

## Der Anteil am Sozialprodukt

Vor einiger Zeit hat *Walter Freitag* die Forderung erhoben, die Gewerkschaften müßten den Anteil der Arbeitnehmerschaft am Sozialprodukt erhöhen. Damit ist eine bedeutsame neue Zielsetzung proklamiert worden, die für die Gewerkschaftspolitik eine Reihe grundsätzlicher Fragen aufzuwerfen geeignet ist. Wenn — wie wir in einem vorhergehenden Aufsatz<sup>1)</sup> nachzuweisen suchten — die Gewerkschaften auch durchaus imstande sind, auf eine Erhöhung des Reallohniveaus hinzuwirken, so ist damit jedoch noch nicht gesagt, daß ihnen auch eine Einflußnahme auf die Höhe des Anteils am Sozialprodukt gelingen muß. Es wäre dies gewissermaßen eine gewerkschaftliche Politik der Redistribution, wie sie bisher bestenfalls als Nebenaufgabe der fiskalischen Politik gesehen worden war.

Hier stellt sich ein Problem ganz neuer Art. Daß proportional zu der allmählichen Steigerung der Produktivität auch eine Erhöhung der Reallöhne möglich wird und erfolgen sollte, wird auch von einsichtigen Unternehmern nicht bestritten. Erklärungen wie die *Walter Freitags* scheinen aber nun darauf hinzudeuten, daß man in gewerkschaftlichen Kreisen die Möglichkeit einer Steigerung der Reallöhne über das durch Produktivitätssteigerungen bedingte Maß hinaus positiv einschätzt.

Hier spielen nun soziologische Machtgesichtspunkte hinein, und die Nationalökonomie kann demgemäß nur eine Teilantwort bieten. Aber gerade deswegen muß sie ihre Antwort so klar wie möglich präzisieren. Zahlreiche Nationalökonomien dürften der Auffassung *Prof. Spenglers* zuneigen, wonach „die organisierte Arbeiterschaft heute imstande ist, die Geldlöhne rascher zu steigern, als die Produktion je Arbeiter durch Training, Erfindungen, Neuerungen und Kapitaleinsatz gehoben werden kann“<sup>2)</sup>. Mit anderen Worten: Geldlohnsteigerungen über das produktivitätsbedingte Maß hinaus sind möglich. Wenn nun die in unserem vorhergehenden Artikel gewonnene Schlußfolgerung zutrifft — daß nämlich für die Gewerkschaften auch eine *Reallohnsteigerung* auf dem Wege über die Geldloohnerhöhung erreichbar ist —, so heißt dies, daß tatsächlich eine Erhöhung des Anteils der Arbeitnehmerschaft am Sozialprodukt möglich wird.

Eine Erhöhung dieses Anteils ist jedoch nur vorstellbar, wenn die Reallöhne rascher wachsen als die Produktivität. Solange die Löhne mit der letzteren Schritt halten, bleibt alles beim alten: Dem einzelnen Arbeitnehmer wächst nur insoweit Realeinkommen zu, als er mehr produziert. Im gleichen Maße wächst aber auch das Realeinkommen der anderen Beteiligten — und darum brauchen sich die relativen Anteile von Unternehmern und Arbeitern nicht zu verschieben. Höchstens könnte, solange man an dieser „Produktivitätsformel“ festklebt, eine Verschiebung zuungunsten der Arbeitnehmer eintreten: Denn selbst wenn das Realeinkommen des einzelnen Arbeitnehmers mit der gesteigerten Ausbringung proportional wächst, so darf man doch nicht vergessen, daß diese Leistungssteigerung zum größten Teil durch „Neuerungen“ und Kapitaleinsatz bedingt ist, die Arbeit sparen helfen. Eine Steigerung der Reallöhne der Beschäftigten kann durchaus Hand in Hand gehen mit einer „technologischen“, durch „Rationalisierung“ bedingten Arbeitslosigkeit. Dann hat der einzelne beschäftigte Arbeiter zwar mehr, aber dafür fällt das Einkommen der nun Entlassenen fort: Wohl der einzelne Beschäftigte, nicht aber die Arbeitnehmerschaft in ihrer Gesamtheit hat eine Lohnsteigerung im Rahmen der Produktivitätszunahme erfahren. Und das bedingt schließlich sogar einen Rückgang des Anteils der Arbeitnehmerschaft am Sozialprodukt.

Wie aber, wenn die Arbeiterschaft nun aus dem Angekettetsein an die „Produktivitätsformel“ herauskommt, wenn sie diese Kette bricht? Die Antwort auf diese Frage gilt es zu finden. Zunächst aber ist — wie bei allen konkreten wirtschaftspolitischen Problemen — ein Blick auf die statistisch erfaßbaren Tatsachen sicher zweckmäßig.

1) Das Rätsel Reallohn, Gewerkschaftliche Monatshefte, März 1955.

2) Joseph J. Spengler, Power Blocs and the Formation and Content of Economic Decisions, *American Economic Review*, Vol. XL, No. 2, May 1950.

*Das Mysterium der konstanten Anteile*

Die bisherigen Erfahrungen und die Statistiken scheinen zunächst vielmehr gegen die Möglichkeit einer Steigerung des Arbeitnehmeranteils am Sozialprodukt zu sprechen. Statistische Untersuchungen der verschiedensten Art in einer ganzen Reihe von Ländern haben immer wieder verblüffend ähnliche Resultate gezeitigt: Der Anteil der Arbeitnehmerschaft am Sozialprodukt hielt sich selbst über längere Zeiträume hinweg merkwürdig konstant.

Die umfassendsten Statistiken dieser Art liegen für die Vereinigten Staaten vor; hier zeigt sich in Tabelle I — mit einer Ausnahme für das Jahr 1879 — in der Tat für die letzten 80 Jahre eine überraschende Konstanz des Anteils der Arbeitnehmerschaft am Volkseinkommen. Die Ausnahme für 1879 scheint sich dabei aus gewissen Fehlschätzungen im damaligen Zensus zu erklären.

*Tabelle I:* Anteil der Löhne und Gehälter (in vH) am Volkseinkommen der USA (zu Faktorkosten berechnet)<sup>3)</sup>

1869	61,7	1908	57,1	1932	72,6
1879	48,1	1913	58,6	1937	62,4
1889	61,5	1914	57,3	1938	63,5
1899	57,8	1920	55,8	1948	60,1
1903	56,8	1921	56,9	1949	61,6
1904	58,5	1925	56,1	1950	61,0
1907	58,7	1929	57,4		

In dieser Tabelle zeigt sich nicht nur ein erstaunliches Gleichbleiben des Anteils, sondern es wird auch eine andere Erscheinung angedeutet: In den Krisenjahren 1904, 1921, 1938 und 1949, ganz besonders unverkennbar aber im Jahr des Tiefpunktes der großen Depression 1932, tritt eine Erhöhung des Anteils der Arbeitnehmer am Volkseinkommen ein. Es könnte dies aus der Tatsache zu erklären sein, daß das Einkommen der Selbständigen, vor allem aber die Gewinne im Konjunkturverlauf stärkeren Schwankungen unterliegen als die Bezüge der Unselbständigen. Zugleich würde sich eine andere Konsequenz ergeben: Wenn wir in unserem vorhergehenden Artikel die traurige Doktrin zurückweisen konnten, wonach eine Steigerung der Reallöhne am ehesten in der Krise und durch die Krise möglich werde, so scheinen wir hier doch zu der kaum weniger deprimierenden Folgerung genötigt, daß eine Erhöhung des Arbeitnehmeranteils am Volkseinkommen mehr oder weniger nur auf diese Weise denkbar sei.

Glücklicherweise widersprechen einer solchen Folgerung andere Untersuchungen, die allerdings nur den Anteil der Arbeiter und des Ladenpersonals am Volkseinkommen erfassen.

*Tabelle II:* Anteil der Arbeiter einschließlich Verkäufer (manual labourers and shop assistants) am Volkseinkommen (in vH)

	in den USA <sup>4)</sup>	in Großbrit. <sup>5)</sup>		in den USA <sup>4)</sup>	in Großbrit. <sup>5)</sup>
1880	—	41,4	1921	35,0	—
1909	37,9	—	1925	37,1	40,8
1911	—	40,7	1929	36,1	42,4
1913	—	39,4	1932	36,0	43,0
1920	37,4	—	1934	35,8	42,0

3) Nach: George J. Schuller, *The Secular Trend in Income Distribution by Type, 1869—1948: A Preliminary Estimate*. In: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. XXXV, No. 4, Nov. 1953, S. 304, 312, 313 —.

4) 1909 nach King, *The National Income and Its Purchasing Power*; ab 1920 Berechnung Kaleckis (nach Kuznets, *National Income and Capital Formation*) in: *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, London 1939, S. 14 f.

5) 1880 und 1913 nach Bowley, *Wages and Income in the United Kingdom since 1860*; 1911 und 1925—39 nach M. Kalecki (errechnet auf Basis der Ziffern von Colin Clark).

DER ANTEIL AM SOZIALPRODUKT

Aus diesen von *Kalecki* zusammengestellten Ziffern läßt sich für die Krisenjahre jedenfalls keine Erhöhung des Arbeiteranteils ablesen. Vielleicht ließe sich dieser Gegensatz zu Tabelle I daraus erklären, daß in dieser ja auch die Gehälter der leitenden Angestellten bzw. „Manager“ enthalten sind: Diese letzteren dürften in der Krise weniger oder gar nicht der Entlassung ausgesetzt sein, und ihr Anteil müßte das Gesamtniveau des Arbeitnehmeranteils nach oben drücken. Ob das allerdings für eine Erklärung der überraschenden Abweichungen für 1932 ausreichend ist, muß dahingestellt bleiben. Immerhin dürfte die Frage nach dem Einfluß der Konjunktur nicht ganz schlüssig zu beantworten sein. Das zeigt sich auch in den Ziffern für Deutschland.

Tabelle III: Anteil am Volkseinkommen in Deutschland (in vH)<sup>6)</sup>

	Löhne und Gehälter	Einkommen aus Handel und Gewerbe sowie Kapitalvermögen (einschl. unverteilter Gesellschaftseinkommen)	Einkommen aus Grundbesitz (einschl. Vermiet., Land- und Forstwirtschaft)
1900	47,0	?	?
1913	45,3	35,2	14,5
1927	54,9	21,9	9,5
1929	56,7	21,0	8,3
1932	56,9	17,4	9,9
1935	54,6	21,2	11,1
1937	52,7	25,9	9,8
1938	52,3	27,7	9,3
1939	51,7	28,7	9,2
1940	50,9	29,5	9,0

Hier haben wir es nun zum ersten Male mit einer deutlichen Verschiebung der relativen Anteile zu tun. Man wird den Rückgang des Anteils der Selbständigen nach 1918 wohl weitgehend auch mit der einzigartigen Vermögensvernichtung der Inflation erklären müssen; dennoch dürfte bei der Zunahme des Arbeitnehmeranteils der gewerkschaftliche Einfluß kaum zu verkennen sein. Damit wäre vielleicht angedeutet, daß die Gewerkschaften in einem ihnen günstigen gesellschaftlichen Klima — wie es die Weimarer Republik bot — sogar die von Walter Freitag aufgezeigte Aufgabe der „Redistribution“ lösen könnten. Allerdings darf man die relativ starke Proletarisierung, den Wegfall großer Agrargebiete usw. als bedeutsame Faktoren nicht außer acht lassen. Die Ziffern ab 1927 verteilen sich auf relativ mehr Arbeitnehmer. Um so interessanter ist andererseits der „Negativbeweis“: Mit der Machtübernahme des Nazismus und der Unterdrückung der Gewerkschaften geht der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen rapid zurück; den Grundbesitzern wird vor allem in der Agrarpolitik zunächst ein Brocken hingeworfen (1935!), dann aber stagniert ihr Anteil, und den Löwenanteil trägt das „aktive“ Unternehmertum davon. Die Ziffern nach dem zweiten Weltkrieg lassen sich schlecht zum Vergleich heranziehen, da mit der Aufspaltung des Deutschen Reiches eine neue Situation eintrat: In Westdeutschland ist der Anteil der Arbeitnehmer relativ größer, als er früher im Gesamtreich war. Vergleichbare Ziffern für die relativen Anteile in Westdeutschland allein vor und nach der Spaltung lassen sich zur Zeit noch nicht anführen.

Die Veränderlichkeit der Anteile in Deutschland — so interessant diese Erscheinung auch gerade hier ist — dürfte jedoch auf Sonderfaktoren zurückzuführen sein. Für zahlreiche andere Länder scheint ebenfalls der Satz zu gelten, daß der Lohnanteil am Sozialprodukt über längere Zeiträume hinweg relativ konstant bleibt: so für *Frank-*

6) Für 1900: Berechnung von May (Eink. d. „Unselbständigen“), zitiert bei E. v. Philippovich, Grundriß der Politischen Ökonomie, Bd. I (14. Aufl.), Tübingen 1919, S. 401; 1913–40 Statist. Jahrb. f. d. Deutsche Reich 1935, S. 486, und 1941/42, S. 605.

*reich* (54—55 vH von 1913 bis 1951); hier hat, wie Prof. *Solterer* unterstrichen hat, „selbst die Front Populaire kaum etwas am Prozentsatz des Lohnes geändert“. Derselbe Autor will ähnliche Beobachtungen auch für *Chile* und die *Philippinen* gemacht haben<sup>7)</sup>.

Alle diese Ziffern mögen stimmen. Dann aber bleibt die Frage: Es kommt nicht allein darauf an, wie die Welt bisher war — wie kann man sie verändern? In diesem Sinne trägt die von Walter Freitag aufgeworfene Fragestellung den Stempel einer revolutionären Dynamik.

#### *Die Ursachen der Konstanz*

In der Tat zeigte sich hier also die eigenartige Tatsache, daß — selbst von Krisen und Depressionen kaum beeinflußt — der Anteil der Arbeiterklasse am Sozialprodukt bzw. Volkseinkommen so gut wie gleich geblieben ist. Kalecki erklärt diese Erscheinung damit, daß bei Schwankungen in der Produktion keine Verschiebungen in den relativen Anteilen von Arbeitnehmer und Unternehmer am Ertrag ihres Unternehmens eintreten, sofern die Firmen unter Bedingungen der unvollkommenen Konkurrenz bzw. „monopolistischen“ Bedingungen arbeiten. Der „gegebene Monopolgrad“ entspricht hier der „gleichbleibenden Mehrwert-“ bzw. Ausbeutungsrate bei *Marx*.

Nun meint allerdings Kalecki, daß sich mit der zunehmenden Konzentration und ändern damit wachsenden „Monopolgrad“ in der Industrie<sup>8)</sup> auch die Aufteilung des Sozialproduktes im Laufe der Zeit zuungunsten der Arbeiterschaft hätte verschieben müssen. Das sei aber vor 1913 nur deswegen nicht spürbar geworden, weil die sinkenden Transportkosten, die Tendenz zur Standardisierung der Güter, die Organisation von Warenbörsen und ganz generell der rasche Absturz der Weltrohstoffpreise im Zuge der Aufschließung jungfräulichen Bodens dem entgegengewirkt hätten. Nach 1918 seien bei steigenden Löhnen die Rohstoffpreise sogar noch gesunken, und das hätte den „realen“ Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt trotz monopolistischer Preissteigerungen bei Fertigwaren gerade aufrechterhalten.

Mit anderen Worten: Nach dieser Auffassung hätte die Arbeitnehmerschaft gerade noch Glück gehabt, daß sie trotz steigender Monopolisierung der Wirtschaft ihren Anteil behaupten konnte. Relativ, d. h. auf den einzelnen Arbeiter gesehen, war ihr Anteil eigentlich schon gefallen, soweit bei wachsendem Volkseinkommen eine noch raschere relative Vermehrung der Arbeitnehmer im Verhältnis zu den Beschäftigten insgesamt eintrat.

Was hätte nun die Arbeitnehmerschaft tun können, um ihren Anteil am Sozialprodukt zu erhöhen?

Drei Wege scheinen sich anzubieten: „Ausquetschen“ der Monopolgewinne — und im Sinne Kaleckis wäre der „Gewinn“ in der Wirtschaft überhaupt „monopolistisch“ — oder Verbilligung der „Lohngüter“, d. h. der Waren, die die Arbeiter kaufen, bzw. Senkung des Monopolgrades.

#### *Kampf gegen Protektionismus*

Die Erschließung neuer, jungfräulich-fruchtbarer Böden im letzten Jahrhundert, ermöglicht durch die sprunghafte Entwicklung des Verkehrs, die Wanderungen usw. und damit die Verbilligung der Agrarstoffe dürften in unserem eng gewordenen Säkulum kaum mehr als entscheidender Faktor auftreten; eher ist neuerdings eine gewisse

7) Vgl. J. Solterer, Zur Frage der Wirtschaftsmacht — Die Machttheorien von Wieser, Russell, Galbraith und die Stabilität des Arbeitsanteils am gemeinsamen Produkt, Zeitschrift für Nationalökonomie, Band XIV, Heft 2—4, 1954, S. 484/5.

8) Vgl. den Aufsatz des Verfassers „Marx und die moderne Nationalökonomie — II. ‚Verelendung‘ und Konzentration“, in: Die Neue Gesellschaft, Heft 2, März/April 1955.

Rohstoffverknappung zu verzeichnen, verstärkt durch protektionistische Tendenzen. Allerdings könnte die organisierte Arbeitnehmerschaft hier auch heute noch entscheidende Beiträge leisten, wenn sie sich entschlossen für den Freihandel und den Abbau der Zollgrenzen mindestens bei Agrarprodukten einsetzen würde. Leider haben Rücksichten auf die Zahlungsbilanz und die Beschäftigungspolitik teilweise dazu geführt, daß auch die Führung der Arbeiterschaft in manchen Ländern geneigt schien, dem Protektionismus gegenüber ein Auge zuzudrücken. Schon hier zeigt sich ein gewisser Gegensatz zwischen den Zielsetzungen der Erhöhung des Reallohns bzw. des Anteils am Sozialprodukt und der Beschäftigungspolitik. Beide Gesichtspunkte ließen sich aller Wahrscheinlichkeit nach nur miteinander vereinen auf einer höheren Ebene als der der Nationalstaaten und vor allem der augenblicklich noch bestehenden europäischen Kleinstaaterei.

*Sind Monopolgewinne „ausquetschbar“?*

So bietet sich als nächster — und zunächst wohl gangbarer — Weg das „Ausquetschen“ der monopolistischen Gewinne, d. h. unter den modernen Umständen des Vorherrschens „unvollkommener“ Konkurrenz im wesentlichen der Gewinnquote am Volkseinkommen überhaupt. Daran dürfte auch wohl jeder Gewerkschaftsführer, der von einer Verschiebung der Anteile am Volkseinkommen spricht, in erster Linie denken. Aber inwieweit ist ein solches „Ausquetschen“ mit ökonomischen Mitteln allein überhaupt möglich? Muß der Versuch nicht an einem Kapital- oder Investitionsstreik der Unternehmer scheitern? Und wenn nicht — wäre nicht die Konsequenz eines zunächst gelungenen Experimentes: dieser Art schließlich die Inflation, die alle erzielten Reallohnsteigerungen wieder zunichte macht?

In der ersten Frage ist *Maurice Dobb* der Meinung, es ließe sich durchaus etwas aus dem Unternehmereinkommen herausholen: „Es ist viel mehr Spielraum gegeben für Lohnerhöhungen und für das Auspressen anderer Einkommensarten, ohne ungünstige Beeinflussung von Investition und Beschäftigung, als man früher angenommen hat.“<sup>8)</sup> Dobb denkt dabei in erster Linie daran, daß man mit Lohnsteigerungen die Unternehmer daran hindern könne, sich erst überhaupt erhöhte Ansprüche zuzulegen. Das hieße, daß die Reallohnsteigerung und damit das Anwachsen des Arbeitnehmeranteils am Sozialprodukt finanziert würden aus einer Art „Konsumsteigerungsverzicht“ der Unternehmer: Das Realeinkommen der letzteren dürfte zwar in absoluten Ziffern noch wachsen, aber nicht so rasch wie das Volkseinkommen insgesamt. Wenn die Arbeiterschaft das erreichen könnte, wäre allerdings eine Steigerung ihres Anteils durch Einsatz ökonomischer Macht möglich. Es würde sich eigentlich nur noch darum handeln, die Unternehmer zu einer etwas längeren Beibehaltung vergangener Luxusbedürfnisse, zum Verzicht auf „normal“ rasche Erweiterung ihrer Ansprüche zu bewegen ... Hier ergeben sich die stark soziologisch bestimmten Erörterungen zum Machtproblem, die u. a. in der erwähnten Arbeit von Solterer angeschnitten wurden und hier außer acht gelassen werden müssen.

Wir haben uns in diesem Zusammenhang auf die ökonomische Problematik zu beschränken. Dabei ist zunächst klar, daß es nicht so weit kommen darf, daß die Ansprüche des Unternehmertums in absoluten Ziffern beschnitten werden, daß sich etwa die Lohnsteigerung „in das Einkommen der Kapitalistenklasse hineinfrißt“ — dann würde es sicherlich einen Kapitalstreik oder gar Kapitalverzehr geben, solange noch „bürgerliche“ Eigentumsrechte bestehen.

8) M. Dobb, *Wages*, 3. Aufl., London 1948, S. 140.

*Die Sorge vor dem „Kapitalstreik“*

Gerade Marx war es, der die Frage vom „Kapitalstreik“ in die Debatte geworfen hat. Dabei dreht es sich schließlich darum, daß der Anteil der Unternehmer am Sozialprodukt (die „Mehrwertrate“) durchaus noch gleich bleiben oder gar leicht wachsen kann; ihr *absolutes* Einkommen wäre also noch gar nicht bedroht. Dennoch — so meinte Marx — könnte schließlich der „Kapitalstreik“ eintreten: Die Unternehmer schauten nämlich nicht sosehr auf ihren Anteil am Sozialprodukt, sondern auf die Verzinsung ihres Nominalkapitals. Und wenn das „normal“ wächst, weil sie ja in ihrem Investitionseifer nicht nachlassen, andererseits aber ihr Gesamtgewinn „unternormal“ zunimmt, dann bedeutet das eben einen „Fall der Profitrate“ — und dann gibt es eine Panik unter den Unternehmern: Depression, Rationalisierung und Entlassungen folgen, bis die Krise mit ihrer Nominalkapitalvernichtung wieder einen tragbaren „Mindestprofit“ hergestellt hat.

Hier ist es nun kurios, daß die moderne Theorie in mancher Hinsicht optimistischer denkt als Marx: „Es mag vielleicht so etwas wie eine notwendige Mindestgewinnrate geben, obwohl niemand weiß, was das ist. Aber es gibt keine erkennbare notwendige Mindestverzinsung.. „<sup>10)</sup> Und *Prof. Haberler* hat einmal gesagt, auf die Dauer würde sich selbst John Bull an ein oder zwei Prozent gewöhnen. Die Frage ist nur, ob das denn für die „Akkumulation“ und Investition ausreicht. Daß die Erhöhung des Arbeitnehmeranteils in größerem Umfange durch Verzicht auf (bisherige oder zukünftige) Verbrauchsansprüche der Unternehmer finanziert werden könnte, ist keineswegs ganz sicher. Möglich — und nur das sollte hier zunächst dargelegt werden — ist diese Erhöhung aber unter bestimmten Voraussetzungen durchaus.

Es ist z. B. fraglich, ob man sich darauf verlassen darf, daß in einer Depression die großen Gesellschaften lieber ihre Dividendenzahlungen als ihre Investitionen einschränken: In der großen Krise von 1929 haben sie bis 1931 das Gegenteil getan, und im bisher „kleinen“ Rückschlag von 1953/54 war es in den USA ähnlich. Immerhin ist also die Gefahr eines „Kapital“- oder „Investitionsstreiks“ nicht ganz von der Hand zu weisen; die Arbeitnehmerschaft wäre gut beraten, wenn sie diese Gefahren sehr realistisch einschätzte. Andererseits sind die Ursachen der Depression sicher in tieferen Zusammenhängen zu suchen als einfach nur in den hier angesprochenen.

*Senkung des „Monopolgrads“ durch Wettbewerbs- und Verbraucherpolitik*

immerhin ist die Gefahr einer Drosselung der Investitionen ohnedies in monopolistischen Wirtschaftszweigen gegeben; und da unsere Wirtschaft immer stärker zur „Unvollkommenheit“ tendiert, ist diese Gefahr um so akuter.

Es scheint also, als sollte man einem anderen Weg mindestens ebenso großes Gewicht beimessen wie dem Einsatz gewerkschaftlicher Macht im Lohnkampf: Dieser Weg betrifft die — möglichst gleichzeitige — Herabdrückung oder wenigstens Niedrighaltung des „Monopolgrads“ im Sinne Kaleckis. Damit kommen wir zu der wichtigen Frage des gewerkschaftlichen Interesses an einer echten Wettbewerbspolitik.

Sosehr auch hier und da eine einzelne Gewerkschaft glauben mag, sie könne vielleicht aus guten Gewinnen ihres Wirtschaftssektors besondere Lohnvorteile heraus schlagen, sosehr muß die Gewerkschaftsspitze die gesamte Lohn- und Preisbewegung im Auge behalten: Es ist nicht zu leugnen, daß für sie das Konsumenteninteresse der Arbeiterschaft gegenüber dem Produzentencharakter mehr in den Vordergrund treten muß. Um so wichtiger wird hier eine „Doppelaktion“ der Gewerkschaften: Eine sinn-

10) A. B. Wolfe, „Full Utilization“, Equilibrium, and the Expansion of Production, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. LIV, No. 4, August 1940, Pt. 1, S. 569.

volle Gewerkschaftspolitik muß beide Seiten der Schere in Anwendung bringen, nicht nur die Beeinflussung der Löhne, sondern auch die der Preise — so läßt sich besser ein Stück aus dem papierenen Diagramm des Sozialprodukts herausschneiden, als wenn man das mit nur einer Scherenseite versuchen wollte. „Wenn die gewerkschaftlichen Aktionen sich mit der Kontrolle der Warenpreise (und damit der Gewinnspannen!) ebenso befassen wollten wie mit der Festlegung der Geldlöhne, dann würden die Gewerkschaften eine erheblich größere Macht zur Einflußnahme auf die Höhe des Anteils am Sozialprodukt besitzen.“ (Dobb.)

Hier scheinen sich in erster Linie zwei Wege anzubieten: einmal der Versuch einer direkten Beeinflussung des Preisniveaus. Dieser Versuch ist zweifellos überall dort unternommen worden, wo mit Unterstützung der Gewerkschaften und unter aktivster Beteiligung ihrer Vorkämpfer Verbraucherorganisationen, speziell Konsumgenossenschaften, errichtet und ausgebaut worden sind. Hier lag ohne Frage eine — wenn auch meist instinktiv bedingte — richtige Entscheidung vor: Man spürte, daß nicht nur zur Erhöhung des Anteils am Sozialprodukt, sondern schon zur Verwirklichung höherer Reallöhne eine solche unmittelbare Förderung verbrauchernaher Vertriebsformen unter Ausschaltung des Gewinnmotivs und Voranstellung des Versorgungsgedankens entscheidend beitragen konnte.

Aber bei diesem Schritt konnte und durfte es nicht sein Bewenden haben. Das größte Hindernis für die Entwicklung solcher verbrauchernahen Vertriebsformen, die an die Vernunft, die Rationalität des Käufers appellieren, sind alle Formen der Routine, der Trägheit, endlich aber auch alle Formen des kartellistischen Zusammenspiels, die eben eine Durchsetzung des offenen Preiswettbewerbs verhindern oder erschweren. Hier liegt das Interesse auch der Gewerkschaften an einer Wegräumung bzw. Verhinderung solcher Erstarrungstendenzen klar zutage — nämlich an einer echten Wettbewerbspolitik und in ihrem Rahmen auch an der Kartell- und Monopolbekämpfung.

Gleichzeitig stellt sich hier nun die Frage nach der inflationistischen Gefahr. Gibt es überhaupt so etwas wie eine „Lohn-Preis-Spirale“? Diese Frage, die in engem Zusammenhang mit der Bank- und Fiskalpolitik zu sehen ist, kann im Rahmen dieser kurzen Skizze nicht mehr behandelt werden. Immerhin haben sich an diesem Thema bereits die heftigsten Kontroversen entzündet, die einer vorurteilslosen Betrachtung der Zusammenhänge nicht immer zuträglich waren. Sowohl die theoretische Analyse als auch die wirtschaftsgeschichtliche Übersicht lassen ernste Zweifel in der Hinsicht aufkommen, ob das mit so kräftigen Farben an die Wand gemalte Gespenst der durch eine „Lohn-Preis-Spirale“ ausgelösten inflatorischen Entwicklung jemals real existiert hat. Die Frage, inwieweit eine Erhöhung des Arbeitnehmeranteils am Sozialprodukt möglich ist, läßt sich aber erschöpfend nur bei einer Erörterung dieser letzteren Probleme beantworten.