken.

Es ist tatsächlich so: Kohlenpreis kämpft gegen die Maschine und Bankkreditkosten gegen die industrielle Unternehmung, Hosenknöpfe sind gegen die Schneider „preisgeschützt“ und Gas- und Strompreis gegen das Ladengeschäft. Rasierseife beutet den Friseur aus und das Schmiermittel die Drehbank. Man denke sich nur überall die Möglichkeit einer kleinen Ersparnis an Selbstkosten, ein oder zwei Abstriche solcher in der Produktion nicht begründeten Selbstkostenelemente — und *man kommt zu ungeahnten Perspektiven der Preisverbilligung, der Konsumsteigerung, der wachsenden Kaukraft*. Zu beachten ist, dass diese Möglichkeiten mit den Tatsachen der Rationalisierung, der Zurückdrängung

des Lohnanteiles aus der Mitte der Selbstkosten zusammenfallen! Und alle diese vorhandenen Möglichkeiten zur Vermehrung der Kaufkraft der breiten Massen bergen nichts, das nicht auf privatkapitalistischer Grundlage möglich wäre!

Die deutschen Unternehmer werden sich daran gewöhnen müssen, dass die Arbeiter ihren Befähigungen ständig kritischer gegenüber treten. Die logische Schlussfolgerung aus den obigen Tatsachen und Feststellungen ist doch, dass in einer gemeinwirtschaftlich organisierten Produktion noch ganz andere, viel erheblichere Teile der Selbstkosten, die heute aus der spekulativen und sinnlosen Gegeneinanderproduktion erwachsen, zu beseitigen möglich sind. Weiter taucht die Frage auf, wie heute dort, wo durch *Alleinherrschaft* über den Markt praktisch die Planwirtschaft verwirklicht wurde — zum Beispiel bei der chemischen Grossindustrie, bei der Eisengewinnung, bei der Margarineerzeugung usw. — die Selbstkosten in Wirklichkeit aussehen.

Die vorstehende Untersuchung erhebt nicht den Anspruch darauf, erschöpfend zu sein, nur ein Zipfel ist von dem Schleier, der die industriellen „Selbstkosten“-rechnungen bedeckt, gelüftet worden. Es ist notwendig, die Verhüllung ganz zu beseitigen.

FÜR UND GEGEN ARBEITERINNENSCHUTZ

Von GERTRUD HANNA

In Frauenkreisen macht sich seit einer Reihe von Jahren ein starkes Bestreben nach Freiheit und nach Gelegenheit zur Anteilnahme am öffentlichen Leben und nach beruflicher Tätigkeit im Wirtschaftsleben geltend. Veranlassung hierzu ist nicht nur der Zwang, den Lebensunterhalt ganz oder teilweise erwerben zu müssen, dem jetzt und in absehbarer Zeit, nicht nur in Deutschland, auch die unverheirateten und verheirateten Frauen des Bürgertums mehr als früher ausgesetzt sind, sondern es ist in hohem Masse auch das Streben, Persönlichkeitswerte entwickeln zu können und sich einen Lebensinhalt zu schaffen. Naturgemäß wirkt sich dieses Streben überwiegend auf dem Arbeitsmarkt aus. Freiheit und Gelegenheit zur Entwicklung der Persönlichkeit sind nun einmal nicht zu trennen von wirtschaftlicher Unabhängigkeit oder doch wenigstens von der Möglichkeit, aus dem Abhängigkeitsverhältnis vom Manne oder von der Familie herauszukommen, das zahllosen Frauen nahezu jede Bewegungsfreiheit und Entschlusskraft hemmt.

Bei der grossen Zahl von Frauen, die durch die veränderte Vermögenslage ihrer Familie zum teilweisen oder gänzlichen Erwerb des Lebensunterhalts gezwungen sind, ist das Verlangen nach Erwerbsarbeit selbstverständlich.

Das gegenüber vergangenen Zeiten ungeahnt zahlreiche Verlangen nach Arbeitsplätzen für Frauen fällt nun in eine Zeit besonders starken Mangels an Arbeitsgelegenheiten im allgemeinen. In nahezu allen Ländern mit entwickelter Warenproduktion herrscht seit einer Reihe von Jahren eine Wirtschaftskrise. Das Verlangen nach stärkerem Anteil an der Tätigkeit im Wirtschaftsleben fällt ferner

in eine Zeit, in der die Frauen grössere politische Freiheiten, ja vielfach die politische Gleichberechtigung mit dem Mann erhalten haben. Häufig ist sogar dieser Umstand Veranlassung zu stärkerem Verlangen nach Betätigung im öffentlichen Leben, um Fraueneinfluss zu mehren, um sich wirtschaftliche Unabhängigkeit zu verschaffen, und zur Schaffung eines Lebensinhalts durch Arbeit. Dazu kommt die Verminderung der Eheaussichten und insbesondere der Aussicht, in der Ehe eine Versorgung fürs Leben zu finden. Alle diese Umstände schaffen für sich allein und in Wechselwirkung zueinander ein gegenüber früheren Zeiten sehr viel stärkeres Verlangen bei den Frauen nach Erwerbsarbeit, und es ist kein Wunder, dass daraus Konflikte entstehen und sich Folgerungen zweckmässiger und unzweckmässiger Art entwickeln.

Sichtbare Zeichen hierfür sind das Verlangen nach gründlicher Berufsausbildung für Frauen und die Forderung nach Beseitigung oder doch Begrenzung des besonderen gesetzlichen Frauenschutzes im Arbeitsverhältnis.

Das Verlangen nach gründlicher Berufsausbildung für Frauen ist durchaus zu unterstützen, soweit darunter nicht planlos mehrjährige Beschäftigung als Lehrling in Werkstätten oder Institutionen, wie Kunstschulen und kunstgewerbliche Lehrwerkstätten usw., verstanden wird, die unter relativ grossen Opfern der Teilnehmerinnen und ihrer Angehörigen wohl Kenntnisse, insbesondere Handfertigkeiten entwickeln, die an sich nicht gerade wertlos für die einzelne Frau sind, die aber nicht ausreichen, um mit dem Erlernten den Lebensunterhalt zu erwerben, und die deshalb in keinem Verhältnis stehen zu den Opfern, die dafür gebracht werden müssen. Zahlreiche Schülerinnen dieser Institute verlassen deshalb heute schon diese Anstalten wieder nach kurzer Zeit. Von denen, die Zeit und Geld für den ganzen Kursus übrig haben, müssen diejenigen, die mit dem Gelernten den Lebensunterhalt erwerben wollen, erkennen, dass dies entweder gar nicht oder nur sehr schwer möglich ist. Für die Mehrzahl der auf den Erwerb des Lebensunterhalts angewiesenen Frauen können diese Institute wie auch das planlose Verlangen, den Weg in eine berufliche Tätigkeit erst über eine Lehre durch Schule oder Werkstatt zu gestatten, dazu führen, den Familien der Mehrzahl der unbemittelten Menschen Opfer aufzuerlegen, die überwiegend oder gänzlich nutzlos gebracht sind. Dazu kommt, dass Hoffnungen erweckt worden sind, die später in Enttäuschungen sich umwandeln müssen. Die Frauenberufstagung des Bundes Deutscher Frauenvereine im Oktober d. J. hat über dieses Thema durch das Referat von Regierungsrat Dr. Käthe Gaebel und durch die anschliessende Aussprache aufs neue einwandfreies Material erbracht.

Für die von vornherein auf Erwerbsarbeit angewiesene Bevölkerungsschicht noch wichtiger ist aber nun das Verlangen nach Beseitigung oder Beschränkung des besonderen gesetzlichen Frauenschutzes als Mittel, die Arbeitsgelegenheiten für Frauen und die Zahl der für Frauen zur Verfügung stehenden Arbeitsplätze zu vermehren oder ihre Beschränkung zu verhindern.

Dass solche Bestrebungen zahlreich und nahezu in allen Ländern mit entwickelter Warenproduktion vorhanden sind, ist besonders deutlich geworden durch den Internationalen Kongress des Weltbundes für Frauenstimmrecht 1926

in Paris und durch das Verhalten der weiblichen Delegierten aus Dänemark und Schweden auf der Internationalen gewerkschaftlichen Arbeiterinnenkonferenz im Juli 1927 in Paris.

Der Kampf gegen einen besonderen gesetzlichen Frauenschutz wird geführt unter der Devise: *Gleiches Recht für Mann und Frau!* Auf dem Internationalen Kongress des Weltbundes für Frauenstimmrecht wurde neben einer Entschliessung, die sich gegen einen besonderen Frauenschutz wendet, folgender Beschluss gefasst:

„Der Kongress verlangt, dass die gesetzliche Regelung für die schwangeren Frauen den Frauen nicht verbietet zu arbeiten, sondern dass man ihnen Arbeitsbedingungen schafft, die es ihnen ermöglichen, ihre Kinder unter den günstigsten Voraussetzungen zur Welt zu bringen.

Der Kongress ist der Auffassung, dass alle gesetzlichen Regelungen und alle Beschränkungen, die den Arbeiterschutz zum Ziele haben, auf die Natur der Arbeit gegründet sein müssen. Jedes internationale System der verschiedenen Gesetzgebung für beide Geschlechter muss, ungeachtet vorübergehender Vorteile, in Tyrannei ausarten und wird als Ergebnis die Verdrängung der Arbeiterinnen und die Verringerung ihrer Löhne und Gehälter haben.“

Führend in dem Streben auf Beseitigung eines Sonderschutzes für Frauen ist die *National Womens Party* in den Vereinigten Staaten. Sie schliesst ausdrücklich in der Forderung „Gleiches Recht für Mann und Frau“ Abschaffung aller sozialen Schutzgesetze für die Frauen ein. In *Amerika* sind auch schon „praktische Erfolge“ dieses Kampfes zu verzeichnen. Im Jahre 1923 hat z. B. das oberste Gericht durch ein Urteil das für den Staat Columbia erlassene Gesetz betreffend Mindestlöhne für Frauen, für ungültig erklärt. Aus der Begründung sei folgendes hervorgehoben: Es sei in einem Lande, wo den Frauen vollste Gleichberechtigung mit dem Manne zugestanden ist, nicht angängig, ihnen einen besonderen Schutz zuzugestehen und einseitig für eine Leistung eine Mindestentschädigung festzusetzen, ohne für eine entsprechende Gegenleistung ebenfalls Bestimmungen zu treffen. Es werde in dem Gesetz nämlich keine Rücksicht genommen auf die Arbeitsfähigkeit der Frauen noch auf die Arbeitszeit. Erwachsene Frauen seien ebenso fähig wie Männer, Kontrakte abzuschliessen, um sich für eine Arbeitsleistung eine entsprechende Gegenleistung zu sichern. Zu den vier Vertretern, die sich im Parlament für Mindestlöhne einsetzten, gehörten der inzwischen verstorbene Präsident des amerikanischen Gewerkschaftsbundes, Samuel Gompers, und der frühere Präsident der Vereinigten Staaten, Taft.

Auf der Tagung des Weltbundes für Frauenstimmrecht in Paris (1926) haben neben den amerikanischen Vertreterinnen der genannten Organisation und *englischen* Delegierten insbesondere die Vertreterinnen der *orientalischen* Länder dem Beschluss gegen Sonderschutz der Frauen zu einer, wenn auch schwachen Mehrheit verholfen.

Die orientalischen Frauen kennen persönliche Freiheit erst seit ganz kurzer Zeit. Es ist deshalb begreiflich, dass sie diese Freiheiten so hoch schätzen und ganz geniessen wollen. Und da Vertreterinnen, die Länder des Orients zunächst und in absehbarer Zeit zu Kongressen entsenden können, wohl ausnahmslos die Aus-

wirkungen ungeschützter Frauenerwerbsarbeit in gewerblichen Betrieben aus eigenen Erfahrungen nicht kennen können, so kann man ihre Haltung schon verstehen. Das letztere ist übrigens auch für die Mitglieder der National Womens Party zu sagen.

Weniger verständlich ist die ablehnende Haltung von Vertreterinnen der Frauenorganisationen aus England, die ebenfalls dem Beschluss zugestimmt haben. Wie scharf umstritten übrigens die Frage in Paris war, zeigt der Umstand, dass eine grosse Minderheit, unter Führung eines Vorstandsmitgliedes des Bundes Deutscher Frauenvereine, folgende Minderheitserklärung abgegeben hat:

„Die in der Resolution verlangte Abschaffung des Schwangeren- und Mutterschutzes würde nur zur Folge haben, dass die Frauen unter den gleichen schädlichen Bedingungen wie bisher ihre Arbeit bis zur Entbindung leisten, und dass die ihnen auf Grund des Arbeitsverbots gewährte Unterstützung durch die Sozialversicherung wegfallen würde.

Wenn man — wie es die Resolution tut — von dem Grundsatz ausgeht, dass die Natur der Arbeit das Mass des Schutzes bestimmen soll, so beweisen die in reichem Masse vorhandenen wissenschaftlichen Feststellungen, dass tatsächlich die Natur der maschinellen Arbeit die verhängnisvollsten Schädigungen für Mutter und Kind nach sich zieht. Da nur der obligatorische staatliche Schutz die Frauen vor diesen Schädigungen bewahren kann, müssten die Frauen aller Länder sich mit Nachdruck für den Ausbau des Schutzes der arbeitenden Mutter und ihres Kindes einsetzen.

Die unterzeichneten Delegationen bedauern die angenommene Entschliessung auch deshalb, weil sie geeignet ist, dem Weltbund für Frauenstimmrecht das Vertrauen der dem Arbeiterschutz unterstellten Frauen, die einmütig für seine Erweiterung kämpfen, zu entziehen.“

Auch in Deutschland sind übrigens schon Stimmen laut geworden gegen einen besonderen Frauenschutz, und zwar aus Kreisen, die der gewerkschaftlich organisierten Arbeiterschaft sehr nahestehen, wie beispielsweise einige Diskussionsrednerinnen auf der Tagung der „Arbeiterwohlfahrt“ im Oktober 1926 in Jena. Von einer Organisation wird in Deutschland dieses Verlangen aber nicht gestützt.

Anders steht es, mit Ausnahme von Frankreich, in den übrigen europäischen Ländern, in denen eine gewerkschaftliche Organisation der Arbeitnehmer besteht, die sich auch auf die Arbeiterinnen erstreckt. Dass aber auch in Frankreich die Gegnerschaft gegen einen besonderen Frauenschutz in den Reihen gewerkschaftlich organisierter Arbeiterinnen verbreitet ist, berichtete die Genossin Jeannette Chevenard, die Vertreterin der französischen Gewerkschaften im Internationalen Arbeiterinnenkomitee auf seiner Tagung im November 1925.

In England und in den skandinavischen Ländern wird die Gegnerschaft gegen einen besonderen gesetzlichen Frauenschutz getragen und gefördert von Frauenorganisationen, selbst von solchen mit gewerkschaftlichem Charakter. Dies geht u. a. aus der folgenden Äusserung in der Begrüssungsansprache der Genossin Martha Mundt, Vertreterin des Internationalen Arbeitsamts, auf der Internationalen gewerkschaftlichen Arbeiterinnenkonferenz in Paris hervor:

„Als Margaret Bondfield (die Vertreterin der englischen Gewerkschaften auf der Internationalen Arbeitskonferenz in Genf, 1927) kürzlich während der Internationalen Arbeitskonferenz von neuem den Willen der englischen Arbeiterinnen für Arbeiterinnenschutz zum Ausdruck brachte und glaubte festhalten zu können, dass die englischen Frauenorganisa-

tionen ihren auf dem Pariser Frauenstimmrechtskongress vertretenen Standpunkt revidiert hätten, erhob sich ein Proteststurm in den englischen Frauenorganisationen. Nicht weniger als 10 Frauenverbände vereinigten sich zu einer Resolution, die erklärt, dass die englischen Frauenorganisationen nach wie vor zu dem Grundsatz völliger Gleichberechtigung ständen und die sogenannte „Schutzgesetzgebung“ für Frauen verwerfen.“

Immerhin überwiegen in allen europäischen Industrieländern, mit Ausnahme der skandinavischen Länder, als Trägerinnen der Forderung, den besonderen Frauenschutz abzulehnen, solche Frauen, die nicht in gewerblichen Betrieben arbeiten. Gewerkschaftliche Organisationen stehen nicht hinter dieser Forderung.

In den *skandinavischen* Ländern, insbesondere in *Dänemark*, treten auch gewerkschaftliche Organisationen gegen einen besonderen gesetzlichen Frauenschutz auf, und Vertreterinnen dieser Organisationen verfechten bei jeder sich bietenden Gelegenheit energisch diesen Standpunkt.

Besonders deutlich wurde dies auf der Internationalen gewerkschaftlichen Arbeiterinnenkonferenz im Juli 1927 in Paris. Hauptwortführerin in dem Kampf gegen Frauenschutz war die Genossin Henriette Crone aus Dänemark, Vertreterin der Gewerkschaften der skandinavischen Länder im Internationalen Arbeiterinnenkomitee. Sie unterbreitete der Konferenz eine schriftlich formulierte Gegenklärung zu dem Referat der Genossin Helene Burniaux (Belgien) und zu ihrem Antrag auf ausreichenden gesetzlichen Sonderschutz für Arbeiterinnen, aus der folgende Hauptargumente hervorgehoben seien:

Die wirtschaftliche Entwicklung und ihre Folgen für die Familien der Arbeiter und für die Frauen zwingen heute selbst solche Frauen zu ausserhäuslicher Erwerbsarbeit, die als Gattinnen, Hausfrauen und Mütter ausreichende und wichtige Funktionen im Hause zu erfüllen haben. Dazu kommen die vielen Frauen, die entweder als unverheiratete Frauen oder als Frauen, die in der Ehe keine Versorgung finden konnten, zur Erwerbsarbeit gezwungen sind. Umfangreicher Arbeiterinnenschutz, insbesondere das Verbot der Nachtarbeit für Frauen, schränken nun die Arbeitsplätze, die für Frauen in Frage kommen, stark ein, erhöhen dadurch den Konkurrenzkampf der Frauen und erleichtern die Möglichkeit, Frauen mit Hungerlöhnen abzuspeisen, was um so leichter möglich ist, als Frauenarbeit überwiegend noch immer ungelernete Arbeit ist. Der Hunger sei aber eine noch grössere Gefahr für Leben und Gesundheit der auf Erwerbsarbeit angewiesenen Menschen als die übrigen Gefahren, die Erwerbsarbeit zweifellos im Gefolge hat. Um diesen Gefahren entgegenzuwirken, sei ein allgemeiner Arbeiterschutz anzustreben, und zwar auf internationaler Grundlage, um die Konkurrenz von Ländern ohne Arbeiterschutz zu unterbinden. Dieser Schutz muss aber für Männer und Frauen gleich sein. Was den Schutz der Frauen vor und nach der Niederkunft angeht, so sei sie zwar für das Washingtoner Übereinkommen, aber nur dann, wenn den Frauen, für die eine Arbeitsbeschränkung zwangsläufig eintritt, ein wirklicher Ersatz des Lohnausfalles aus neutralen Mitteln gewährleistet wird. Im übrigen sei der beste Arbeiterschutz die Organisation.

Diese Auffassung wird von der Landeszentrale der dänischen Gewerkschaften unterstützt. Der dänischen Auffassung schlossen sich die Vertreterinnen aus Schweden auf der Internationalen Arbeiterinnenkonferenz an. Der als Gast anwesende Vertreter der schwedischen gewerkschaftlichen Landeszentrale erklärte aber, dass die schwedische Landeszentrale die Ansicht der schwedischen Vertreterinnen nicht stütze. Die übrigen Konferenzteilnehmerinnen, 40 Delegierte

aus 12 Ländern, sprachen, soweit sie in der Angelegenheit zum Wort kamen, und stimmten einmütig dem Referat und der Entschliessung der Referentin auf ausreichenden Sonderschutz für weibliche Arbeitskräfte zu.

Es wäre nun falsch, den aus Gewerkschaftskreisen stammenden Vertreterinnen, die sich gegen einen besonderen Arbeiterinnenschutz wenden, Weltfremdheit vorzuwerfen. Mehr Berechtigung hätte schon der Vorwurf der Kurzsichtigkeit. Vielleicht erwächst ihre Haltung auch aus der Tatsache, dass die Arbeit, deren Verbot sie in der Hauptsache fürchten, nämlich die Nachtarbeit, in ihren Ländern nicht umfangreich ist und, soweit sie vorkommt, besonders gut bezahlte Arbeit ist. Auf jeden Fall aber zeigt das Verhalten selbst gewerkschaftlich organisierter Frauen gegen besonderen Arbeiterinnenschutz den grossen Kampf, der in Frauenkreisen, deren Angehörige auf Erwerbsarbeit angewiesen sind, auszufechten ist um einen Platz im Erwerbsleben, und zwar um einen Platz nicht nur in den Berufszweigen und Arbeitsarten, die ihnen neidlos von den Männern überlassen werden, nämlich in schlechtbezahlter Heimarbeit und als Aufwärterinnen, Wäscherinnen und günstigenfalls noch in den Industriezweigen, die als Frauenarbeitsgebiete gelten, nämlich eine Reihe Arbeitsarten in der Textilindustrie und im Bekleidungs-gewerbe. Es hiesse doch die Augen verschliessen vor Tatsachen, wollte man behaupten, dass trotz aller von gewerkschaftlichen Organisationen erhobenen Forderungen und abgegebenen Erklärungen, dass auch den Frauen ein Recht auf Arbeit zusteht, heute keine nennenswerte Gegnerschaft gegen Frauenarbeit mehr bestünde. Auch heute noch wird selbst von organisierten Arbeitern Arbeiterinnenschutz und für Frauen der gleiche Lohn wie für Männer gefordert, wenn Frauen die gleiche Arbeit leisten, mit der Absicht, der Frauenarbeit Grenzen zu ziehen. Menschlich ist das begreiflich, und auch die Frauen haben dafür Verständnis, die sich bemühen, die Arbeitsbedingungen für die Frauen durch Organisation der Frauenkräfte im Wirtschaftsleben zu verbessern. Diese Frauen erkennen auch gern an, dass sich die Gewerkschaftsleitungen gegen solche Absichten ihrer Mitglieder wenden. Aber vorhanden sind solche Absichten, und sie werden häufig — wieder aus begreiflichen Gründen — besonders scharf vertreten in Zeiten knapper Arbeitsplätze, wie wir sie seit einigen Jahren erleben.

Aus solchem Verhalten ziehen dann diejenigen ihre Beweise, die von einem ausgedehnten Sonderschutz für Frauen eine Beschränkung gerade der günstigen Arbeitsplätze für Frauen erwarten, und die darin eine noch grössere Schädigung der Frauen erblicken, als sie durch Erwerbsarbeit herbeigeführt werden würde. Dass solche Auffassung insbesondere in den letzten Jahren sich bemerkbar machen konnte, hängt natürlich ausser mit den im Anfang dieses Aufsatzes angegebenen Ursachen zusammen mit dem in allen Ländern, wo die Frauen die politische Gleichberechtigung durch das Wahlrecht erhalten haben, zu beobachtenden Streben, auch die wirtschaftliche Gleichberechtigung zu erringen.

Es wäre aber gefährlich für die Frauen, bei der Forderung nach Gleichberechtigung die Verschiedenartigkeit der körperlichen Leistungsfähigkeit von Männern und Frauen zu übersehen. Freilich kann und wird auch diese durch zweckmässige Lebensweise und durch Turnen und Sport usw. in einiger Zeit sich zugunsten der

Frauen gegen früher gehoben haben. Ganz zu beseitigen ist sie sicher nicht. Einzelercheinungen geben für ein Urteil keinen Massstab. Die Körperbeschaffenheit des Weibes als Trägerin einer neuen Generation bietet für die Trainierung auf körperliche Leistungen natürliche Grenzen, die auch für die Frauen zu beachten sind, die keine Kinder zur Welt bringen wollen. Ferner ist die Einwirkung der Erwerbsarbeit auf den Frauenkörper, zum Beispiel die Einwirkung gewerblicher Gifte, zweifellos selbst bei gesunder Körperkonstitution bei Frauen eine andere als bei Männern.

Aus diesen Gründen muss nach wie vor unser Streben auf ausreichenden Sonderschutz für Frauen gerichtet sein. Unser Streben muss aber auch dahin gehen, den auf Erwerbsarbeit angewiesenen Frauen zu beweisen, dass wir solchen Sonderschutz haben müssen, obgleich er zweifellos beiträgt, das Betätigungsfeld für Frauen im Wirtschaftsleben enger zu ziehen als für Männer.

Durch zweckmässige Organisation der Wirtschaft und der Arbeitsvermittlung dürfte auch eine Abgrenzung der Arbeitsgebiete für Männer und Frauen möglich sein, die Frauen fernhält von Arbeiten, für die sie sich infolge ihrer Körperbeschaffenheit und Geschlechtsfunktionen nicht eignen. Voraussetzung für solche Abgrenzung ist freilich die Einsicht, dass ein erheblicher Prozentsatz der weiblichen Bevölkerung Erwerbsarbeit haben muss, und dass ein weiterer Prozentsatz Erwerbsarbeit haben will und energisch darum kämpft. Heute sprechen bei den Bestrebungen, Frauenarbeit auf bestimmte Berufe und Arbeitsarten abzugrenzen, noch immer alte Gewohnheit und die Furcht mit, andernfalls einem Lohndruck ausgesetzt zu sein. Dass diese Gefahr stark überschätzt wird, zeigen die Arbeitsbedingungen in all den Berufszweigen, wo Frauenarbeit in erheblichem Umfange und in einer noch vor verhältnismässig kurzer Zeit ungeahnten Weise Eingang gefunden hat, wie beispielsweise in der Metallindustrie. Dort zeigt sich übrigens auch, dass durch vermehrte Frauenarbeit keineswegs Männer in der Weise verdrängt werden, dass diese den Erwerb des Lebensunterhalts durch ausserhäusliche Arbeit nun den Frauen überlassen und ihrerseits die Hausfrauenarbeiten übernehmen müssen, wie es so oft als Resultat vermehrter Frauenarbeit, insbesondere der ausserhäuslichen Arbeit verheirateter Frauen, hingestellt wird. Wenn solche Fälle während der furchtbaren Wirtschaftskrise vorgekommen sein sollten, so sind sie keineswegs als Beweise für eine Entwicklung in Zeiten normalen Wirtschaftslebens anzusehen.

Zeiten normalen Wirtschaftslebens werden voraussichtlich mit Hilfe der jetzt eingeleiteten Organisation der Arbeitsvermittlung für alle nach Arbeit verlangenden Menschen Platz bieten. Gegen diese Annahme spricht nicht einmal das seit einigen Jahren stärker gewordene Verlangen verheirateter Frauen nach ausserhäuslicher Erwerbsarbeit. In normalen Zeiten wird es von selber hinter dem in den letzten Jahren zu beobachtenden Umfang zurücktreten. Die Pflichten und Arbeiten, die verheiratete Frauen zu erfüllen und zu verrichten haben, bilden bei der heute und noch für absehbare Zeit üblichen Form des Haushalts und der Wirtschaftsführung natürliche Grenzen für die Ausdehnung der Erwerbsarbeit

verheirateter Frauen. Andererseits schafft das für die Familie bei Mitarbeit der Frauen vorhandene grössere Einkommen wieder Arbeitsgelegenheiten für andere.

Das starke Verlangen nach Erwerbsarbeit durch Frauen und die Ursachen, die dazu führen, zeigen uns aber, dass Einschränkung der Frauenerwerbsarbeit und ihre Beschränkung auf bestimmte Arbeitsgebiete über den besonderen Arbeiterrinnenschutz nur dann Aussicht auf Erfolg haben kann, wenn die Beschränkung durch die gesundheitsschädigenden Wirkungen der verbotenen Arbeiten gerechtfertigt ist. Sachliche und von Verständnis für die Notwendigkeit ausgedehnter Frauenerwerbsarbeit in zahlreichen Berufszweigen getragene Zusammenarbeit von Männern und Frauen bei der Abgrenzung der Arbeitsgebiete wird imstande sein, einen zweckmässigen Sonderschutz für Frauen zu schaffen, der für die Gesamtheit unseres Volkes von Nutzen ist.

EIN JAHRZEHLT SOWJETWIRTSCHAFT

Von JUDITH GRÜNFELD

Ohne eine hochentwickelte Grossindustrie kann von Sozialismus überhaupt keine Rede sein, am allerwenigsten in einem Bauernlande. Wir in Russland wissen es jetzt viel konkreter als vorher.

Lenin (Rede am 15. März 1921 auf dem zehnten Parteitag der KPR.).

Bei der umfassenden Nationalisierung der Industrie, des Handels und des Kreditwesens sind die Schöpfer der Sowjetwirtschaft im Oktober 1917 nicht von wirtschaftlichen, sondern von eminent politischen Gesichtspunkten ausgegangen. Die Führer der Oktoberrevolution waren nach dem errungenen Siege bestrebt, die Bourgeoisie auf der ganzen Linie politisch zu entwaffnen, indem sie ihr die wirtschaftlichen Positionen entwandten. Diese Sachlage schildert *Trotsky* treffend wie folgt:

„Die durchgreifende Expropriierung nicht nur der grossen und der mittleren, sondern auch der Kleinbourgeoisie in der Stadt und auf dem Lande war keine Massnahme der wirtschaftlichen Zweckmässigkeit, sondern der politischen Notwendigkeit¹⁾.“

Man war sich dabei wohl bewusst, dass der Staat gar nicht in der Lage sei, die grosse Anzahl der nationalisierten Betriebe wirtschaftlich zu bewältigen:

„Die Leiter des Sowjetstaates gaben sich davon Rechenschaft ab, dass, indem sie die ganze Industrie wahllos nationalisierten, ohne in der Lage zu sein, die Produktion in allen Betrieben zu organisieren, sie hiermit dem Staate eine schwere Last aufbürdeten, aber so, wie die Dinge nun lagen, bestand keine Möglichkeit der Wahl²⁾.“

Man hörte bewusst auf, *wirtschaftlich zu denken*, und die ganze damalige Wirtschaftspolitik war eine *gegen* die Wirtschaft gerichtete Politik. Diesen Sachverhalt schildert *Bucharin* sehr prägnant:

¹⁾ L. Trotsky: „Die neue Wirtschaftspolitik und die Perspektiven der Weltrevolution“, S. 12. Moskau 1923 (russisch).

²⁾ J. Rosenfeld: „Die Industriepolitik der Sowjetunion in den Jahren 1917 bis 1925“, S. 107. Moskau 1926 (russisch).

In *Schrügschrift* überall von uns (J. G.) auch in den folgenden Zitaten.

„Die Wirtschaftspolitik des Kriegskommunismus konnte ihrem Wesen nach keine auf die Entwicklung der Produktivkräfte gerichtete Politik sein. Die Hauptsache war damals nicht der Wiederaufbau der Volkswirtschaft, sondern die unverzügliche Erlangung von Produkten, *selbst um den Preis der Untergrabung der Produktivkräfte*. Nicht produzieren, sondern „nehmen“, um die rote Armee und die Arbeiter der Kriegsindustrie zu versorgen, das und nur das stand im Mittelpunkt aller Bestrebungen³⁾.“

Es ist für alle die eben zitierten Ausführungen, die klar und nüchtern das Wesen der Wirtschaftspolitik des Kriegskommunismus schildern, sehr bezeichnend, dass sie nachträglich und *rückschauend* gemacht wurden, als es eben galt, den Rückzug vom Sowjetkommunismus zur neuen Wirtschaftspolitik, zur „Nep“, zu rechtfertigen. Für den Wirtschaftsforscher ist es sehr belehrend, die wirtschaftspolitischen Dokumente, die Dekrete der ersten Periode der Sowjetwirtschaft, jener Ära der grossen sozialen Verheissungen, mit den eben angeführten nachträglichen Schilderungen der Schöpfer der Sowjetwirtschaft zu vergleichen. Zur selben Zeit, wo die Wirtschaftspolitik nach dem wohl zutreffenden Zeugnis von Bucharin vor der „Untergrabung der Produktivkräfte“ nicht zurückscheute und dieselbe tatsächlich in hohem Masse verursachte, verkündeten die damaligen Dekrete den Arbeitermassen die Morgenröte des Sozialismus und stellten ihnen eine unvergleichlich bessere Lebenshaltung in Aussicht. Dass diese Verheissung beim besten Willen nicht in Erfüllung gehen konnte angesichts einer Wirtschaftspolitik, die nicht auf das „Produzieren“ gerichtet war, und die die Produktivkräfte untergrub, musste doch wohl von vornherein gerade denjenigen klar sein, die mit der ganzen Energie und Verantwortung diese Wirtschaftspolitik ins Werk setzten.

Die wirtschaftlichen Beweggründe wurden beseitigt und durch staatlichen Zwang ersetzt. Die Bauern wurden gezwungen, ihre Überschüsse dem Staate unentgeltlich abzuliefern, wobei die militärischen Expeditionen vielfach selbst das Aussaatgut als „Überschüsse“ requirierten. Die Folge war, dass den Bauern jeder Anreiz zur Produktion über den Rahmen des Eigenbedarfes genommen wurde. Die agrarische Produktion wurde somit lahmgelegt, wodurch furchtbare Hungersnot über die städtische Bevölkerung heraufbeschworen wurde. Hatte der Staat den Bauern gegenüber sein Anrecht auf ihr *Arbeitsprodukt* durch militärische Zwangsmittel wirksam geltend gemacht, so eignete er sich den Arbeitern gegenüber das Verfügungsrecht über ihre *Arbeitskraft* an:

„Militarisierung der Arbeit, Arbeitspflicht, Mobilisierung der Arbeiter und ihre Bindung an bestimmte Betriebe — das war die Organisation der Arbeit in der Periode des Kriegskommunismus⁴⁾.“

Das Geld wurde als Inbegriff der kapitalistischen Wirtschaft durch Inflation aus Prinzip ausser Funktion gesetzt, der freie Warenaustausch zwischen Stadt und Land wurde aufgehoben, und der Staat konzentrierte alle Fäden der *Naturalverteilung* in seinen Händen. Das Gegenstück zum Zwang, den der Staat auf die Bauern und Arbeiter als *Produzenten* ausübte, bildete das weitverzweigte System der Zwangsverteilung den *Konsumenten* gegenüber. Die *Zwangsmitgliedschaft*

³⁾ N. Bucharin: „Die neue Wirtschaftspolitik.“ Moskau 1921.

⁴⁾ F. Revsin: „Die Evolution der Lohnsysteme in der Sowjetunion.“ Moskau 1923.

in den Gewerkschaften und die *Zwangsmitgliedschaft* in den Konsumgenossenschaften krönten dieses allumfassende System der staatlichen Zwangswirtschaft.

Als dieses System im Laufe von dreieinhalb Jahren bis zur Vollendung ausgebaut und von Millionen Beamten ausgeübt wurde, sah sich die Sowjetregierung im Jahre 1921, wie seinerzeit der König Midas, zwar nicht von Gold umgeben, aber ebenfalls ohne Brot, ohne Brennstoffe und Rohstoffe und ohne die unentbehrlichsten Konsumgüter für die städtische und ländliche Bevölkerung. Jetzt, nachdem das Land von den früher aufgehäuften Vorräten, von denen man drei Jahre lang zehrte, völlig entblösst wurde, gab es, um den Ausdruck Bucharins zu gebrauchen, nichts mehr zu „nehmen“, und es war höchste Zeit, dass man der Produktion die nötige Beachtung schenkte. Diese hatte nun inzwischen in der Stadt und auf dem Lande einen fatalen Tiefstand erreicht. Die Bauern hatten die Anbauflächen aufs äusserste eingeschränkt und wehrten sich auf diese verhängnisvolle Weise gegen die Zwangsrequirierungen.

Die Arbeiter haben — trotz der Militarisierung der Arbeit — die Flucht aus den Betrieben ergriffen, da die *Naturallöhne*, die der Staat infolge des Verfalls der agrarischen Produktion ihnen gewähren konnte, sie dem Hunger preisgaben. Der Sowjetwirtschaftler Rosenfeld schildert die damaligen Lohnverhältnisse wie folgt: „Der Arbeitslohn gewährte nur eine Hungerexistenz. Die Folge waren die Flucht der Arbeiter (besonders der gelernten Arbeiter) aus den Betrieben, der Rückgang der Produktion, die äusserst niedrige Arbeitsleistung und die geringe Ausnutzung der funktionierenden Betriebe. *Der Hunger, die Kälte, das Wohnungselend und ähnliches mehr beschleunigten die Auflösung des Industrieproletariats*“⁵⁾.

Im Jahre 1920 ist die Produktion in den nationalisierten Betrieben unter anderem auch infolge der „Auflösung des Industrieproletariats“ und der geringen Arbeitsleistung der ausgehungerten Arbeiter auf *ein Sechstel des Standes der Produktion* im Jahre 1913 gesunken. Dem Tiefstand der agrarischen gesellte sich der Tiefstand der industriellen Produktion. Stadt und Land hatten einander im Naturalaustausch nichts mehr zu bieten, und die Folge war der Leerlauf des unter soviel Verheissungen geschaffenen staatlichen Verteilungsapparates. Man hatte durch die Ausschaltung des Geldes als Vermittler des Warenaustausches und dessen Ersetzung durch den naturalwirtschaftlichen Verteilungsapparat des Staates den Arbeitermassen den Glauben beigebracht, dass an Stelle der kapitalistischen die kommunistische Wirtschaft *zum Zwecke der Bedarfsdeckung* in Funktion getreten ist. Aber die naturalwirtschaftliche Hülle des Sowjetkommunismus, der eine gerechte Verteilung bewirken sollte, hatte gerade die Arbeitermassen dem äussersten Elend preisgegeben. Während das Bürgertum, soweit es dem Terror entronnen war, nach Einbusse des mobilen und immobilien Besitzes seine konsumtiven Sachwerte gegen Lebensmittel bei den Bauern eintauschte, konnten die Arbeiter den letzteren keine Tauschwerte bieten, es sei denn, dass sie in Verzweiflungsnot — wie es häufig damals vorkam — Gegenstände der Betriebsausrüstung als Tauschwerte sich aneigneten. Da gleichzeitig der Staat immer weniger Agrarerzeugnisse von den Bauern auf Zwangswegen eintreiben konnte,

⁵⁾ Rosenfeld, a. a. O., S. 136.

so sanken die Naturallöhne immer tiefer, und die Arbeiter ergriffen in wachsender Masse die Flucht aufs Land. Auf diese Weise ist der alte, eingearbeitete Stamm der gelernten Arbeiter der Industrie verlorengegangen. Und so erstickten die ganze Wirtschafts- und auch die Lohnpolitik, namentlich die Lohnnivellierung nach unten (der Lohnunterschied bei den gelernten und ungelerten Arbeitern ist inzwischen auf 2 Prozent gesunken), die Produktion im Keime auf allen Produktionsgebieten. Dieselbe produktionslähmende Wirkung ging auch von dem damaligen Verwaltungssystem der staatlichen Betriebe, den Hauptverwaltungen der Industrie, den sogenannten „Glawki“, aus. Es sei nur erwähnt, dass die Hauptverwaltungen, die „Glawki“, von Moskau aus die enorme Anzahl der nationalisierten Betriebe im ganzen Reiche in der denkbar zentralistischen Weise leiteten und verwalteten:

„Dieses ganze superzentralistische System der Verwaltung der Industrie“ (schreibt der oben erwähnte Sowjetwirtschaftler Rosenfeld) „konnte nur solange aufrechterhalten werden, wie die alten Vorräte an Rohstoffen und Brennstoffen ausreichten. Als diese Vorräte erschöpft waren, trat das tötende System des Glawkismus in all seiner Schärfe in Erscheinung“⁶⁾.

Diese Feststellung beweist, dass schon das Organisationsproblem, das doch das Kardinalproblem der Nationalisierung bildet, ursprünglich in einer Weise gelöst wurde, die auf die Produktion schlechthin „tötend“ einwirkte. Als in der Kommunistischen Partei eine lebhaftige Diskussion über die Beteiligung der Gewerkschaften an der Leitung der Industrie entbrannte, hatte Lenin seinerzeit zu diesem Problem in folgender bezeichnenden Weise Stellung genommen:

„Bei dem Übergang zum Sozialismus ist die Diktatur des Proletariats unvermeidlich, aber diese Diktatur wird nicht durch diejenigen Organisationen, die die Gesamtzahl der Arbeiter vereinigen, ausgeübt. Die Diktatur kann nur jene Avantgarde ausüben, die die revolutionäre Energie der Klasse verkörpert. Es entsteht folgendes: Die Kommunistische Partei nimmt in sich sozusagen die Avantgarde des Proletariats auf, und diese Avantgarde übt die Diktatur des Proletariats aus. *Wenn die Gewerkschaften, die zu neun Zehntel aus parteilosen Arbeitern bestehen, die Leitung der Industrie ernennen sollen, wozu dann die Partei?*“⁷⁾

Mit diesem Argument hat Lenin das ganze Problem der Wirtschaftsdemokratie abgetan. „Unser Staat“ — erklärte Lenin gleichzeitig — „ist ein Arbeiterstaat mit bürokratischer Entartung.“ Er nahm diese „bürokratische Entartung“, die volkswirtschaftlich sich verhängnisvoll auswirkte, mit in Kauf, um ja nicht den Gewerkschaften einen bestimmenden Einfluss auf die Wirtschaftsführung einzuräumen. Und gerade dieser Theorie und Praxis Lenins ist die KPR. bis auf den heutigen Tag treu geblieben, trotzdem die Bürokratisierung der Wirtschaft mit jedem Jahre immer grössere Nachteile zeitigt. Die Wirtschaftsdemokratie setzt allerdings die politische Demokratie voraus und ist mit der Diktatur der Partei bzw. der Parteispitze unvereinbar.

Während die KPR. als „Avantgarde des Proletariats“ es verstand — trotz der Hungerlöhne —, die „sozialistische“ Diktatur über die neun Zehntel der parteilosen

⁶⁾ Rosenfeld, a. a. O., S. 125.

⁷⁾ Lenin, Gesamtwerke, Bd. XVIII: „Das Proletariat an der Macht“, S. 8 ff. und 35. Moskau 1923.

Arbeitermassen siegreich auszuüben, bemächtigte sich bereits im Jahre 1921 der Bauern ein immer deutlicher werdender Groll. Nachdem die Bauern im Bunde mit der Sowjetregierung die konterrevolutionären Anschläge der Gutsbesitzer und Zarengeneräle abgewehrt haben, kehrten sie die Spitze gegen die Sowjetregierung, sofern diese durch ihre utopischen Experimente die wirtschaftliche Ausbeutung des Bodens, den die Bauern in der Agrarrevolution errungen haben, unmöglich machte. Das letzte Warnungszeichen bildete der Aufstand der Matrosen in Kronstadt. Dieser Anprall der bewaffneten Bauernsöhne, die als Sprachrohr des Bauerntums galten, auf die Diktatur erscheint Lenin gefährlich genug, und er vollzieht schleunigst den Rückzug von dem Sowjetkommunismus, der den Arbeitermassen so sehr ans Herz gelegt wurde, zu der neuen Wirtschaftspolitik, die sich den Interessen der Bauern anpasst.

II.

Als Belebungsmittel der erstarrten Volkswirtschaft diente der Sowjetregierung im Jahre 1921 *die Freisetzung* des Warenverkehrs, dessen Aufhebung im Oktober 1917 als das grosse Verdienst der Sowjetwirtschaft hingestellt wurde. Der bis dahin mit drakonischen Massnahmen gedrosselte Privathandel wurde neuerdings freigegeben. An Stelle des umfassenden Requirierungssystems der Agrarerzeugnisse, der sogenannten „Prodraswerstka“, setzt der Staat nun die Naturalabgabe und überlässt den Bauern die privatwirtschaftliche Verwertung ihrer Überschüsse. Somit wurde dem Wiederaufbau der Landwirtschaft der Weg geebnet. Gleichzeitig wird auch ein Teil der früher nationalisierten kleineren und mittleren Betriebe an Privatindustrielle verpachtet, und die ganze Sowjetwirtschaft wird aus einer *Natural- in eine Warenwirtschaft* verwandelt.

In seiner geschichtlichen Rede, mit der Lenin auf dem Parteitag der KPR. am 15. März 1921 diese neue Wirtschaftspolitik, die „Nep“, einleitete, erklärte er unter anderem klipp und klar:

„Wir alle, die wir das *Abc des Marxismus kennen, wissen nur zu gut, dass der freie Warenverkehr die Differenzierung der Warenerzeuger in Kapitalisten und Lohnarbeiter, das heisst die Wiederherstellung der kapitalistischen Lohnsklaverei unvermeidlich nach sich ziehen werde. Der freie Warenverkehr bedeutet die Freiheit des Handels, und die Freiheit des Handels bedeutet die Rückkehr zum Kapitalismus*“).

Aber in diesem entscheidenden Augenblick orientiert sich Lenin auf die Bauern, er betont in seiner Rede, dass das Bauerntum mit dem bestehenden Wirtschaftssystem unzufrieden sei, es nicht weiter dulden werde, und fordert seine Parteigenossen auf, als „nüchterne Politiker umzulernen“. Jetzt prägt Lenin auch den eingangs zitierten Satz, dass der Sozialismus ohne eine hochentwickelte Industrie unmöglich sei. Jetzt erklärt er auch: „Klassen lassen sich nicht auf dem Papier, sondern nur durch materielle Güter befriedigen. *Klassen kann man nicht befrüchten*“⁸⁾). Aber trifft diese Behauptung auch auf die Arbeiterklasse zu? Haben nicht so viele Proletarierherzen dem Sowjetkommunismus, für den sie ihr Leben

⁸⁾ Lenin: „Die Grundaufgaben der Partei unter der ‚Nep‘“, S. 11 ff. Moskau 1924.

⁹⁾ Ebenda.

im Bürgerkrieg opferten, gläubig zugejubelt? Wurden die Arbeiter nicht in ihren Hoffnungen betrogen, als die regierende Partei unter dem Druck der Bauern die Rückkehr zum Kapitalismus vollzog? Was wird der Staatskapitalismus (Lenin spricht in seiner obzitierten Rede ausdrücklich vom Staatskapitalismus) den Arbeitern bieten?

Wir haben gesehen, dass die Schöpfer der Sowjetwirtschaft bei der weitgehenden Nationalisierung im Oktober 1917 von politischen Gesichtspunkten sich leiten liessen. Aber auch die entscheidende Umkehr zur neuen Wirtschaftspolitik wurde ebenfalls aus politischen Gründen vollzogen, um die Bauern mit der Diktatur auszusöhnen. Von nun an wird aber die Sowjetregierung genötigt, der wirtschaftlichen Zweckmässigkeit ihrer Massnahmen in ganz anderer Weise Rechnung zu tragen, als es bis dahin der Fall war. Denn im Jahre 1921 hat die Sowjetregierung durch die Einführung der „Nep“, den bekannten Ausspruch von Friedrich Engels umkehrend, „den Sprung aus der Freiheit in die Notwendigkeit“ vollzogen.

Jetzt, „nach der Rückkehr zum Kapitalismus“, wo auch der Staat selbst die Industrie nach kapitalistischer Art verwaltet, bilden sich wirtschaftliche Gesetzmässigkeiten, die nicht ungestraft umgangen werden dürfen. Der ganze Fragenkomplex einer Geld- und Warenwirtschaft drängt auf einmal zur Lösung. Währungs- und Kreditprobleme, Preis- und Lohnprobleme beanspruchen vollauf die Aufmerksamkeit der Sowjetregierung. Der Sowjetstaat steht diesem wirtschaftlichen Fragenkomplex nicht neutral als unbeteiligter Dritter gegenüber, denn als Grossunternehmer ist er an den Preisen und Löhnen durchaus praktisch interessiert. Es fehlt aber jenes parlamentarische Forum, wo die Klassegegensätze unter freier öffentlicher Kontrolle ausgetragen werden könnten. Die gesetzgebende, die ausführende und die kontrollierende Gewalt sind in den Händen ein und derselben leitenden Parteispitze vereint. Diese Staatsorgane sollen gleichzeitig die Interessen der Produzenten und der Konsumenten, der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer wahrnehmen. Es fehlen aber die *freien*, vom Staate *unabhängigen* Berufs- und Verbraucherverbände, die in den modernen Staaten als Träger der entgegengesetzten wirtschaftlichen Interessen einander die Wage halten. Das Bestreben der Sowjetregierung, die *Klassegegensätze in einer ausgesprochenen Warenwirtschaft* durch den Machtapparat des Staates zu überbrücken, schafft wohl diese Gegensätze nicht aus der Welt, sondern lässt sie nur nicht in der sonst üblichen Weise zur Geltung kommen. Die Klassen kommen nicht zu Worte, die Diktatur ist ihr alleiniger Wortführer, und infolgedessen häufen sich ernste wirtschaftliche Schwierigkeiten, die der Beamtenstaat nicht bewältigen kann, wie wir weiter sehen werden.

III.

Die allgemeine Belebung der Volkswirtschaft geht zunächst von der Landwirtschaft aus. Nach der Freigabe des Warenverkehrs und nach der Währungsreform arbeiten die Bauern zäh an dem Wiederaufbau der Agrarproduktion und erzielen in wenigen Jahren verhältnismässig gute Erfolge.

Im Jahre 1920 sind die Anbauflächen, die Getreideproduktion und der Viehstand auf 60 Prozent des Vorkriegsstandes gesunken. Der inzwischen erfolgte Aufstieg kommt in den folgenden offiziellen Angaben zum Ausdruck, wonach die Anbauflächen im Wirtschaftsjahr 1926/27 (das Wirtschaftsjahr beginnt am 1. Oktober) durchschnittlich 95,1 Prozent und der Viehbestand durchschnittlich 96,9 Prozent des Vorkriegsstandes erreicht haben. Der Bestand der Zugpferde beträgt allerdings nur 82 Prozent des Vorkriegsstandes¹⁰⁾, was bei der äusserst geringen Mechanisierung der russischen Landwirtschaft sehr ungünstig ins Gewicht fällt. Folgende Angaben beweisen, in welcher auffallend geringem Masse die überwiegende Zahl der bäuerlichen Betriebe mit Zugvieh versehen ist:

In Prozenten der Gesamtzahl der Betriebe¹¹⁾.

1926	Betriebe ohne Zugvieh	Betriebe mit 1 Stck. Zugvieh	Betriebe mit 2 Stck. Zugvieh	Betriebe mit 3 Stck. Zugvieh	Betriebe mit 4 und mehr Stck. Zugvieh
Zentralrussland	43,6	49,8	5,8	0,6	0,2
Wolgagebiet	38,5	43,6	12,4	3,4	2,1
Nordkaukasus	40,2	27,1	21,9	6,1	4,8
Ukraine	45,1	35,7	16,9	1,0	1,3

In diesen Hauptgebieten der Getreideproduktion verfügen somit 40 bis 45 Prozent der bäuerlichen Betriebe überhaupt über kein Zugvieh, der überwiegende Rest der Betriebe besitzt nur ein Pferd oder einen Ochsen. Die Versorgung mit landwirtschaftlichen Produktionsmitteln betrug nämlich im Jahre 1926 pro Einzelbetrieb (das Zugvieh inbegriffen) nur 77 Prozent des Vorkriegsstandes, bei dem toten Inventar beträgt dieses Verhältnis lediglich 67,4 Prozent der Vorkriegsversorgung¹²⁾.

Man braucht nur an die Entwicklung der landwirtschaftlichen Technik im Laufe des letzten Jahrzehnts in den überseeischen Agrarländern und in den westeuropäischen Ländern zurückzudenken, um an der Hand der eben angeführten Zahlen einzusehen, wie sehr die russische Landwirtschaft zurückgeblieben ist.

War sie schon vor dem Kriege äusserst rückständig und mit Produktionsmitteln spärlich versehen, da ja die ganze Agrarverfassung und die Wirtschaftspolitik des Zarismus die Landbevölkerung ins Elend stürzten, so hat die russische Landwirtschaft im Laufe des letzten Jahrzehnts in technischer Hinsicht noch einen fatalen Rückschritt erfahren. Sie verfügt noch über weniger Produktionsmittel als vor dem Kriege, und auch diese sind meistens äusserst veraltet und abgenutzt. Es kommt noch hinzu, dass die Verwendung von Kunstdünger, die schon vor dem Kriege minimal war, inzwischen auf ein Viertel des Vorkriegsstandes gesunken ist, da die Preise für Kunstdünger enorm gestiegen sind und gegenwärtig etwa das Dreifache der Getreidepreise betragen¹³⁾. Nach dem Wirtschaftsplan der Sowjetregierung soll selbst noch im Jahre 1931 der Kunstdünger lediglich auf 4 Prozent der Gesamtanbaufläche Anwendung finden¹⁴⁾. Dies alles bringt es mit

¹⁰⁾ „Ekonomitscheskaja Shisn“ („Das Wirtschaftsleben“), Moskau, vom 23. Oktober 1927.

¹¹⁾ Statistisches Jahrbuch der U. d. S. S. R., S. 82 ff. Moskau 1927.

¹²⁾ „Ekonomitscheskaja Shisn“ vom 12. April 1927.

¹³⁾ Moskauer „Prawda“ vom 30. März 1927.

¹⁴⁾ „Ekonomitscheskole Obosrenie“ („Wirtschaftliche Rundschau“), Moskau, Juli 1927, S. 72.

sich, dass die russischen Ernteerträge, die schon vor dem Kriege die Hälfte bis ein Drittel der deutschen Erträge ausmachten, gegenwärtig noch erheblich hinter dem Vorkriegsniveau zurückbleiben: bei den Getreidearten betrug im Jahre 1926 der Ernteertrag durchschnittlich *84 Prozent*, bei Flachs *76 Prozent* und bei der Zuckerrübe *70 Prozent* der Ernteerträge vor dem Kriege¹⁵⁾.

Durch die Revolution haben die Bauern den lang ersehnten Boden errungen, aber das zweite eminent wichtige Problem, nämlich die Verbilligung der landwirtschaftlichen Produktionsmittel zum Zwecke der Steigerung der Produktivität der Landwirtschaft, hat die Revolution bisher nicht nur nicht zur Lösung gebracht, sondern im Gegenteil, durch die enorme Überteuerung der Industrieerzeugnisse wird der Landwirtschaft der technische Fortschritt einfach unmöglich gemacht. Das ungünstige Verhältnis zwischen den Agrar- und den Industriepreisen, die Preisschere, lastet schwer auf der russischen Landwirtschaft. Durch das Industrie- und das Aussenhandelsmonopol beherrscht der Sowjetstaat die Nachfrage nach den Agrarerzeugnissen, auch für die Ausfuhr, und das Angebot der Industrieerzeugnisse. Die Sowjetregierung zahlt den Bauern niedrige Agrarpreise, und zwar haben die Getreidepreise im laufenden Jahr das Vorkriegsniveau nicht überschritten. Gleichzeitig müssen die Bauern der staatlichen Industrie, dank ihrer Monopolstellung, Preise zahlen, die das Zweifache der Vorkriegspreise im Grosshandel betragen. Eine fatale Preisschere, die in das Herz der landwirtschaftlichen Produktivkräfte einschneidet und sie am Fortkommen hemmt. Die äusserst starke Kapital- und Kreditnot der Landwirtschaft und die drückenden Steuern wirken in derselben Richtung.

Das Aussenhandelsmonopol mit seinen weitgehenden Einfuhrverboten bringt es mit sich, dass die Preisgestaltung in Russland unabhängig von den Weltmarktpreisen sich vollzieht, mit dem Resultat, dass die Agrarpreise erheblich unter, während die Industriepreise erheblich über den Weltmarktpreisen liegen. Folgende vergleichende Angaben des Moskauer Konjunkturinstitutes mögen den Abstand der russischen und der Weltmarktpreise illustrieren:

In Goldrubeln.						
Grosshandelspreise am 1. Juli 1927 ¹⁶⁾ .						
Waren	Gewicht	England London	Deutschland Berlin	Ver.Staaten Neuyork	Russland	
					Moskau	Rostow
Weizen	Quintal	11,66	13,97	10,28	9,75	7,40
					Woronesch	
Roggen	„	—	12,74	8,66		5,55
					Odessa Charkow	
Gerste	„	10,66	11,42	7,98	6,72	5,19
					Moskau	
Rindfleisch	„	94,40	83,17	88,12		55,55
Kartoffeln	„	7,78	5,23	—		3,15
Zucker	Kilo	0,33	0,20	0,26		0,65

¹⁵⁾ „Ekonomitscheskaja Shisn“ vom 30. März 1927.

¹⁶⁾ „Wirtschaftsbulletin des Konjunkturinstitutes“, Moskau, August 1927, S. 9.

Wie man sieht, weichen die Agrarpreise in Russland recht erheblich nicht nur von den Preisen in den Importländern ab, sondern sie liegen auch viel tiefer als in den exportierenden Vereinigten Staaten. Es fällt nun auf, dass der Unterschied beim Weizenpreis in Rostow, das im Getreidegebiet liegt, und Moskau fast *doppelt so hoch ist* als der entsprechende Preisunterschied in London und Newyork. Während der Staat den Agrarproduzenten niedrige Preise zahlt, die im Laufe der letzten Jahre vielfach unrentabel waren, verteuert der staatliche Binnenhandel die Agrarzeugnisse auf dem Wege vom Produzenten zum Konsumenten recht erheblich. Dazu kommt noch die starke Überteuering der Mehlpreise, so dass die städtischen Verbraucher, namentlich die Arbeiter aus den niedrigen Anschaffungspreisen, die der staatliche Handel den Agrarproduzenten zahlt, verhältnismässig wenig Vorteil ziehen, weil der staatliche Handelsapparat mit enorm hohen Vertriebskosten arbeitet. Damit hängt auch die zweite Preisschere, nämlich die weite Schere zwischen den Gross- und Kleinhandelspreisen in Russland, zusammen. Die Aufschläge im staatlichen und genossenschaftlichen Kleinhandel sind nämlich gegenwärtig *zweieinhalbmals* so hoch, wie sie vor dem Kriege im Privathandel waren.

An den obenangeführten Preisen fällt besonders die Tatsache auf, dass der Zuckerpreis schon im Grosshandel in Moskau *doppelt so hoch* ist wie in London und mehr als *Dreitache* des Berliner Zuckerpreises ausmacht. Hier liegt ein Beispiel vor, wie russische Erzeugnisse, die vor dem Kriege konkurrenzfähig waren, die Exportfähigkeit eingebüsst haben, wobei die Konsumkraft der russischen Bevölkerung gleichzeitig stark herabgedrückt wird. Das hängt mit den hohen Produktionskosten der staatlichen Industrie zusammen. Um wieviel schon die Preise der industriellen Rohstoffe in Russland höher sind als im Auslande, zeigen folgende Angaben des Moskauer Konjunkturinstituts:

Grosshandelspreise am 1. Juli 1927.
In Goldrubeln.

Waren	Gewicht	England	Deutschland	Ver. Staaten	Russland
		London	Berlin	Newyork	Moskau
Steinkohlen	Tonnen	8 60	6,84	4,11	25,66
Roheisen	Quintal	3.30	3,96	4,34	6,30
Zink	"	26,98	26,43	27,37	84 10
Kupfer	"	51,01	56 35	53,85	106 30
Baumwollgarn	"	140,10	128,34	147,50	379,79

Die Kohlenpreise sind also in Russland dreimal so hoch wie selbst in England, der Roheisenpreis beträgt fast das Doppelte der Londoner Preise. Nicht viel besser liegen die Dinge bei den anderen Metallen und bei den Baumwollgarnen.

Es sei nun an einige Vorgänge in den staatlichen Eisenwerken im alten Russland erinnert. Die Eisenindustrie im Uralgebiet war eine Schöpfung des Staates, und ihre Anfänge reichen bis zu der Zeit Peter des Grossen zurück. Der russische Staat besass auch vor der Revolution noch eine grössere Anzahl Eisenwerke im Uralgebiet die übrigens von der Regierung stiefmütterlich behandelt wurden. Die Staatswerke mussten den staatlichen Waffenfabriken, Werften usw. das Roheisen zum Selbstkostenpreis liefern. Und dieser

Selbstkostenpreis betrug durchschnittlich bloss die Hälfte, in einigen Fällen bis zu zwei Drittel der Marktpreise. Selbst die schlechtesten staatlichen Eisenwerke lieferten noch dem Staate Roheisen zu 70 Prozent des Marktpreises. Heute aber, wo die Eisenindustrie in reichlichem Masse aus Steuerbeträgen von der Regierung finanziert wird, betragen die Marktpreise mehr als das Doppelte der Vorkriegspreise, und selbst die staatliche verarbeitende Industrie muss für das Roheisen diese horrenden Preise zahlen.

Setzt man die Preise in Russland für Kohle, Metalle, Baumwollerzeugnisse und Kolonialwaren am 1. Juli 1927 gleich 100, so betragen nach den Berechnungen des Moskauer Konjunkturinstituts die entsprechenden Preise in Deutschland gleichzeitig *34 Prozent* und in den Vereinigten Staaten von Amerika *40 Prozent*, mit anderen Worten: die genannten russischen Preise betragen das *Dreifache* der deutschen und das *Zweieinhalbfache* der amerikanischen Preise. Bei den wichtigsten Fertigfabrikaten ist dieser Unterschied noch grösser, aber darüber fehlen genauere vergleichende Angaben. Gleichzeitig waren nach derselben Quelle die Preise für Getreide, Kartoffeln, Produkte der Viehzucht und für agrarische Rohstoffe am 1. Juli 1927 in Deutschland um *41 Prozent* und in den Vereinigten Staaten um *29 Prozent* höher als in Russland. Man stelle sich nun vor, dass der deutsche Landwirt oder der amerikanische Farmer bei Agrarpreisen, die denen in Russland entsprechen würden, dreifach höhere Industriepreise tragen müsste, und man wird die Lage der russischen Landwirtschaft, die unter derartigen Preisverhältnissen sich einfach nicht weiterentwickeln kann, ungefähr begreifen.

Aber infolge der erwähnten Schere zwischen den Gross- und Kleinhandelspreisen müssen die Bauern im *Kleinhandel* für die Industrieerzeugnisse noch höhere Preise zahlen. Gleichzeitig bezieht der Staat die Hunderte von Millionen, mit denen er die Industrie jahraus, jahrein in immer stärkerem Masse subventioniert, zum weitaus überwiegenden Teil aus den Taschen der bäuerlichen Steuerzahler. Auf diese Weise werden die vitalen Interessen der Landwirtschaft in einem Lande, wo *84 Prozent aller Erwerbstätigen* in der Landwirtschaft tätig sind, der staatlichen Industrie und dem staatlichen Binnen- und Aussenhandel in der denkbar konsequentesten Weise geopfert. Es fragt sich nun, ob und *inwiefern* die Opfer der Landwirtschaft, das heisst des wichtigsten Teiles der russischen Volkswirtschaft, der Industrie bzw. den Industriearbeitern zugute kommen.

IV.

Die Industrie ist aus der Periode der kommunistischen Experimente in äusserst zerrüttetem Zustande hervorgegangen und hatte bei dem Wiederaufbau der Produktion grössere Schwierigkeiten zu überwinden als die Landwirtschaft. Während die Agrarproduktion nach dem Übergang zur neuen Wirtschaftspolitik rasch zunimmt und im Wirtschaftsjahr 1923/24 75 Prozent des Vorkriegsstandes erreicht, beträgt die industrielle Produktion nur *33 Prozent* des Vorkriegsstandes. Trotz diesem ungünstigen Verhältnis zwischen der agrarischen und der industriellen Produktion bricht im Jahre 1923 eine schwere *Absatzkrise* aus. Die Industrie konnte bei einem akuten Bedarf an Industriewaren ihre Erzeugnisse nicht absetzen, da die Industriepreise ausserordentlich hoch waren und jene Schere

zwischen den Industrie- und den Agrarpreisen entstand, die die Kaufkraft der Bauernbevölkerung bis auf den heutigen Tag drosselt. Die Absatzkrise im Jahre 1923 und die Währungsreform, die den neuen Tscherwonetzrubel einführte (der Sowjetrubel war inzwischen total entwertet), haben das Problem des Preisabbaus der Industriewaren in den Vordergrund geschoben. Dieses wurde aber nicht durch die Verbilligung der Produktion und die Herabsetzung der enorm hohen unproduktiven Kosten der bürokratischen Verwaltung in Angriff genommen, sondern die Sowjetregierung hat auf administrativem Wege einen, wenn auch verhältnismässig geringen Preisabbau der Industrieerzeugnisse damals durchgesetzt. Die Folge war, dass die Industrie angesichts der enorm hohen Selbstkosten mit Verlust arbeitete und nach dem bildlichen Ausdruck der Sowjetpresse „vom Grundkapital zehrte“. Dieser volkswirtschaftlich äusserst schwerwiegende Vorgang dauerte im Laufe der letzten Jahre an. Der Wirtschaftsplan für das Wirtschaftsjahr 1926/27, der in den sogenannten „Kontrollziffern der Volkswirtschaft“ niedergelegt ist, stellte folgendes fest:

„Die Aufgabe, die sich die Kontrollziffern im vergangenen Jahre stellten, nämlich die Aufzehrung des Grundkapitals in allen Zweigen der Volkswirtschaft einzustellen, wird auch im kommenden Jahre nicht endgültig gelöst werden¹⁷⁾.“

Bei einem Preisniveau, das um so viel die Vorkriegs- und die Weltmarktpreise übertrifft, konnte die staatliche Industrie in all den Jahren ihres Wiederaufbaues keine entsprechend hohen Amortisationen vornehmen. Das Dekret vom 10. April 1923 spricht von den staatlichen Trusten als Betrieben, „die die Erzielung von Gewinn bezwecken“. Wird hier das kapitalistische Wirtschaftsziel klar und deutlich ausgesprochen, so haben die staatlichen Truste in Wirklichkeit bisher vom Staate jahraus, jahrein viel mehr Subventionen gefordert und erhalten, als sie ihm Gewinne einbrachten. Die staatliche Industrie figuriert im Staatshaushalt im ganzen als Verlustkonto, als der grösste Ausgabeposten, der abwechselnd durch Geldemissionen, die die Währung gefährden, oder durch Steuern, die die Kaufkraft der Bevölkerung drücken, gedeckt wird. Die Steuereinnahmen der Sowjetunion sind von 789 Millionen Rubel im Jahre 1923 auf 2547 Millionen Rubel im Jahre 1927, das heisst um mehr als das Dreifache gestiegen (etwa 67 Prozent entfallen auf indirekte Steuern). Die Beträge, die der Staat für die Finanzierung der Sowjetwirtschaft aufbrachte, stiegen fast im selben Verhältnis, und zwar von 519 Millionen Rubel im Wirtschaftsjahr 1924/25 auf 1381 Millionen Rubel im laufenden Wirtschaftsjahr, wobei auf die Finanzierung der Landwirtschaft in diesem Jahre nur 11 Prozent entfallen. Der Löwenanteil der staatlichen Subventionen, die fast der Hälfte der Steuereinnahmen entsprechen, entfällt auf die Industrie und das Verkehrswesen¹⁸⁾.

Mit Hilfe dieser Subventionen ist es der Industrie geglückt, die Produktion von Jahr zu Jahr erheblich zu steigern und dieselbe im laufenden Jahr im Durchschnitt auf den Vorkriegsstand zu bringen.

¹⁷⁾ „Die Kontrollziffern der Volkswirtschaft für das Wirtschaftsjahr 1926/27“, Moskau 1926, S. 17.

¹⁸⁾ „Ekonomscheskaja Shisn“ vom 23. Oktober 1927.

Einige Zahlen mögen den Aufstieg der industriellen Produktion illustrieren:

Warenbezeichnung	Die Erzeugung betrug ¹⁹⁾ :			
	Gewicht und Zahl	1923/24	1924/25	1925/26
Ziegel	Millionen Stück	236	476	905
Zement	Tonnen	362 228	707 194	1 295 469
Fensterglas	"	60 991	66 484	92 946
Asbest	"	11 803	16 798	19 289
Steinkohle	Tausend Tonnen	12 493	13 418	20 613
Erdöl	" "	6 067	6 993	8 244
Eisenerz	" "	1 043	1 978	3 317
Roheisen	" "	680	1 290	2 207
Fertig Eisen und Stahl	" "	741	1 418	2 255
Nägel	" "	58	83	105
Draht	" "	78	118	170
Pflüge	Tausend Stück	173	582	945
Schuhzeug	Tausend Paar	4 568	7 893	9 886
Baumwollgarn	Tonnen	111 823	188 941	242 547
Wollgarn	"	20 467	29 272	35 837

Beweisen diese Zahlen eine relativ erhebliche Zunahme von Jahr zu Jahr, so muss der absolut geringe Stand der Produktion, insbesondere bei den Baustoffen, der Kohle, dem Eisen, den Schuhwaren und in der Baumwollindustrie, stark auffallen angesichts einer Gesamtbevölkerung von *144 Millionen*. Im laufenden Jahr hat die industrielle Produktion eine weitere Zunahme erfahren, und zwar soll sie durchschnittlich etwa 18 Prozent gegenüber dem Vorjahre betragen. Nach den vorläufigen Angaben hat die Kohlenindustrie im laufenden Jahre 105 Prozent, die Erdölindustrie 109 Prozent der Vorkriegsproduktion erreicht, während die Roh-eisen- und Stahlproduktion etwa 66 Prozent der Vorkriegsproduktion beträgt. Auch in der Textil- und der Schuhwarenindustrie bleibt die Produktion noch hinter dem Vorkriegsstand zurück. Aus dem geringen Stand der industriellen Produktion im Verhältnis zu der Bevölkerungszahl, die um etwa 5 Millionen gegenüber 1913 auf dem gegenwärtigen Gebiet gestiegen ist, erklärt sich der Warenhunger, der seit 1925 eine chronische Erscheinung bildet und seit dem Sommer dieses Jahres eine Verschärfung erfahren hat. Man muss noch bedenken, dass auch die Einfuhr aus dem Auslande gegenwärtig wesentlich geringer ist als vor dem Kriege. Es besteht insbesondere ein Eisen- und Textilmangel, den die russische Industrie nicht decken kann. Die Moskauer Zeitungen berichten, dass an den Textilläden sich in der letzten Zeit Polonaisen bilden.

Bisher konnte die Produktion von Jahr zu Jahr erheblich steigen, da man die alten Werke in Betrieb nahm und der Staat das Betriebskapital vielfach beisteuerte. Jetzt müssen zur Produktionserweiterung neue Betriebe geschaffen und die bestehenden Betriebe, die äusserst veraltet sind, modernisiert werden, aber dazu fehlt das Kapital. Da die Baustoffe, die Kohle, die Metalle in Russland etwa dreimal teurer sind als auf dem Weltmarkt, und da die Bautätigkeit in Russland gegenwärtig dreifach höhere Kosten verursacht als vor dem Kriege, so erfordern die Neubauten daselbst dreimal höhere Kapitalbeträge als in Deutsch-

¹⁹⁾ Statistisches Jahrbuch der U. d. S. S. R., 1927, S. 224 ff.

land zum Beispiel. Und das bei einer äusserst zugespitzten Kapitalnot. Die Kapitalnot hängt aber, von allen anderen Ursachen abgesehen, auch mit der geringen Akkumulation der Industrie zusammen. Denn selbst bei enorm hohen *Monopolpreisen* kann keine erhebliche Akkumulation stattfinden, wenn gleichzeitig die Produktionskosten infolge der Unwirtschaftlichkeit äusserst überhöht werden. Dadurch schneidet sich die Industrie die eigene Entwicklungsfähigkeit ab.

Die oben zitierten Kontrollziffern verweisen darauf, dass die weitere Entfaltung der industriellen Produktion von der staatlichen Finanzierung abhängig ist, die naturgemäss begrenzt ist, und die Verfasser gelangen zur Schlussfolgerung:

„Der innere Markt wächst in stärkerer Masse als die industrielle Produktion. *Das Zurückbleiben der Industrie gefährdet die Entwicklung der Produktivkräfte des Landes, in erster Linie der Landwirtschaft*²⁰⁾.“

Die Folgen der Gefährdung der Landwirtschaft, die unter chronischem Warenmangel und unter der drückenden Preisschere zu leiden hat, bekommt nun die Industrie selbst, die ganze Volkswirtschaft und die Arbeiterschaft bereits recht deutlich zu spüren. Die Industrie empfindet *Rohstoffmangel*, die Volkswirtschaft leidet unter dem *Mangel an Agrarerzeugnissen* für den Export, und die Industriearbeiter leiden unter der *Massenarbeitslosigkeit*, die die agrarische *Übervölkerung* erzeugt.

Im Jahre 1913 betrug die Ausfuhr der agrarischen Rohstoffe aus Russland dem Werte nach das *Dreifache* der Einfuhr derselben, im Wirtschaftsjahr 1925/26 lagen die Dinge gerade umgekehrt: Man führte für 271 Millionen Rubel *agrarische Rohstoffe* ein, während die Ausfuhr derselben nur 87 Millionen Rubel betrug. Im Wirtschaftsjahr 1926/27 soll die Ausfuhr der agrarischen Rohstoffe noch geringer gewesen sein²¹⁾. Wenn ein Agrarland in dreifach höherem Werte agrarische Rohstoffe einführt, als es dieselben ausführt, womit soll es dann die unentbehrliche Einfuhr der Maschinen bzw. der industriellen Rohstoffe bezahlen, zumal die *Getreideausfuhr* im Wirtschaftsjahr 1926/27 erst *33,6 Prozent* der Vorkriegsausfuhr auf dem gegenwärtigen Gebiet erreicht hat? Hierin liegt das Schwergewicht des russischen Aussenhandelsproblems: die Landwirtschaft rächt sich für die Preisschere dadurch, dass sie die staatliche Industrie nicht ausreichend mit Rohstoffen und den staatlichen Aussenhandelsapparat im geringen Masse mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen für die Ausfuhr beliefert. Infolgedessen reichen dem Staate die verfügbaren Devisen nicht aus, um die für die Industrie benötigte maschinelle Ausrüstung einzuführen, zumal das Ausland gleichzeitig infolge des mangelnden Vertrauens zur Leistungsfähigkeit der russischen Wirtschaft nur im spärlichen Masse Auslandskredite gewährte. Wird der Landwirtschaft der Boden entzogen, so kann in einem Agrarlande auf die Dauer auch die Industrie sich nicht entwickeln. Sie kann daher auch die *proletarisierten Bauern*, die die daniederliegende Landwirtschaft jährlich in die Städte abschiebt, nicht aufnehmen, und infolgedessen wächst die Armee der *chronisch Arbeitslosen* immer stärker an. Sowjetrussland marschiert jetzt an der Spitze mit seinem Arbeitslosenheer. Bei

²⁰⁾ Kontrollziffern a. a. O., S. 8.

²¹⁾ „Ekonomitscheskaja Shisn“ vom 21. August 1927.

2,4 Millionen beschäftigter Industriearbeiter zählen die Arbeitsnachweise der Sowjetunion im laufenden Jahre über 1,4 Millionen Arbeitslose. Gleichzeitig stellte die letzte Zählung in Russland 7 bis 8 Millionen überschüssige ländliche Arbeitskräfte *nur* in den vier am meisten überbevölkerten Gebieten Zentralrusslands fest.

„Die Ergebnisse der Bevölkerungszählung beweisen unwiderleglich, dass jährlich aus dem Lande in die Stadt die kolossale Zahl von *einer Million Menschen zuwandert*“, hebt die Moskauer „Prawda“ in der Nummer vom 7. Juni dieses Jahres hervor.

Der Wirtschaftsplan für das Jahr 1927/28 sieht eine Zunahme der Beschäftigten in der Industrie lediglich um 2 Prozent vor, das heisst um etwa 50 000 Mann. Wohin nun mit den Millionen ländlicher Proletarier, die auf der Suche nach Arbeit in der Stadt und auf dem Lande umherirren? Die bäuerliche Bourgeoisie, die inzwischen sich herausgebildet hat, beutet zwar gern die Landarbeiter aus, aber infolge der allgemein ungünstigen Lage der Landwirtschaft können die Grossbauern den Überschuss der ländlichen Bevölkerung nicht zur Landarbeit heranziehen.

Nun muss man sich folgende Eigenart des russischen Arbeitsmarktes vergegenwärtigen, nämlich den ungemein häufigen Arbeiterwechsel in den Betrieben. Nach den Angaben der statistischen Rundschau, die in Moskau erscheint, war in den letzten 4½ Jahren durchschnittlich im Laufe von zehn Monaten eine *völlige Erneuerung der Gesamtzahl der beschäftigten Industriearbeiter zu verzeichnen*. Bei einem derartig enormen Wechsel der Beschäftigten bedroht die starke Zuwanderung der proletarischen Bauern die städtischen Arbeiter ausserordentlich. Aus der genannten statistischen Quelle erfährt man auch, dass im Monatsdurchschnitt nicht weniger als *34 Prozent* der neu eingestellten Arbeiter auf die aus dem Lande zugewanderten Proletarier entfallen²²⁾. Und der letzte Bericht des Generalrates der russischen Gewerkschaften stellt fest, dass im Zeitabschnitt Oktober 1925 bis März 1926 nicht weniger als *42 Prozent*²³⁾ aller neu eingestellten Arbeiter *unorganisiert* waren. Dass hier eine Quelle des Lohndrucks entsteht, erhellt von selbst. Diese Gefahren der Arbeitslosigkeit und des Lohndruckes bestehen natürlich für die ungelernten Arbeiter, die den weitaus überwiegenden Teil der russischen Industriearbeiter ausmachen. An gelernten Arbeitern wird ein starker Mangel empfunden, und die Löhne der gelernten Arbeiter übertreffen die Löhne der ungelernten Arbeiter durchschnittlich um das Drei- bis Vierfache. Wenn man bedenkt, dass der russische Arbeiter bei einem durchschnittlichen Monatsverdienst von *60 Rubel* gleich 132 Mk. im laufenden Jahr *dreitach* höhere Industriepreise zahlen muss als der deutsche Arbeiter, so wird man ungefähr eine konkrete Vorstellung von der Lebenshaltung des russischen Arbeiters gewinnen. In Wirklichkeit verdient ein grosser Teil der ungelernten Arbeiter und der Arbeiterinnen nicht mehr als *40 Rubel* monatlich, während die hochqualifizierten Arbeiter es allerdings auf 100 bis 150 Rubel monatlich bringen.

²²⁾ „Statistische Rundschau“, Moskau, März 1927, S. 38.

²³⁾ Bericht des Generalrates der russischen Gewerkschaften, S. 248. Moskau 1926.

Nach der Behauptung der Sowjetregierung hat der Reallohn in Russland die Vorkriegshöhe erreicht, aber die Vorkriegslöhne waren ja kläglich niedrig. Die Arbeiter kämpften für politische Freiheit und um das Streikrecht, um bessere Löhne erreichen zu können.

Im Oktober 1917 haben die russischen Arbeiter die politischen Freiheiten, die sie sich in der Februarrevolution erkämpften, auf den Altar der Diktatur gelegt in Erwartung der materiellen Güter, die der Sowjetkommunismus ihnen in Aussicht stellte. Heute, wo das zehnjährige Jubiläum der Sowjetwirtschaft gefeiert wird, bietet der Staatskapitalismus den Arbeitern an Lebensgütern nicht mehr als der Kapitalismus vor dem Kriege und nimmt ihnen das Streikrecht und die Möglichkeit des Kampfes für höhere Löhne.

Die staatliche Industrie und der staatliche Handel, die durch die monopolistische Treibhausatmosphäre, die staatliche Finanzierung und durch die chronische Warennot verwöhnt sind, die durch das Aussenhandelsmonopol vor dem ausländischen Wettbewerb sorgfältig behütet werden, sind den Anforderungen einer modernen Rationalisierung, einer Verbilligung der Produktions- und der Vertriebskosten durch äusserste Wirtschaftlichkeit einfach nicht gewachsen. Im Gegenteil, bei weitgehenden systematischen Einfuhrverboten, bei einem riesigen ausgehungerten Innenmarkt wird der Antriebs zur Unwirtschaftlichkeit geradezu gefördert. Unzählige Tatsachen liegen aus der Bau- und Industrietätigkeit in Russland vor, die das bestätigen, auf die hier aber aus Raumangel nicht eingegangen werden kann. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Selbstkosten im laufenden Jahr in Russland noch eine steigende Tendenz aufweisen, während die Regierung der Industrie eine Senkung der Produktionskosten eindringlich ans Herz gelegt hat. *Wirtschaftliche Triebkräfte* lassen sich eben durch staatlichen Zwang nicht ersetzen. Die Erfahrungen der Sowjetwirtschaft im vergangenen Jahrzehnt beweisen das zur Genüge. Es ist wohl der Sowjetregierung gelungen, die Produktion auf den Vorkriegsstand zu bringen, aber dieser *quantitative* Wiederaufbau wurde dadurch erkauft, dass die Preise um so viel höher sind als vor dem Kriege und als die Weltmarktpreise, während die Qualität der Industrieerzeugnisse viel schlechter ist als vor dem Kriege. Die Klagen über die hohen Preise und die minderwertige Qualität der Industrieerzeugnisse füllen die Spalten der russischen Arbeiterpresse. Nun kann ein rückständiger, verarmter Agrarstaat sich nicht auf die Dauer Industriepreise leisten, die das Dreifache der Weltmarktpreise betragen. Das würden sich selbst die Vereinigten Staaten von Amerika nicht leisten können. Sowjetrussland leistet sich aber die enorm hohen Produktionskosten und den Preisluxus seit Jahren, und die Folgen sind eben jene Wirtschaftsschwierigkeiten, die wir kennengelernt haben: Enorme Rückständigkeit der Landwirtschaft, agrarische Übervölkerung, Stagnation des Aussenhandels, Rohstoffmangel der Industrie, geringfügige Akkumulation der Industrie und geringe Kapitalbildung im Lande, Massenarbeitslosigkeit, niedrige Löhne und Verbrauchernot.

Rundschau der Arbeit

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE CHRONIK.

Dr. Hans Arons.

Reichsregierung und Reparationsagent.

Das Londoner Abkommen, das den Dawes-Plan sanktionierte, belastet Deutschland nicht nur materiell. Es übt auch einen ständigen geistigen Druck auf die Wirtschafts- und Finanzpolitik aus. Jedwedes Problem wird schon durch die Beobachtungstätigkeit des Reparationsagenten zwangsweise auf den einen Punkt hingelenkt, der den Gläubigerstaaten der wichtigste ist: den Transfer, die Umwandlung von Reichsmark in Devisen. Diese Umwandlung hat nun freilich nicht durch die deutsche Regierung zu geschehen, sondern durch das Überweisungskomitee, dessen Vorsitzender der Reparationsagent ist. Der Ankauf von Devisen darf nur „so weit ausgeübt werden, wie es der Devisenmarkt nach dem Ermessen des Komitees zulässt, ohne dass die Stabilität der deutschen Währung bedroht wird“ (Dawes-Gutachten, Anlage 6, IV b). Immerhin werden auch Deutschland Verpflichtungen in diesem Punkte auferlegt: „Die deutsche Regierung und die Bank sollen sich verpflichten, die Arbeit des Komitees bei der Überweisung von Geldern in jeder angemessenen Weise zu erleichtern, soweit es in ihrer Macht liegt, einschliesslich solcher Massnahmen, die zur Unterstützung bei der Kontrolle der ausländischen Valuta dienen werden. Wenn das Komitee der Meinung ist, dass der Diskontsatz der Bank nicht im Verhältnis zu der Notwendigkeit steht, wichtige Überweisungen vorzunehmen, soll es den Präsidenten der Bank davon unterrichten“ (ebenda, VII). Es ist allseitig anerkannt worden, dass Deutschland seinen materiellen Verpflichtungen ohne Verzug nachgekommen ist, und es ist nirgends bezweifelt worden, dass es dies auch fernerhin tun wird. Insoweit ist auch der Reparationsagent mit der deutschen Regierung durchaus einig. Auf ihm lastet aber die Schwierigkeit des Transfer, und er glaubt sich hierbei nicht genügend von der deutschen Regierung unterstützt. Unter Berufung auf die

eben erwähnte moralische Verpflichtung Deutschlands hat er deshalb die deutsche Wirtschafts- und Finanzpolitik schon verschiedentlich kritisiert. Aussergewöhnliches Aufsehen erregte jedoch ein Schreiben vom 20. Oktober an den Reichsfinanzminister, in dem er in verschärfter Form und unter Hervorhebung von Einzelheiten seine Kritik wiederholt. Es war eine unbegreifliche Ungeschicklichkeit des Finanzministers Dr. Köhler, die in mündlicher Form vorgetragenen Bedenken schriftlich zu erbitten, es war eine noch grössere Ungeschicklichkeit, das Vorhandensein des Schriftstücks hinterher abzuleugnen und endlich die Veröffentlichung zu verzögern.

Auf das Schreiben des Reparationsagenten braucht des näheren nicht eingegangen zu werden. Man vermisst jeglichen Zusammenhang der von ihm angeschnittenen Probleme mit der Hauptfrage, der Transferschwierigkeit. Die deutsche Zollpolitik und die Preisentwicklung werden kaum gestreift, obgleich sie wichtige Voraussetzungen für die Förderung des Exports und den Zufluss von Devisen darstellen. Für die Einfuhrerschwerungen seitens anderer Staaten ist allerdings Deutschland nicht verantwortlich zu machen: „In dem Masse, wie die deutschen Ausfuhren durch von aussen in den Weg gelegte Hindernisse gehemmt werden, müssen andere Länder die Verantwortung tragen.“ Die Vorwürfe des Reparationsagenten richten sich hauptsächlich gegen die *mangelnde Sparsamkeit* der Haushalte von Reich, Ländern und Gemeinden und im Zusammenhang damit gegen die hohe Auslandverschuldung. Freilich nicht gegen die Kreditaufnahme im Ausland überhaupt; denn die zahlreichen Auslandkredite der Industrie werden von ihm nicht beanstandet. Die Auslandkredite der öffentlichen Körperschaften sind ihm also nicht an sich bedenklich, sondern nur ein Zeichen mangelnder Sparsamkeit. Unter diesem Gesichtspunkt beanstandet er insbesondere die neuesten Regierungsvorlagen: Schulgesetz, Beamtenbesoldung, Kriegsschädenschlussgesetz. Aber er beachtet nicht, dass ein Schulgesetz nicht mit der Elle der Sparsam-

keit gemessen werden kann, und dass die beiden anderen Gesetze keine Kaufkraftschöpfung, sondern eine Kaufkraftverschiebung zur Folge haben würden. Wie das deutsche Volk seine Lasten aufbringen will, muss ihm gleichgültig sein. Ihm muss es genügen, dass sie aufgebracht werden, und dass sie keine Erschütterung des Gleichgewichts im Haushalt verursachen. Hier liegt die Grenze seines Beratungsrechts. Im übrigen lehnen sich die Einwände und Vorschläge des Reparationsagenten eng an Gedankengänge an, die aus den Denkschriften der Industrie und den Reden des Reichsbankpräsidenten zur Genüge bekannt sind. Man gewinnt den Eindruck, als ob die Informationen des Reparationsagenten allzu einseitig aus diesen Quellen stammen.

Das *Antwortschreiben der Regierung* vom 5. November¹⁾ hält sich eng an die einzelnen Ausführungen Parker Gilberts und hebt daher ebensowenig die Kernpunkte des Problems hervor. Sie hatte in erster Linie nachzuweisen, dass der Reichshaushalt im Gleichgewicht sei, und dass dieses Gleichgewicht durch die beanstandeten Gesetzentwürfe nicht gestört werde. Diesen Nachweis führt sie nicht. Sie versichert nur, „dass für die Zwecke der *Beamtenbesoldung* weder eine Erhöhung der Steuersätze noch eine Erhöhung der Tarife der Reichspostverwaltung oder der Reichsbahngesellschaft in Betracht kommt“, dass „mit dem *Kriegsschädenschlussgesetz* eine ungebührliche (!) Inanspruchnahme weder des Kapitalmarktes noch des Steuerzahlers beabsichtigt (!)“ sei, dass „die Kosten des vorgeschlagenen *Schulgesetzes* in der nächsten Zukunft überhaupt keine Rolle spielen. Für die ersten drei Jahre tritt eine Mehrbelastung keinesfalls ein.“ Auch der Vorwurf der Schaffung *zusätzlicher Kaufkraft* wird nur ungenügend und man möchte sagen fahrlässig zurückgewiesen: „Nicht unerwähnt darf bleiben, dass die Leistungen aus dem Kriegsschädenschlussgesetz und der Besoldungsregelung

anders als die ins Ausland übertragenen Reparationsleistungen selbst Deutschlands Fähigkeit zur Aufbringung der Reparationslasten nicht schwächen. Hier treten nur gewisse vorübergehende (!) Umschichtungen der Kaufkraft ein, denen irgendein wirtschaftlicher Einfluss auf die Gestaltung der deutschen Einfuhr oder irgendeine wirtschaftsschädliche Beeinträchtigung der Ausfuhr kaum zukommen dürfte.“ Wirksam tritt die Regierungsschrift nur der Bemängelung der *Auslandskredite* entgegen. Unter Hinweis auf die strenge Sichtung durch die Beratungsstelle weist sie zahlenmässig den Verwendungszweck der Auslanleihen für Elektrizität, Gas, Wasser, Verkehrsmittel, Hafenanlagen, Meliorationen und andere Anlagen nach, deren Produktivität nicht zu bestreiten ist.

Der Briefwechsel hat das Reparationsproblem um nichts gefördert. Bedeutungsvoll ist nur, dass die Reichsregierung einschliesslich ihrer vier deutschnationalen Mitglieder nochmals erklärt hat: „Die Einstellung der deutschen Regierung zu der Durchführung des Londoner Abkommens steht fest. Mit dem Generalagenten betrachtet sie den Plan als ein Mittel, die Lösung des Reparationsproblems praktisch zu erproben. Sie ist gewillt, das ihre zu einer *loyalen Erprobung* beizutragen.“

Die Anleihe-Beratungsstelle.

Bereits Ende 1924 wurde unter Zustimmung der Länder eine *Beratungsstelle für Auslanleihen* der Länder und Kommunen geschaffen, um unzweckmässige Anleihen zu unterbinden und für wünschenswerte Kredite die Erfahrungen bei der Aufnahme früherer Anleihen auszunutzen. Um auch die Gemeinden, die der Landesaufsicht nicht unterstanden, wirksam beeinflussen zu können, wurde durch Notverordnung und kurz darauf durch verfassungsänderndes Gesetz (RGBI. 1925 I, 7 bzw. 27) bestimmt, dass Gemeinden, Gemeindeverbände und kommunale Giroanstalten, deren Kreditgebarung „nicht einer Genehmigung von Aufsichts wegen unterliegt“, bei Auslandskrediten der Zustimmung des Reichsfinanzministers bedürfen.

¹⁾ Beide Schreiben sind in den Tageszeitungen vom 6. November mehr oder minder ausführlich veröffentlicht worden.

Die Spruchpraxis der Beratungsstelle gab zu immer heftigeren Klagen Anlass, da nicht nur der Wohnungsbau als „unproduktiv“ angesehen und Anleihen zu diesem Zwecke verworfen wurden, sondern besonders unter dem Einfluss des Reichsbankpräsidenten eine ständige Einengung öffentlicher Auslandskredite überhaupt eintrat, während private Anleihen keiner Beschränkung unterlagen. Die Meinungsverschiedenheiten spitzten sich endlich zu einem Ringen zwischen Reichswirtschaftsministerium und Reichsbank zu und veranlassten schliesslich die Regierung, in neue Verhandlungen über die Richtlinien der Beratungsstelle einzutreten. Die eben veröffentlichte *Neufassung der Richtlinien*²⁾ scheint einen Sieg des Reichsbankpräsidenten darzustellen.

Als „verhältnismässig unbedenklich“ gelten danach langfristige, auf mindestens 10 Jahre abgeschlossene Kredite und kurzfristige, höchstens einjährige Kredite der Länder zur vorübergehenden Stärkung der Betriebsmittel. Selbst diese sind einer Prüfung unterworfen, wenn die Beratungsstelle es aus wirtschafts- und währungspolitischen Gründen für erforderlich hält. Kurzfristige Gemeindegeldkredite unterliegen stets der Prüfung. Alle Auslandskredite „müssen unmittelbar produktiven Zwecken dienen, das heisst nur solchen werbenden Anlagen, die durch unmittelbare Erzeugung von Werten die Verzinsung und Amortisation des investierten Kapitals aus eigenen Einnahmen gewährleisten, ohne dass allgemeine Einnahmen des öffentlichen Verbandes in Anspruch genommen werden. Wesentlich ist dabei, dass die Anlagen, sei es durch Hebung der Ausfuhr oder Eindämmung der Einfuhr, sei es *in anderer Weise unmittelbar oder mittelbar*, der Förderung der Gesamtwirtschaft des Reichs dienen; örtliche Interessen sind nicht ausschlaggebend. Die Anlagen müssen in dem Sinne dringlich sein, dass die geplanten Ausgaben nicht zurückgestellt werden können.“ Die Erläuterung des zweiten Satzes besagt wegen ihrer Verschwommenheit nichts. Be-

denklich ist dagegen der letzte Satz. Denn es dürfte oft besser sein, zu günstigen Arbeitsbedingungen eine weniger dringliche Aufgabe zu finanzieren, als für eine nunmehr unaufschiebbare Ausgabe unter allen Umständen einen Kredit suchen und sich die Bedingungen diktieren lassen zu müssen.

Die Beratungsstelle setzt sich zusammen aus je einem Sachverständigen des Reichswirtschaftsministeriums, des Reichsfinanzministeriums, der Reichsbank, aus dem Präsidenten der preussischen Staatsbank und dem Präsidenten der bayerischen Staatsbank sowie einem Vertreter des ein Gutachten einholenden Landes. In der Berufungsinstanz treten an Stelle der drei erstgenannten Sachverständigen die Minister selbst bzw. der Reichsbankpräsident. Die Mitglieder der Beratungsstelle sind zur Geheimhaltung der Verhandlungen verpflichtet, insbesondere sind das Stimmenverhältnis bei der Beschlussfassung und die Person des Sachverständigen, der die nochmalige Beratung eines Antrages verlangt hat, geheimzuhalten. Revision kann ausser von dem betroffenen Lande nur von einem der Ministerien oder der Reichsbank eingelegt werden.

Veränderung des Kapital- und Devisenmarktes.

Seit Jahresbeginn hat sich das Aussehen des Kapitalmarktes gründlich verändert. Das geringe Kreditbedürfnis der Wirtschaft, die Räumung der Warenlager, der reichliche Zufluss von Auslandsanleihen und der hohe Barbestand der öffentlichen Kassen hatten zu aussergewöhnlicher *Geldflüssigkeit* geführt. Der Wechselbestand der Reichsbank schrumpfte zusammen. Der Diskontsatz, der Anfang 1926 noch 10 % betragen hatte, wurde nach und nach bis auf 5 % herabgesetzt. Die aufstrebende Konjunktur schöpfte jedoch den Kapitalvorrat bald aus, und um so rascher, als zu gleicher Zeit auf Betreiben der Reichsbank eine Drosselung der Auslandskredite erfolgte. Im Juni musste der Diskont auf 6, Anfang Oktober bereits auf 7 % heraufgesetzt werden, und der Zwang zu einer nochmaligen Heraufsetzung ist in nächste Nähe gerückt. Denn die Geldsätze des freien Marktes liegen

²⁾ Abdruck im „Berliner Tageblatt“, Nr. 523 vom 4. November 1927, Abendausgabe.

zum Teil schon über dem Reichsbankdiskont. In der letzten Oktoberwoche betrug der Durchschnittssatz für Monatsgeld 8,84, für Warenwechsel 7,12 und für Privatdiskonte auf kurze Sicht 6,88 %. Die Reichsbank ist also wiederum im Begriff, der billigste Geldgeber zu werden. Will sie sich nicht nochmals dem berechtigten Vorwurf aussetzen, den ihr auch der Reparationsagent gemacht hat, die Konjunktur *künstlich* zu beleben, so wird sie demnächst die erwartete Erhöhung ihres Zinsfußes vornehmen müssen, und dies um so mehr, als ihr Wechselportefeuille bereits wieder stark angeschwollen ist. Die unangenehmste Folge der Kapitalknappheit ist die völlige Stockung auf dem *Pfandbriefmarkt*, die die Finanzierung des Wohnungsbaus fast unmöglich macht und vielen Landwirten die Rückzahlung der im November fälligen letzten Rate der alten Rentenbankwechsel erschwert. Eine aussergewöhnliche Folgerung war das Reich zu ziehen genötigt. Im Februar hatte der damalige Finanzminister Dr. Reinhold im Vertrauen auf die Kapitalflüssigkeit seine *500-Millionen-Anleihe* mit einem Ausgabekurs von 92 % und einer Verzinsung von nur 5 % aufgelegt. Die Zeichnung erfolgte trotz der Geldfülle mit knapper Not und unter Anspannung aller Reserven der öffentlichen und Sparkassen. Als mit steigenden Zinssätzen der Kurs der Anleihe auf fast 85 % gesunken war, entschloss sich die Regierung, um das Vertrauen in die Anleihen des Reiches nicht nochmals aufs Spiel zu setzen, freiwillig zu einer *befristeten Erhöhung des Zinsfußes* von 1 %, und zwar in der Zeit vom 1. August 1927 bis zum 31. Juli 1934, also bis zu dem Zeitpunkt, an dem die erste Auslosung der Anleihe stattfinden soll.

Die Erschwerung des Hereinströmens von Auslandanleihen in Verbindung mit den beträchtlichen Einfuhrüberschüssen hatte an die *Devisenvorräte* der Reichsbank starke Ansprüche gestellt. Im Laufe des ersten Halbjahres 1927 verminderten diese sich um einen Betrag von annähernd 800 Millionen Reichsmark. Nach der Heraufsetzung des Diskontsatzes im Sommer liess man dem Zustrom von Auslandanleihen wieder freien Lauf.

Gleichzeitig verminderten sich aber infolge der günstigen Gestaltung der Handelsbilanz die Ansprüche an ausländische Zahlungsmittel, so dass im Herbst ein Überangebot von Devisen eintrat. Da die Reichsbank den Ankauf der Devisen verweigerte, ging der Dollarkurs von seinem Mittelwert von 4 22 RM. vorübergehend bis auf 4,183 RM. zurück, streiften also den *unteren Goldpunkt*, das heisst den Punkt, an dem die Einfuhr von Gold gegen Ausfuhr von Devisen lohnend wird.

Kämpfe im mitteldeutschen Braunkohlengebiet.

Der Streik im mitteldeutschen Braunkohlenrevier, an dem über 70 000 Bergarbeiter beteiligt waren, hat mit einem überraschend schnellen Sieg der Gewerkschaften geendet. Am 17. Oktober wurde die Arbeit niedergelegt, am 22. bereits ein Schiedsspruch für verbindlich erklärt, der den *Tariffdurchschnittslohn* in den Kernrevieren von 5,20 RM. auf 5,80 RM. festsetzt und die Löhne der anderen Reviere im gleichen Verhältnis erhöht. Die Regelung gilt bis zum 31. August 1928. Ein Schiedsspruch vom Juni, der eine Erhöhung von 3 %, also rund 16 Rpfr. vorsah, war nur von den Arbeitern angenommen worden und wurde nicht wirksam, da das Reichswirtschaftsministerium sich der Verbindlichkeitserklärung widersetzte. Ein neuer Spruch, der vom Schlichter unmittelbar vor Streikbeginn in Aussicht genommen war und eine Lohnsteigerung von 6 bis 7 %, also von 35 Rpfr. bewilligen sollte, fand auf keiner Seite Zustimmung. Der Streik wirkte um so wichtiger, als auch die Unorganisierten und „Gelben“ fast geschlossen die Arbeit niederlegten, während eine gleiche Einigkeit bei den Unternehmern nicht zu bestehen schien.

Eine gleichzeitige Herabsetzung der überhöhen *Arbeitszeit* durfte trotz der günstigen Gelegenheit leider nicht in Angriff genommen werden. Denn hier war bereits ein Schiedsspruch gefällt und am 29. April für verbindlich erklärt worden, der bis zum 30. Juni 1928 unkündbar läuft. Dieses zwangsweise „Mehrarbeitsabkommen“ vergütete „die über acht Stunden hinaus tatsächlich geleistete Arbeit“

mit einem Lohnzuschlag von 15 %, setzte vom 1. Juli 1927 an in den Tagesbetrieben (mit den nachfolgend aufgezählten Ausnahmen) die reine Arbeitszeit auf 9½, die Schichtzeit auf 10½ Stunden fest und bestimmte für Fabriken, Kesselhäuser, Schmelereien, chemische Nebenbetriebe, Maschinenhäuser und ähnliche durchlaufende Betriebe, in denen bisher die Zwölfstundenschicht üblich war, eine reine Arbeitszeit von 9½, eine Schichtzeit von 11 Stunden.

Die Verbindlichkeitserklärung des verbesserten Arbeitszeitabkommens gab den Unternehmern Veranlassung, eine Zermürbungstaktik gegenüber dem Reichskohlenrat anzuwenden. Noch ehe die Auswirkungen des Abkommens in Erscheinung treten konnten, ja, selbst bevor die Verkürzung der Arbeitszeit eintrat, bestürmten sie den Reichskohlenrat mit Anträgen auf *Preiserhöhungen*. Die Vertreter des Bergarbeiter-Verbandes stimmten regelmässig dagegen. Auch der Reichswirtschaftsminister lehnte jeden derartigen Antrag „mit Rücksicht auf die gesamtwirtschaftliche Lage“ ab, weil eine Kohlenpreiserhöhung notwendig zu Preiserhöhungen auf anderen Gebieten führen müsse und daher die Konjunktur gefährde. (Aus diesem Grunde hatte er sich im Juni auch gegen die Verbindlichkeitserklärung des Lohnschiedsspruches gewandt.)

Während die Regierung im allgemeinen *nur die Arbeitsbedingungen* festsetzen kann, nämlich in Form von Verbindlichkeitserklärungen, ist ihr durch die gemeinwirtschaftliche Regelung der Kohle- und Kaligesetzgebung die Möglichkeit gegeben, *auch die Preisfestsetzung* zu beeinflussen. Sie ist demnach gezwungen, Preise und Arbeitsbedingungen aufeinander abzustimmen, muss also die Wirtschaftlichkeit dieser Industrien ständig prüfen oder prüfen lassen. Im Februar 1926 hatte das Reichswirtschaftsministerium eine derartige *Untersuchung* für den Braunkohlenbergbau Mitteldeutschlands angestellt. Eine Prüfung über die Tragbarkeit einer Arbeitszeitverkürzung fand auf Veranlassung des Reichsarbeitsministeriums durch eine Kommission unter Vorsitz des

Direktors Susat vom Statistischen Reichsamte statt, deren Ergebnis³⁾ die Grundlage für das „Mehrarbeitsabkommen“ bildete. Kürzlich hat das Reichswirtschaftsministerium eine neue Kommission unter Vorsitz des Prof. Schmalenbach eingesetzt, um „die Möglichkeiten zu prüfen, die dem Braunkohlenbergbau durch die Lohnerhöhung entstandene Mehrbelastung unter Berücksichtigung der gesamten Selbstkosten ohne Erhöhung der Verbraucherpreise auszugleichen“.

Diese Untersuchungen leiden sämtlich daran, dass das Kohlenwirtschaftsgesetz sich auf Steinkohle, Braunkohle, Presskohle und Koks beschränkt. Da die Bergwerke sich in bedeutendem Masse Unternehmen zur chemischen Weiterverarbeitung von Kohle angegliedert haben, können Gewinne auf diese „Nebenbetriebe“ verbucht werden, lassen also den eigentlichen Kohlenbergbau unwirtschaftlich erscheinen. Der Bergarbeiter-Verband hat daher auf seiner letzten Reichskonferenz in München folgende Forderungen aufgestellt: „Zur Herbeiführung einer laufenden und ... unabhängigen Orientierung über Gesteungskosten und Erlöse ist die Einrichtung einer *eigenen Prüfungsstelle* des Reichskohlenrats erforderlich. Ebenso ist die Kenntnis der Kosten und Erlöse der *bergbaulichen Nebengewinnung* für die Urteilsbildung über die wirtschaftlichen Ergebnisse des Bergbaues und insofern für eine einwandfreie Kohlenpreiskalkulation unerlässlich.“

Zwangsrationalisierung.

Im letzten Heft der „Arbeit“ (Seite 715) wurde die Konzentrationsbewegung innerhalb der deutschen *Waggonbauindustrie* geschildert und dabei der Zusammenschluss der noch vorhandenen Fabriken gestreift. Dieser Zusammenschluss erfolgte unter so einzigartigen Umständen, dass er eine eingehendere Darstellung rechtfertigt.

Am 13. Dezember 1926 fand unter Beteiligung von 30 Fabriken die Gründung der „Deutschen Wagenbau-Vereinigung“ statt, Gleichzeitig wurde ein Vertrag zwischen ihr

³⁾ Reichsarbeitsblatt 1927, Heft 12/13, Teil I, S. 122.

und der Deutschen Reichsbahngesellschaft abgeschlossen, also ein Vertrag zwischen Produzentenvereinigung und ihrem grössten Kunden. Merkwürdig daran ist, dass die Gründung der „Vereinigung“ vom Kunden, von der Reichsbahn, erzwungen wurde, trotz des Sträubens einer ansehnlichen Produzentenminorität. Mit diesem Zwangszusammenschluss erstrebt die Reichsbahn eine Rationalisierung und damit eine billigere Herstellung der von ihr benötigten Personen-, Gepäck-, Post- und Betriebswagen. Die *Rationalisierung* soll durch Förderung des Austauschbaus und gemeinsame Herstellung der Austauschbauteile, durch Massenherstellung der Einzelteile und durch Beschränkung der Wagentypen erfolgen. Die *Preissenkung* soll durch gemeinsamen Einkauf der hierzu geeigneten Baustoffe im Zusammenwirken mit der Reichsbahn sowie durch scharfe Nachkalkulation erreicht werden. Der Durchschnitt der Nachkalkulationen (unter Zuschlag eines reichlich bemessenen Reingewinnes) dient als Ausgangspunkt für die nächste Bestellung. Liegen die Selbstkosten eines Werkes in drei aufeinanderfolgenden Abrechnungsperioden um mehr als 5 Prozent über dem Durchschnitt, so werden sie bei der Durchschnittsberechnung nicht mehr berücksichtigt. Derartig überhohe Gesteigungskosten beeinflussen also auf die Dauer die Preisfestsetzung nicht. Unwirtschaftlich arbeitende Werke können aus der „Vereinigung“ ausgeschlossen werden. Um der Rationalisierung einen kräftigen Anstoss zu geben, wurden die Preise der ersten Sammelbestellung bereits niedriger angesetzt als die bislang üblichen. Die Reichsbahn garantiert der „Vereinigung“ mindestens 90 Prozent ihrer Aufträge. Die Begebung der restlichen 10 Prozent behält sie sich dagegen für Aussenseiter oder als Anerkennung für die wirtschaftlichsten Werke vor. Die Vereinigung verteilt die Aufträge nach den Quoten, die die Reichsbahn allein festsetzt. Auch sonst hat sich die Reichsbahn weitgehende Rechte gesichert. Die „Vereinigung“ ist also eine *Lieferungsgemeinschaft*, soweit sie die Aufträge der

Reichsbahn entgegennimmt. Gleichzeitig ist sie eine *Herstellungsgemeinschaft*, insofern sie den gemeinsamen Einkauf, den Austauschbau und die Massenerzeugung von Einzelteilen fördert. Bei *allen sonstigen*, das heisst nicht von der Reichsbahn stammenden Aufträgen betätigt sie sich ausserdem als eine *Kampfgemeinschaft* mit Meldezwang, Geldstrafen und Ausschlussmöglichkeit der Mitglieder.

Wie so oft, so spielen auch bei diesem Vertrag Länderreservate, die bei Übergang der Eisenbahn aufs Reich abgeschlossen wurden, eine unsichtbare, aber gleichwohl hemmende Rolle. Trotzdem hätte der Eingriff der Reichsbahn weniger behutsam sein müssen. Nachdem die Industrie von sich aus die notwendige Bereinigung nicht hatte vornehmen können, weil jede Firma ängstlich an ihrer Selbständigkeit festhielt, musste ein schärferer, auch in die finanzielle Selbständigkeit eingreifender Zusammenschluss erfolgen. Leider ist die Reichsbahn im Verlauf der Verhandlungen vom Trustgedanken, den sie ursprünglich gefördert hatte, abgekommen. Es bleibt also nach wie vor die überflüssige und verteuerte Menge Generaldirektoren und sonstiger Leiter, vermehrt ausserdem um die Kräfte des zu gründenden umfangreichen Gemeinschaftsbureaus, es bleibt die Zersplitterung in kleinere Betriebe. Denn die freiwillige Verschmelzung schreitet nur langsam voran, obgleich die erzwungene technische Vereinheitlichung mancherlei Reibungen beseitigt hat. Ebenso behutsam geht die Reichsbahn bei der Preisfestsetzung vor. Es wird zwar nicht, wie in freier Konkurrenz, der billigste Preis zugrunde gelegt, aber auch nicht, wie beim Kartell, der teuerste. Der Gedanke eines Durchschnittspreises aus den Selbstkosten unter Ausschaltung von Werken, die zu unwirtschaftlich arbeiten, ist einleuchtend und kann tatsächlich vernünftige Preissenkungen erzwingen.

Die führenden Köpfe der „Vereinigung“ haben den Wunsch, mit ihren *übrigen Kunden* (Strassen- und Kleinbahnen) einen ähnlichen Vertrag abzuschliessen. Doch stossen

diese Bestrebungen auf Widerstand von beiden Seiten. Einerseits wollen einige Mitglieder der „Vereinigung“ den freien Wettbewerb, der ihnen bei der Reichsbahn unterbunden ist, wenigstens für dieses Gebiet retten. Andererseits ist der Kundenkreis recht vielfältig zusammengesetzt und hat dementsprechend eine Reihe von Sonderwünschen, die einer Rationalisierung im Wege stehen. Eine vorbereitende Konferenz soll trotzdem im Laufe des Novembers stattfinden.

SCHRIFTENÜBERSICHT.

Spliedt-Dr. Broecker: *Gesetz über Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung, mit ausführlichen Erläuterungen*¹⁾.

Am 1. Oktober d. J. ist dieses neue Gesetz in Kraft getreten, das neben sehr wichtigen Änderungen im Arbeitsnachweiswesen eine völlig neue Rechtsgrundlage für die Unterstützung im Falle der Arbeitslosigkeit gebracht und für die deutsche Arbeitsmarktpolitik einen einheitlichen Rahmen geschaffen hat. Dass es sich hier um ein gesetzgebendes Werk von höchster Bedeutung handelt, bedarf kaum der Betonung. Demgemäss musste es weitesten Kreisen erwünscht sein, möglichst bald in den Besitz einer kommentierten Ausgabe dieses Gesetzes zu kommen, welche das Verständnis für die neu geschaffenen Einrichtungen, ihre Tätigkeit im einzelnen wie ihr Zusammenwirken, Rechte und Pflichten aller Beteiligten erleichtern sollte. Wenn Franz Spliedt und Dr. Bruno Broecker schon jetzt in der Lage waren, diesem Bedürfnis gerecht zu werden und bei der „Verlagsgesellschaft“ einen Kommentar des Gesetzes haben erscheinen lassen, so wäre das praktisch kaum möglich gewesen ohne die umfassende Sachkunde der beiden Verfasser und ihre langjährige Mitarbeit in der praktischen Arbeitsmarktpolitik und am Werdegang des neuen Gesetzes. Sie waren also zur Schaffung dieses Kommentars durchaus berufen und haben

das durch seine nähere Gestaltung bewiesen. Einem Vorwort über das Zustandekommen des Gesetzes und seine Bedeutung folgt eine „Einführung“ in seine wesentlichsten Funktionen und hierauf der kommentierte Gesetzestext. Die Anmerkungen sind klar und gemeinverständlich abgefasst, der Bedeutung der einzelnen Paragraphen angemessen, so zwar, dass bei den wichtigeren der systematische Aufbau des betreffenden Sachgebietes angeführt ist. Das erleichtert die praktische Benutzung ausserordentlich. Nicht weniger nützlich sind die angefügten graphischen Darstellungen über Unterstützungsverfahren usw. Dadurch, dass auf das Breitreten von Selbstverständlichkeiten verzichtet wurde und die Anmerkungen bei nebensächlichen Paragraphen sparsam gehalten sind, wurde es möglich, Umfang und Preis des Buches in bescheidenen Grenzen zu halten. Kein Zweifel, dass es die weite Verbreitung finden wird, die es verdient. B.

Grundriss der Sozialökonomik. Abteilung IX, Teil 2: Arbeiterschutz. Von Emil Lederer und Jakob Marschak. Verlag: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.

„Arbeiterschutz ist jede Einschränkung der Vertragsfreiheit zugunsten der Arbeiterschaft. Und daher ist das Bekenntnis zum Arbeiterschutz identisch mit der Ablehnung der Prinzipien, von welchen die liberale Wirtschaftsauffassung getragen worden ist.“ Arbeiterschutz ist aber zugleich der Ausdruck einer Auffassung, welche den Staat zum Mittler zwischen den Klasseninteressen macht und die Klassengegensätze ausgleichen zu können glaubt. So kennzeichnen (S. 260) die Autoren das Wesen des Arbeiterschutzes. Arbeiterschutz ist mithin ein Sonderfall der gesamten „sozialen Frage“ und ein Ausschnitt aus dem weiter gefassten Thema des grösseren Beitrags der beiden Verfasser, den wir im 9. Heft der „Arbeit“ besprochen haben, des Beitrages: Die Klassen auf dem Arbeitsmarkt und ihre Organisationen. Arbeiterschutz stand daher auch unter den Forderungen der Klassenorganisationen auf der Arbeiterseite, der Gewerkschaften, stets

¹⁾ Der Kommentar ist inzwischen in zweiter Auflage erschienen. Die Ausführungsverordnungen sind im Anhang abgedruckt und in den Erläuterungen berücksichtigt.

obenan, und wie sich die Gewerkschaftsbewegung bei der Vertretung dieser Forderung (gegen den Widerstand der Unternehmer, die sich auch in diesem Fall nur durch Zwang zu besserer Einsicht bewegen liessen) als die stärkste unter den Kräften bewährte, die den Fortschritt der Arbeiterschutzgesetzgebung bewirkten, so erscheinen die Gewerkschaften auf der gegenwärtig erreichten Höhe der Entwicklung als *Organe* des Arbeiterschutzes. Als solche werden sie denn auch am Schluss der Arbeit von Lederer und Marschak angeführt. Die weite Bahn der Entwicklung, an deren Endpunkt diese Funktionsveränderung der Gewerkschaften steht, wird beim Studium der Arbeit deutlich sichtbar. Zu den Organen des Arbeiterschutzes rechnen die Autoren ferner die Fabrikinspektionen, Gewerbeberichte und Arbeitgeberverbände. Sie erwähnen hier nicht die Berufsgenossenschaften, die nicht nur Träger der Unfallversicherung, sondern auch Organe zur Pflege der Unfallverhütung sind und als solche in den Kreis der Organe des Arbeiterschutzes gehören. Zwischen der einleitenden Definition des Begriffes Arbeiterschutz und der Betrachtung über die Organe des Arbeiterschutzes geben die beiden Verfasser eine stofflich musterhaft geordnete Darstellung der Entwicklung und der Bestände der Arbeiterschutzgesetzgebung. Sie beginnen mit den gesetzlichen Einschränkungen der Vertragsfreiheit bei dem Zustandekommen und der Auflösung des Arbeitsvertrages. Dann folgt ein Abschnitt über den Arbeitszeitschutz, der eine vollkommene Übersicht über die Kinder-, Jugend- und Frauenschutzgesetzgebung enthält, und in dem die Verfasser noch Raum fanden für eine knappe Erörterung des Arbeitszeitproblems, wie es sich gegenwärtig darstellt. Das nächste Kapitel, Lohnschutz, beginnt mit dem Verbot des Trucksystems und behandelt dann die verschiedenen Formen autoritärer Lohnfestsetzung von der Hausarbeitsgesetzgebung bis zu der Festsetzung von Mindestlöhnen überhaupt auf gesetzlichem oder auf dem Wege der Schiedsgerichtsbarkeit wie in Australien. Hierbei

findet das Tarifvertragswesen entsprechende Erwähnung. Unter dem Stichwort Arbeiterschutz erscheinen sodann Betriebsunfälle und Gewerbekrankheiten und ihre Verhütung und Bekämpfung. Der Schutz der Heimarbeiter wird an mehreren Stellen in verschiedenen Teilen der Arbeit behandelt und als hervorragend dringlich besonders hervorgehoben. Die Darstellung beschränkt sich nicht auf deutsche Verhältnisse, sondern in jedem Kapitel führen die Autoren auch die wichtigsten Tatsachen aus allen anderen Ländern an, in denen Arbeiterschutzmassnahmen in Geltung sind. Den Schluss der Arbeit bildet eine Übersicht über internationalen Arbeiterschutz, im besonderen über die Tätigkeit des Internationalen Arbeitsamts. Die Arbeit zeugt als Ganzes von überlegener Beherrschung des Stoffes und von einer Gesinnung der Verfasser gegenüber dem Thema, die sich mit dem humanen und entwicklungsgeschichtlichen Sinn des Arbeiterschutzes im Einklang befindet.

Richard Seidel.

Karl Pribram: *Die Probleme der internationalen Sozialpolitik*. Zeitfragen aus dem Gebiete der Soziologie. In Verbindung mit Joseph Schumpeter, Hugo Spitzer und Ferdinand Tönnies herausgegeben von Julius Bunzel. III. Reihe, 3. Heft. Verlag C. L. Hirschfeld, Leipzig 1927.

Der Verfasser hat sich bedeutende Aufgaben gestellt: er sucht (1) „den eigenartigen Charakter der internationalen Sozialpolitik aus den Ideenrichtungen zu erklären, denen diese Politik ihre Entstehung verdankt“; er will ferner (2) „einen Überblick über die für diese Politik massgebenden Grundsätze geben und (3) das Verfahren charakterisieren, das angewendet wird, um diesen Grundsätzen international Geltung zu verschaffen“; schliesslich sollen in der Schrift (4) „die wichtigsten Aufgaben, die von der internationalen Sozialpolitik zu lösen sind“, behandelt und (5) „die Grenzen, die ihre Leistungsfähigkeit beengen“, erörtert werden. Dieses für ein kleines Werk etwas anspruchsvolle Programm ist von dem Verfasser kaum in einem Punkte er-

füllt. Insbesondere sind die ersten zwei Kapitel des Buches, die „den Wurzeln“ und „den Prinzipien“ der internationalen Sozialpolitik gewidmet sind, äusserst dürftig. Das Büchlein fängt aber an, interessant zu werden, sobald der Verfasser zu „den Methoden“ der internationalen Sozialpolitik übergeht. Was der Verfasser über die Internationale Arbeitsorganisation und insbesondere über das Internationale Arbeitsamt, zu dessen höheren Beamten der Verfasser gehört, zu sagen hat, ist oft gut und scharf formuliert, wenn auch nicht immer den Äusserungen des Verfassers ohne weiteres zuzustimmen ist. Beachtenswert ist hier insbesondere die scharfsinnige Formulierung des Verhältnisses zwischen der Internationalen Arbeitsorganisation und ihren Mitgliedstaaten: „Sind die Grenzen der Zuständigkeit der Arbeitsorganisation sehr weit gesteckt, so steht anderseits den Staaten, die ihr als Mitglieder angehören, frei, im Rahmen dieser Grenzen die Zuständigkeit enger zu ziehen. Denn es fehlt im Friedensvertrage nicht an Bestimmungen, die den Regierungen einen weitgehenden Einfluss auf das Funktionieren der Arbeitsorganisation wahren. In diesen Bestimmungen wie in der ganzen Konstruktion der Arbeitsorganisation und ihrer Organe kommt deutlich der Gedanke zum Ausdruck, dass die Staaten nicht etwa... der Arbeitsorganisation eine bestimmte Kompetenz unwiderruflich übertragen haben, sondern dass jeder von ihnen ständig selbst aus freien Stücken an ihrer Betätigung teilnehmen muss, wenn anders sie die ihr zuge dachte Mission erfüllen soll.“ (Seite 56/57.) Hier ist von dem Verfasser auf eine bedeutende Eigentümlichkeit der Internationalen Arbeitsorganisation hingewiesen worden, die in der Öffentlichkeit viel zu oft völlig übersehen wird.

Den Hauptteil des Buches bildet die Erörterung der „Aufgaben der internationalen Sozialpolitik“. Auch hier ist zwar das Missverhältnis gross zwischen dem Ziel, welches sich der Verfasser gesetzt hat (es sollten hier „die philosophischen Voraussetzungen der internationalen Sozialpolitik“ erörtert

werden), und dem, was das Buch in Wirklichkeit bietet. Und trotzdem enthält es vieles, was wert ist, gelesen zu werden. Der Verfasser sucht die Aufgaben der Sozialpolitik systematisch zu ordnen und kurz zu charakterisieren und für jede einzelne Aufgabengruppe die internationalen Gesichtspunkte und die Möglichkeiten der internationalen Behandlung der Probleme herauszuschälen und — leider auch hier oft viel zu flüchtig — zu erörtern.

Die Einstellung des Verfassers gegenüber den Problemen der internationalen Sozialpolitik ist grundsätzlich eine positive, wie es bei einem leitenden Beamten des Internationalen Arbeitsamtes nicht anders zu erwarten ist. Um so befremdlicher wirkt die merkwürdige Zurückhaltung des Verfassers gegenüber dem Washingtoner Übereinkommen, das heisst der Regelung des Achtstundentages und der 48-Stunden-Woche. (Seite 121 bis 125.) Dieses Übereinkommen soll sich insbesondere von allen späteren Übereinkommen (richtiger Übereinkommensentwürfen) dadurch ungünstig unterscheiden, dass sich diese letzteren durch „eine weit reiflichere und bedächtiger Überlegung aller für und gegen eine internationale Regelung sprechenden Argumente“ auszeichnen. (Seite 188.) Solche allgemeine Redewendungen über das brennende Problem, ohne jeglichen Versuch, das angeblich Unreife und Unbedächtige in dem Washingtoner Übereinkommen auch nur anzudeuten, sollte man in einem wissenschaftlichen Werke vermeiden.

Dr. Salomon Schwarz.

Pauf Ufermann: *Der deutsche Stahltrust*. Berlin 1927. Verlagsgesellschaft des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes, G. m. b. H. 202 Seiten.

Für das Verständnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge und für das Eindringen in die Wirtschaftstheorie gibt es nichts Wichtigeres als eine Ausdehnung der Wirtschaftskunde. Je mehr es an Hand von Einzeldarstellungen möglich ist, die wirtschaftliche Wirklichkeit zu erkennen, desto eher wird es auch möglich sein, aus dem Bild der viel-

gestaltigen Wirklichkeit heraus die theoretische Zusammenfassung zu begreifen. Jede Wirklichkeitsschilderung ihrerseits ist aber wiederum notwendigerweise beeinflusst von dem Blickpunkt des Verfassers, das braucht nicht zu bedeuten, dass Tatsachen bewusst mit einem Mangel an wissenschaftlicher Objektivität dargestellt werden, sondern es heisst nur, dass die Gruppierung der Tatsachen und die Art ihrer Darstellung notwendig verschieden ausfallen, je nach dem Standpunkt des Verfassers. Die meisten Monographien über einzelne Grossunternehmungen, die wir besitzen, stammen aus dem Kreise der Verwaltung der Unternehmungen selbst. Um so erfreulicher ist es, wenn sich allmählich die Zahl der Darstellungen mehrt, die von aussenstehenden, aber sachkundigen Autoren verfasst sind, die in ihrer ganzen Einstellung auf dem Boden der Arbeiterschaft und der Gewerkschaften stehen. Paul Ufermann, dessen Arbeiten in dieser Richtung bekannt sind, legt soeben eine neue umfangreiche Darstellung des deutschen Stahltrustes vor. Die *Ver-eintigte Stahlwerke A.-G.* ist ohne Zweifel ein für die modernste Entwicklung der deutschen Wirtschaft so charakteristisches Gebilde, dass das eingehende Studium ihres Aufbaues und ihrer Verflechtung in die Gesamtorganisation der deutschen und der europäischen Eisenwirtschaft geradezu unerlässlich ist für das Verständnis der modernen Entwicklungstendenzen unserer Wirtschaft. Für dieses Studium ist das Buch von Ufermann ein ausgezeichnete Leit-faden. Eine klare Schilderung der Entwicklung ist verbunden mit einer Übermittlung von Einzelheiten aus dem grossen Stahltrust, die so weit geht, wie wohl überhaupt ein Aussenstehender unter Aufarbeitung alles verfügbaren Materials gelangen kann. Neben der grossen kombinierten Unternehmung gelangen die Syndikate einschliesslich des internationalen Stahlpaktes, in die die Ver-einigten Stahlwerke verflochten sind, zu einer ausserordentlich klaren Darstellung. Die Probleme, die die Arbeiterschaft im Zusammenhang mit der Konzentration be-

sonders interessieren, wie die Frage der Rationalisierung, der Monopolkontrolle u. a., werden in interessanter Weise behandelt. Das Buch ist eine wertvolle Bereicherung der wirtschaftskundlichen Literatur. Es wird nicht nur für die unmittelbar an der Schwerindustrie interessierten Arbeiterkreise ein unentbehrlicher Leitfaden sein, sondern darüber hinaus eine Erkenntnisquelle bedeuten für alle, die den Kapitalismus in seinen höchsten bisher erreichten Organisationsformen verstehen wollen. *Fritz Naphtali.*

Dr. Helmut Egloff: *Arbeits- und Berufsorganisation im deutschen Zeitungsgewerbe.* 224 Seiten nebst einigen Anlagen. Preis kartoniert 6 Mk., Vorzugspreis 4,50 Mk. Verlag von Franz Vahlen, Berlin W9, Linkstrasse 16, 1927.

Im nächsten Jahre wird man vom Mai bis zum Oktober in Köln am Rhein das Zeitungsgewerbe der Welt auf einer „Pressa“ genannten Ausstellung in allen seinen geistigen, wirtschaftlichen und technischen Disziplinen und Einrichtungen kennenlernen. Diese internationale Presseausstellung in Köln wird die erste ihrer Art sein, trotzdem aber gleich zu einem sehr grossen Wurf werden. Auch die Arbeiterpresse nimmt einen starken Anlauf zu kräftiger Geltendmachung in Köln. Da wird die siebente Grossmacht wohl noch Gegenstand so mancher literarischen Bearbeitung sein. Vorausgegangen darin allein mit buchmässigen Erscheinungen sind etwa 20 Verfasser. Die Zahl der insgesamt über die Presse als Sammelbegriff zu Worte gekommenen Autoren ist aber noch höher.

Egloff hat das Bedürfnis gehabt, schon im Jahre 1927 eine angeblich bestehende Lücke in der Literatur auszufüllen, indem er die sozialen Zusammenhänge im deutschen Zeitungsgewerbe, die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern einer wissenschaftlichen Bearbeitung unterzog. Wie er nun dieses bis jetzt gewissermassen Versäumte nachholt, das macht nach genauem Studium des vorliegenden Buches und eingehender Kenntnis von Land

und Leuten fast erschrecken. Das Erstaunen darüber, wie Egloff mit einem ganz ungewöhnlichen Forschungsseifer gewissen destruktiven Organisationserscheinungen auf Arbeiterseite nachgeht, diese gerade unter den Buchdruckern sehr spärlichen und kümmerlichen Wahrnehmungen vergrößert und vergrößert, wird dadurch gewiss nicht geringer, dass er die Gestaltung der Verhältnisse als Mitarbeiter des Syndikus eines grossen Berliner Zeitungsverlages auch in praktischer Anschauung kennen und beurteilen gelernt haben will. Da ein linksstehender Grossverlag mit anerkannt guten Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern in Betracht kommt, wird Egloffs kramphaftes Verkleinern der starken realen gewerkschaftlichen Kräfte unter dem technischen und dem Angestelltenpersonal nur noch unverständlicher. Den Gipfel seiner Umkehrung der Begriffe erreicht Egloff mit der Erwähnung des Berufsverbandes Nationaler Buchdrucker, der „vorerst“ nicht in Betracht kommt, und der „jedenfalls heute noch nicht“ ... „irgendwelchen Einfluss auf die Gestaltung der Arbeitsbedingungen im Zeitungsgewerbe besitzt“. Dabei muss man wissen, dass dieses gelbe Grüppchen mit nationalem Umhang nur in Berlin, aber hier auch kaum vom Hörensagen bekannt ist. Wenn der Verband der Deutschen Buchdrucker in Berlin 14148 Mitglieder hat, die Nationalen aber im winzigen Ganzen 40, so ist das ein Verhältnis von 99,7 : 0,28 Prozent. Die „Nationalen“ haben nur die Aussicht, gänzlich zu verschwinden. Neben Schiefheiten und direkt falschen Einschätzungen kleiner oder kaum bestehender gewerkschaftlicher Richtungssplitter wird der in den ersten Nachkriegsjahren vorhanden gewesenen sogenannten Buchdruckeropposition eine Bedeutung beigemessen, über die man in Buchdruckerkreisen wohl am meisten staunen wird. Eigentlich müsste an weiteren Beispielen noch gezeigt werden, dass Dr. Egloff fehlt und falsch geht, wenn er die Berufsorganisationen im Zeitungsgewerbe so verschroben vor dem Leser defilieren lässt. Hat

Egloff das Zeug nicht zu einer Objektivität, wie sie Dr. Julius Blach in seinem hier im fünften Heft von 1927 besprochenen dickbändigen Werke „Die Arbeits- und Lohnverhältnisse im deutschen Buchdruckergewerbe, 1914 bis 1925“ (Verlag H. Meyer in Halberstadt) an den Tag legt, dann sollte er die Ausfüllung der von ihm behaupteten Lücke einer anderen Feder überlassen haben.

Dagegen ist der die „Arbeitsorganisation“ behandelnde erste Teil des Buches lehrreich und von einwandfreier Abfassung. Was da über den geschichtlichen Werdegang der Zeitung, über die Entwicklung der Unternehmensformen, den modernen Zeitungsbetrieb und seine technischen, kulturellen sowie wirtschaftlichen Voraussetzungen, die Arbeitsteilung und Organisation, Führung und Leistung, wirtschaftliche Struktur sowie Umfang und Bedeutung des Zeitungsgewerbes geschrieben oder in Tabellen dargestellt wird, kann man mit grossem Nutzen lesen. Der Nichtzeitungsmensch erhält da wertvolle Einblicke in das unendlich feingliedrige Zeitungsgetriebe. Hier wäre mehr noch nicht genug gewesen! Das Buch von Dr. Helmut Egloff hinterlässt einen zwiespältigen Eindruck. Das ist zu bedauern. Der gezeigte Sammeleifer hätte zu einem einheitlicheren Endprodukt führen müssen.

Willi Krahl.

Die Agrarfrage und die Konzessionspolitik in Sowjetrusland.

„Agrarentwicklung und Agrarrevolution in Russland.“ Von Boris Brutzkus, Professor am russischen wissenschaftlichen Institut in Berlin. Mit einem Vorwort von M. Sering. Quellen und Studien des Osteuropa-Instituts in Breslau. Verlag Hermann Sack, Berlin. 249 Seiten.

„Die Konzessionspolitik Sowjetruslands.“ Von Dr. G. Gerschuni. Verlag R. L. Prager. Berlin 1927. 127 Seiten.

Die Agrarfrage, die eine gewaltige Rolle in der russischen Revolution spielte, ist von bestimmender Bedeutung für die künftige wirtschaftliche, soziale und politische Ent-

wicklung Russlands. Im Hinblick darauf ist das eingehende Werk eines auf diesem Gebiete so hervorragenden Sachverständigen wie Professor Brutzkus lebhaft zu begrüßen. Der Verfasser, der bis 1922 Professor an der Landwirtschaftlichen Hochschule in Petersburg war, ist durch seine wertvollen agrarpolitischen und volkswirtschaftlichen Forschungen bekannt. Kompliziert und mannigfaltig gestaltet sich der Prozess der Agrarentwicklung des Riesens Reiches. Einerseits ist er ausschlaggebend für die Finanzen, die Industrie, den Staatshaushalt und die Politik. Andererseits bestimmen diese Faktoren in hohem Masse den Stand der Landwirtschaft und die Lage der Bauernschaft. Alle diese Momente zieht Professor Brutzkus in seiner Studie in Betracht, indem er die Agrarentwicklung als das Problem des grossen Fragenkomplexes behandelt. In der Einführung gibt Brutzkus eine soziologische Darstellung der eigenartigen Entstehung des russischen Staates und der dementsprechenden Gestaltung der Agrarverhältnisse. Diese Betrachtungen sind sehr wichtig für das Studium der interessanten russischen Agrargeschichte, speziell des Zustandekommens des adligen Grundbesitzes und der Dorfgemeinde.

Einen Wendepunkt in der Entwicklung des russischen Agrarstaates bildet die Aufhebung der Leibeigenschaft (1861), die von grösster wirtschaftlicher und sozialer Bedeutung für die Geschichte Russlands in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts war. Es ist daher nur zu begreiflich, wenn Professor Brutzkus die „grosse Reform“ sowie ihre Folgen ausführlich behandelt: die Agrarpolitik des Zarismus, die allgemeine Entwicklung der Volkswirtschaft, die bäuerliche Übervölkerung, das Kolonisationswesen, die Agrarkrise — um nur die wichtigsten Punkte herauszugreifen — werden einer trefflichen Analyse unterzogen.

Mit der Revolution 1905 beginnt eine neue Phase in der Agrarentwicklung Russlands, die bis 1917 andauerte. Obgleich die Revolution unterdrückt wurde, sah sich der damalige Diktator Russlands, Stolypin, doch

genötigt, Agrarreformen vorzunehmen. Sein Ziel war, eine starke Bauernschaft zu schaffen. Der Verfasser hat ziemlich viel für Stolypins Agrarpolitik übrig. Er fasst die Ergebnisse dieser Politik wie folgt zusammen: „Die Revolution und die Gegenrevolution haben die alten Grundlagen der russischen Landwirtschaft tief erschüttert. Der strebsame Bauer konnte sich endlich von den Fesseln der Feldgemeinschaft befreien, und er hat diese Freiheit zum Ausbau einer neuen verbesserten Wirtschaft ausgenutzt. Nach den Stürmen der Revolution haben auch viele kapitalkräftige Eigentümer der verbliebenen grossen Güter auf ihnen kapitalistische Grossbetriebe eingerichtet. Die Landwirtschaft machte grosse technische Fortschritte und wurde mit intensiveren Methoden geführt. Das alles vergrösserte die Nachfrage der Landwirtschaft nach Arbeitskräften.“ (S. 134/35.) Dieser unbestreitbare Fortschritt vermochte jedoch nicht, eine radikale Lösung der Agrarkrise herbeizuführen und die Lage der Bauernmasse zu heben.

Von besonders aktuellem Interesse sind die Abschnitte des Werkes über die Agrarrevolution 1917 bis 1921 und über die sog. Neue Wirtschaftspolitik der Jahre 1921 bis 1925. Mit genauer Sachkenntnis verfolgt Professor Brutzkus die verschiedenen Phasen der bolschewistischen Agrarpolitik und schildert ihre äusserst negative Wirkung auf das wirtschaftliche und kulturelle Leben des Volkes. Seine Stellung zu der Politik der Sowjetgewalt ist eine scharf ablehnende. Beachtenswert ist die Meinung des Verfassers über die furchtbare Hungersnot, die Russland im Jahre 1921/22 heimsuchte: „Die grosse Katastrophe des Jahres 1921/22 ist nicht verursacht durch eine Anomalie der Natur: Trockenheit sucht den Süden Russlands sehr oft heim. Sie ist auch keine unmittelbare Folge des Krieges, weder des äusseren noch des inneren. Wie nach allem Gesagten auf der Hand liegt, war diese Katastrophe, die Millionen von Menschenleben dahinraffte, die unmittelbare Folge der sozialen Revolution und der Politik des

Kommunismus. Die Nöte der Revolution und des Kommunismus erreichten ihren Gipfel in dieser Katastrophe, die in den Annalen Europas nicht ihresgleichen findet.“ (S. 178.)

Die Politik der Sowjetregierung führte dazu, dass sich das russische Volk im Jahre 1920, nach der Unterdrückung der Gegenrevolution und nach wiederholten Aufteilungen des Landes, in einer schlechteren Lage befand als vor der Revolution: „Aber der Lebenswille des russischen Volkes und besonders der russischen Bauern war nicht gebrochen. Die Volksmassen strebten jetzt leidenschaftlich einem Ziele zu. Sie wollten, dass jedem die Früchte seines Fleisses gesichert würden. Individualistische Stimmungen hatten die Oberhand gewonnen. . . . Ein eiserner Wille zum Schaffen durchdringt die Volksmassen. Und nur so ist es zu erklären, dass es nach vollkommener Zersetzung der russischen Volkswirtschaft gelungen ist, ihren Wiederaufbau in 4½ Jahren ziemlich weit zu fördern, denn die äusseren Bedingungen für diesen Wiederaufbau bleiben noch immer wenig günstig.“ (Seite 179.) Mit anderen Worten: Wenn die russische Landwirtschaft in den letzten Jahren einen Fortschritt zu verzeichnen hat, so ist er nicht etwa auf die Sowjetpolitik zurückzuführen. Vielmehr vollzieht er sich trotz aller Hemmungen der Staatspolitik als eine Folge des gewaltigen Lebensdranges des Volkes. Eine sehr wichtige Rolle spielen dabei die relativ guten Ernten der letzten zwei Jahre.

Die Agrargesetzgebung des Jahres 1922, die die weitere Aufteilung des Landes einstellte und das Nutzungsrecht des Grund und Bodens auf ewige Zeiten verankerte, schliesst die russische Agrarrevolution ab. Von nun an beginnen privatkapitalistische Grundsätze, der Landwirtschaft immer mehr und mehr den Ausschlag zu verleihen.

Seitdem die wirtschaftlichen Verhältnisse des Landes sich einigermaßen stabilisieren, ist wieder eine erhebliche Vermehrung der Bevölkerung festzustellen. Aber infolge der sehr langsamen Entwicklung der Industrie und der Landwirtschaft kann der gesamte Zuwachs keine Existenzmöglichkeiten finden.

So entsteht in Russland unter den gegenwärtigen Produktionsverhältnissen eine Übervölkerung. Mit Recht bemerkt Brutzkus, dass „die Frage, wo die kolossale Masse der verarmten Bauern Ernährungsmittel finden soll, die schwerwiegendste für Russlands Zukunft ist“. (S. 237.) Die bedeutungsvolle Tragweite des Übervölkerungsproblems zwang die Sowjetregierung, die Lösung „der Privatinitiative“ zu überlassen. Und so liess man zum schnelleren und tieferen Ausbau der Landwirtschaft die kapitalistische Erweiterung der Bauernwirtschaft zu. So musste sich die kommunistische Regierung auch mit dem Wiederaufbau von Hausindustrie, Handwerk und privatem Handel abfinden.“ (S. 239.) Ein intensiver Prozess der sozialen Umschichtung vollzieht sich auf dem flachen Lande, wobei etwa ein Drittel der ländlichen Bevölkerung als Halbproletarier zu betrachten sind. Ihre Lage kann, nach Prof. Brutzkus Auffassung, „ohne eine grosszügige kapitalistische Entwicklung, für die noch keine passende Bedingungen geschaffen sind, nicht gründlich verbessert werden. Diese Massen des ländlichen Proletariats, denen Hilfe zu leisten die kommunistische Regierung keine Möglichkeit hat, bleiben eine drohende Gefahr auch für die Gesellschaftsordnung, die diese Regierung schaffen möchte.“ (S. 243.)

In seiner Kritik der bolschewistischen Politik glaubt Brutzkus die Ideologie der russischen Machthaber mit der des Marxismus identifizieren zu können. Mit dieser Auffassung, die zu verkehrten Schlussfolgerungen in der Bewertung des Bolschewismus wie des Sozialismus führt, können wir uns nicht einverstanden erklären. Abgesehen von dieser Einstellung, ist Brutzkus Werk von bleibendem Wert.

Das russische Konzessionsproblem ist zurzeit nicht nur von wissenschaftlicher, sondern auch von aktuell-praktischer Bedeutung. Erst kürzlich musste die grösste deutsche Konzession in der Sowjetunion, die Mologa-Holzverwertungs-A.-G., liquidiert werden. Um dieselbe Zeit hat die russische Konzessionspolitik ihr sechsjähriges Ju-

biläum begangen. Die Erfahrungen dieses Zeitabschnitts gestatten ein abschliessendes Urteil über die Sowjetkonzessionen. Gerschunis Buch ist jedoch fast ausschliesslich formalrechtlicher Natur. Es bringt eine ausführliche und wertvolle Darstellung der Konzessionsgrundsätze Sowjetrusslands sowohl aus der Zeit des sogen. Kriegskommunismus als auch der neuen Wirtschaftspolitik unter Berücksichtigung der gesamten Politik der Sowjetunion. Statistische Angaben, die schon etwas überholt sind, illustrieren die geringen Ergebnisse der Konzessionspolitik. Ganz richtig stellt der Verfasser fest, dass die Konzessionspolitik gescheitert sei; er führt aus: „Der Vergleich zwischen der staatlichen Konzessionspolitik und deren praktischen Auswirkungen im Sinne der tatsächlichen Heranziehung des ausländischen Kapitals zum Wiederaufbau des Landes zeigt

deutlich die Diskrepanz zwischen dem vorgesehenen Plane und dem erreichten Erfolge. . . . Die Zahl der Konzessionen, ihre wirtschaftlichen Erfolge und ihre Aussichten — sind nur ein einzelner Teil dessen, was man beiderseits erwartet hatte.“ (S. 126/27.) Leider geht der Verfasser auf die Grundursachen des Misserfolges der Konzessionspolitik fast nicht ein. Diese sind: die Sowjetpolitik, die das gesamte Wirtschaftsleben auf Schritt und Tritt hemmt, der Mangel an Rechtsgarantien für den Privatunternehmer, die grossen Schwierigkeiten bei der Anschaffung von Rohstoffen, das Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte, der Zwangskurs auf ausländische Währungen u. a. m. Es wäre zu wünschen, dass der Verfasser bei der zweiten Auflage seiner im grossen und ganzen interessanten Arbeit auf diese wichtigen Fragen einginge. *Dr. Paul Olberg.*