

# AMERIKANISCHE UND DEUTSCHE LÖHNE

EINE UNTERSUCHUNG  
ÜBER DIE URSACHEN DES HOHEN LOHNSTANDES  
IN DEN VEREINIGTEN STAATEN

VON

**ARNOLD WOLFERS**

DR. JUR. DR. PHIL.  
PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT BERLIN



BERLIN  
VERLAG VON JULIUS SPRINGER  
1930

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung  
in fremde Sprachen, vorbehalten.

ISBN-13:978-3-642-90591-9      e-ISBN-13:978-3-642-92448-4  
DOI: 10.1007/978-3-642-92448-4

# Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung . . . . .	1
<b>I. Lohnstand und Arbeitereinkommen in den Vereinigten Staaten und in Deutschland.</b>	
A. Der vergleichsweise Stand der Nominal- und Real- einkommen der Arbeiter . . . . .	4
1. Der Stand der Nominallöhne in beiden Ländern . . . . .	4
a) Vorbemerkung über die beim Lohnvergleich angewandten Methoden . . . . .	5
b) Der Vergleich der Löhne und Stundenverdienste . . . . .	14
2. Der Stand der Reallöhne in beiden Ländern . . . . .	23
a) Ernährung . . . . .	28
b) Bekleidung . . . . .	30
c) Wohnung . . . . .	32
d) Sonstige Ausgaben . . . . .	35
B. Der hohe Stand der amerikanischen Arbeiterein- kommen und der allgemeine Einkommensstand . . . . .	37
<b>II. Die Ursachen des hohen Einkommensstandes in den Vereinigten Staaten.</b>	
A. Die Quellen höherer Erträge im allgemeinen . . . . .	44
1. Der Produktionsvorteil als Ursache von Mehrerträgen . . . . .	44
a) Der Begriff des Produktionsvorteils . . . . .	44
b) Die Ungleichheit des vergleichswisen Produktivitätsgrades der amerikanischen Wirtschaftszweige . . . . .	45
c) Die „Gunst der Lage“ und die „vorzügliche Leistung“ als Produktionsvorteile . . . . .	46
2. Die Knappheit an Arbeitern . . . . .	50
B. Die außerindustriellen Produktionsvorteile . . . . .	53
1. Die Bedeutung der Produktionsvorteile der amerikanischen Urproduktion für die Industrie . . . . .	53
a) Die Produktionsvorteile der Urproduktion . . . . .	53
b) Die Teilnahme der Industrie an den Mehrerträgen der Ur- produktion . . . . .	57
I. Die Teilnahme an den Mehrerträgen anderer Wirtschafts- zweige im allgemeinen . . . . .	57
a) Die Teilnahme durch Preisüberwälzung . . . . .	58
1. Die Preisüberwälzung bei den Nahhandelswaren . . . . .	59
2. Die Preisüberwälzung bei zollgeschützten Waren . . . . .	60
β) Der Bezug billiger Vorprodukte . . . . .	63
II. Das Ausmaß der Teilnahme der amerikanischen Industrie an den Mehrerträgen der Urproduktion . . . . .	64
2. Die Produktionsvorteile der übrigen außerindustriellen Wirt- schaftszweige . . . . .	67

## IV

## Inhaltsverzeichnis.

	Seite
<b>C. Die Produktionsvorteile der Industrie selbst . . . . .</b>	<b>69</b>
1. Amerika als Standort der Industrie . . . . .	69
2. Kostenvorteile der amerikanischen Industrie außerhalb der Arbeitskosten . . . . .	71
a) Materialien einschließlich Gebäude und Maschinen . . . . .	71
b) Kraft- und Rohstoffe . . . . .	72
c) Generalunkosten (Licht, Heizung, Versicherung etc.) . . . . .	72
d) Zinsen . . . . .	72
e) Amortisationsquote . . . . .	73
f) Steuern und öffentliche Lasten . . . . .	73
g) Transportkosten . . . . .	76
h) Zusammenfassung . . . . .	77
3. Produktionsvorteile im Rahmen der Arbeitskosten . . . . .	77
a) Die möglichen Ursachen der höheren Produktivität der Arbeit . . . . .	77
b) Der Vorsprung Amerikas in der Anwendung arbeitsparender Maschinen . . . . .	78
I. Die Kostenlage für Arbeitskräfte und Maschinen und ihre Wirkung auf die Mechanisierung . . . . .	81
II. Die Absatzverhältnisse und die Mechanisierung . . . . .	85
a) Vorzüge der Marktlage im allgemeinen . . . . .	85
β) Die Vorzüge des amerikanischen Marktes für die Me- chanisierung . . . . .	86
1. Die Gestaltung der Nachfrage im allgemeinen . . . . .	86
2. Die Vorzüge der Nachfragelage für einzelne Waren- gruppen . . . . .	89
γ) Die Vorzugsstellung der amerikanischen Industrie auf dem amerikanischen Markt . . . . .	90
1. Vorzugsstellung vermöge Fracht- und Zollschutzes . . . . .	90
2. Vorzugsstellung vermöge besserer Kenntnislage . . . . .	92
3. Die Vorzugsstellung auf dem inneren Markt und die Exportfähigkeit . . . . .	92
c) Der höhere Leistungsgrad der Arbeit . . . . .	93
I. Die Effizienz der leitenden Personen . . . . .	93
a) Günstige Bedingungen für die Hebung der Effizienz . . . . .	94
β) Die vorzügliche Ausnützung der äußeren Chancen . . . . .	95
II. Die Effizienz der Arbeiter . . . . .	100
<b>D. Ergebnisse . . . . .</b>	<b>103</b>
<b>III. Exkurs: Sind die hohen Löhne selbst ein Produktionsvorteil der amerikanischen Industrie? . . . . .</b>	<b>104</b>
a) Hohe Löhne als Ursache höherer Effizienz der Arbeiter . . . . .	106
b) Hohe Löhne als Förderer der Rationalisierung (Rationalisierungsdruck) . . . . .	106
c) Hohe Löhne als Ursache größerer Massenfabrikation . . . . .	110
d) Hohe Löhne als Mittel der Konjunkturstabilisierung . . . . .	111
e) Hohe Löhne als Mittel gegen chronische Unterkonsumtion . . . . .	112
f) Schlußfolgerungen . . . . .	117
<b>Anhang . . . . .</b>	<b>118</b>
<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>	<b>134</b>

## Einleitung.

Der hohe Lohnstand der amerikanischen Arbeiter beschäftigt Wissenschaft und öffentliche Diskussion seit Jahrzehnten<sup>1</sup>. Das Augenmerk richtet sich bald auf die absolute Höhe der Löhne und damit auf die Gestaltung der materiellen Lebenshaltung der amerikanischen Arbeiter, bald auf die vergleichsweise Höhe der amerikanischen Löhne gegenüber den Löhnen anderer Länder und damit auf den Vorsprung, den Amerika erreicht hat. Wir werden uns ausschließlich mit dem letzteren befassen und zwar in der Weise, daß lediglich der relativ hohe Stand der amerikanischen gegenüber den deutschen Löhnen ins Auge gefaßt werden soll.

Die Einschränkung auf Deutschland rechtfertigt sich zunächst aus praktischen Gründen. Müßte der zwischenstaatliche Lohnvergleich auf eine Reihe von Ländern ausgedehnt werden, so wären die statistischen Schwierigkeiten fast unüberwindlich. Die Erklärung des hohen Lohnstandes im Vergleich zu einem Land sagt aber überdies das Wesentliche über dieselbe Erscheinung im Vergleich zu anderen Ländern aus. Die Untersuchung soll sich ferner nur auf die Löhne der Industriearbeiter beziehen. Sie will dabei die wesentlichen und über längere Perioden wirkenden Ursachen aufdecken; die Unzulänglichkeit unserer Kenntnis über die relativen Veränderungen der Löhne in beiden Ländern von Jahr zu Jahr oder von Periode zu Periode verbietet es, im Rahmen dieser Arbeit, den besonderen Ursachen nachzugehen, die etwa eine zusätzliche Erhöhung der amerikanischen gegenüber den deutschen Löhnen in einem bestimmten Zeitmoment zu erklären vermöchten. So muß beispielsweise die Frage, ob die amerikanischen Arbeiter in der Zeit nach der Krise von 1920/21, die ihnen eine erhebliche Reallohnerhöhung gebracht hat, gegenüber ihren deutschen Kollegen einen neuen Vorsprung gewonnen haben, aus unserer Erörterung ausgeschlossen bleiben.

Von den hohen amerikanischen Löhnen war in den letzten Jahren in wirtschaftspolitischen Debatten häufig die Rede<sup>2</sup>. Der „automobilbesitzende“ amerikanische Arbeiter schien zu beweisen, daß Amerika trotz kapitalistischer Wirtschaftsweise jenem Endziel allgemeinen Wohlstandes entgegengehe, das bisher an die Verwirklichung des „Zukunfts-

---

<sup>1</sup> Vgl. Fußnote S. 48. — <sup>2</sup> Vgl. Fußnote S. 105.

staates“ gebunden zu sein schien. Die Entdeckung der Ursachen solchen Massenwohlstandes war naturgemäß ein Problem von sehr aktueller Bedeutung. Sollte es sich nicht am Ende um Ursachen handeln, die bei richtiger Wirtschaftspolitik sich auch in anderen Ländern geltend machen könnten? Die Lohnsteigerung selbst, so sagten die Einen, sei das sicherste Mittel, um hohe Löhne zu ermöglichen. Andere wiederum wollten im System der hohen Schutzzölle die wichtigste Ursache des amerikanischen Vorsprunges erblicken. Aufgabe der Wissenschaft ist es, irrtümliche und voreilige Behauptungen über angebliche Ursachen der hohen Löhne in Amerika zu widerlegen und die wirklichen Ursachen aufzudecken. Die folgende Untersuchung wird allerdings zeigen, daß sich beim heutigen Stand unserer Kenntnisse einer solchen Aufgabe erhebliche Schwierigkeiten in den Weg stellen; ja, es liegt in ihrer Natur, daß sie in vollkommener Weise überhaupt nicht gelöst werden kann. — Es ist nicht möglich, sämtliche Wirtschaftsfaktoren der beiden Länder, die auf den Lohnstand Einfluß haben, einem Vergleich zu unterziehen oder deren Vergleich in zahlenmäßig meßbaren Ergebnissen auszudrücken. Manche Lücken hinsichtlich der statistischen Unterlagen ließen sich wohl durch Spezialuntersuchungen ausfüllen. Ein nicht unerheblicher Rest aber wird immer Sache einer mehr oder weniger subjektiven Einschätzung bleiben. — Trotzdem bleibt die Wissenschaft nicht ohnmächtig gegenüber der Verwirrung oder Unklarheit, die auf diesem Gebiete herrscht. Es ist schon etwas gewonnen, wenn die möglichen Ursachen festgestellt werden, und wenn es gelingt, von einigen angeblichen Ursachen zu zeigen, daß ihnen entscheidende Bedeutung nicht zukommen kann. Der Weg für weitere Untersuchungen spezieller Art wird damit geebnet.

Es mag fraglich erscheinen, ob sich dieses Ziel mit den Methoden der „klassischen“ Nationalökonomie erreichen läßt. Nirgends kommt die „Wucht der eigenen Gestaltung“, die G o t t l<sup>1</sup> mit Recht jeder Volkswirtschaft zuspricht, deutlicher zum Ausdruck, als in der Verschiedenheit der Höhe des Lohn- und Einkommensstandes von Volkswirtschaft zu Volkswirtschaft. Aus ihr folgt der ganze Unterschied an Wohlstand und sozialer Lebensgestaltung mit allen seinen über das Materielle hinausgehenden Wirkungen. Der klassischen Theorie scheint eher die Aufgabe zuzufallen, die allgemeinen Marktgesetzmäßigkeiten und ihre über die Weltwirtschaft hin ausgleichenden Tendenzen aufzuzeigen, als der individuellen Struktur und Eigentümlichkeit nachzugehen, die die Volkswirtschaften unterscheidet. Handelte es sich darum, die tausendfältigen Besonderheiten, die die amerikanische von

---

<sup>1</sup> Vgl. v. Gottl-Ottlilienfeld, Friedrich, „Volksvermögen und Volkseinkommen“, Jena 1928, S. 28.

der deutschen Wirtschaft auszeichnen, darstellerisch wiederzugeben, so müßte diese Theorie in der Tat versagen. Anders aber, wenn die Ursachen zu suchen sind, die, trotz der weltwirtschaftlichen Marktverflochtenheit und trotz der ausgleichenden Tendenzen der Marktwirtschaft, eine Differenzierung des Lohnstandes, wie sie zwischen Amerika und Deutschland vorhanden ist, durchsetzen und erhalten können. Hier ist eine Methode am Platze, die die grenzenlose Vielfalt konkreter Wirtschaftsfaktoren auf einige wesentliche Gruppen begrifflich reduziert und die, von der Tendenz zur Ausgeglichenheit ausgehend, die differenzierenden Elemente aufspürt.

# I. Lohnstand und Arbeitereinkommen in den Vereinigten Staaten und in Deutschland.

## A. Der vergleichsweise Stand der Nominal- und Realeinkommen der Arbeiter.

### 1. Der Stand der Nominallöhne in beiden Ländern.

Eine Untersuchung, die erklären will, aus welchen Gründen der amerikanische Arbeiter höhere Arbeitsverdienste hat als der deutsche, steht zunächst vor der Frage, ob der so allgemein behauptete hohe Stand der amerikanischen Arbeitsverdienste überhaupt den Tatsachen entspricht. Man kann allerdings sagen, daß der höhere Lebensstandard der amerikanischen Arbeiterschaft an sich heute kein Gegenstand der Kontroverse ist. Er wird von allen Beobachtern bestätigt<sup>1</sup>, welcher wirtschaftspolitischen Richtung sie auch angehören mögen. Insofern könnten wir uns darauf berufen, daß die Tatsache selbst gleichsam „gerichtsnotorisch“ sei. Es bliebe aber die völlige Unsicherheit über das eigentliche Ausmaß in dem der amerikanische Lohnstand über dem deutschen steht. Die Schätzungen, die vorgenommen worden sind, gehen weit auseinander. Sie sind ihrer wissenschaftlichen Methode nach zum größten Teil sehr anfechtbar und liegen zudem in einer Zeit zurück, in der die deutschen Löhne noch unter den Nachwirkungen der Inflation standen. Jeder Lohnvergleich hat allerdings mit so vielen Schwierigkeiten zu ringen, daß auch eine neue Berechnung ihre Ergebnisse nur unter großen Vorbehalten darbieten kann. Glücklicherweise ist für den Zweck unserer Untersuchung jener hohe Grad von Genauigkeit nicht erforderlich, den ein für die Entscheidung sozialpolitischer oder gar reparationspolitischer Fragen angestellter Lohnvergleich erfordern würde. Hier gilt es nur zu zeigen, daß der Unterschied im Lohnstand der beiden Länder auf jeden Fall ein Ausmaß hat, der ihn einer besonderen wissenschaftlichen Erklärung bedürftig erscheinen läßt. Ob aber die amerikanischen Löhne 125, 150 oder 175 % der deutschen betragen, ist von sekundärer Bedeutung. Angesichts dieses Umstandes kann man sich fragen, ob der folgende statistische Lohnvergleich nicht mit übertriebenen Kautelen versehen und dargelegt worden ist. Der Unfug

---

<sup>1</sup> Vgl. Fußnote S. 23 u. 36—38.

aber, der gerade in der Diskussion über amerikanische Verhältnisse, inner- und außerhalb Amerikas, mit angeblich wissenschaftlichen statistischen Angaben getrieben wird, zwingt zu besonderer Vorsicht und Gewissenhaftigkeit. Es kann oft nicht ausbleiben, daß Zahlen, die für einen Zweck aufgestellt werden, nachher für andere mißbraucht werden.

a) Vorbemerkung über die beim Lohnvergleich angewandten Methoden.

Der statistische Vergleich der Löhne zweier Länder wird niemals einen sehr hohen Grad von Genauigkeit erreichen. Der Grund liegt zunächst darin, daß es in keinem Lande möglich ist, bei der statistischen Erfassung der Löhne, alle auf dem Arbeitsmarkt zustande kommenden Lohnvereinbarungen zu berücksichtigen. Auch in den Ländern mit gut ausgebildeter Lohnstatistik können nur Durchschnittslöhne in einer genügend großen Zahl von Industriezweigen und für genügend viele Arbeiter festgestellt werden. Bei einem internationalen Vergleich kann es sich also nur um die Gegenüberstellung einer Reihe von einander entsprechenden repräsentativen Lohnangaben handeln. Das einfachste aber auch oberflächlichste Verfahren liegt in der Berechnung und dem Vergleich nationaler Durchschnittslöhne. Solche Durchschnittslöhne, theoretisch das Resultat der Division der gesamten Lohnsumme eines Landes durch die Zahl der lohnempfangenden Arbeiter, sind aber nur konstruierte Größen. Sie werfen zwar einiges Licht auf die Lohnverhältnisse; sie genügen aber nicht, um diese zu kennzeichnen. In Anbetracht der außerordentlich großen Verschiedenheit der Löhne, die die verschiedenen Arbeitergruppen in jedem Lande erhalten, muß, bei internationalem Vergleich, eine größere Anzahl von Löhnen in verschiedenen Gewerben und Landesteilen mit einander verglichen werden. Damit werden Anhaltspunkte gewonnen, auf Grund derer sich mit der nötigen Vorsicht verallgemeinernde Schlüsse ziehen lassen. Ein sinnvoller Lohnvergleich kann somit nur in einer auf den Ergebnissen statistischer Untersuchungen fußenden Beschreibung der Lohnverhältnisse der beiden Länder und ihrer Verschiedenheit bestehen.

Man stößt bei der Inangriffnahme der eben geschilderten Aufgabe auf viele Schwierigkeiten. Die erste ist die verhältnismäßige Armut an statistischem Material<sup>1</sup>. In den beiden Ländern, deren Löhne hier

---

<sup>1</sup> Die Schwierigkeit der Lohnstatistik rührt von der außerordentlich großen Differenziertheit der Löhne her, die die einzelnen Arbeitergruppen erhalten. Während Preise, die schon schwer zu ermitteln sind, immerhin festgesetzte Größen von bestimmtem Geltungsbereich und bestimmter Geltungsdauer sind, ist die Lohnhöhe sehr oft überhaupt nicht bestimmt. Man denke an Akkordarbeit und Prämiensystem.

verglichen werden, hat zwar die Lohnstatistik eine hohe Ausbildung erfahren. Sie genügt trotzdem den Ansprüchen nicht, die man heute an sie stellen muß. In Deutschland bilden die Arbeiten des Statistischen Reichsamtes die reichste Quelle für die Lohnstatistik. Neben einer fortlaufenden Untersuchung der Tariflöhne in allen wichtigen Gewerbezweigen, hat das Amt in den beiden vergangenen Jahren große Lohnerhebungen für die Textilindustrie, die Holzverarbeitenden Gewerbe, die chemische Industrie und neuerdings auch für die metallverarbeitende Industrie durchgeführt. Über die Löhne der Bergarbeiter sind im „Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich“ genaue Angaben enthalten. Weiterhin untersucht der Allgemeine Deutsche Gewerkschaftsbund (ADGB) in regelmäßigen Abständen die Tariflöhne in 48 verschiedenen Städten; er veröffentlicht die Ergebnisse in der „Gewerkschaftszeitung“. Diese letzte Untersuchung, die vor allem wegen der Erfassung einer Reihe von Berufen, die die amtliche Statistik unberücksichtigt läßt, eine wertvolle Ergänzung des amtlichen Materials bildet, wird von uns zum Zwecke des Lohnvergleichs mehrfach herangezogen werden müssen<sup>1</sup>. (Der in der Anmerkung durchgeführte Vergleich zwischen der gewerkschaftlichen und der amtlichen

<sup>1</sup> In der nachfolgenden Tabelle stellen wir Lohnerhebungen des Statistischen Reichsamtes und des ADGB einander gegenüber. Es zeigt sich, daß die Abweichungen unbedeutend sind.

Berufe	Stat. Reichsamt Januar 1929 gewogener Durchschnitt Rpf	ADGB Ende 1928 ungewog. Durchschnitt Rpf
Maurer, Hilfsarbeiter .	111,0	102,8
Ungelernte Arb. in der chemischen Industrie	85,5	77,2
Ungelernte Arb. in der papiererz. Industrie	74,5	80,9
Buchdruck, ungelernete Arbeiter . . . . .	97,4	93,8

Man sieht, daß die Abweichungen nirgends 10% erreichen. Eine Tendenz der Ergebnisse der gewerkschaftlichen Statistik zur Abweichung nach unten im Vergleich zur amtlichen Statistik, wie sie aus der Tabelle hervorgeht, erklärt sich in der Hauptsache dadurch, daß der von uns aus den 48 Lohnangaben für einzelne Orte berechnete Durchschnitt der Statistik des ADGB im Gegensatz zum Durchschnitt des Statistischen Reichsamtes ein ungewogener ist. Berücksichtigt man die Tatsache, daß die Löhne in größeren Orten gewöhnlich höher sind als in kleineren, so muß ein ungewogener Durchschnitt aus Lohnzahlen für Groß- und Kleinstädte niedriger sein als ein gewogener.

Statistik zeigt, daß auch die erstere als zuverlässige Quelle angesehen werden kann.)

Die wichtigste Quelle für die Vereinigten Staaten sind die Untersuchungen des Department of Labor, dem das Bureau of Labor Statistics angeschlossen ist. Das Bureau nimmt in Abständen von etwa zwei Jahren detaillierte Lohnerhebungen in einer Reihe von ausgewählten wichtigen Industrien vor, von denen gewöhnlich 20 % und mehr aller in der Industrie beschäftigten Arbeiter erfaßt werden. Wenn gleich das dabei angewandte Verfahren weniger zuverlässig ist, als das vom Statistischen Reichsamt bei seinen neuesten Lohnerhebungen angewandte, so kann den Ergebnissen dieser Untersuchungen trotzdem Vertrauen entgegengebracht werden. Bei der deutschen Erhebung wurden vom einzelnen Arbeiter durch Fragebogen die von ihm bezogenen Verdienste in Erfahrung gebracht, nachdem man zuerst, unter Mitwirkung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern, die typischen Betriebe ausgewählt hatte. In den Vereinigten Staaten dagegen werden in die vom Bureau dafür ausgewählten Betriebe Agenten geschickt, die die Verdienste der Arbeiter aus der Lohnbuchhaltung entnehmen. Soweit man die Verteilung der Erhebungen auf die Landesteile mit höheren und niederen Lohnsätzen prüfen kann, zeigt sich, daß die geographische Verteilung der Erhebungen der verhältnismäßigen Bedeutung der untersuchten Industrien in den einzelnen Staaten der Union gerecht wird. Von einer Verzerrung der statistischen Ergebnisse durch willkürliche Auswahl der Erhebungsorte kann nicht die Rede sein. Man begegnet oft dem Einwand, daß die Agenten nur die Großbetriebe mit guter Lohnbuchhaltung berücksichtigen. Diese Kritik trifft die hier besprochene Statistik nicht. Das Bureau ist offenbar bemüht, typische Betriebe zu untersuchen. Es handelt sich allerdings bei der Mehrzahl der erfaßten Industrien um großbetrieblich organisierte Gewerbezweige, bei denen die kleinen Betriebe nur eine geringe Rolle spielen. Außer den eben genannten Untersuchungen über die Lohnverhältnisse einzelner Industrien, werden vom Bureau in kürzeren Abständen die Löhne der ungelerten Arbeiter in vielen Wirtschaftszweigen erfaßt. Neben der Arbeit des Bureaus sind noch eine ganze Reihe von lohnstatistischen Ämtern der Einzelstaaten um die Feststellung der Löhne bemüht; dazu kommen genaue Lohnangaben für einige Berufe von seiten der Aufsichtsbehörden wie z. B. der Interstate Commerce Commission usw.<sup>1</sup> Lohnuntersuchungen sehr bedeutsamen Umfanges werden schließlich vom National Industrial Conference Board, einem

---

<sup>1</sup> Die amtliche Statistik wird in der Zeitschrift des Bureau of Labor Statistics, der „Monthly Labor Review“, zusammengefaßt. Vgl. dazu das „Handbook of Labor Statistics 1924 to 1926“ (Bulletin of the Bureau of Labor Statistics Nr. 439, Washington 1927).

großen amerikanischen Unternehmerverband durchgeführt<sup>1</sup>. Diese Vereinigung stellt allmonatlich durch Versand von Fragebogen in einzelnen Betrieben die Verdienste der Arbeiter in etwa 25 Industrien fest. Durch ihre Enquêtes werden die Löhne einer sehr großen Zahl von Arbeitern erfaßt. Bemerkenswert ist die Bearbeitung dieses statistischen Materials. In jeder Industrie werden die Arbeiterlohnsätze in Gruppen getrennt. Die Löhne der Gelernten, der Ungelernten und der Frauen werden gesondert ermittelt. Die Trennung in diese drei Gruppen muß in jedem einzelnen Fall der berichtende Betrieb vornehmen. Bei der immer etwas problematischen Unterscheidung zwischen gelernten und ungelerten Arbeitern hat er sich nach der Definition zu richten: „unskilled labor is defined as the general group which performs the cruder tasks, for which no previous training is required“; „skilled labor is composed of the remainder“. (In Anmerkung<sup>2</sup> wird

<sup>1</sup> Im Jahre 1924 berichteten aus der Industrie ausschließlich des Bergbaus 1700 Betriebe, die 743 227 Arbeiter oder etwa 20 % der in den untersuchten Industrien nach dem Zensus von 1919 festgestellten Arbeiter beschäftigten. Seither hat sich nach Angaben des Board der Umfang der Erhebungen kaum verändert.

<sup>2</sup> Wir stellen im folgenden die Angaben über Stundenverdienste des N. I. C. B. und des Bureau of Labor Statistics für einige wahllos herausgegriffene Industrien einander gegenüber.

Berufe	N. I. C. B. in Dollar	Bureau in Dollar
Anthrazitkohlenbergbau Hauer im Gedinge, 1924. . . . .	1,204	1,432 u. 1,327*
Gießereien und Maschinenfabriken, alle Arbeiter, 1925 . . . . .	0,589**	0,602
darunter Frauen . . . . .	0,369**	0,420
Eisen- und Stahlindustrie, alle Arbeiter, 1926 . . . . .	0,690***	0,520 u. 0,517; 0,624; 0,641; 0,677. Durchschnittslöh. aus d. wichtigsten Gewerbezweigen
Automobilindustrie, alle Arbeiter, 1925 . . . . .	0,662	0,723
darunter Frauen . . . . .	0,446	0,467
Tuch- und Kammgarnindustrie, alle Arbeiter . . . . .	0,480	0,491
darunter Frauen . . . . .	0,437	0,418

\* Die erste Zahl ist unter Zugrundelegung der Arbeitszeit ausschließlich der Frühstückspause, die zweite einschließlich der Frühstückspause berechnet.

\*\* Viertes Vierteljahr.

\*\*\* Diese und die folgenden Zahlen des N. I. C. B. sind Durchschnitte aus vier Vierteljahrszahlen.

Man ersieht aus dieser Gegenüberstellung, daß von einer allgemeinen Höherbewertung seitens des N. I. C. B. keine Rede sein kann.

nachgewiesen, daß das N.I.C.B., trotzdem es ein Unternehmerverband ist, die Löhne nicht zu hoch angibt, so daß wir berechtigt sind, seine Angaben mit zu berücksichtigen.)

Zu den Schwierigkeiten, die dem Lohnvergleich aus einer unzulänglichen Entwicklung der Lohnstatistik entstehen, treten solche, die sich bei dem Versuch ergeben, das vorhandene statistische Material der beiden Länder miteinander zu vergleichen. Nur ein verhältnismäßig geringer Teil kann für einen Vergleich überhaupt verwendet werden, weil nur sehr wenige der Lohnangaben einander überhaupt entsprechen. Die Auswahl der untersuchten Berufszweige und ihre Gruppierung ist in beiden Ländern verschieden. So büßen z. B. die ausgezeichneten deutschen Erhebungen über die Löhne in der Holzverarbeitenden Industrie für unseren Zweck viel von ihrem Wert ein, weil die amerikanische Statistik diese Industrie in den Kreis ihrer Erhebungen nicht einbezogen hat. Für Deutschland wiederum fehlen über die Holz-erzeugende Industrie oder das Bekleidungs-gewerbe Angaben, die mit den amerikanischen Statistiken vergleichbar wären. Ähnlich steht es mit der Gruppierung innerhalb einer Industrie. In Amerika fehlt bei den amtlichen Erhebungen die Unterscheidung zwischen gelernten und ungelernten Arbeitern; in Deutschland die Unterscheidung der Lohnsätze der verschiedenen Berufe innerhalb dieser beiden Gruppen. Aus den Berufsbezeichnungen der amerikanischen Statistik lassen sich die gelernten und ungelernten Arbeiter nur selten aussondern. Diese Unterschiede in der Aufbereitung des amtlichen Materials sind es vor allem, die ein Zurückgreifen auf die Erhebungen des N.I.C.B. notwendig machen.

Bei der Entscheidung über die Vergleichbarkeit muß auch der Zeitpunkt der Erhebung berücksichtigt werden. Es kommt sehr viel auf die Gleichartigkeit der Konjunkturphase an; diese erscheint wichtiger als die eigentliche Gleichzeitigkeit. Die neuen Schwierigkeiten, die daraus entstehen können, sind dadurch gemildert, daß in den Vereinigten Staaten in den Jahren 1925 bis 1928 eine relativ gleichmäßige gute Konjunktur geherrscht hat. In diesen Jahren zeigt das Lohnniveau dort nur geringe Veränderungen<sup>1</sup>. In Deutschland dagegen hat sich der Lohnstand nach den Berechnungen des Statistischen Reichsamts im selben Zeitraum stark ver-

<sup>1</sup> Das Bureau of Labor Statistics gibt in der „Monthly Labor Review“ (Vol. 27, Nr. 5; November 1928) folgenden Nominallohnindex (1913 = 100):

1925 . . . . .	222,3
1926 . . . . .	233,4
1927 . . . . .	240,8
1928 . . . . .	240,6

ändert<sup>1</sup>. Es empfiehlt sich deshalb, amerikanische Löhne aus den Jahren 1925 bis 1928 mit solchen deutschen Löhnen zu vergleichen, die in die jüngste Periode guter Konjunktur fallen. Als solche kann für Deutschland die Zeit vom Sommer 1927 bis in den Herbst 1928 angesprochen werden.

Als letzte, den Vergleich erschwerende Verschiedenheit in der Lohnstatistik der beiden Länder ist die Verschiedenheit des Untersuchungszieles zu nennen. Man kann in dieser Beziehung in der Lohnstatistik zwei Forschungsrichtungen unterscheiden: Die eine sucht die Verdienste der Arbeiter, die andere ihre Lohnsätze festzustellen. Sie weichen voneinander insofern ab, als die Anhänger des ersten Verfahrens die genaueren, für die Leistung einer bestimmten nach der Arbeitszeit gemessenen Arbeit dem Arbeiter tatsächlich zufließenden Einkünfte festzustellen suchen, während die anderen die für eine bestimmte Arbeitseinheit festgesetzte Entlohnung ermitteln wollen. Beide Untersuchungsweisen gehen in allen Ländern nebeneinander her. In den Vereinigten Staaten aber werden hauptsächlich Arbeitsverdienste ermittelt; die deutsche Statistik bemüht sich dagegen meistens um eine Feststellung der Lohnsätze und zwar der in den Tarifverträgen vereinbarten tarifmäßigen Stunden- und Wochenlöhne. Diese werden dann zu Durchschnittssätzen aufgearbeitet. Die Verbreitung des Tarifvertragswesens im Deutschen Reich, die heute bereits soweit gediehen ist, daß nur eine wenig ins Gewicht fallende Minderheit von Arbeitern von den Tarifverträgen unberührt bleibt, rechtfertigt in weitem Maße dieses Vorgehen. Auf der anderen Seite aber muß man sich darüber klar sein, daß die tatsächlich gezahlten Löhne oft nicht unbedeutend von den tarifmäßigen abweichen. Die Erhebungen

<sup>1</sup> Für die deutschen tarifmäßigen Stundenlöhne gibt das Statistische Reichsamt (Statist. Jahrb. 1929) folgende Übersicht:

	Produktionsmittel- industrie		Konsumgüter- industrie	
	gelernte	ungelernte	gelernte	ungelernte
	Tarifmäßige Stundenlöhne in Rpf			
April 1925 . . . . .	82,4	58,8	58,1	48,6
Oktober 1925 . . . . .	90,7	66,0	63,3	53,4
April 1926 . . . . .	92,6	66,5	63,6	53,6
Oktober 1926 . . . . .	93,2	66,9	63,5	53,6
April 1927 . . . . .	96,1	69,0	68,2	57,4
Oktober 1927 . . . . .	100,6	73,9	70,6	59,5
April 1928 . . . . .	103,5	77,1	76,0	63,9
Oktober 1928 . . . . .	107,5	86,6	76,7	64,3
April 1929 . . . . .	108,6	81,8	78,3	65,9

über Stunden- und Wochenverdienste in einzelnen Industrien haben gezeigt, wie stark die Überschreitungen des tarifmäßigen Zeitlohnes heute ins Gewicht fallen. Ihr Ausmaß hängt vor allen Dingen von der Entwicklung der Konjunktur in den einzelnen Gewerbezweigen seit Abschluß des letzten Tarifvertrages ab. Aus der nachfolgenden Tabelle, über die in den vier vom Statistischen Reichsamt untersuchten Industrien herrschende Abweichung der tatsächlichen Verdienste von den im Zeitpunkt der Erhebungen geltenden Tariflöhnen, kann man sich ein Bild dieser Erscheinung machen<sup>1</sup>.

Tarifmäßige Stundenlöhne und tatsächliche  
Stundenverdienste in vier deutschen Industrien

	Tarifmäßiger Stundenlohn in Rpf		Stundenver- dienste ausschl. Mehr- u. Über- stundenzu- schläge in Rpf		Ab- weichungen in %	
	Zeitlohn	Stüekl.	Zeitlohn	Stüekl.	Zeitlohn	Stüekl.
<b>I. Chemische Industrie, Juli 1928</b>						
Über 21jähr. männliche Betriebsarbeiter . . .	81,0	95,6	96,9	113,0	19,6	18,2
Über 20jähr. weibliche Betriebsarbeiter . . .	51,6	60,9	59,3	68,8	14,9	13,0
Über 21jähr. gelernte Handwerker . . . . .	98,5	109,8	122,3	132,2	24,2	20,4
<b>II. Holzverarbeitende Industrie (Bau- und Möbeltischlerei) März 1928</b>						
Facharbeiter . . . . .	107,0	117,5	115,9	127,8	8,3	8,8
Angelernte Arbeiter . .	91,9	98,9	94,2	98,7	2,5	0,2
Hilfsarbeiter . . . . .	87,6	—	89,0	—	1,6	—
<b>III. Textil-Industrie, September 1927</b>						
Männliche Facharbeiter	—	65,1	—	82,4	—	26,6
Weibliche Facharbeiter	—	51,3	—	60,3	—	17,5
Männliche Hilfsarbeiter	—	55,6	—	61,3	—	10,3
Weibliche Hilfsarbeiter	—	41,4	—	44,4	—	7,2
<b>IV. Metallverarbeitende Industrie</b>						
Facharbeiter über 21 Jahre . . . . .	101,8	115,8	113,6	124,8	24,7	19,0
Angelernte Arbeiter über 21 Jahre . . . . .	85,0	97,8	89,0	105,4	16,2	23,5
Hilfsarbeiter über 21 Jahre . . . . .	80,0	92,0	81,8	95,0	10,0	13,5
Weibliche Arbeiter über 18 Jahre . . . . .	57,0	65,8	58,9	65,5	9,9	9,9

<sup>1</sup> Vgl. „Wirtschaft und Statistik“ 1928, 8. Jahrgang Nr. 5, Nr. 15; 1929, 9. Jahrgang Nr. 4, Nr. 11.

Es ergibt sich somit, daß in den vier Industrien, im ungewogenen arithmetischen Durchschnitt, die Stundenverdienste um die folgenden Prozentsätze über den Tariflöhnen stehen<sup>1</sup>:

Bei den Gelernten	
Facharbeitern (einschl. Betriebsarbeitern in der chemischen Industrie und Handwerkern) . . . . .	um 17,9 %
bei den Ungelernten	
Hilfsarbeitern (einschl. Angelernten) . . . . .	um 9,4 %

Diese Abweichung der Stundenverdienste vom Tariflohn bildete bisher die Crux der deutschen Lohnstatistik. Erhöhen wir die Tariflohnsätze um den eben ermittelten durchschnittlichen Zuschlag, so wird damit natürlich kein genaues Bild von den einzelnen Stundenverdiensten gewonnen. Die Erhebungen erstrecken sich auch z. Z. noch auf einen zu geringen Teil der Industrie, um als typisch gelten zu können. Immerhin erlaubt uns diese Berechnung einen wesentlichen Teil des Fehlers zu korrigieren, der sich sonst bei einem Lohnvergleich ergeben müßte<sup>2</sup>.

Schließlich ist noch die Sozialgesetzgebung zu berücksichtigen. Da es in Amerika im allgemeinen weder obligatorische Krankenversicherung, noch Invalidenversicherung, noch Arbeitslosenversicherung gibt, muß derjenige Teil der Soziallasten, der von den deutschen Arbeitgebern getragen wird, als ein Zuschlag zum Lohn aufgefaßt werden. Die gesamten Beiträge zur Sozialversicherung betragen ungefähr 15 % der Lohnsumme. Davon entfallen auf die Arbeitgeber etwa 7 bis 7½ %. Beim Vergleich mit Amerika müssen jedoch die Beiträge zur Unfallversicherung abgesetzt werden, da für die amerikanischen Arbeitgeber die Versicherung der Arbeiter gegen Unfall gleichfalls obligatorisch ist. Die Lasten des deutschen Unternehmers für die Unfallversicherung

<sup>1</sup> Der errechnete Durchschnitt und andere Überlegungen geben Grund zu der Annahme, daß die Abweichungen nach oben in Zeiten aufsteigender Konjunktur sich für Facharbeiter in einer Höhe von 10—20 % bewegen. Für die einzelne Industrie erklären sich die Abweichungen vom Durchschnitt aus Geschäftsgang, zeitlichem Abstand vom Abschluß des letzten Tarifvertrages usw. Wir werden im folgenden die für die vier Industrien errechnete Durchschnittszahl verwenden, in der Meinung, daß damit ein ungefähr richtiges Bild gewonnen wird.

<sup>2</sup> Weitere Fehler ergeben sich aus der Art, wie die Akkordlöhne in den Tarifverträgen festgesetzt werden. Für die meisten Arbeiter im Stücklohn, die bekanntlich einen sehr großen Teil der Industrie umfassen, werden die Akkordlöhne auf einer Zeitbasis vereinbart. Es wird für die Akkordbemessung ein bestimmtes Verdienst in der Zeiteinheit bei durchschnittlicher Leistungsfähigkeit zugrunde gelegt. Nun ist aber nicht nur die Bestimmung der durchschnittlichen Leistungsfähigkeit sehr problematisch; es tritt noch durch das Prämiensystem eine Verstärkung der an sich schon vorhandenen Tendenz zur Entfernung des tatsächlichen Verdienstes der Akkordarbeiter von jenem Grundlohn ein, der von der Statistik erfaßt wird. Aus einer Umfrage des

machen ungefähr  $1\frac{1}{2}\%$  aus. Die Mehrbelastung in Deutschland, die zum Lohn hinzugerechnet werden muß, beträgt somit rund  $6\frac{0}{10}$ .

Auch die amerikanische Statistik enthält Ungenauigkeiten, obwohl sie sich fast ausschließlich auf die Ermittlung der Arbeitsverdienste richtet. Sie ermittelt die Stunden- und Wochenverdienste aus den Lohnlisten der Betriebe. Dabei kann es oft vorkommen, daß die Zahlen der Arbeiter, die auf den Listen der Unternehmungen verzeichnet sind, wegen eingetretener Krankheitsfälle oder anderen Fernbleibens von der

Metallarbeiterverbandes (s. Jahrbuch des deutschen Metallarbeiterverbandes 1926, S. 211) ergeben sich die folgenden Tariflöhne und Stundenverdienste bei Akkordarbeitern:

Bezirk und Orte mit höchsten und niedrigsten Löhnen innerhalb des Bezirks	Tarifstundenlohn		Stundenverdienst bei Akkordarbeit August	
	August		August	
	1925	1926	1925	1926
<b>Brandenburg</b>				
H. L. Eberswalde . . . . .	66	66	92	92
N. L. Frankfurt a. O. . . . .	57	57	70	70
<b>Breslau</b>				
H. L. Kaula . . . . .	63,5	68	98	95
N. L. Gleiwitz . . . . .	50	50	70	70
<b>Dresden</b>				
H. L. Leipzig . . . . .	74	82	115	110
N. L. Annaberg . . . . .	57	63	70	75
<b>Frankfurt a. M.</b>				
H. L. Frankfurt a. M. . . . .	72	72	106	108
N. L. Buchenau . . . . .	58	58	70	70
<b>Hamburg</b>				
H. L. Hamburg . . . . .	70	72	86	106
N. L. Wilhelmshaven . . . . .	64	67	71	80
<b>Königsberg</b>				
H. L. Königsberg . . . . .	47	54	65	70
N. L. Elbing . . . . .	37	40	65	63
<b>Stuttgart</b>				
H. L. Singen . . . . .	66	66	108	128
N. L. Zweibrücken . . . . .	61	61	80	75

Hier zeigen sich somit Abweichungen, die bis über 20% betragen. Da es sich um eine Erhebung von Arbeitnehmerseite handelt, so dürfte eine Überschätzung der Stundenverdienste nicht vorliegen. Übrigens ist infolge des unendlich differenzierten Systems der Zuschläge eine genaue Ermittlung der tarifmäßigen Lohnsätze aus den Tarifverträgen oft sehr schwer. Die Bedeutung dieser Zuschläge ist aber für den gesamten Lohnsatz nicht allzu groß.

Arbeit für die Division der Lohnsumme ungeeignet sind. Die errechneten Verdienste werden in diesem Falle niedriger sein als die wirklichen Verdienste<sup>1</sup>.

Wir werden, soweit es das statistische Material erlaubt, von Stundenverdiensten ausgehen. Soweit wir aber auf deutsche Tariflohnsätze angewiesen sind, müssen die notwendigen Korrekturen gemacht werden.

#### b) Der Vergleich der Löhne und Stundenverdienste.

**I. Der Lohnvergleich des Internationalen Arbeitsamtes.** Nachdem das englische Board of Trade seine internationale Lohnstatistik eingestellt hat, ist die Lohnstatistik des Internationalen Arbeitsamtes<sup>2</sup> der einzige internationale Lohnvergleich, dem weitere Beachtung geschenkt wird.

Sie wird in periodischen Abständen in der Internationalen Rundschau der Arbeit veröffentlicht und umfaßt eine große Reihe von Ländern. Das Internationale Arbeitsamt erfaßt dabei die Lohnsätze verschiedener Berufe, im Baugewerbe, der Buchdruckerei und der Maschinenindustrie, in den Hauptstädten der einzelnen Länder. Zweifellos ist der vom Internationalen Arbeitsamt eingeschlagene Weg für einen möglichst umfassenden internationalen Lohnvergleich heute der einzig gangbare; die methodischen Mängel, die er enthält, sind unvermeidlich.

Wenn auch dieser Vergleich für einen ganz oberflächlichen Überblick über die Lohnverschiedenheiten in den einzelnen Ländern ausreicht, so kann sich doch eine eingehende Untersuchung der Lohnverhältnisse zweier Länder auf die Statistik des Internationalen Arbeitsamtes nicht stützen. Ihre Mängel kämen dabei so stark zur Geltung, daß ein verzerrtes Bild der Wirklichkeit entstünde.

Das Internationale Arbeitsamt vergleicht einmal nur die Lohnsätze<sup>3</sup> und weiter berücksichtigt es nur die Löhne der hoch- und höchst-

---

<sup>1</sup> Die Überlegenheit der Methode, die sich auf Arbeitsverdienste richtet, zeigt sich schon bei den Schwierigkeiten und Unzulänglichkeiten der deutschen Tariflohnstatistik. Die Ermittlung der Verdienste ist auch vorteilhafter vom Gesichtspunkt der Verwendung der statistischen Zahlen. Interessiert man sich für die Wohlfahrt der Arbeiter, so braucht man Zahlen über ihr genaues Einkommen, also über ihre Verdienste. Ist das Augenmerk auf die Arbeitskosten gerichtet, so kommt es auch hier auf den Betrag an, der für die Beschäftigung einer bestimmten Art von Arbeitern wirklich gezahlt wird. Während allerdings bei der Frage der Wohlfahrt die Jahresverdienste am wichtigsten sind, so kommt es bei den Kosten auf die Stundenverdienste an.

<sup>2</sup> Vgl. unten Fußnote 2 S. 24.

<sup>3</sup> Die Beschränkung auf Lohnsätze bedeutet bei internationalem Vergleich eine besondere Gefahr, weil die wirtschaftliche Eigenart der erfaßten Lohnsätze von Land zu Land eine ganz verschiedene ist.

bezahlten Arbeiter. Die Beschränkung auf die hochbezahlten Arbeiter verfälscht das Bild in besonders starkem Maße<sup>1</sup>.

Berechnet man unter Zugrundelegung der Lohnstatistik des Internationalen Arbeitsamtes das Verhältnis der Nominallohne Deutschlands und der Vereinigten Staaten, so erscheinen die amerikanischen Löhne im Durchschnitt 3 bis 4 $\frac{1}{2}$ mal so hoch wie die deutschen. Die folgende Tabelle zeigt die Zahlen des Internationalen Arbeitsamtes:

Nominallohnfeststellungen des Internationalen Arbeitsamtes für Berlin und Philadelphia.

Übliche Lohnsätze für die 48-Stunden-Woche.

Beruf	Oktober 1928		Verhältnis Berlin = 100
	Berlin	Philadelphia	
<b>Baugewerbe:</b>			
Maurer und Steinmetzer . . . . .	70,6	327,6	464,0
Zimmerleute . . . . .	71,0	252,0	354,9
Maler . . . . .	68,6	211,7	308,6
Arbeiter . . . . .	57,6	—	—
<b>Maschinenbau:</b>			
Monteure . . . . .	48,2	201,6	418,3
Eisengießer . . . . .	48,2	195,3	405,2
Dreher . . . . .	48,2	171,9	356,6
Arbeiter . . . . .	38,4	131,0	341,1
<b>Buchgewerbe:</b>			
Handsetzer . . . . .	56,0	181,4	323,9
Maschinensetzer . . . . .	67,2	189,7	282,3
Buchbinder . . . . .	52,3	176,4	337,3

**II. Vergleich nationaler Durchschnittslöhne von männlichen Industriearbeitern.** Obwohl wir in der Vorbemerkung ausgeführt haben, daß eine Gegenüberstellung nationaler Durchschnittslöhne keinen ausreichenden Vergleich der Lohnverhältnisse zweier Länder ergibt, bringen wir hier eine solche Gegenüberstellung. Sie gibt zwar ein äußerst ungenaues, dafür aber ein zusammenfassendes Bild der Lohnunterschiede.

Die deutschen Angaben in nachstehender Tabelle sind durchschnittliche, tarifmäßige Stundenlöhne nach den Berechnungen des Statistischen Reichsamtes; die amerikanischen Zahlen stellen Stundenverdienste dar, die vom N.I.C.B. auf Grund seiner Erhebungen berechnet wurden. Der Unterschied würde sich vermindern, wenn statt der deutschen Tariflöhne die deutschen Stundenverdienste eingesetzt würden.

<sup>1</sup> Diese Beschränkung kommt darin zum Ausdruck, daß Löhne nur von solchen Gruppen erfaßt werden, die eine hohe Stufe der Organisation besitzen. Diese weisen aber im allgemeinen überdurchschnittliche Löhne auf. Ferner werden nur die Löhne in Haupt- und Großstädten berücksichtigt (Philad.; Berlin).

Beruf	Deutschland, Januar 1929 tarifmäßige Stundenlöhne in Rpf	Beruf	Vereinigte Staaten Stundenverd. Dezember 1928 in Rpf	Verhältnis Deutschl. = 100
Ungelernte Arbeiter	Jan. 1928: 74,7 Jan. 1929: 81,0	Ungelernte männl. Arb.	Dez. 1927: 204,86 Dez. 1928: 204,44	274,24 252,40
Gelernte Arbeiter	Jan. 1928: 102,8 Jan. 1929: 108,1	Gelernte männl. Arb.	Dez. 1927: 265,73 Dez. 1928: 271,61	258,49 251,25

III. 34 Einzelvergleiche zwischen deutschen und amerikanischen Löhnen, bzw. Stundenverdiensten. Die nachfolgende Tabelle umfaßt 34 Lohnvergleiche, die verschiedene Berufe, gelernte und ungelernete Arbeiter, Männer und Frauen aus 11 verschiedenen Gewerbebezügen beider Länder betreffen. (Die Landarbeiterlöhne sind Interesse halber beigefügt worden; wir werden sie aber bei unseren weiteren Berechnungen außer Acht lassen, da die Untersuchung sich auf Industriearbeiterlöhne beschränkt.) Die hier ausgewählten Lohnvergleiche sind die einzigen, für die die in reicher Fülle vorhandenen statistischen Angaben der beiden Länder so aufeinander passen, daß wir annehmen dürfen, Arbeitergruppen von ungefähr gleicher Qualifikation und Beschäftigungsart in beiden Ländern vor uns zu haben. 17 Vergleiche, also rund die Hälfte, stellen Vergleiche von Stundenverdiensten dar. Bei der anderen Hälfte waren wir genötigt, amerikanische Stundenverdienste den deutschen Tariflöhnen gegenüberzustellen. Für diese Hälfte muß deshalb die früher besprochene Korrektur vorgenommen werden.

Vergleich der Löhne deutscher und amerikanischer Arbeiter  
in 12 Gewerbebezügen.

Industrie	Beruf	Deutsches Reich		Verein. Staaten		Verhältnis der amerikanischen zu den deutschen Löhnen. Deutsche Löhne = 100
		Geltungszeit	Stundenlohn in Rpf	Geltungszeit	Stundenverdienst in Rpf	
Steinkohlenbergbau	Eigentl. Bergarbeiter Übertagearbeiter	1927	114,3 <sup>1</sup>	1924	344,2	301,2
		1927	71,2 <sup>1</sup>	1924	287,6	403,9
Metallverarbeitende Industrie	Kupferschmiede	Ende 1928	129,0	1927	377,8 <sup>2</sup>	292,9
		Anfang 1928	99,7	Dez. 1927	265,7	266,5
	männl. gel. Arbeiter	1928	69,9	1927	191,4	273,9
	männl. ungel. Arbeiter	„ Ende 1928	46,8	1927	169,2	361,5

<sup>1</sup> Stundenverdienste. — <sup>2</sup> Lohnsätze.

Industrie	Beruf	Deutsches Reich		Verein. Staaten		Verhältnis der amerikanischen zu den deutschen Löhnen. Deutsche Löhne = 100
		Geltungszeit	Stundenlohn in Rpf	Geltungszeit	Stundenverdienst in Rpf	
Chemische Industrie	gelernte Handwerker ung. männl. Arbeiter Arbeiterinnen	Juni 1928	124,4 <sup>1</sup>	Dez. 1928	254,0	204,2
		„	97,7 <sup>1</sup>	„	225,4	230,7
		„	59,7 <sup>1</sup>	„	179,3	300,3
Wollverarbeitende Industrie	Spinner, männl. „ weibl. Weber, männl. „ weibl. Hilfsarbeiter, männl.	Sept. 1927	93,6 <sup>1</sup>	1928	287,1	306,8
		„	53,4 <sup>1</sup>	„	160,8	301,1
		„	87,1	„	276,2	317,1
		„	78,6 <sup>1</sup>	„	254,0	323,1
		„	66,1 <sup>1</sup>	1926	186,8 <sup>2</sup>	282,6
Baumwollindustrie	Spinner, männl. „ weibl. Weber, männl. „ weibl.	„	86,0 <sup>1</sup>	1928	190,2	221,1
		„	56,9 <sup>1</sup>	„	115,9	203,6
		„	72,4 <sup>1</sup>	„	164,6	227,3
		„	—	„	155,7	255,3
Buchdruckgewerbe	gel. männl. Arbeiter ungel. männl. Arbeiter ungel. Arbeiterinnen	Januar 1929	111,9	Dez. 1928	382,4	341,8
		„	97,4	„	194,8	200,0
		Ende 1928	51,5	„	175,9	341,6
Papier-erzeugende Industrie	Gelernte Ungelernte	Januar 1929	82,9	Dez. 1928	257,8	310,9
		„	74,5	„	189,8	254,7
Holzverarbeitende Industrie	Facharbeiter Ungelernte	März 1928	116,4 <sup>1</sup>	Dez. 1927	258,6	222,2
		„	80,4 <sup>1</sup>	„	187,2	209,4
Baugewerbe	Steinmetzen Maurer	Ende 1928	144,2	1926	650,7	431,2
		„	123,6	„	659,1	533,2
	Hilfsarbeiter Maler	Juli 1928	106,4	„	209,9	197,3
		„	120,2	„	549,9	457,5
Gemeindearbeiter	Gelernte Ungelernte	„	99,2	1927	289,2	291,6
		„	77,9	„	172,9	222,0
Eisenbahn	Gelernte Ungelernte	Juli 1928	95,9	Ende 1926	313,8	326,6
		„	77,1	„	157,0	203,6
Landarbeiter <sup>2</sup>	—	1927	1174,9	1927	2432,9	207,1

<sup>1</sup> Stundenverdienste. — <sup>2</sup> Nur Hilfsarbeiter in der Färberei. — <sup>3</sup> Jahreslöhne in R.M. Die deutschen Landarbeiterlöhne sind Tariflöhne für Württemberg und Baden.

(Nähere Angaben über die Quellen der einzelnen hier angeführten Löhne und Stundenverdienste finden sich unten im Anhang Nr. 12.)

Auf Grund dieser Tabellen kommen wir zu folgenden Ergebnissen:

1. Wenn wir die 16 Lohnvergleiche ins Auge fassen, bei denen sowohl für Deutschland als für Amerika Stundenverdienste angegeben sind, so betragen die amerikanischen Stundenverdienste das 2 bis 4fache der deutschen:

Sie betragen weniger als	200 %	in 0 Fällen
„ „ zwischen	200—250 %	„ 7 „
„ „ „	250—300 %	„ 2 „
„ „ „	300—350 %	„ 6 „
„ „ „	350—400 %	„ 0 „
„ „ über	400 %	„ 1 Fall

Genauer könnte gesagt werden, daß sie zwischen 203 und 230 % der deutschen in 7 Fällen, zwischen 300 und 323 % in 6 Fällen ausmachen. Durchwegs relativ weniger hoch sind die amerikanischen Löhne in der Baumwollindustrie; dagegen betragen sie in der Wollverarbeitung das 3 bis  $3\frac{1}{4}$ fache der deutschen.

Der arithmetische ungewogene Durchschnitt aus diesen 16 Vergleichen ergibt einen Stand der amerikanischen Stundenverdienste, der 260% des deutschen beträgt.

2. Bei den 17 Lohnvergleichen zwischen deutschen Tariflöhnen und amerikanischen Stundenverdiensten zeigt sich die folgende Aufstellung:

Die amerikanischen Verdienste stehen

unter	200 %	in 1 Fall
zwischen	200—250 %	„ 3 Fällen
„	250—300 %	„ 5 „
„	300—350 %	„ 5 „
„	350—400 %	„ 1 Fall
über	400 %	„ 3 Fällen

In den 3 Fällen, in denen die amerikanischen Löhne mehr als das 4fache der deutschen betragen, handelt es sich um Facharbeiter des Baugewerbes; den geringsten Unterschied zeigt der Lohn der Hilfsarbeiter des Baugewerbes, der weniger als 200 % des deutschen beträgt. Von diesem Gewerbe abgesehen, liegen die amerikanischen Stundenverdienste zwischen 200 und 350 % der deutschen Tariflöhne. Der ungewogene Durchschnitt beträgt: ohne Baugewerbe 282,7 % (einschließlich Baugewerbe 312,6 %).

Diese Zahlen bedürfen aber der von uns erwähnten Korrektur: Zu den deutschen Tariflöhnen muß ein Zuschlag in Höhe der Differenz zwischen Tariflohn und Stundenverdienst kommen. Da aber, wie gezeigt

wurde, dieser Zuschlag bei den Gelernten und Ungelernten soweit auseinander liegt, daß die Berechnung eines Durchschnittes aus den beiden Zahlen ein ganz falsches Bild geben müßte, so sind wir genötigt, die Vergleiche zwischen Gelernten und zwischen Ungelernten getrennt zu betrachten.

Für die Gelernten stellen sich die amerikanischen Stundenverdienste auf durchschnittlich 345 % (ohne Baugewerbe auf 307 %) der deutschen Tariflöhne. Erhöhen wir die letzteren um 17,9 %, um damit ungefähr den Stand der deutschen Stundenverdienste zu erreichen<sup>1</sup>, so stellt sich der amerikanische Stundenverdienst in Prozenten des deutschen auf

292 % (ohne Baugewerbe auf 260 %).

Für die Ungelernten stellen sich die amerikanischen Stundenverdienste auf durchschnittlich 225 % (ohne Baugewerbe auf 230 %) der deutschen Tariflöhne. Letztere sind um 9,4 % zu erhöhen<sup>2</sup>. Der amerikanische Stundenverdienst beträgt dann in Prozenten des deutschen

205 % (ohne Baugewerbe 210 %).

Wenn wir einen Gesamtdurchschnitt für die so korrigierten 17 Vergleiche ziehen, so stellt sich der arithmetische ungewogene Durchschnitt für Gelernte und Ungelernte auf

249,1% (ohne Baugewerbe auf 235,3 %).

3. Aus der getrennten Berechnung des vergleichweisen Lohnstandes für Gelernte und Ungelernte scheint sich zu ergeben, daß die amerikanischen Löhne für Gelernte im Vergleich zu Deutschland höher stehen als die amerikanischen Löhne der Ungelernten. Das würde mit der oft gehörten Behauptung übereinstimmen, nach welcher der Vorteil höherer Löhne in Amerika in der Hauptsache den Facharbeitern zukommt. Die statistischen Grundlagen unserer Durchschnittsberechnung sind aber zu schmal, um als Beweis für die Richtigkeit dieser These gelten zu können. Der hohe Stand der Facharbeiterlöhne bei der Eisenbahn, dem Baugewerbe und dem Buchdruckgewerbe und die relativ sehr geringen Verdienste der Hilfsarbeiter bei den amerikanischen Eisenbahnen und im Baugewerbe fallen bei unserer Berechnung stark ins Gewicht. Daraus läßt sich der Schluß ziehen, daß innerhalb der großen Streuung der amerikanischen Löhne manche Gruppen der Facharbeiter sehr hohe und einige Gruppen der Hilfsarbeiter vergleichsweise sehr niedere Löhne beziehen. Wir geben im folgenden auch eine Aufteilung nach Frauen- und Männerlöhnen:

---

<sup>1</sup> Vgl. S. 11. — <sup>2</sup> Vgl. S. 11.

Beruf	Deutschland Stundenverd. bzw. Löhne in Rpf	Vereinigte Staaten Stundenverd. in Rpf	Verhältnis Deutschl. = 100
Baumwollindustrie	I. Stunden- verdienste		
Spinner, männlich . . .	86,0	190,2	221,2
„ weiblich . . . .	56,9	115,9	203,7
Weber, männlich . . . .	72,4	164,6	227,3
„ weiblich . . . . .	61,0	155,74	255,3
Wollverarb. Ind.			
Spinner, männlich . . . .	93,6	287,14	306,8
„ weiblich . . . . .	53,4	160,8	301,1
Weber, männlich . . . . .	87,1	276,2	317,1
„ weiblich . . . . .	78,6	254,0	323,2
	II.		
Buchdruckgewerbe	Tarifmäßige Stundenlöhne		
Ungelernte, männlich . .	97,4	194,8	200,0
„ weiblich . . . . .	51,5	175,9	341,6
Chemische Ind.			
Ungelernte, männlich . .	97,7	225,4	245,8
„ weiblich . . . . .	59,7	179,3	300,3
Metallverarb. Ind.			
Gelernte, männlich . . .	99,7	265,7	266,5
Frauen . . . . .	46,8	169,2	361,5

(Die Tabelle stellt Löhne von Frauen und Männern einander gegenüber, die aus den vorhergehenden, nach Industrien geordneten Tabellen entnommen sind.)

Von der Spinnerei abgesehen, zeigt sich hier bei allen 5 Vergleichen ein relativ hoher Stand der amerikanischen Frauenverdienste. In 4 Fällen betragen sie mehr als das 3fache der entsprechenden deutschen Frauenverdienste.

Sehr stark variiert die Differenz zwischen deutschen und amerikanischen Löhnen von Gewerbebezweig zu Gewerbebezweig. Die Lohnschichtung innerhalb der Industrie ist in beiden Ländern eine andere. Es kommt hinzu, daß die Abweichung von einem berechneten Durchschnittslohn, d. h. also die Streuung der Löhne in Amerika sehr groß ist. Aus der folgenden Tabelle läßt sich ersehen, daß sie mehr als das Doppelte der deutschen Streuung beträgt:

Industriezweige	Deutschland		Vereinigte Staaten	
	Stundenl. in Rpf	Abweich. v. Durch- schnitt in %	Stunden- verdienst in Rpf	Abweich. v. Durch- schnitt in %
	I. Stunden- verdienste			
Holzverarb. Industrie . . .	116,4	18,2	258,6	14,1
Chemische Industrie . . . .	97,7	0,0	225,4	25,1
Wollverarb. Industrie				
Spinner . . . . .	93,6	5,0	287,14	4,6
Weber . . . . .	87,1	11,6	276,2	8,3
Baumwollindustrie				
Spinner . . . . .	86,0	12,7	190,2	36,8
Weber . . . . .	72,4	26,5	164,6	45,3
Steinkohlenbergbau . . . .	114,3	16,0	344,2	14,3
	II. Tarifmäßige Stundenlöhne			
Eisenbahn . . . . .	95,9	2,7	313,2	4,0
Baugewerbe, Maurer . . . .	123,6	25,4	659,1	118,9
Gemeindearbeiter . . . . .	99,2	0,7	289,2	3,9
Papiererzeugungs-Industrie	82,9	15,8	257,8	14,4
Buchdruck . . . . .	111,9	13,6	382,4	27,0
Metallverarb. Industrie . .	99,7	1,2	265,7	11,7
Summe . .	1280,7	—	3913,7	—
Durchschnittslohn (ungewogenes Mittel) . .	98,52 = 100		301,05 = 100	
Durchschnittliche prozen- tuelle Abweichung . . . .	11,5		25,3	

4. Die Verschiedenheit des Lohnunterschiedes von einem Gewerbe-  
zweig zum anderen beschränkt die praktische Bedeutung von Durch-  
schnittsberechnungen, die die vergleichsweise Höhe des allgemeinen  
Lohnstandes angeben. Untersuchungen über den Wohlstand bestimmter  
Arbeitergruppen in beiden Ländern oder über die vergleichsweise Be-  
lastung einzelner Industrien durch die Lohnkosten können mit den  
Durchschnittszahlen nichts anfangen. Unsere Untersuchung hat es mit  
der Erklärung des hohen Lohnstandes im ganzen zu tun. Wir können  
ein Bild vom allgemeinen Niveauunterschied der Löhne beider Länder  
dadurch gewinnen, daß wir aus den bisher gewonnenen Zahlen der  
16 Vergleiche von Stundenverdiensten und der 17 von uns korrigierten  
Vergleichen von amerikanischen Stundenverdiensten und deutschen  
Tariflöhnen den arithmetischen ungewogenen Durchschnitt ziehen. Es  
stellen sich danach die amerikanischen Stundenverdienste, ohne Ein-  
rechnung der Lasten der deutschen Arbeitgeber für Sozialversicherung,

auf 254,5 % der deutschen Stundenverdienste. Erhöhen wir die deutschen Löhne um 6 % entsprechend der von uns errechneten Beiträge der Arbeitgeber zur Sozialversicherung<sup>1</sup>, so stellt sich der Stand der amerikanischen Stundenverdienste auf rund 240% des Standes der deutschen Stundenverdienste. Danach sind wir berechtigt, bei unseren weiteren Untersuchungen davon auszugehen, daß die amerikanischen Nominallöhne (genauer: nominalen Stundenverdienste) nahezu das 2½fache der deutschen Nominallöhne betragen<sup>2, 3</sup>.

<sup>1</sup> Vgl. S. 14.

<sup>2</sup> Die gewonnene Erkenntnis über den vergleichweisen Stand der Stundenverdienste ist wichtig für eine Untersuchung, die den Gründen nachgeht, welche es der amerikanischen Industrie ermöglichen, eine so hohe Lohnbelastung pro Arbeitsstunde zu tragen. Würde es sich darum handeln, den Grad des Wohlstandes der amerikanischen Arbeiter festzustellen, so müßte das Augenmerk auf die Jahresverdienste der Arbeiter gerichtet werden. Der vergleichsweise Stand der Jahresverdienste in beiden Ländern aber ließe sich aus den Stundenverdiensten nur errechnen, wenn wir über die vergleichsweise Arbeitszeit und den vergleichweisen Beschäftigungsgrad in beiden Ländern zuverlässig unterrichtet wären. (Daneben müßte auch die Zahl der mitverdienenden und abhängigen Familienmitglieder, der Nebenverdienst, die Zahl und Entlohnung geleisteter Überstunden u. a. m. berücksichtigt werden.)

Über die Arbeitszeit in beiden Ländern besitzen wir für die Gesamtindustrie keine genauen Angaben. Für Deutschland ergibt sich die tariflich festgesetzte Arbeitszeit aus den Aufstellungen des Statistischen Jahrbuches über die Wochenlöhne. Sie beträgt für Gelernte 48, für Ungelernte 50—51 Wochenstunden.

Für Amerika errechnet sich für neun Industrien eine full time week von durchschnittlich 47,5 Stunden. Damit sind aber nur die Arbeitszeiten für einen Teil der Arbeiterschaft und zwar für den organisierten Teil angegeben, ohne Einrechnung der Überstunden. Die britische Delegation, die im Jahre 1927 für die englische Regierung Erhebungen über die Wirtschaftsverhältnisse in Amerika gemacht hat, kam zu dem Ergebnis, daß die Arbeitszeit durchschnittlich in Amerika ungefähr 50 Stunden pro Woche betrage (vgl. „Industrial Conditions in Canada and the United States“). Die deutschen Gewerkschaftsführer (vgl. Amerika-Reise deutscher Gewerkschaftsführer“) kamen zu dem Ergebnis, daß nicht mehr als die Hälfte der amerikanischen Arbeiter 48 Stunden oder kürzer arbeitet. Für Deutschland gibt es eine Berechnung der effektiv geleisteten Arbeitsstunden in den vier Industrien, in denen durch das St. R. A. Erhebungen über die Stundenverdienste gemacht worden sind. Es betrug die wirklich geleistete Arbeit, unter Berücksichtigung der Mehr- und Überstunden und der Ausfälle durch Kurzarbeit, Krankheit, Wegbleiben usw. 47,9 Stunden pro Woche, während der Erhebungszeit.

Über den vergleichweisen Beschäftigungsgrad sind wir noch weniger unterrichtet, da es in Amerika eine genügend ausgebaute Erwerbslosenstatistik nicht gibt. Es kann daher nur gesagt werden, daß die amerikanischen nominalen Jahresverdienste der Industriearbeiter ungefähr  $2\frac{1}{4}$  bis  $2\frac{1}{2}$ mal so hoch sind wie die deutschen, unter der Voraussetzung,

## 2. Der Stand der Reallöhne in beiden Ländern.

Der Vergleich der Nominallohne genügt nicht. Er sagt zwar etwas aus über die vergleichsweise Belastung der Industrie. Höherer Wohlstand der amerikanischen Arbeiter ergibt sich aber nur auf Grund höherer Realeinkommen. Die Verlegenheit, in der sich die Wissenschaft befindet, wenn sie über den vergleichweisen Stand von Reallöhnen Auskunft geben soll, ist zunächst verblüffend. Im Jahre 1906 beklagte

---

daß es sich um Arbeiter handelt, die während des Jahres in gleichem Umfange beschäftigt sind.

<sup>3</sup> In der Literatur findet sich eine Reihe von Angaben über den vergleichweisen Stand der amerikanischen und deutschen Nominallohne. Sering, Max, „Die landwirtschaftliche Konkurrenz Nordamerikas in Gegenwart und Zukunft“ 1887, spricht davon, daß in der Landwirtschaft die höchsten deutschen Nominallohne den niedrigsten amerikanischen ungefähr entsprechen (S. 185). Schäffle, „Der Geld- und der Reallohn in den Vereinigten Staaten“ 1889, stellt einen mittleren Geldlohn für Amerika fest, der mindestens dreimal so hoch sei wie der deutsche (S. 151). Das sei eher zu wenig als zu viel gerechnet. Sombart, Werner, „Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?“ 1906, kommt zu dem Schluß, daß die amerikanischen Löhne etwa (vom Süden abgesehen) 100 % höher seien als die Löhne in den bestbezahlten Gegenden Deutschlands (Westen), sicher 150 bis 200 % höher als in den Gegenden Deutschlands mit niederen Löhnen (Osten, Teile des Südens).

Von ausländischen Schriftstellern konstatieren Levasseur, E., „L'ouvrier américain“ einen wesentlich höheren Stand der amerikanischen Löhne, ohne für einen Vergleich mit Deutschland Zahlen anzugeben; King, W. J., „Wealth and Income of the People of the United States“ 1919, spricht ganz allgemein davon, daß die Löhne in Amerika mehr als doppelt so hoch seien als die in Europa.

Ob diese weit zurückliegenden Schätzungen zu ihrer Zeit richtig waren, entzieht sich unserer Kenntnis. Mangels eines deutschen Lohnindex für die Vorkriegszeit, lassen sich auf Grund der seitherigen Lohnentwicklung für jene Zeit keine Schlüsse mehr ziehen. Einen gewissen Anhaltspunkt bietet die Angabe die wir für 1913 besitzen. Nach dem Nominallohnindex des Departement of Labor stehen die amerikanischen Löhne im Jahre 1928 auf 240 % ihres Standes von 1913; nach den Angaben des St. R. A. haben sich die deutschen Löhne seit 1913 nur auf rund 160 % ihres damaligen Standes gehoben. Wenn wir davon ausgehen, daß der heutige amerikanische Lohn beinahe 250% des deutschen beträgt, so müßte er, wenn diese Indizes richtig sind, im Jahre 1913 nur 166<sup>2</sup>/<sub>3</sub>% des deutschen ausgemacht haben.

Diese Zahlen können natürlich keinen Anspruch auf Genauigkeit erheben. Die deutschen Zahlen beziehen sich auf Tariflohne. Die deutsche Vorkriegsstatistik war auf dem Gebiet des Lohnwesens mangelhaft. Immerhin kann man aus diesen Zahlen schließen, daß sich die amerikanischen Nominallohne seit 1913 gegenüber den deutschen noch weiter erhöht haben und daß sie jedenfalls 1913 noch nicht das 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>fache bis 3fache der deutschen betragen konnten.

Für die Nachkriegszeit liegen eine ganze Reihe deutscher Schätzungen vor. Wir kommen darauf bei Besprechung der Reallöhne zurück. Zu nennen

Sombart<sup>1</sup>, als er gleichfalls die amerikanischen und die deutschen Reallöhne zu vergleichen unternahm, den unbefriedigenden Stand der Forschung. Er versuchte die Lücken aus eigenen Beobachtungen heraus, auszufüllen. Heute nach einem Vierteljahrhundert müssen wir feststellen, daß die Angaben Sombarts noch immer das beste sind, was uns als Reallohnvergleich für die beiden Länder zur Verfügung steht. Es ist zudem auch heute, mit dem zur Verfügung stehenden Material, nicht möglich zu sehr viel genaueren Angaben hinsichtlich des gegenwärtigen Standes zu gelangen.

Bevor ein solcher Vergleich unternommen wird, erscheint es angebracht, einige prinzipielle Erwägungen vor auszuschicken, die den unbefriedigenden Stand der Erkenntnis auf diesem Gebiet erklären sollen. — Auf die langjährige internationale Kontroverse über die beste Methode des Reallohnvergleichs kann dabei nicht näher eingegangen werden<sup>2</sup>. — Die Wissenschaft steht hier vor Schwierigkeiten, die im Gegenstand

---

ist aber die Schätzung von Hirsch, Julius, „Das amerikanische Wirtschaftswunder“ 1926, der die amerikanischen Nominaleinkommen der Arbeiter noch Mitte 1925 auf das 4fache der deutschen schätzte. Die deutschen Gewerkschaftsführer a. a. O. (S. 168) sind auch der Meinung, daß die Löhne der gelernten Facharbeiter meist das 4fache, die Löhne der Ungelernten „mehr als das 3fache des höchsten deutschen Tariflohnes für Ungelernte“ (S. 165) betragen. Hier liegt zweifellos eine Überschätzung vor, wenn auch die deutsche Lohnentwicklung seit 1925 zu einer Verminderung der Spanne beigetragen hat.

<sup>1</sup> Vgl. Sombart, a. a. O. S. 83.

<sup>2</sup> Über den internationalen Reallohnvergleich des Internationalen Arbeitsamts (IAA), vgl. Pribram, Karl, „Probleme der internationalen Arbeitsstatistik“, Jena 1925; ders. „Zur internationalen Statistik der Arbeitslöhne“ (Wirtschaftsdienst, 11,5) 1926; ferner Klezl, Felix, „Zur Frage eines internationalen Vergleichs der Reallöhne“ (Internat. Rundsch. d. Arb., 3, 12) 1925 Veröffentlichungen des IAA, „Wage Changes in Various Countries“, 1926. Das IAA stellt seit 1923 mittels der Methode der „Nahrungsmittelkörbe“ einen internationalen Reallohnvergleich auf. Das britische Ministry of Labour hatte diese Methode zuerst verwandt; das IAA verfeinerte die Berechnung durch Aufstellung besonderer Körbe für jedes Land nach Maßgabe der Ernährungsgewohnheiten. Damit ist zwar für einen Vergleich der Reallohnbewegung ein besserer Maßstab gewonnen; bei einem Vergleich der absoluten Höhe des Reallohnstandes verfälscht sich aber das Bild, z. B. dadurch, daß der amerikanische Korb seinem Inhalt nach dem deutschen quantitativ und qualitativ überlegen ist und somit in seiner Zusammensetzung bereits den höheren Lebensstandard vorwegnimmt. Außer der Ernährung wird nur die Wohnung berücksichtigt. Schon aus diesem Grund kann uns die Berechnung des IAA wenig nützen. Wir glaubten sie aber vor allem aus unserer Betrachtung ausschließen zu müssen, weil sie auf dem oben kritisierten Nominallohnvergleich des IAA aufgebaut ist.

Vgl. insbes. Internat. Lab. Rev. Vol. X., Oktober 1924, S. 638ff. und Internat. Ec. Report „On the Standard of Living of workers in various countries“, Geneva 1926.

selbst begründet sind. Es liegt in der Natur der Sache, daß Reallöhne oder Realeinkommen zweier Länder in ein rein quantitatives, zahlenmäßig ausdrückbares Verhältnis zueinander nicht gebracht werden können. Es fehlt der einheitliche Generalnenner, auf den die qualitativ verschiedenen Einkommenbestandteile zurückgeführt werden könnten. Wenn der Versuch gemacht wird, die Lebensmittel als eine Multiplikation von Kalorien aufzufassen<sup>1</sup> und zu messen, so ist das nur ein schwacher Notbehelf. Ein gleiches Quantum Kalorien in anderer Form dargeboten, würde jedenfalls nur in seltenen Fällen als gleiches oder gleichwertiges Realeinkommen anerkannt werden. Jedenfalls ist die Kalorie für eine Messung des Nahrungsstandes, der über die bloße Deckung des physischen Minimalbedarfs hinausgeht, ein sehr grober Maßstab. Bei den übrigen Bedarfskategorien ist bisher der Versuch u. W. nicht unternommen worden, einen solchen Maßstab anzuwenden. Es könnte daran gedacht werden, den Wohnungsstand durch Angabe der Kubikinhalte des bewohnten Raumes zu vergleichen. Es ist klar, daß die Lage, die Bauart und die vielerlei anderen qualitativen Elemente mit in Rechnung gesetzt werden müßten. Von solchen fiktiven Hilfsmitteln abgesehen, bleiben zahlenmäßige Angaben immer nur ein Anhaltspunkt unter vielen. Das „Realeinkommen“ ist qualitativ, individuell gestaltet. Es kann nach dem Grad der subjektiven Befriedigung, die es seinem Träger gewährt oder nach dem objektiv zu beurteilenden Lebensstil, den es seinem Träger ermöglicht, gewertet werden. Hier bleibt die Beschreibung deshalb das angemessene wissenschaftliche Mittel, nicht weil, wie beim Nominaleinkommen, die statistischen Unterlagen unzureichend sind, sondern weil bei der Analyse und dem Vergleich solcher Strukturen, wie wir sie bei der Lebenshaltung vor uns haben, eine bloße zahlenmäßige Erfassung inadäquat ist. Die Beschreibung bedarf aber der Ergänzung durch zahlenmäßige Angaben nach zwei Richtungen hin. Eine genügende Kenntnis der Kleinhandelspreise in beiden Ländern würde weitgehende Schlüsse ermöglichen. Es ist der bedauerlichste Mangel der statistischen Erhebungen, daß wir hierüber so völlig unzulängliche Kenntnis besitzen. Gewiß sind aus Marktnotierungen genaue Preisvergleiche im Kleinhandel nicht zu gewinnen. Die Wahrscheinlichkeit, daß qualitative Unterschiede unterlaufen, ist zu groß. Die Lücke ließe sich aber weitgehend ausfüllen, wenn durch persönlichen Augenschein in beiden Ländern die Preise der wichtigsten ins Arbeiterbudget eingehenden Güter, unter fachmännischer Schätzung ihres vergleichswisen Gebrauchswertes, festgestellt würden. Wir werden im folgenden auf das mangelhafte Mittel einer Gegenüberstellung von Preisangaben aus beiden Ländern angewiesen bleiben.

---

<sup>1</sup> Sjöstrand, Erik: „Sociala Meddelanden“, Stockholm, Oktober 1923.

Das zweite statistische Hilfsmittel liegt in der Verwendung sog. „Normalbudgets“. Diese zeigen in einem gewissen Grade an, in welcher Weise das Einkommen der Arbeiter für die verschiedenen großen Bedürfnisarten, für Nahrung, Kleidung, Wohnung usw. verwendet wird. Es läßt sich daraus erkennen, welches Gewicht der vergleichweisen Kostspieligkeit oder Billigkeit z. B. der Lebensmittel oder der Wohnung zukommen mag.

Es ist im 1. Kapitel festgestellt worden, daß der amerikanische Arbeiter im Durchschnitt gesehen ungefähr mit dem  $2\frac{1}{2}$ -fachen Nominal-einkommen rechnen kann. Auf jeden Fall trifft das für sehr viele Arbeiter zu; nicht wenige sind im Vergleich zu ihren deutschen Kollegen hinsichtlich ihrer nominalen Kaufkraft noch viel besser gestellt. Hier interessiert daher die Frage, ob ein Arbeiter in Amerika mit einer in Gold gerechnet  $2\frac{1}{2}$ -fachen Einkommensmenge in der Lage ist, einen wesentlich höheren Lebensstandard einzunehmen. Wir werden den Vergleich für zwei Arbeiterkategorien parallel führen. Da die Haushaltsrechnungen auf das Einkommen der Familie berechnet sind, so gehen wir von der Annahme aus, daß auch die Gesamteinnahmen der Arbeiterfamilie in Amerika im Durchschnitt das rund  $2\frac{1}{2}$ -fache betragen<sup>1</sup>. Für Arbeiterbudgets, die für die niedriger bezahlten Gruppen ungefähr typisch wären, d. h. also für Arbeitereinkommen, die unter 2000,— RM für den männlichen Arbeiter liegen, besitzen wir Erhebungen in der Schuhindustrie<sup>2</sup>. Die Hamburger Untersuchungen<sup>3</sup> von 1925 beziehen sich auf eine Kategorie besser bezahlter Arbeiter mit einem Familieneinkommen von 3360,— RM<sup>4</sup>,<sup>5</sup>. Für Amerika besitzen wir Angaben in bezug auf die

<sup>1</sup> Vgl. aber dazu S. 23.

<sup>2</sup> „Haushaltsrechnung, 300 . . . von Arbeitern der Schuhindustrie und des Schuhmachergewerbes in Deutschland“, Nürnberg 1928.

<sup>3</sup> Hamburgisches Statistisches Landesamt: „Die Lebenshaltung minderbemittelter Familien in Hamburg“, (Stat. Mitteilungen Nr 20, 1925).

<sup>4</sup> Für Deutschland vgl. auch die Aufstellung des St. R. A. über den Ernährungs- und Bekleidungsbedarf in „normalen Familien“ (Wirtschaft und Statistik, 5, 5) ferner Aust, Hans W.: „Die Verteilung der Ausgaben im Haushalt des Arbeitnehmers“ (Der deutsche Leinenindustrielle, 46/29, 1928).

Über das Budget der Angestellten unterrichtet die Erhebung des Deutschenationalen Handlungsgehilfenverbandes, „Der Haushalt des Kaufmannsgehilfen, 300 Haushaltsrechnungen“ (DHV Schriftenreihe 2, 14).

Sämtliche amerikanischen Angaben über Haushaltsrechnungen und Budgets sind dem Buche William A. Berridge, Emma A. Winslow and Richard A. Flinn: „Purchasing Power of the Consumer“, 1925 entnommen.

<sup>5</sup> Nach Fertigstellung dieser Arbeit sind die amtlichen Erhebungen des Statistischen Reichsamts über Wirtschaftsrechnungen vom Jahre 1927 veröffentlicht worden (vgl. „Wirtschaft und Statistik“, 9. Jahrg., 1929, Nr 20,

Budgets sowohl der niedriger als der höher bezahlten Arbeiter. Für die niedriger bezahlten verwenden wir das Ergebnis der Erhebungen des Bureau of Labor im Jahre 1918/19, für die höher bezahlten die Berechnung der California State Civil Service Commission vom Jahre 1921. Bei der ersteren stehen uns Angaben für die Budgets zwischen 900 und 1200 Dollars, und zwischen 1200 und 1500 Dollars zur Verfügung. Unter Berücksichtigung der nicht sehr großen Abweichungen zwischen der Aufteilung der verschiedenen Kategorien von Einkommen, läßt sich die Aufteilung, die einem Familieneinkommen von rund 6000,— RM entspräche — wie wir es zum Vergleich mit einem von uns angenommenen Budget von 2400,— RM in Deutschland gebrauchen — ungefähr aufstellen. Die Erhebung von Kalifornien bezieht sich auf ein Durchschnittseinkommen von 2157,44 Dollar (= 9061,25 RM). Es ist also nicht weit von dem Einkommen entfernt, das dem 2½fachen des in Hamburg ermittelten Durchschnitts entspricht. Die Aufteilung dieses Budgets kann deshalb zur Grundlage des Vergleichs genommen werden.

In der folgenden Tabelle geben wir die Budgets für Deutschland und Amerika:

	Deutschland		U. S. A.		
	A.	B.	A.		B.
	Zentralverb. der Schuh- macher 300 Haushalts- rechnungen 1925/1926 2409,21RM	Hamburg 1925 3356,—RM	Bureau of Labor 1918/1919 900-1200 \$   1800-2100 \$		California State Civil Service Com- mission 1921 Family of Labor 2157,44 \$
Ernährung .	53,81 %	45,00 %	42,4 %	35,7 %	32,3 %
Bekleidung .	12,39 %	9,78 %	14,5 %	17,5 %	17,3 %
Miete . . . .	—	8,33 %	13,9 %	13,2 %	32,9 %
Licht und Heizung . .	12,00 %	(1907 =15 %)	6,0 %	4,5 %	(house and house oper- ation)
Versicherung	—	5,13 %	—	—	—
Steuern . . .	—	4,23 %	—	—	—
Verschiedenes	21,80 %	—	23,1 %	28,5 %	17,4 %

S. 818f.). Die Aufteilung des Budgets (vgl. die Tabelle auf S. 822) weicht in etwas von den uns verwendeten Zahlen ab. Der Teil des Einkommens, der für Nahrungs- und Genußmittel verwendet wird, ist bei den niedrigeren Einkommensstufen geringer geworden. Die Prozentzahlen für Kleidung und Wohnung haben sich nicht wesentlich verändert. Die Abweichungen von unserem Schema sind aber im ganzen zu klein, als daß ihre Benützung beim Reallohnvergleich zu abweichenden Ergebnissen geführt hätte.

Daraus ergeben sich abgerundet die folgenden Vergleichszahlen:

1. Für Kategorie A (niedere Einkommen).

	Deutschland in RM	Vereinigte Staaten in RM	D = 100 (rund)
Ernährung . . . . .	1300	2500	190
Kleidung . . . . .	300	840	280
Miete . . . . .	180 <sup>1</sup>	840	450
Licht und Heizung . . . . .	120 <sup>1</sup>	360	300
Diverse . . . . .	500	1440	300
Zusammen . . . . .	2400	6000	250

2. Für Kategorie B (höhere Einkommen).

	Deutschland in RM	Vereinigte Staaten in RM	D = 100 (rund)
Ernährung . . . . .	1500	2700	180
Kleidung . . . . .	330	1400	400
Wohnung . . . . .	} 500	1650	} 400
Licht und Heizung . . . . .		350	
Diverse . . . . .	1030	2300	220
Zusammen . . . . .	3360	8400 <sup>3</sup>	250

Wir können nunmehr untersuchen, in welchem Umfang die einzelnen Bedürfnisarten auf Grund der den beiden Arbeiterkategorien zur Verfügung stehenden Geldbeträge in Amerika im Vergleich zu Deutschland befriedigt werden können.

a) Ernährung.

In Kategorie A berechneten wir für den deutschen Arbeiter ein Ernährungsbudget von 1300,— RM, für den amerikanischen von 2500,— RM; in Kategorie B von 1500,— RM bzw. 2700,— RM. Dem amerikanischen Arbeiter steht somit eine Summe zur Verfügung, die nominal 80 bis 90 % größer ist als der Betrag, den der deutsche Arbeiter für seine Ernährung verausgabt. Aus der folgenden Zusammenstellung der Kleinhandelspreise einer großen Anzahl verschiedener Lebensmittel in

<sup>1</sup> Die Zahlen sind durch Aufteilung der Prozentzahl für Wohnung, Licht und Heizung auf Grund der Haushaltsrechnungen gewonnen.

<sup>2</sup> Die drei Zahlen 1650, 350 und 2300 ergeben sich aus der Aufteilung der Gruppe „house and house operation“, die im Budget von California zusammengefaßt und mit 33 $\frac{1}{3}$ % der Gesamtausgaben eingestellt ist.

<sup>3</sup> Im Californischen Budget sind die Gesamtausgaben und nicht die Gesamteinnahmen der Arbeiterfamilien mit 100% eingesetzt. Es wird angenommen, daß der Arbeiter 5% seines Gesamteinkommens vorweg zu sparen in der Lage sei. Diese Ersparnis erscheint nicht unter den Ausgaben und ist somit ein zusätzlicher Vorteil des amerikanischen Arbeiters.

beiden Ländern ergibt sich, daß die Lebensmittel in Amerika keinesfalls um 80 bis 90 % verteuert sind. Ihre Preise sind häufig nicht höher als die deutschen oder liegen sogar darunter. (Selbstverständlich kann die Tabelle nicht den Anspruch erheben, für beide Länder gleiche Qualitäten erfaßt zu haben. Die angegebenen Prozentzahlen sollen auch nicht mehr als das ungefähre Ausmaß bezeichnen, das für die Lebensmittelverteuerung angenommen werden darf). Wie immer auch die Lebensgewohnheiten sein mögen, so muß es doch bei der sich aus der Tabelle ergebenden Preislage der Nahrungsmittel dem amerikanischen Arbeiter möglich sein, sich mit dem ihm zur Verfügung stehenden Nominalbetrag wesentlich besser zu ernähren als es seinem deutschen Kollegen gestattet ist:

Kleinhandelspreise<sup>1</sup>.

Lebensmittel	Berlin	New York	Schätzung: der New Yorker Preise in % der Preise in Berlin. Berlin = 100 ca.
	RM	RM	
Eier . . . . . 1 St.	0,17	0,20	120
Milch . . . . . 1 l	0,29	0,59	200
Butter . . . . . 1 kg	4,38(Molk.B.)	5,49	125
Margarine . . . . . 1 „	1,68	2,67	140
Kartoffeln . . . . . 1 „	0,15	0,23	150
Zucker . . . . . 1 „	0,59	0,55	90
Feines Mehl . . . . . 1 „	0,54	0,46	85
Schweineschmalz . . . 1 „	2,40 (inld.)	1,78	75
Speck . . . . . 1 „	2,80	4,11	140
Schinken . . . . . 1 „	4,80	5,24	110
Schweinefl. (Kotelett) 1 „	3,40	3,33	100
Rindfleisch (Kochfl.) . 1 „	2,20	2,30	100
Hammelkeule . . . . . 1 „	2,80	3,59	130
Fr. Schellfisch . . . . . 1 „	1,10	2,77	250
Brot . . . . . 1 „	0,35	0,79	200
Haferflocken . . . . . 1 „	0,64	0,80	125
Reis . . . . . 1 „	0,70	0,91	130
Zwiebeln . . . . . 1 „	0,24	0,73	300
Kaffee . . . . . 1 „	6,40—8,00	4,18	55
Pflaumen, getr. . . . . 1 „	1,10	1,23	110
Rosinen . . . . . 1 „	1,10	1,05	100
Bananen . . . . . 1 St.	0,15—0,20	0,15	100
Orangen . . . . . 1 „	0,10	0,20	200

<sup>1</sup> Die Preise sind für beide Länder vom Februar 1929; die amerikanischen sind der Monthly Lab. Rev. entnommen; die deutschen teils aus „Wirtschaft und Statistik“, teils aus persönlichen Mitteilungen der „Konsum-Genossenschaft Berlin und Umgegend“.

## b) Bekleidung.

Nach unserer Aufstellung steht dem deutschen Arbeiter in Kategorie A 300,— RM, dem amerikanischen 840,— RM, in Kategorie B dem deutschen 330,— RM, dem amerikanischen 1400,— RM zur Verfügung. In den beiden Fällen hätte somit der amerikanische Arbeiter das 2,8fache bzw. 4fache des deutschen Nominaleinkommens zur Verfügung. Sombart<sup>1</sup> meinte, daß uns bei den Preisen für Bekleidung „alle guten Geister“ verlassen. Das Statistische Reichsamt<sup>2</sup> hatte im Jahre 1925 angegeben, daß die Kleiderpreise in den Vereinigten Staaten im Durchschnitt um 50 % teurer seien als in Deutschland. Sombart meinte, „daß die Kleidung dem amerikanischen Arbeiter nicht oder nur unwesentlich teurer zu stehen kommt wie dem deutschen“. Wir stellen im folgenden eine erhebliche Anzahl von Preisen für Bekleidungsartikel in beiden Ländern nebeneinander. Die amerikanischen Zahlen sind den Angaben des N.I.C.B. (Cost of Living in the United States 1926) entnommen. Es handelt sich um Durchschnittspreise für die Monate März-Juli-November-Dezember 1925. Die Zahlen sind ergänzt und berichtigt durch Angaben, die uns von privater Seite gemacht worden sind. Sie sind ferner verglichen mit den Angaben des Bureau of Labor Statistics<sup>3</sup> vom Jahre 1921. Die Preise, die dort angegeben sind, sind allerdings vom Jahre 1921. Es sind aber nur solche Angaben gewählt worden, bei denen ins Gewicht fallende Abweichungen nicht vorhanden waren. Für Deutschland handelt es sich um Preisangaben großer Warenhäuser, die in den Arbeitervierteln von Berlin O, Hamburg und Frankfurt a. M. gelegen sind<sup>4</sup>, und zwar aus dem Jahre 1929. Die Zahlen sind so ausgewählt, daß nach Möglichkeit die in Frage kommenden Qualitäten berücksichtigt sind (Tabelle S. 31/32).

Ein Blick auf die Zahlen wird genügen, um zu zeigen, daß es sich bei der deutschen Aufstellung um sehr billige Waren handelt. Daraus mag sich zu einem Teil erklären, weshalb der Preisunterschied so groß erscheint. Er ist größer als der obenerwähnten Schätzung des Statistischen Reichsamts entspräche. Aber auch noch bei dieser Preislage ist der amerikanische Arbeiter in der Lage, da ihm ein 2,8 bis 4mal höherer Nominalbetrag zur Verfügung steht, sich besser zu kleiden als der deutsche.

<sup>1</sup> Vgl. Sombart a. a. O. (S. 109).

<sup>2</sup> Vgl. „Wirtschaft und Statistik“ 5. Jahrg., Nr 11.

<sup>3</sup> Vgl. Bureau of Labor Statistics „The Use of Cost of Living Figures in Wage Adjustment (by Elma B. Carr) May 1925, Bulletin 369.

<sup>4</sup> Es handelt sich um die Kaufhäuser Karstadt, Hamburg und Lüneburg; Salomon & Co., Frankfurt a. M.; Hartung, Kiel; Tietz, Kassel und Berlin; Renner, Dresden; C. u. A. Brenninkmeyer, Berlin.

**Kleinhandelspreise.**  
Bekleidung: Für Männer.

	Berlin		U. S. A.	
	RM		RM	Schätzung: der New Yorker Preise in % der Berliner (unter Vorbehalt der Qualitätsunter- schiede). Berlin = 100%
Anzüge:	29,50		58,8	} ca. 200 %
	39,50		105,—	
	57,—		126,—	
	78,—		147,—	
	89,—		168,—	
Mäntel:	Übergangs- u. 29,50		84,—	} ca. 250—300 %
	Winter- 39,50		126,—	
	47,—		147,—	
	58,—		168,—	
	78,—			
Hemden:	Arbeits- 2,—	work	4,—	} ca. 200 %
	(Barchent) 3,—		5,90	
			6,50	
	Oberhemd. 2,95	dress	6,30	} ca. 150—200 %
	Zephir 3,95		10,50	
	4,95		12,60	
	Popeline 6,90			
	8,90			
Unter- kleidung:	Netzjacken —,75		4,20	} ca. 200—300 %
	1,25			
	(Sommer) 1,75	Union	5,25	
	Jacken plus 1,45	suits	6,30	
	Unterhosen 1,95			
	Macco 2,95			
3,95				
Kragen:	steif u. weich —,45		—,84	} ca. 200 %
	—,50		1,05	
	—,60		1,26	
Socken:	Baumwolle —,50	cotton	1,50	} ca. 300 %
	—,90		bis 2,10	

**Kleinhandelspreise.****Bekleidung: Für Männer (Fortsetzung).**

	Berlin		U. S. A.		Schätzung: der New Yorker Preise in % der Berliner (unter Vorbehalt der Qualitätsunter- schiede). Berlin = 100 %
		RM		RM	
Schuhe:	Arbeits-	7,90	work	12,60	} ca. 150 %
	Rindbox-	8,90		16,80	
	Schnürschuhe	10,—			
	Halbschuhe	12,50	dress	23,50	
		14,50		27,70	
		16,50			
	18,50				
Filzhüte:		3,50		10,50	} ca. 200—300 %
		5,—		14,70	
		7,90		16,80	
		10,—			

**Bekleidung: Für Frauen.**

Strümpfe:	Baumwolle	—,45	Baumwolle	1,70	} ca. 200—300 %
	Macco od. Flor	—,90			
Schuhe:		8,90		23,40	} ca. 200—250 %
		9,90			
		10,90			
		12,90			
Schirme:		3,95		8,40	} ca. 150—200 %
		5,90			
Hüte:		3,—		12,64	} ca. 150—300 %
		4,95			
		9,75		13,52	
Taschen- tücher:		—,20		—,42	} ca. 200 %
		—,25		—,63	
		—,30		1,05	
		—,50			

**c) Wohnung.**

Bei einem Vergleich der Preisangaben für Wohnungen stoßen wir auf die Schwierigkeit, daß uns für Amerika Angaben über so billige Wohnungen, wie sie für die von uns angenommene Kategorie A in Frage kämen, nur sehr spärlich zur Verfügung stehen. Die Erhebungen sowohl

des N.I.C.B.<sup>1</sup> als des Bureau of Labor Statistics<sup>2</sup> beziehen sich fast ausschließlich auf Wohnungen, wie sie bei einem Familieneinkommen von 1450 bis 1650 Dollar (= 5800,— bzw. 6600,— RM) in Frage kommen. Wir werden uns daher im folgenden fast ausschließlich auf die Betrachtung der Kategorie B einstellen. Zunächst galt es die Preise der Wohnungen, die für deutsche Arbeiter in Frage kommen, zu errechnen. Dafür standen Ergebnisse der amtlichen Wohnungszählung vom Jahre 1918 zur Verfügung<sup>3</sup>. Sie beziehen sich auf die Friedensmiete von Altwohnungen. Die heutige Miete ergibt sich durch Hinzurechnung eines Zuschlages von ungefähr 20 % (für Neuwohnungen würde sich eine bedeutend höhere Miete ergeben; für Lohnarbeiter kommen aber zweifellos zu überwiegendem Teil Altwohnungen in Betracht). Aus der im Anhang Nr. 1, S. 118 beigefügten Tabelle der Wohnungspreise ergibt sich für Groß-Berlin der folgende Friedenspreis für Altwohnungen:

	Jährliche Miete in RM	Darin wohnen vom Tausend der Bevölkerung
1 Wohnraum mit Küche . . .	282,00	190
2 Wohnräume mit Küche . . .	411,00	429
3 Wohnräume mit Küche . . .	595,00	175
(4 Wohnräume mit Küche . . .	792,00	81)

Im Gesamtdurchschnitt (gewogen) der Wohnungen von 1 bis 3 Wohnräumen (bewohnt von 794<sup>0</sup>/<sub>00</sub> der Gesamtbevölkerungszahl) ergibt sich somit ein jährlicher Mietpreis von 420,— RM bzw. heute von 504,— RM für eine Wohnung von ca. 2 Zimmern.

In den anderen 10 Städten<sup>4</sup> werden als Durchschnittsmieten gezahlt: (vgl. die Tabelle im Anhang Nr. 1, S. 118).

<sup>1</sup> Vgl. N.I.C.B.: „The Cost of Living in 12 Industrial Cities“ 1928, S. 19ff.; Bureau of Labor Statistics, Bulletin Nr. 369.

<sup>2</sup> Bureau of Labor Statistics: „Handbook of Labor Statistics 1924 bis 1926“, June 1927, Bulletin Nr 439, S. 187ff.

<sup>3</sup> Vgl. Statistik des Deutschen Reiches Bd. 287. Wir haben zu den Zahlen des Stadtkreises Berlin noch die folgenden, zum größten Teil inzwischen eingemeindeten Vororte hinzugefügt: Neukölln, Lichtenberg, Pankow, Reinickendorf, Köpenick, Friedrichsfelde, Tegel, Friedrichshagen, Adlershof, Britz und Spandau. Es sind nur die von Arbeitern nicht oder sehr wenig bewohnten westlichen Vororte weggelassen worden.

<sup>4</sup> Es handelt sich um die Städte: Kolberg, Stettin, Breslau, Beuthen O/S (nur 62000 Einwohner, die übrigen Orte sind Großstädte), Kiel, Hamburg mit Vororten, Dortmund, Essen, Köln, Chemnitz.

	Jährliche Miete in RM	Darin wohnen vom Tausend der Bevölkerung
1 Wohnraum mit Küche . . .	215,00	128
2 Wohnräume mit Küche . . .	308,00	322
3 Wohnräume mit Küche . . .	432,00	211
4 Wohnräume mit Küche . . .	562,00	119

Im Durchschnitt ergibt sich hier für alle vier Größenklassen (bewohnt von 780<sup>0</sup>/<sub>00</sub> der Bevölkerung) ein jährlicher Mietpreis von 365,— RM bzw. heute von 438,— RM für eine Wohnung von 2 bis 3 Zimmern oder von rund 520,— RM für eine 3-Zimmerwohnung. Nach dem Hamburger Budget steht einem Arbeiter der Kategorie B mit seiner Familie für Mietzwecke einschließlich Licht und Heizung ein Betrag von höchstens 500,— RM zur Verfügung. Ein deutscher Arbeiter dieser Kategorie wäre somit bestenfalls in der Lage in Berlin eine 2-Zimmerwohnung, in den anderen 10 Städten eine 3-Zimmerwohnung zu mieten.

Es ist nun festzustellen, eine Wohnung welcher Art ein amerikanischer Arbeiter der Kategorie B mieten kann, dem ein Betrag von ca. 1650,— RM ohne Licht und Heizung oder von 2000,— RM, wenn diese eingeschlossen werden, zur Verfügung steht. Aus den Untersuchungen des N.I.C.B. geht hervor<sup>1</sup>, daß für Wohnungen von 4 bis 6 Zimmern in 12 amerikanischen Städten verschiedener Größe die folgenden Mieten bezahlt werden:

Stadt	Zahl der Zimmer	Monatsmiete in \$	Jahresmiete in RM
Boston, Mass. . . . .	5	30	1510
Boston, Mass. . . . .	4	25	1260
Cleveland, Ohio . . . . .	5	30	1510
Cleveland, Ohio . . . . .	4	25	1260
New York, N. Y. . . . .	4	32	1610
New Nork, N. Y. . . . .	3	24	1210
Philadelphia, Pa. . . . .	6	30	1510
Dayton, Ohio . . . . .	5	30	1510
Reading, Pa. . . . .	6	30	1510
Springfield, Mass. . . . .	5	25	1260
Syracuse, N. Y. . . . .	5—6	30	1510
Butler, Pa. . . . .	5—6	25	1260
Lockport, N. Y. . . . .	5—6	30	1510
Leominster, Mass. . . . .	5—6	30	1510
Leominster, Mass. . . . .	4	16	805
Maryon, Ohio . . . . .	5—6	25	1260

<sup>1</sup> Vgl. N.I.C.B. a. a. O. S. 30.

Diese Zahlen entsprechen mit ziemlicher Genauigkeit den Berechnungen des Bureau of Labor Statistics<sup>1</sup> vom November 1921. Dort wurde für 70 Städte eine Durchschnittsmiete einer ungeheizten Wohnung von monatlich 32,6 \$ (= 1612,— RM) in das Arbeiterbudget eingesetzt.

Aus diesen Zahlen läßt sich der Schluß ziehen, daß für einen Mietpreis von ungefähr 1200,— bis 1450,— RM, also für einen Betrag, der bedeutend niedriger ist als der, den wir für das Budget des amerikanischen Arbeiters in Kategorie B errechneten, in großen, mittleren und kleinen Städten Amerikas eine 4 bis 6 Zimmerwohnung mit Bad zur Verfügung steht. Daraus scheint unzweifelhaft hervorzugehen, daß auch hinsichtlich der Wohnung der amerikanischen Arbeiter, bei dem von uns vorausgesetzten 2½fachen Einkommen — in der Einkommensstufe, die wir als Kategorie B bezeichnet haben — erhebliche Vorteile gegenüber seinem deutschen Kollegen besitzt. Das entspricht auch der allgemeinen Beobachtung, daß ein größerer Teil der amerikanischen Arbeiterschaft in Ein- oder Zweifamilienhäusern zu wohnen in der Lage ist.

Es ist allerdings auch bei dieser Frage zu berücksichtigen, daß es Schichten der amerikanischen Arbeiterbevölkerung gibt, die weit unter dem Durchschnitt stehen und die vor allem hinsichtlich der Wohnung sehr schlecht gestellt sind. Das Bureau of Labor Statistics<sup>2</sup> stellt fest, daß ein Teil dieser niedrig entlohten Arbeiterschichten weniger für die Wohnung ausgibt, als sie nach Maßgabe ihres Einkommens auszugeben in der Lage wären. Der Grund liegt in dem Mangel an Kleinwohnungen, z. B. in Chicago. Ähnliches gilt, zumal bei der heutigen Wohnungsnot, natürlich auch für Deutschland.

#### d) Sonstige Ausgaben.

Am wenigsten leicht zu vergleichen sind die Angaben, die wir für Deutschland und Amerika bezüglich dieses Restpostens besitzen. Die z. Z. in Erscheinung begriffenen Erhebungen des Statistischen Reichsamtes über deutsche Wirtschaftsrechnungen<sup>3</sup> werden für künftige Einzeluntersuchungen wertvolles Vergleichsmaterial liefern. Nach dem Hamburger Budget steht für die Befriedigung aller weiteren Bedürfnisse ein Betrag von 1030,— RM zur Verfügung. Davon gehen aber über 300,— RM auf Steuern und Versicherung. Dem steht für diese Einkommenskategorie in Amerika eine Summe von rund 2300,— RM gegenüber, zuzüglich weiterer 5 % des Einkommens, die als Ersparnis nicht eingerechnet sind. Trotzdem wir über die Preise der Waren und Dienste, die in diesen Teil des Budgets eingehen, am allerwenigsten unterrichtet sind, lassen sich doch auch aus diesen Zahlen einige Schlüsse

<sup>1</sup> Vgl. „Bureau of Labor Statistics, Bulletin Nr 369, May 1925, S. 302.

<sup>2</sup> Vgl. Bureau of Labor Statistics, Bulletin 439, S. 188ff.

<sup>3</sup> Vgl. oben Fußnote 5 S. 26.

ziehen: Wir können zunächst feststellen, daß dem amerikanischen Arbeiter, nachdem er sich besser ernährt und besser bekleidet und nachdem er seinen Wohnungsbedarf besser befriedigt hat, außer seinen Ersparnissen ein Einkommen zur Verfügung bleibt, das nominal mehr als doppelt so groß ist, als das dem deutschen Arbeiter für die Befriedigung seiner übrigen Bedürfnisse noch verbleibende Einkommen. Allerdings ist der deutsche Arbeiter für Arbeitslosigkeit, Krankheit und Invalidität versichert. Für diese Art der Kollektiv-ersparnis muß daher in Amerika die individuelle Ersparnis oder die Eingehung individueller Versicherungen treten. — Das Bureau of Labor nimmt bei Aufstellung seines Lebenshaltungsindex an, daß der amerikanische Arbeiter eine Lebensversicherung mit jährlich 65,—\$ oder 260,— RM eingehen kann.

Es wird darüber hinaus zu beachten sein, daß in Deutschland der „Kollektivbedarf“ in stärkerem Maße befriedigt wird als in Amerika. Genaueres darüber vermöchte nur eine Spezialuntersuchung des vergleichswisen Aufwandes der staatlichen und kommunalen Verwaltung für öffentliche Wohlfahrt in allen ihren Formen festzustellen; dabei wäre zu berücksichtigen, inwieweit diese Aufwendungen überhaupt der Arbeiterschaft zugute kommen. Daß der amerikanische Arbeiter von dem ihm zur Verfügung stehenden Rest seines Einkommens keinen Gebrauch machen kann, der, nach dem bürgerlichen Maßstab Europas gemessen, einen besonders hohen Grad von Befriedigung gewährt oder der die Erreichung eines sehr hohen kulturellen Lebensstiles erlauben würde, mag wohl zutreffen. Die Eintönigkeit der „standardisierten Vergnügungen“ ist oft geschildert worden. Es kann aber hier nicht der Versuch gemacht werden, diese Faktoren abzuschätzen. Eine Aufstellung des Bureau of Labor zeigt, was der amerikanische Arbeiter schon mit einem Überschuß von 376,—\$ = 1504,— RM zu kaufen in der Lage ist<sup>1</sup>.

Es ist im Rahmen dieser Arbeit aber nicht möglich, das Budget für „Diverse“ auch für den deutschen Haushalt weiter aufzuteilen. Für eine Spezialuntersuchung böte ein Vergleich dieses Teiles der Ausgaben in beiden Ländern eine dankbare Aufgabe. Für unsere Betrachtung genügt es festgestellt zu haben, daß der amerikanische Arbeiter einen wesentlich höheren materiellen Lebensstandard erreicht hat. Wir können daher im folgenden davon ausgehen, daß die amerikanische Wirtschaft pro Kopf des Arbeiters nicht bloß höhere Nominal-, sondern auch höhere Realerträge abwirft<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Vgl. Bureau of Labor Statistics, Bulletin 369, S. 105.

<sup>2</sup> Eine Reihe von Schriftstellern hat den Versuch gemacht, den vergleichswisen Stand der Reallöhne in Zahlen auszudrücken. Schaeffle a. a. O. (S. 151) meint, der 3fache Nominallohn entspreche einem 2 bis

## B. Der hohe Stand der amerikanischen Arbeitereinkommen und der allgemeine Einkommensstand.

Unser Vergleich der deutschen und amerikanischen Löhne hat die herrschende Auffassung bestätigt, wonach der amerikanische Lohnstand bedeutend höher ist als der deutsche. Das höhere Einkommen der amerikanischen Arbeiter bedarf der Erklärung. Grundsätzlich stehen zwei Möglichkeiten offen: Dem Mehreinkommen der Arbeiter in Amerika könnte ein geringeres Einkommen anderer Einkommensempfänger gegenüberstehen, oder aber es könnte das Sozialprodukt, gemessen an der Bevölkerungszahl, soviel größer sein als das deutsche, daß nicht nur die Arbeiter, sondern alle Teile der Bevölkerung im Genuß eines relativ hohen Einkommensstandes wären. Im ersten Fall wäre es unsere Aufgabe eine für die Arbeiterschaft besonders günstige Verteilung des Sozialprodukts nachzuweisen und zu erklären; im zweiten Fall würde es sich darum handeln, die Ursachen einer vorzüglichen Größe des Sozialprodukts ausfindig zu machen. Für den Gang unserer weiteren

---

2 $\frac{1}{2}$ -fachen Reallohn. Sombart a. a. O. (S. 115) macht keine zahlenmäßigen Angaben und kommt zu dem Schluß, daß der amerikanische Arbeiter erheblich besser leben kann als der deutsche.

Nach dem Krieg wurde der amerikanische Reallohn im Vergleich zum deutschen geschätzt von Köttgen, Karl: „Das wirtschaftliche Amerika“ 1925 auf das 1,7fache, von Müller, W.: „Soziale und technische Wirtschaftsführung in Amerika“ 1926 auf das 1,9 bis 2fache und von Feiler: „Amerika-Europa“, 1926 auf das 2fache, von Hirsch a. a. O. auf mindestens das 2fache; von den Gewerkschaftsführern a. a. O. auf das 3,38fache (für Philadelphia gegenüber Berlin). Die Überschätzung, die auch in diesen Zahlen liegt, ist eine Folge der Überschätzung der amerikanischen Nominaleinkommen. In der öffentlichen Meinung steht der Überschätzung der amerikanischen Nominallöhne eher eine Unterschätzung der amerikanischen Reallöhne gegenüber, da im allgemeinen die Auffassung vertreten wird, das Leben in Amerika sei ja so viel teurer.

Bei den Nominallöhnen konnten wir die Feststellung machen, daß die amerikanischen Löhne im Jahre 1913 relativ weniger hoch über den deutschen gestanden haben müssen als heute. Für die Reallöhne fehlt uns mangels eines zahlenmäßigen Vergleichs für die Jetztzeit der erforderliche Ausgangspunkt für eine solche Betrachtung. Es kann nur darauf hingewiesen werden, daß der Unterschied bei den Reallöhnen zwischen 1913 und heute geringer sein muß als bei den Nominallöhnen. Die amerikanischen Lebenshaltungskosten haben sich dem Index nach mehr erhöht als die deutschen; der amerikanische Index für 1928 steht auf 172 %, der deutsche auf 151,7 % (ohne Einrechnung der niedrig gehaltenen deutschen Mieten auf nur 157 %, vgl. Statistisches Jahrbuch 1928, internationale Übersichten, S. 102/105).

In Amerika wird der Reallohnbemessung unter Beachtung der amerikanischen Lohnentwicklung im eigenen Lande eine immer wachsende Aufmerksamkeit geschenkt. Da wir uns mit der Lohnentwicklung nicht zu beschäftigen hatten, so konnten diese Arbeiten nur insoweit Verwendung

Betrachtungen ist es von größter Wichtigkeit, zu wissen, ob die Verteilung oder die Größe des amerikanischen Sozialprodukts zum Gegenstand der Untersuchung gemacht werden soll.

Auf die Frage, ob überhaupt in einer kapitalistischen Wirtschaft wesentliche Verschiedenheiten der Einkommensverteilung zugunsten oder zuungunsten der Arbeitereinkommen möglich sind, soll hier nicht näher eingegangen werden. Im Kampf für und wider die Lohnfondstheorie ist über die Elastizität des Anteils der Löhne am Sozialprodukt viel gestritten worden<sup>1</sup>. Wenn wir aber annehmen, daß eine solche Elastizität vorhanden ist, so wäre es grundsätzlich möglich, daß die amerikanischen Arbeiter einen vergleichsweise höheren Anteil gewonnen hätten als die deutschen. Eine Reihe von Erwägungen führt zu dem Schluß, daß in Wirklichkeit eine solche Begünstigung der amerikanischen Arbeiter, jedenfalls von einem Ausmaß wie es für die Erklärung des hohen Lohnstandes notwendig wäre, nicht in Frage kommen kann:

Die höheren Einkommen der Industriearbeiter könnten prinzipiell zu Lasten anderer Arbeitseinkommen oder zu Lasten der Besitzeinkommen gehen.

---

finden, als sich aus ihnen Angaben über die vermutliche Ursache der amerikanischen Lohnsteigerung und damit indirekt auch des vergleichsweise hohen Lohnstandes in Amerika ergaben. Vgl. vor allem die Vorträge und Diskussionen, die im Rahmen der „American Economic Association“ über das Problem der Vor- und Nachkriegsentwicklung der amerikanischen Reallohne gehalten worden sind: Rubinow, J. M.: „The Recent Trend of Real Wages“. Amer. Ec. Rev., Sept. 1914.

Douglas, Paul H.: „The Movement of Real Wages“ 1890 bis 1918, Am. Ec. R. 1921.

Soule, George: „The Productivity Factor in Wage Determinations“ 1923, Am. Ec. Review. 1923.

Hansen, Alwin: „The Outlook for Wages and Employment“, Am. Ec. Review, 1923.

Hansen, Alwin: „Factors Affecting the Trend of Real Wages“, Am. Ec. Review, 1925.

Hansen, Alwin: „The Best Measure of Real Wages“, Am. Ec. Review, 1926.

Douglas, Paul H.: „The Movement of Real Wages and its Economic Significance. Am. Ec. Review, 1926.

<sup>1</sup> In der Debatte über die Lohnfondstheorie müssen zwei Elemente unterschieden werden, von denen hier nur das eine interessiert. Eine Elastizität des „Lohnfonds“ kann darin bestehen, daß durch die Auswirkung einer Lohnsteigerung sich der gesamte Produktionsertrag ausweitet; im Ergebnis bleibt dann der Lohnanteil unverändert. Dieses „dynamische“ Argument spielt in der neueren amerikanischen Literatur eine große Rolle, wie ja überhaupt in Amerika die „Incentives“ betont werden. Vgl. z. B. Commons: „Wage theories and Wage Politics“, Am. Ec. Review, March 1923, Davenport: „Wage Theory and Theories“ The Quarterly Journal of Economy 1913, Rossignol: „Some Phases of the Minimum Wage Question“, Am. Ec.

Wenn auch theoretisch die Arbeitskräfte innerhalb eines Landes frei beweglich sind, so kann doch, sogar über längere Perioden hin, das Arbeitseinkommen z. B. der Angestellten oder der Farmer sich von dem der Handarbeiter im einen Land viel stärker abheben als im anderen. Verschiebungen zwischen dem Einkommen der Industriearbeiter und dem Arbeitseinkommen anderer Gruppen sind denn auch in Amerika in der Vor- und Nachkriegszeit konstatiert worden<sup>1</sup>. Es wird angenommen, daß sich in den beiden Jahrzehnten vor dem Kriege eine Verschiebung zugunsten der Farmereinkommen und zuungunsten des Arbeitslohns in der Industrie vollzogen habe, während nach dem Krieg sich eine Veränderung in entgegengesetzter Richtung geltend gemacht habe. Daraus ließe sich vielleicht ein Teil der Realloohnerhöhung in Amerika nach 1922 erklären. Bei einem Vergleich mit Deutschland ist aber zu berücksichtigen, daß in denselben Jahren sich auch in Deutschland eine sog. Preisschere zuungunsten der Landwirtschaft ausgewirkt hat. Es ist daher möglich, daß sich in Deutschland eine parallele Verschiebung zwischen städtischen und ländlichen Arbeitseinkommen vollzogen hat. Die Angestellteneinkommen sind in ihrer Gesamtheit gemessen an den übrigen Lohneinkommen, zu geringfügig, als daß sich aus der Verschiebung

---

Review, March 1917. (Bei den Erörterungen über das Problem des Minimallohnes tritt diese Frage eines Anreizes zur Produktionssteigerung immer wieder in den Vordergrund.) Wir werden von diesem dynamischen Problem unten im Exkurs unter dem Titel „Steigerung der Effizienz der Arbeiter“ und „Rationalisierungsdruck auf die Unternehmer“ zu sprechen haben (vgl. dazu: Strigl: „Angewandte Lohntheorie“ (S. 67), der diese Art der Lohnsteigerung ausdrücklich von der Erhöhung des Lohnanteils auf Kosten anderer Elemente unterscheidet (S. 67). Hier handelt es sich dagegen um die Frage, ob ein wesentlicher Unterschied in der Verteilung des Sozialprodukts von Land zu Land in Frage kommen kann, nach welchem der Anteil der Lohneinkommen am Sozialprodukt in einem Land wesentlich größer wäre als im anderen. Auf die Erörterungen der Lohnfondstheorie soll hier nicht näher eingegangen werden. Für dieses Problem ist in der neueren Literatur vor allem zu verweisen auf: Spiethoff: „Die Lehre vom Kapital“ (in Schmollers Jahrbuch 1908, Bd. 1); Boehm-Bawerk: „Macht oder ökonomisches Gesetz“ (Gesammelte Schriften, Bd. 1, S. 230 ff.); ferner auf die Darstellung von Hilde Oppenheimer: „Zur Lohntheorie der Gewerkvereine“ (Diss. Braunschweig 1917), auf Mühlenfeld, Julius: „Zur ökonomischen Theorie der Gewerkschaft“ (Archiv f. Soz. Wiss., Bd. 52, H. 2), auf Staberow: „Die Stellung der Machttheorie des Lohnes in der sozialökonomischen Wissenschaft“, Greifswald 1927.

<sup>1</sup> Über die Veränderungen zwischen den Einkommen der Arbeiter und der Farmer vgl. King, a. a. O. S. 160, ferner Soule a. a. O. S. 136; Taylor: „Farmers Share in National Income“, in „Journal of Land and Public Utility Economics“, May 1927 und Friday, David: „The Course of Agricultural Income during the last twenty-five years“, Am. Ec. Review, 1923.

zwischen Lohn und Gehältern eine wesentliche Vergrößerung des Anteils der Arbeiterschaft ergeben könnte<sup>1</sup>.

Eine Vergünstigung auf Kosten der Besitzeinkommen kann zu Lasten der Zinseinkommen, der Profite oder der Renteneinkommen gehen. Über die Zinssätze wird später zu sprechen sein<sup>2</sup>. Sie waren vor dem Krieg in Amerika höher; sie sind aber nicht das Entscheidende. Es kommt hier auf die Zinsmasse, auf den Kopf berechnet, und damit auf den Anteil der Zinsen am Volkseinkommen an. Da in Amerika, wie noch zu zeigen sein wird, auf den Kopf gerechnet, das investierte stehende Kapital um ein Vielfaches höher ist als in Deutschland, so muß angenommen werden, daß die Zinsmasse, selbst wenn die Zinssätze niedriger sind, größer sein muß als in Deutschland. Hansen<sup>3</sup> weist denn auch nach, daß sich die Zinsmasse im Vergleich zur Gesamtlohnsumme, trotz der Lohnsteigerung, im Laufe der letzten Jahrzehnte vergrößert habe. Eine allgemeine Verschiebung auf Kosten des Profits würde zunächst eine Verringerung des Grenzprofits bedeuten. Da dieser aber in praxi um 0 herum schwanken dürfte, so ist nicht einzusehen, wie sich eine relative Benachteiligung der Grenzproduzenten in einem Lande halten können. Vorübergehend könnten wohl in einem Lande mehr Verlustbetriebe weitergeführt worden sein als im anderen. In der Regel nimmt man aber an, daß der Druck auf den Grenzprofit entweder zur Stilllegung oder aber zu erhöhter Rationalisierung führe. Ist aber dieser „Rationalisierungsdruck“, von dem unten zu sprechen sein wird, erfolgreich, so kommt es nicht zu der erwarteten Verschiebung auf Kosten der Besitzeinkommen. Durch die Rationalisierung soll zum mindesten das alte Verhältnis von Profit und Lohn wieder hergestellt werden. Anders steht es mit einer Beteiligung der Arbeiter an jenen Profiten, die als Differentialrenten oder Monopolrenten zu qualifizieren sind. Wäre die amerikanische Arbeiterschaft in der Lage, daran einen größeren Anteil zu nehmen, so könnte sich daraus der hohe Lohnstand z.T. erklären. Allerdings muß bedacht werden, daß selbst eine Teilnahme, die einen hohen prozentualen Teil dieser Renten auf die Arbeiterschaft überführen würde, gegenüber der viel größeren Gesamtlohnsumme nicht so stark ins Gewicht fiel. Dadurch, daß in Amerika der individuelle Lohnvertrag gegenüber dem Kollektivvertrag im Gegensatz zu Deutschland überwiegt, ist an sich eine Differenzierung der Löhne von Unternehmung zu Unternehmung in höherem Ausmaße möglich. Daraus

<sup>1</sup> Über die Einkommen der Angestellten in Amerika vgl. „Clerical Salaries in the United States“ N.I.C.B., 1926. Ferner über das Sinken der amerikanischen Angestelltegehälter nach dem Krieg Douglas a. a. O., 1926, S. 37.

<sup>2</sup> Vgl. unten S. 72 ff.

<sup>3</sup> Vgl. Hansen, a. a. O. 1927.

folgt aber nicht, daß die Arbeiter sich im Durchschnitt besser stellen. Gegenüber der Anteilnahme am Differentialgewinn steht die durch die Differenzierung ermöglichte Beteiligung der Arbeiter an der schlechten Rentabilität oder am Verlust anderer Unternehmungen. Die Arbeiterschaft betrachtet nicht umsonst den Kollektivvertrag als ein Mittel der Hochhaltung der Löhne und als Schutz der schwächeren Arbeiter. Die höchsten Löhne werden in Amerika, von der Automobilindustrie abgesehen, bei den organisierten, in Kollektivvertrag stehenden Arbeitergruppen erlangt. Der Mangel an Organisation, der das Gegenstück zum individuellen Vertrag ist, schwächt die Position der Arbeiter im Lohnkampf.

Es bleiben schließlich noch die Grundrenten. Es dürfte keinem Zweifel unterliegen, daß Amerika, als Land des großen Bodenreichtums, eine verhältnismäßig geringere Gesamtrentenbelastung aufzuweisen hat. Immerhin ist seit den 90er Jahren ein starker Anstieg der Renten konstatiert worden. Auf keinen Fall aber kann eine Verschiedenheit in dieser Richtung für den Lohnstand von großer Bedeutung sein. King<sup>1</sup> schätzt die Gesamtheit aller Renten für Amerika im Jahre 1910 auf 8,8 % des Volkseinkommens. 20 Jahre früher betrug sie auch schon 7,6 %. Die Schwankungen sind somit auf das Ganze gesehen sehr gering.

Diese vorwiegend theoretischen Erwägungen führen zu dem Ergebnis, daß eine Verschiedenheit der Verteilung des Sozialprodukts den hohen Lohnstand nicht zu erklären vermag. Dieser negativen Aussage läßt sich eine andere positive beifügen. Aus dem vorhandenen statistischen Material geht unzweideutig die vorzügliche Größe des Sozialprodukts und der hohe durchschnittliche Stand auch aller übrigen nicht von Industriearbeitern bezogenen Einkommen hervor. Selbst bei allem Vorbehalt, der gegenüber den Berechnungen von Volkseinkommen und mehr noch gegenüber einem Vergleich solcher Berechnungen zweier Länder am Platze ist<sup>2</sup>, scheint sich doch zu ergeben, daß die nicht von Arbeitern bezogenen Einkommen in Amerika im Durchschnitt sogar um einen höheren Prozentsatz über den entsprechenden deutschen Einkommen stehen, als es beim Lohn der Fall ist.

---

<sup>1</sup> Vgl. King, a. a. O., S. 160.

<sup>2</sup> Auf den Streit über den Wert des Begriffes „Volkseinkommen“ kann hier nicht näher eingetreten werden. Was hier gemeint ist, ist aber nichts anderes, als jenes „bloße Rechenergebnis“, jene Summierung aller einzelnen Einkommen, die v. Gottl-Ottlilienfeld a. a. O., S. 223 „bewußt und mit aller Vorsicht“ als „hilfreiche Vorstellung“ zu benutzen empfiehlt. (Vgl. im übrigen in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 173. Bd., I. Teil, die wissenschaftlichen Gutachten über „Volkseinkommen und Volksvermögen“ vom Jahre 1926.)

I. Das Volkseinkommen in Deutschland<sup>1</sup> für 1925 wird auf 55,0 Milliarden Mark geschätzt.

Bevölkerung . . . . .	=	63,178 Mill.
Einkommen pro Kopf der Bevölkerung	=	870,55 RM
Erwerbstätige . . . . .	=	35,853 Mill.
Einkommen pro Kopf der Erwerbstätigen	=	1534,04 RM

II. Das Volkseinkommen in den Vereinigten Staaten<sup>2, 3</sup> für 1925 wird auf 77,313 Milliarden Dollar geschätzt.

Bevölkerung . . . . .	=	115,378 Mill.
Einkommen pro Kopf der Bevölkerung	=	670,13 Dollar = 2816,23 RM
Erwerbstätige . . . . .	=	45,0 Mill.
Einkommen pro Kopf d. Erwerbstätigen	=	1718,06 Dollar = 7215,85 RM

Die Berechnung pro Kopf der Bevölkerung ist zuverlässiger, weil die Art der Zählung der Erwerbstätigen von Land zu Land verschieden ist. Wir kommen somit für 1925 auf ein durchschnittliches amerikanisches Kopfeinkommen, das  $3\frac{1}{4}$ mal größer ist als das deutsche. Wertvoller wäre zum Vergleich mit der von uns festgestellten Lohndifferenz ein Vergleich für 1928. Wir besitzen neuerdings für Deutschland eine amtliche Schätzung des Volkseinkommens für die Jahre 1925 bis 1929<sup>4</sup>. Danach betrug dieses im Jahre 1928 68 bis 70 Milliarden RM. Für Amerika liegt für das gleiche Jahr eine private Schätzung vor<sup>5</sup>. Sie kommt auf den Betrag von 89 Milliarden Dollar. Auch bei diesen Zahlen errechnet sich ein Kopfeinkommen für Amerika, das in Prozenten des deutschen Kopfeinkommens höher liegt als dem vergleichweisen Lohnstand entspräche. Bei allem Vorbehalt gegenüber einer so rohen Schätzungsweise spricht dieser Vergleich doch deutlich gegen die Behauptung einer ins Gewicht fallenden Begünstigung der amerikanischen Arbeiter bei der Verteilung des Sozialprodukts.

<sup>1</sup> Vgl. Lange, Karl: „Industrie und Landwirtschaft“, S. 47.

<sup>2</sup> Vgl. The World Almanac, Handbook of Facts 1929 44th year of issue, S. 420.

<sup>3</sup> Über die amerikanische Volkseinkommensberechnung vgl. Bowley: „Income in the United States“ (Review 1923).

<sup>4</sup> Vgl. Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung, 2. Jahrg., 38/40 vom 23. Dezember 1929 und die Wiedergabe der Resultate in den Vierteljahresheften zur Konjunkturforschung, 4. Jahrg., H. 4, 1930, S. 44ff. Danach beträgt das deutsche Volkseinkommen:

1925 =	54,3 Milliarden RM	
1926 =	56,2	„ „
1927 =	62 bis 63,0	„ „
1928 =	68 bis 70,0	„ „
1929 =	69 bis 72,0	„ „

<sup>5</sup> Schätzung von Professor Copeland für das Committee on Economic Changes (Times, London 1. Juni 1929).

Es bietet sich noch ein zweiter Weg der statistischen Nachprüfung. Es gibt für beide Länder Berechnungen über das Verhältnis von Lohn- und Gehaltseinkommen einerseits und von Besitzeinkommen andererseits. Sehr zuverlässig sind diese Zahlen nicht. Sie zeigen aber mit Deutlichkeit, daß bei der Verteilung des Volkseinkommens von großen Abweichungen zugunsten der amerikanischen Arbeiterschaft keine Rede sein kann. Lange führt in seiner Schrift „Industrie und Landwirtschaft“ für 1925 das Arbeitseinkommen mit 36,0 Milliarden RM an. Bei einem Volkseinkommen von 55,0 Milliarden RM würde das Arbeitseinkommen somit 65,4 % betragen.

Nach den von uns zitierten<sup>1</sup> neuen Berechnungen des Statistischen Reichsamts ergibt sich für 1928 bei einem Volkseinkommen von 68 bis 70 Milliarden RM ein Einkommen sämtlicher Lohn- und Gehaltsempfänger von 43,6 bis 44,1 Milliarden. Das sind 62,3 bis 65 % des Volkseinkommens (1929 wird der Anteil auf rund 66 % geschätzt)<sup>2, 3</sup>.

<sup>1</sup> Vgl. oben Fußnote 4 S. 42.

<sup>2</sup> Die Höhe der Lohn- und Gehaltseinkommen scheint für Deutschland mit ziemlicher Genauigkeit festgestellt zu sein. Das Statistische Reichsamt kommt auf dem Wege über die Steuerstatistik mit 43,6 bis 44,1 Milliarden zu annähernd demselben Resultat, zu dem Lemmer auf dem Wege über die Lohn- und Gehaltssummen gelangt. Lemmer, Friedrich: „Die Größenordnung des deutschen Arbeitseinkommens“ („Der Arbeitgeber“, 19. Jahrg., 1929, Nr. 16 und 18) berechnet in seiner bemerkenswerten Studie die Lohn- und Gehaltseinkommen auf rund 45 Milliarden (48,8 Milliarden unter Annahme voller Beschäftigung, davon 3,5 Milliarden als Lohnausfall für Arbeitslosigkeit, Kurzarbeit und Krankheit abzuziehen; vgl. S. 444 und 499).

Größere Zweifel bestehen hinsichtlich der Zuverlässigkeit der Berechnungen des Volkseinkommens. Es sei erwähnt, daß Woytinski, Wladimir: „Das deutsche Volkseinkommen“ (Gewerkschaftszeitung, 40. Jahrg., Nr. 30 vom 18. Januar 1930) vornehmlich im Hinblick auf die bei den Steuererklärungen der besitzenden Schichten verhüllten Einkommen das deutsche Volkseinkommen von 1929 auf etwa 90 Milliarden RM schätzt! Daß der Anteil der Arbeitseinkommen am Volkseinkommen in Deutschland ungefähr derselbe sei wie in der übrigen Welt, nimmt auch Woytinski an, wobei er diesen Anteil allerdings nur auf rund 50 % schätzt.

<sup>3</sup> Knöpp, Hans: „Der Vergleich zwischen Arbeits- und Besitzeinkommen“, S. 18ff., insbesondere S. 33, hat eine andere Methode angewandt. Seine Art der Berechnung ist aber abzulehnen. Er rechnet vom Unternehmer-einkommen einen Teil als Besitzeinkommen ab und zwar durch Annahme einer mittleren Verzinsung für das investierte Kapital; den Rest zählt er zum Arbeitseinkommen. Eine Differentialrente scheint er nicht zu kennen. So kommt er zu einem sehr hohen Arbeitseinkommen, das er für Deutschland mit 70 bis 75 % (S. 44) einsetzt. Für Amerika kommt er bei derselben Berechnungsweise auf 77,7 %!

Es ist interessant festzustellen, daß Bowley, Arthur L.: „The Change in the Distribution of the National Income“ für Großbritannien für die Jahre 1913 und 1880 einen Anteil des Arbeitseinkommens in Höhe von 62 $\frac{1}{2}$  % feststellt (S. 24 bis 25), eine Zahl, die den von uns eingesetzten Quoten für Deutschland und Amerika nahe kommt.

Für Amerika berechnet der von der Federal Trade Commission ausgearbeitete Senatsbericht (S. 71) für Löhne und Gehälter einen Anteil von 54,7% des Volkseinkommens für 1923 (für 1918: 46,8%; für 1921: 59,9%; für 1922: 54,6%).

King<sup>1</sup> berechnet den Anteil für 1920 auf 60,8%; für 1921 auf 55,6%. Selbst wenn sich dieser Anteil in den letzten Jahren gehoben haben sollte, so ist doch anzunehmen, daß er (vorausgesetzt, daß die beiden Rechnungen einigermaßen richtig sind und sich entsprechen) noch immer erheblich unter den deutschen Zahlen liegt.

Diese zahlenmäßigen Angaben bestätigen somit die Auffassung, die sich schon aus den allgemeinen Erwägungen ergeben hat —, daß den Verschiedenheiten in der Verteilung des Sozialprodukts für unsere Frage keine oder jedenfalls nur eine untergeordnete Bedeutung zukommt. Wir werden uns bei unserer Untersuchung auf die Feststellung der Ursachen des hohen Standes der amerikanischen Einkommen im allgemeinen beschränken.

## II. Die Ursachen des hohen Einkommensstandes in den Vereinigten Staaten.

### A. Die Quellen höherer Erträge im allgemeinen.

#### 1. Der Produktionsvorteil als Ursache von Mehrerträgen.

##### a) Der Begriff des Produktionsvorteils.

Ausgangspunkt der Betrachtung bildet die Tatsache, daß die Erwerbstätigen in Amerika im Durchschnitt ein wesentlich höheres Realinkommen beziehen als in Deutschland. Der Ertrag der Arbeit oder die Produktivität der Arbeit<sup>2</sup> ist somit durchschnittlich in Amerika wesentlich größer als in Deutschland. Die Ursachen dieser höheren Produktivität der Arbeit sind zu suchen. Wir wählen zur Bezeichnung jeder möglichen Ursache höherer Produktivität der Arbeit eines Landes im Vergleich zu einem anderen den Begriff des Produktionsvorteils. Darunter ist deshalb jeder Umstand zu verstehen, der dazu führt, daß mit einem bestimmten Aufwand an Arbeit in einer gegebenen Zeit im einen

<sup>1</sup> Vgl. Knöpp a. a. O., S. 71.

<sup>2</sup> Der Begriff der Produktivität wird hier im Sinne von Sombart, Werner: „Produktivität“ (Weltwirtschaftl. Arch. Bd. 28, 1928, II. T., S. 24) verwendet. Von der „Arbeitsproduktivität“ sagt Sombart „Sie bringt die Ergiebigkeit der menschlichen Arbeit zum Ausdruck, indem sie einen bestimmten Arbeitsaufwand, den wir in Zeit messen, mit einem bestimmten Produktionserfolg, einer Menge Produkt, das in einer gegebenen Zeit hergestellt wird, in Beziehung setzt .....“. Sombart erwähnt ausdrücklich, dieser Begriff habe seine Bedeutung vor allem im Vergleich.

Land eine größere Menge Produkt hergestellt und auf den Markt gebracht werden kann als im anderen. Ein solcher Produktionsvorteil kann, gemäß der hier gewählten Begriffsbestimmung, ebensowohl in einem höheren Leistungsgrad der Arbeit der in der Wirtschaft tätigen Personen, als in einer besseren Ausstattung ihrer Arbeit, sei es mit natürlichen Hilfsmitteln, sei es mit Kapitalgütern, bestehen.

Unser Augenmerk wird sich in der Hauptsache auf die Produktionsvorteile ganzer Produktionszweige zu richten haben. Die Vorteile einzelner Unternehmungen führen zwar zu Differentialgewinnen und erhöhen damit den durchschnittlichen Einkommensstand; die Arbeiter nehmen aber in ihren Löhnen nur in beschränktem Maße daran teil. Bei der Erklärung des höheren Lohnstandes interessiert vornehmlich die Produktivität der Grenzproduzenten.

Produktionsvorteil ist nicht gleichzusetzen mit Kostenvorteil. Viele Zweige der amerikanischen Wirtschaft genießen dadurch Kostenvorteile, daß ihnen von anderen Wirtschaftszweigen ihres Landes Kostenelemente relativ billig zur Verfügung gestellt werden. Bei anderen sind die Kosten gemessen am Preisergebnis relativ gering, weil die Möglichkeit besteht, höhere Preise zu fordern als im anderen Land. Beide Fälle werden zu besprechen sein, aber nicht unter dem Titel höherer Produktivität, sondern als Teilnahme an den Mehrerträgen anderer.

b) Die Ungleichheit des vergleichswaisen  
Produktivitätsgrades der amerikanischen  
Wirtschaftszweige.

Wir vergleichen die amerikanische Wirtschaft mit der deutschen. Nur solche amerikanische Wirtschaftszweige also besitzen einen Produktionsvorteil, im Sinne der Definition, die produktiver sind als die entsprechenden Zweige in Deutschland. Nur aus den Erfolgen ihrer Betätigung läßt sich der höhere Durchschnittsstand der amerikanischen Realeinkommen erklären. Es liegt auf der Hand, daß nicht sämtliche Wirtschaftszweige in Amerika im Besitze solcher Produktionsvorteile sind. Niemand wird behaupten wollen, daß die höheren Einkommen der freien Berufe, der Ärzte, Opersänger, der Diensthofen und der Kleinhändler in höheren Leistungen begründet seien<sup>1</sup>. Nicht selten sind es dieselben Menschen, die drüben hohe Gagen beziehen für dieselben Darbietungen, die in Europa wesentlich niedriger bezahlt werden. Aber auch innerhalb von Industrie, Landwirtschaft, Verkehr und Bankwesen ist, nach übereinstimmender Meinung aller Beobachter, der Grad der Produktivität ein sehr verschiedener. Wenn trotzdem die Erwerbstätigen sämtlicher Zweige, mit seltenen Ausnahmen, am höheren Ein-

<sup>1</sup> Vgl. Taussig „Principles of Economics“, Vol. II, S. 156.

kommensstände teilnehmen, so müssen offenbar die Früchte der Produktionsvorteile, die einige unter ihnen besitzen, zu einem Teil auf die anderen übertragen werden. Die Produktionsvorteile der produktiveren Zweige müssen um so größer sein, je größer die Zahl derer ist, die ohne eigene Produktionsvorteile oder gar trotz eigener Produktionsnachteile an den Mehrerträgen der anderen teilnehmen.

Viele Besucher Amerikas behaupten, daß die oft beschriebenen Musterbetriebe nach der Art von Ford, National Cash Register Company, Sears Roebuck & Company usw. für die amerikanische Wirtschaft nicht typisch sind<sup>1</sup>. Wenn das zutrifft, so ist es um so notwendiger, nach den Produktionsvorteilen zu forschen, die außerhalb dieser vollkommenen Großanlagen den breiten Strom der Mehrerträge erklären, die sich über die ganze Wirtschaft ergießen. — Allerdings muß bedacht werden, daß es sich beim Produktionsvorteil um einen Relationsbegriff handelt. Es kommt auf einen Produktionsvorsprung gegenüber Deutschland an. Es ist nicht gesagt, daß er nur bei jener höchsten Vollkommenheit und Rationalität gegeben sei, die den Musterbetrieben nachgesagt wird.

c) Die „Gunst der Lage“ und die „vorzügliche Leistung“  
als Produktionsvorteile.

Im Begriff des Produktionsvorteils besitzen wir gleichsam einen Generalnenner für die ganze Vielfalt individueller Umstände, denen die amerikanische Wirtschaft ihre Mehrerträge verdankt. Zwei Gruppen solcher Umstände werden vor allem zu unterscheiden sein: Der Produktionsvorteil kann in äußeren Gegebenheiten, also in einer besonderen Gunst der wirtschaftlichen Voraussetzungen der Arbeit, begründet sein. Wo das der Fall ist, fällt er den im Amerika wirtschaftenden Menschen als ein Geschenk der Natur in den Schoß. Es kann aber auch sein, daß ein Produktionsvorteil der vorzüglichen Leistung, also überlegener Tüchtigkeit oder größerem Fleiß gedankt wird und somit als ein wirtschaftliches Verdienst der in Amerika wirtschaftenden Menschen anzusehen ist. Wir wissen von den reichen, natürlichen Schätzen, insbesondere dem Bodenreichtum Amerikas. Auf der anderen Seite aber ist der Amerikaner stolz auf die aktive Gestaltung und Meisterung der äußeren Dinge, durch die es ihm gelang, die äußeren Chancen, die sich ihm boten, mit soviel Erfolg auszunützen. Natürlich besteht keine Möglichkeit, beide Gruppen scharf zu scheiden. Es läßt sich nicht feststellen, was ein Volk von anderem Charakter, anderer Anschauungs-

---

<sup>1</sup> Der Verband amerikanischer Ingenieure kommt auf Grund von Feststellungen in sechs Industrien zu dem Ergebnis, daß die besten Betriebe dem Durchschnittsbetrieb um 1,5 bis 4,5mal überlegen seien. Es werden dabei bestimmte Bewertungsnormen der Schätzung zugrunde gelegt (vgl. dazu Chase, Stuart: „Tragödie der Verschwendung“, 1927, S. 136).

weise, anderer sozialer und politischer Struktur aus diesem Lande zu machen in der Lage gewesen wäre. Wenn aber selbst feststünde, welcher Teil des Erfolges der höheren Leistung, sei es der Arbeiter, sei es der leitenden Personen gedankt wird, so brauchte es sich dabei doch nicht um ein besonderes wirtschaftliches Verdienst oder um die Früchte besonderer Charaktereigenschaften oder vorzüglicher wirtschaftlicher Eignung des amerikanischen Volkes zu handeln. Auch der persönliche Leistungsgrad hängt in starkem Maße von äußeren Umständen ab; auch er ist bedingt durch die vergleichsweise „Gunst“ der äußeren Lage. Die Frage nach dem „Verdienst“ gehört denn auch nicht in die ökonomische Betrachtung. Diese hat dagegen mit besonderer Sorgfalt festzustellen, welche Eigentümlichkeiten der äußeren Lage oder der äußeren Gegebenheiten geeignet sind, die höhere Produktivität der amerikanischen Wirtschaftstätigkeit zu erklären. Es ist die eigentliche Aufgabe der ökonomischen Wissenschaft objektive Faktoren festzustellen, die es begreiflich machen würden, wenn ein und derselbe „homo oeconomicus“, mit demselben persönlichen Aufwand an Mühe, in Amerika größeren wirtschaftlichen Erfolg haben würde als in Deutschland. Was darüber hinaus erklärungsbedürftig bleibt, muß auf subjektive Momente zurückgehen, über die eine nationalökonomische Betrachtung wenig auszusagen vermag. Eine systematische Untersuchung über die Ursachen des amerikanischen Wohlstandes, wie er sich in den hohen Einkommen ausdrückt, fehlt bisher; die verstreuten Äußerungen über dieses Problem pflegen nebeneinander subjektive und objektive Faktoren, spezifisch amerikanische und allgemeine Gründe aufzuzählen oder beschränken sich darauf, eine wichtig erscheinende Ursache herauszuheben<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Der vergleichsweise hohe Stand der amerikanischen Löhne ist zuerst von amerikanischer Seite durch J. Schönhof: „The Economy of High Wages“ 1892, zum Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchung gemacht worden. Schönhof will zeigen, daß erstens der hohe Lohnstand nicht dem Schutzzoll verdankt wird und zweitens ein höherer Lohn für die Unternehmer keinen Schaden zu bedeuten braucht. Er sieht in den hohen Löhnen den Ausdruck für die hohe Produktivität der Arbeit in Amerika. Diese führt er zurück (S. 31) einmal auf die „vast resources, free laws and extended territory“ und vor allem auf den Zwang, dem der Unternehmer ausgesetzt ist „to economize“ in der Anwendung von Arbeit. Wir kommen auf dieses Problem des „Rationalisierungsdruckes“ zurück. Schönhof erwartet also von hohen Löhnen vor allem eine Erhöhung der Effizienz der leitenden Personen, daneben allerdings auch eine heilsame Wirkung auf die Effizienz der Arbeiter selbst. „Der Einfluß der Zölle“, sagt er (S. 33), sei dabei, „not more powerful than that of a fly on a revolving wheel . . .“.

Für die deutschen Schriftsteller, die vor dem Krieg amerikanische Verhältnisse mit deutschen in Vergleich setzten, bildet die Frage nach den Ursachen des hohen Lohnstandes nicht den eigentlichen Gegenstand ihrer Untersuchungen. Sering, a. a. O. behandelt eingehend die Produktivität der

Von größerem Wert als die Unterscheidung in äußerlich und innerlich bedingte Produktionsvorteile ist für wirtschaftspolitische Überlegungen eine Trennung in solche Produktionsvorteile, die an den amerikanischen Standort gebunden und daher unübertragbar sind und in solche, die grundsätzlich auch den Wirtschaften anderer Länder zugänglich wären. Ob das der Nachahmung Fähige, selbst wenn es einen Produktions-

Urproduktion und spricht auch von der hohen Effizienz der Arbeiter in der Landwirtschaft (S. 178). Die Industrie schien ihm damals im wesentlichen dank der Schutzzölle bestehen zu können. Schöffle, a. a. O. (S. 157) hält die „steigende Produktivität der nationalen Arbeit“ für die richtige Erklärung der hohen Löhne. Er geht aber auf die Ursachen dieser hohen Produktivität nicht näher ein. Sombart, a. a. O. beschäftigt sich, dem Thema seiner Arbeit entsprechend, vornehmlich mit den psychologischen Faktoren. Er macht hierbei auch auf den wirksamen „Rationalisierungsdruck“ auf die Unternehmer aufmerksam. „Die Knappheit der Arbeiter“, so sagt er, „zwingt die Unternehmer, auf rationellste Ausnützung der Arbeitskräfte zu sinnen und also die Organisation ihrer Wirtschaften und Betriebe vollendet zu gestalten . . .“. Von außerdeutschen Schriftstellern ist vor dem Krieg Levasseur, a. a. O. im Vorbeigehen auf das Problem, das uns hier beschäftigt, eingegangen. „Grâce a la richesse de leur sol“, schreibt er, „et à l'activité de leur population“ (S. 626) seien die Amerikaner wohlhabender geworden als wir.

Nach dem Krieg ist von englischer und deutscher Seite unserer Frage vergrößerte Aufmerksamkeit geschenkt worden. In England erregte das Buch von Austin, Bertram und Lloyd, W. Fr.: „Das Rätsel hoher Löhne“ („The Secret of High Wages“) 1925/26 Aufsehen und veranlaßte, wie behauptet wird, die englische Regierung, eine Delegation nach Kanada und nach den Vereinigten Staaten zu entsenden (vgl. Report of the Industrial Conditions a. a. O.). Austin und Lloyd stellten die subjektiven Momente ganz in den Vordergrund. So schildern sie „die Beförderung nur nach Verdiensten“ (2. Kapitel), das Prinzip „kleine Gewinne und großer Umsatz“ (3. Kapitel), Meinungs-austausch zwischen Firmen der gleichen Branche (7. Kapitel), Ausmerzung aller Verlustquellen (8. Kapitel). Die britische Delegation erwähnt auch die unternehmerische Tüchtigkeit, stellt aber daneben in den Vordergrund „the product of the land“ and „the consuming power of a great domestic market“. Daneben wird das Abzahlungsgeschäft und die Standardisierung erwähnt. Die große Konsumkraft des inneren Marktes erscheint auch in den deutschen Schriften nach dem Krieg als ein Hauptgrund für die amerikanische Überlegenheit. Es wird dabei zu wenig betont, daß diese große Konsumkraft, wie schon Schönhof ausführte (S. 63), nur die Kehrseite der hohen durchschnittlichen Produktivität der Arbeit ist; es gilt deren Ursachen zu finden — anderer Auffassung können nur diejenigen sein, die wie Mazur, Paul: „A Glimpse of American Business Economics“ 1929, der Meinung sind, daß „die Konsumkraft nicht allein von der Größe des Einkommens abhängt, sondern darüber hinaus noch vom Grad des „Konsumverlangens“ (S. 6).

Es kann nicht unsere Aufgabe sein, die große Zahl von Meinungsäußerungen über die Ursachen des amerikanischen Wohlstandes anzuführen, die in den neueren „Amerikabüchern“ vertreten werden. Die wenigsten dieser Bücher erheben den Anspruch wissenschaftliche Meinungen zu vertreten.

vorteil bedeutet, deswegen auch der Nachahmung wert sei, ist keine Frage der ökonomischen Wissenschaft. Sie betrachtet die Eigentümlichkeiten der amerikanischen Wirtschaft nur im Hinblick auf ihre produk-

---

Für die wirtschaftspolitische Debatte in Deutschland war, wie schon erwähnt, das Buch von Köttgen, a. a. O., 1925, von Bedeutung. Ebenso das Buch von Hirsch, Julius: „Das amerikanische Wirtschaftswunder“ 1926, das schon durch seinen Titel zum Ausdruck brachte, daß der amerikanische Wohlstand einer besonderen Erklärung bedürftig sei. Hirsch findet sie (S. 15) erstens im Reichtum des Landes an Naturschätzen, zweitens im Fehlen der europäischen Hemmungen (Zollschranken, Sprachgrenzen usw.), drittens in der besonderen Wirtschaftsenergie, sowie viertens in einer besonderen Arbeitsorganisation im Produktions- und Verkehrswesen, aufgebaut auf großem Mangel an Arbeitskräften, enorm hohen Reallöhnen und eben dadurch gesteigerter Kaufkraft. Während der erste und zweite die objektiven, der dritte die subjektiven Faktoren nennt, scheint der vierte Punkt den amerikanischen Vorsprung hinsichtlich der Mechanisierung und Rationalisierung der Industrie im wesentlichen auf die hohen Löhne selbst und auf die hohe Kaufkraft der Arbeiter zurückzuführen. Wir werden unten im Exkurs auf dieses Problem zurückkommen und dabei die Literatur zu nennen haben, die sich in Deutschland an diese Fragen angeschlossen hat (vgl. unten Fußnote 1 S. 105).

Das Zusammenwirken der Naturvorteile mit anderen Ursachen betont auch Feiler, a. a. O. Er sagt zusammenfassend: (S. 176) „Die Weite und Kraft des inneren Marktes, die damit ermöglichte Massenfabrikation, die hohe Schätzung der Arbeitsorganisation von gesunden und wohlgenährten Arbeitern — das alles mußte sich mit dem natürlichen Reichtum des Landes vereinen, um den wirklichen Reichtum Amerikas zu schaffen.“

Ebenso wie Feiler legt auch Taussig Wert darauf, selbst für Landwirtschaft und Bergbau der Behauptung entgegenzutreten, als ob „Klima, Bodenbeschaffenheit und die Naturschätze“ den Vorsprung der amerikanischen Urproduktion allein zu erklären vermöchten (vgl. Taussig: „Die Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen“ deutsch umgearbeitet und ergänzt von Melchior Palyi, Leipzig 1929). „Uns interessiert“, sagt er (S. 51), „daß es nicht nur Wohltat der Natur, sondern auch die besonders wirksame Anwendung menschlicher Kräfte war, die den Erfolg der amerikanischen Industrie herbeigeführt hat; besonders deutlich ist der Einfluß der letzteren in der verarbeitenden Industrie“. Taussig scheint geneigt zu sein, die nicht der Natur gedankten Vorteile auf besondere „National-eigenschaften der amerikanischen Bevölkerung“ zurückführen zu wollen, während wir bemüht sein werden, auch außer den eigentlichen Naturvorteilen andere objektive Faktoren aufzuzeigen, die für die amerikanische Produktion günstige äußere Bedingungen schaffen.

Zu nennen wäre ferner Herkner, a. a. O. (S. 90). Herkner spricht davon, „daß der hohe Lohn in den Vereinigten Staaten die notwendige Folge reicher Naturschätze, großen Kapitalreichtums und relativ knappen Arbeitsangebotes“ sei. Da die Untersuchung von Herkner nicht eigentlich auf die Erklärung des amerikanischen Lohnstandes gerichtet ist, so bleibt die Frage nach den Ursachen dieses großen Kapitalreichtums selbst und nach der Art, wie er sich zugunsten der Löhne auswirkte, unbeantwortet. Wir kommen in unserer Besprechung auf diese Frage zurück.

tiven Erfolge; die außerökonomischen Veränderungen und Opfer, die die Übertragung von Produktionsvorteilen mit sich bringen würde, werden dabei nicht berücksichtigt<sup>1</sup>.

## 2. Die Knappheit an Arbeitern.

Da die Frage, ob sich der hohe amerikanische Lohnstand aus einem relativ größeren Anteil der amerikanischen Arbeiterschaft am Sozialprodukt erklärt, nach dem früher<sup>2</sup> gesagt, nicht Gegenstand unserer

<sup>1</sup> In manchen Schriften über Amerika spielt die Frage der Übertragbarkeit und Nachahmungswürdigkeit der für Amerika festgestellten Ursachen höherer Löhne eine große Rolle. K ö t t g e n meint, daß beide Wege wirtschaftlicher Organisation, Vereinfachung und große Arbeitsintensität, bei uns beschritten werden müssen (S. 70), wenn wir auch, wie er meint, nie so weit gehen können wie die Amerikaner (S. 95). Im Gegensatz zu ihm legt T ä n z l e r, Fritz „Aus dem Arbeitsleben Amerikas“, 1927 den größten Nachdruck auf die „besonderen Verhältnisse“ in Amerika (S. 157). Er glaubt diese vor allen in den Ausdehnungsmöglichkeiten (S. 158) zu sehen, in der vorhandenen Einheitlichkeit der Bedürfnisempfindung und in der Arbeiterknappheit (S. 159). Noch stärker hebt H. v. Beckerath „Reparationsagent und deutsche Wirtschaftspolitik 1928“, [Kap. I „Gesellschaft und Wirtschaft in Amerika und Deutschland“ (S. 7 ff.); Kap. II „Die Bedeutung des inneren Marktes in Amerika“ (S. 22 ff.)] die vorhandenen oder vermeintlichen Besonderheiten Amerikas hervor. Er zieht den Schluß, daß die amerikanischen Maßnahmen zur Hebung der Löhne „spezifisch amerikanische Voraussetzungen“ hätten. Er ist der Meinung, daß jene amerikanischen Voraussetzungen dort eine Politik erlauben, „die durch systematische Erhöhung der Arbeitseinkommen zugleich die Konsumkraft der breiten Masse und die Produktivität der Arbeiter“ hebt (S. 16). In Deutschland würde diese Politik nach v. Beckerath zu „Inflationserscheinungen“ führen, weil seiner Meinung nach der Arbeiter nur in Amerika auf eine erhöhte Einkommenschance mit einer stark vermehrten Anstrengung reagiert. Aus dieser Begründung scheint hervorzugehen, daß v. Beckerath im wesentlichen an die heilsame Wirkung solcher Lohnsteigerung denkt, die die Effizienz der Arbeiter hebt. Es ist nicht einzusehen, weshalb hierfür in Deutschland kein Raum sein sollte. Es wäre vielmehr anzunehmen, daß bei dem niederen Lohnstand Deutschlands der Spielraum in dieser Beziehung noch viel weiter sein müßte. Mit Recht hebt v. Beckerath als spezifische Eigenschaft der amerikanischen Wirtschaft die „uniforme Lebensgestaltung“ hervor. Wir kommen unten auf deren wirtschaftliche Bedeutung zu sprechen (vgl. S. 85 ff.).

Weitere Literatur über die Ursachen des hohen Lohnstandes in Amerika wird unten zum Exkurs angegeben (vgl. Fußnote 1 S. 105 und 2 S. 110).

Von neuester Literatur ist ferner zu nennen:

R ö p k e, Wilhelm: „Amerikanische Prosperität und deutsche Armut“, Soz. Praxis 36, 16 u. 26, 1927.

K n o e r z e r, W. A.: „Das Rätsel der hohen Löhne gelöst?“, Betriebswirt. Rdsch. 2, 1929.

S l i c h t e r, Summer: „The Secret of high Wages“, New Republic 1928.

<sup>2</sup> Vgl. S. 37.

Untersuchung ist, so interessiert die Arbeiterknappheit hier nicht, insoweit sich aus ihr eine evtl. Verschiebung des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt und damit eine Veränderung des Verhältnisses von Lohn und Profit erklären könnte. Wir kommen unten auf dieses Problem in anderem Zusammenhang zu sprechen<sup>1</sup>.

Hier erhebt sich vielmehr die Frage, ob das durchschnittliche Einkommen pro Kopf der Bevölkerung deshalb so hoch sei, weil die Zahl der Köpfe, die dieses Produkt unter sich verteilen, eine besonders niedrige ist. Es wäre falsch, von einem in seiner Größe gegebenen Sozialprodukt auszugehen, um es einfach mit der Zahl der Köpfe in Verhältnis zu setzen; das Sozialprodukt ist selbst der Erfolg der Betätigung der vorhandenen Erwerbstätigen und hängt damit in seiner Größe von deren Zahl ab<sup>2</sup>. Dagegen kann sehr wohl die Frage gestellt werden, ob der Gesamtertrag der Wirtschaft, bei stärkerem Wachstum der Bevölkerung, die Tendenz hätte, sich proportional zu diesem Wachstum zu vergrößern oder nicht. Sofern das nicht der Fall sein sollte, wären wir berechtigt, die relative Beschränktheit der am Wirtschaftsertrag teilnehmenden Köpfe und die Beschränkung des Zuwachses als eine Voraussetzung für den gehobenen Stand des Einkommens pro Kopf zu bezeichnen.

Soweit nun das Gesetz der abnehmenden Erträge wirksam ist, hat die Vermehrung der Köpfe die Tendenz den durchschnittlichen Ertrag pro Kopf zu vermindern. — Von den Veränderungen der Verteilung die sich aus der Bildung höherer Differentialrenten ergeben, braucht in diesem Zusammenhang nicht gesprochen zu werden. — Die Auswirkungen sämtlicher natürlicher Vorteile der Urproduktion auf den Einkommensstand pro Kopf sind somit bedingt durch die relative „Knappheit“ oder die geringe Dichte der Bevölkerung. Das gleiche gilt aber nicht für alle übrigen Produktionsgebiete. Bei diesen kann im Gegenteil die Verdichtung der Bevölkerung Produktionsfortschritte möglich machen, die den Kopfertrag der wachsenden Bevölkerung erhöhen. Voraussetzung ist allerdings entweder eine genügende Kapitalakkumulation im Inneren oder ein ungehemmter Zustrom von Kapital von außen. Die Kapitalausstattung muß mit der Bevölkerungsvermehrung Schritt halten. Diese Bedingung ist für Amerika zweifellos erfüllt.

<sup>1</sup> Vgl. S. 105.

<sup>2</sup> Walker, Francis A.: „The Wages Question“ 1877, S. 148 weist mit Recht darauf hin, daß in Zeiten, in denen freies Land zur Verfügung steht, die Zuwanderung von Arbeitern eine Erhöhung des Kopfertrages, nach Einsetzen der Wirkung des abnehmenden Bodenertrages dagegen *cet. par.* zwar weiterhin eine Vergrößerung des Sozialprodukts, aber unter abnehmendem Kopfertrag, erwarten läßt. Vgl. insbesondere S. 150.

Wenn man diese beiden entgegengesetzten Tendenzen, des abnehmenden und zunehmenden Ertrages je nach dem Produktionszweig, berücksichtigt, wird man davor behütet sein, die amerikanischen Einwanderungsbeschränkungen natürlicher und künstlicher Art in ihrer Wirkung auf den durchschnittlichen Wohlstand zu überschätzen. Eine Senkung des durchschnittlichen Einkommensstandes würde sich aus größerer Zuwanderung oder Bevölkerungsvermehrung nur in dem Maße ergeben, als die Auswirkungen des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag in der Urproduktion nicht durch Produktionsfortschritte, sei es in der Urproduktion selbst, sei es in der Industrie, wettgemacht würden. Darüber hinaus allerdings könnten sich aus rascher Zuwanderung von Arbeitermassen Veränderungen der Verteilung zuungunsten der Lohnarbeiterschaft ergeben. Es ist ferner zu berücksichtigen, daß, bei ungehemmter zwischenstaatlicher Arbeiterbewegung, angesichts der Höhe der Reallöhne in Amerika, ein gewaltiger Zustrom von Einwanderern zu erwarten wäre. In den beiden Vorkriegsjahrzehnten, also in der Zeit, in der sich nach der Bodenbesetzung das Gesetz des abnehmenden Ertrages geltend machte, wird die starke Zuwanderung von Arbeitern für die Stagnation der durchschnittlichen Reallöhne verantwortlich gemacht<sup>1</sup>. Es ist aber zu berücksichtigen, daß es sich nicht um eine Stagnation der durchschnittlichen Einkommen überhaupt gehandelt hat. Die Unternehmergewinne waren im Steigen, das Einkommen der Farmer ging in die Höhe. Das Gleichbleiben des durchschnittlichen Lohnstandes bedeutete auch nicht, daß sämtliche Arbeiterkategorien am materiellen Aufstieg verhindert waren. Die niedrige Arbeitsqualifikation der aus Süd- und Osteuropa einwandernden Arbeiter erhöhte die Zahl der niedrig bezahlten, ungelerten Arbeiter. Die Löhne der eingesessenen Arbeiter hoben sich, trotzdem der Durchschnitt gleich blieb<sup>2</sup>. Die Nachkriegszeit ist charakterisiert durch das Einwanderungsverbot. Der Bevölkerungszuwachs hat sich dadurch allerdings, verglichen mit den Vorkriegsjahrzehnten, nicht so stark vermindert, als man hätte erwarten können. Man hört die Behauptung, daß die Tatsache der verstärkten natürlichen Bevölkerungsvermehrung nicht ohne Zusammenhang mit dem Einwanderungsverbot stehe. — Wir geben im Anhang Nr. 2, S. 118 eine Aufstellung über den Bevölkerungszuwachs und die Einwanderung in den Jahren 1899 bis 1928. Es zeigt sich dort, daß der Bevölkerungszuwachs erst im Jahre 1928 unter den Stand von 1914 gesunken ist; der Anteil der Einwanderung am Zuwachs ist dagegen viel

---

<sup>1</sup> Vgl. Fairchild, Henry, „Immigration“ 1923.

<sup>2</sup> Vgl. den Bericht der „Immigration Commission“, Washington 1911, S. 29 ff. (Dokument Nr 783). Ferner Rubinow, J. M., „The Recent Trend of Real Wages“, 1914.

geringer als vor dem Krieg. — Auf jeden Fall muß angenommen werden, daß ohne die Beschränkung der Einwanderung die Bevölkerung sich nach dem Krieg noch viel rascher vermehrt hätte. Die Attraktion auf ausländische Arbeiter hat sich infolge der Reallohnsteigerung nach dem Kriege und infolge der Verschlechterung der Lage der Arbeiterschaft in vielen europäischen Ländern erheblich vermehrt.

Es ist unmöglich, zu sagen, wie sich der durchschnittliche Einkommensstand in Amerika entwickelt hätte, wenn dieser Zustrom sich ereignet haben würde. Ein Druck auf den Lohnstand wäre bestimmt eingetreten. Der heutige hohe allgemeine Einkommensstand wäre von einer größeren Bevölkerungsmasse nur zu erreichen gewesen, wenn auf Grund der Bevölkerungsverdichtung zusätzliche Produktionsfortschritte durchgeführt worden wären, die genügt hätten, um die Wirkungen des abnehmenden Ertrages in der Urproduktion zu kompensieren. Daß dieses bei so raschem Zustrom an sich zweifelhaftes Resultat erreicht worden wäre, ist um so unwahrscheinlicher, als die Effizienz der aus Süd- und Osteuropa Zuwandernden unter dem durchschnittlichen amerikanischen Standard steht. Man wird daher die natürlichen und künstlichen Einwanderungshemmungen als eine Voraussetzung für die Erhaltung des hohen amerikanischen Einkommensstandes bezeichnen müssen, auch wenn es sich nicht um eine einfache Verminderung des Divisors handelt, durch den ein gegebenes Sozialprodukt zu teilen ist<sup>1</sup>. Auf Grund der durch Einwanderungshemmungen bewahrten geringen Dichte, bleibt die amerikanische Bevölkerung im privilegierten Genuß der natürlichen Wirtschaftsvorteile, die der amerikanische Kontinent der Urproduktion bietet.

## **B. Die außerindustriellen Produktionsvorteile.**

### **1. Die Bedeutung der Produktionsvorteile der amerikanischen Urproduktion für die Industrie.**

#### **a) Die Produktionsvorteile der Urproduktion.**

In der Diskussion über die hohen Löhne Amerikas wird in der Regel zu allererst auf den Bodenreichtum und die reichen Bodenschätze Amerikas hingewiesen<sup>2</sup>. Es wird aber nicht gezeigt, wie sich solche, doch zunächst der Urproduktion, der Landwirtschaft und dem Bergbau, zufallenden Produktionsvorteile auf die übrigen Zweige der Wirtschaft zu übertragen vermögen, um dadurch die Ursachen eines allgemein hohen Einkommensstandes zu werden. Da wir die hohen Industrielöhne erklären wollen, so wird uns die Urproduktion vor allem wegen

---

<sup>1</sup> Vgl. ebenso Walker, a. a. O., S. 148 ff.

<sup>2</sup> Vgl. oben Fußnote S. 47.

dieser Übertragung der Früchte ihrer Produktionsvorteile auf die Industrie beschäftigen. Die Ursachen der hohen Produktivität der Arbeit in Landwirtschaft und Bergbau aufzufinden, ginge über den Rahmen dieser Arbeit hinaus. Es liegt auf der Hand, daß es sich in entscheidendem Maße um natürliche Vorteile handelt. Welcher Art sie aber im einzelnen sein mögen, in welchem Maße sie durch technische Fortschritte ergänzt oder durch besondere Leistungen erhöht werden, könnte nur durch agrarwissenschaftliche oder bergbautechnische Spezialuntersuchungen ermittelt werden. Wichtig für uns ist es, festzustellen, ob die Mehrerträge dieser Zweige, an Deutschland gemessen, sehr erheblich sind. Nur wenn das der Fall ist, kann sich aus ihnen nicht bloß der hohe Einkommensstand der von der Urproduktion lebenden Bevölkerung, sondern zu einem Teil wenigstens auch der der übrigen amerikanischen Bevölkerung ableiten lassen.

Über den vergleichswisen Stand der Produktivität der Arbeit in Landwirtschaft und Bergbau beider Länder in ihrer Gesamtheit sind wir in zuverlässiger Weise nicht unterrichtet<sup>1</sup>. Bei Hirsch<sup>2</sup> findet sich die Angabe, daß die Produktivität der amerikanischen Urproduktion schätzungsweise ungefähr  $2\frac{1}{2}$ mal so hoch sei wie die deutsche. Diese Zahl geht auf Untersuchungen zurück, die im „Agriculture Yearbook“ vom Jahre 1923 abgedruckt sind<sup>3</sup>. Es handelt sich dabei aber um einen Vergleich der Produktivität nur eines Teiles der Landwirtschaft, nämlich im wesentlichen des Getreidebaues und ferner des Kartoffel-, Tabak- und Zuckerbaues. Der Vergleich bezieht sich ferner auf Amerika einerseits und auf den Durchschnitt der Produktivität Deutschlands, Großbritannien, Frankreichs und Italiens andererseits. Aus den dort angegebenen Zahlen ließe sich allerdings ein deutsch-amerikanischer Vergleich herausarbeiten. Diese Angabe hätte aber nur geringen Wert, da uns doch jede Kenntnis der Zahl der Erwerbstätigen pro Hektar für die einzelnen Kulturen fehlt. Wenn es auch richtig ist, daß, wie in dem genannten Vergleich angenommen wird, im Durchschnitt der ganzen Landwirtschaft in Deutschland pro Hektar ungefähr 4mal mehr Erwerbstätige gezählt werden als in Amerika, so braucht diese Zahl für den Getreidebau doch nicht zu stimmen. Dazu kommt, daß so wichtige landwirtschaftliche Erwerbszweige wie die Baumwollkultur, die Vieh- und Forstwirtschaft unberücksichtigt bleiben, und daß das ganz andere

---

<sup>1</sup> Über die vergleichsweise Produktivität der Landwirtschaft Deutschlands und Amerikas im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts vgl. Sering a. a. O., insbesondere S. 174 ff.

<sup>2</sup> Vgl. Hirsch, a. a. O., S. 23 ff.

<sup>3</sup> Vgl. „The Utilization of our Lands for Crops, Pasture and Forests“ by L. C. Gray, O. E. Baker u. a. Agriculture, Yearbook 1923, S. 415 bis 506.

Gewicht, das z. B. dem Roggenbau in Deutschland zukommt, keine genügende Berücksichtigung finden kann.

Zu einem Gesamtvergleich der Produktivität bietet sich ein anderer Weg, bei dem allerdings der Fehlerquellen auch genug sind. Es besteht die Möglichkeit, die gesamten Werterträge der Landwirtschaft in beiden Ländern miteinander in Vergleich zu setzen und daraus den Wertertrag pro Erwerbstätigen zu errechnen. Bei der vergleichsweisen Produktivität der Arbeit kommt es aber, wie früher gesagt wurde, auf den mengenmäßigen Ertrag an. Der errechnete Unterschied der Werterträge sagt aber darüber unter der Voraussetzung etwas aus, daß die Agrarprodukte in Deutschland und Amerika dieselben Preise haben. Das trifft selbstverständlich nicht in vollem Maße zu. Wir sind immerhin berechtigt, anzunehmen, daß sich die beiden Preisniveaus nicht sehr erheblich voneinander unterscheiden<sup>1</sup>. Die Getreide- und Viehpreise sind in den Vereinigten Staaten niedriger, die Preise für Molkereierzeugnisse und Gemüse etwas höher als in Deutschland. Der Baumwollpreis ist um die Frachtdifferenz niedriger; die Holzpreise stehen ebenfalls unter den deutschen. Er erscheint daher nicht ausgeschlossen, daß das Preisniveau für Agrarprodukte in Amerika sogar unter dem deutschen steht. Auf jeden Fall ist es so gut wie ausgeschlossen, daß sich das für die Werterträge errechnete Verhältnis bei den Mengenerträgen wesentlich zuungunsten der Vereinigten Staaten verschieben würde.

Der Produktionswert der Landwirtschaft der Vereinigten Staaten, d. h. der Verkaufswert ihrer sämtlichen auf den Markt gebrachten Produkte betrug 1925 13034 Mill. Dollar<sup>2</sup>. (Auch in den folgenden Jahren zeigt dieser Wert nur geringfügige Veränderungen.) Die Zahl der Beschäftigten wurde im Zensus von 1910 auf 10682904 Personen angegeben. Diese Zahl bezieht sich auf alle „gainfully employed“, entspricht also nicht vollständig der deutschen Begriffsbestimmung. Nach

<sup>1</sup> Vgl. Anhang Nr. 4, S. 120.

<sup>2</sup> An sich wäre es angebracht, den Nettoproduktionsertrag für beide Länder zu vergleichen. Dazu fehlen aber zuverlässige Vergleichszahlen. Es läßt sich immerhin schätzen, daß das Ergebnis nicht erheblich anders ausfallen würde. Wir besitzen für Deutschland eine Berechnung der Nettoproduktion der Landwirtschaft bei Lange (Industrie und Landwirtschaft S. 30 bis 31). Danach macht das Nettoprodukt rund 10 Milliarden RM gegenüber einem Bruttoertrag von 13,7 Milliarden aus. Das sind nicht ganz 80%. Nach „National Wealth and Income“ (Senate Document 126, S. 248, 1926) betrug der Nettoverkaufswert der Landwirtschaft 10,4 Milliarden, der Bruttoverkaufswert dagegen 12,1 Milliarden. Hier würde also der Nettowert 86% betragen haben. Ein ähnliches Ergebnis liefert ein Vergleich des Bruttoprodukts für 1920 in Höhe von rund 11 Milliarden Dollar mit einem „estimated value created by agriculture“, der im Agriculture Yearbook mit 9,4 Milliarden angegeben wird. Hier wäre der Nettoertrag rund 80% des Bruttoertrages, wie in der deutschen Berechnung.

der im Zensus von 1910 angewandten Methode, die den Begriff der Berufstätigen in der Landwirtschaft weiter faßte und wohl der deutschen Zählung ungefähr vergleichbar ist, wären diese Zahlen um etwa 2 Mill. auf knapp 13 Mill. zu erhöhen. 1920 bis 1925 hat die Zahl der in der Landwirtschaft beschäftigten Personen nur noch wenig zugenommen. Legt man das Wachstum der ländlichen Bevölkerung (rural population) zugrunde, so müßte sich die Zahl der Beschäftigten 1925 auf 10 820 000 belaufen und würde nach der Methode des Zensus von 1910 rund 13 Mill. betragen. Aus diesen Daten ergibt sich für das Jahr 1925 auf den Beschäftigten ein Produktionswert von 1205 Dollar = 5073 RM; oder aber bei Zugrundelegung der Zahl von 13 Mill. Beschäftigten ein Wert von 1000 Dollar = 4210 RM.

Für Deutschland wurde der Produktionswert der Landwirtschaft (ebenfalls brutto)<sup>1</sup> für das Landwirtschaftsjahr 1925/26 vom Institut für Konjunkturforschung auf 13 034<sup>2</sup> Mill. RM angegeben. Er wich auch in den nächsten Jahren nicht stark von dieser Zahl ab. Die Zahl der hauptberuflich in der Landwirtschaft Erwerbstätigen betrug nach der Zählung von 1925 9 603 376. Es entfiel also auf einen Beschäftigten ein Produktionswert von 1360 RM.

Die entscheidenden Ertragszahlen pro Beschäftigten lauten also auf 1360 RM in Deutschland und auf 5073 bzw. 4210 RM in den Vereinigten Staaten. Danach wäre zu schließen, daß die wertmäßige Produktivität und damit im wesentlichen auch die mengenmäßige Produktivität der Arbeit in der amerikanischen Landwirtschaft 3 bis 3½mal so groß ist als in Deutschland. (Vgl. dazu Anhang Nr. 3, S. 119 über den Stand der Produktivität der Forstwirtschaft beider Länder.)

Wenn diese Zahlen auch nur annähernd richtig sind, so würde sich aus der hohen Produktivität der amerikanischen Landwirtschaft nicht nur der vergleichsweise hohe Stand der Einkommen derer erklären lassen, die von der Landwirtschaft leben. Da die Realeinkommen auf dem Lande ohne Zweifel bei weitem nicht das 3 bis 3½fache der entsprechenden Realeinkommen in Deutschland betragen, so muß angenommen werden, daß ein großer Teil ihrer Mehrerträge auf andere Bevölkerungsschichten übertragen wird.

Für den Bergbau beschränken wir uns auf einen Vergleich der mengenmäßigen Produktivität der Kohlenförderung. Hier haben wir zwei in beiden Ländern gleichartige bergbauliche Produktionszweige vor uns. Aus der Gegenüberstellung geht hervor, daß die Förderung je

---

<sup>1</sup> Vgl. Fußnote 2 S. 55.

<sup>2</sup> Es ist Zufall, daß der deutsche Produktionswert auf 13 034 Mill. Reichsmark, der amerikanische auf genau dieselbe Zahl in Dollar, nämlich auf 13 034 Mill. Dollar (vgl. oben S. 55) geschätzt wird.

Mann, je Schicht und je Stunde in Amerika erheblich größer ist als in Deutschland<sup>1</sup>:

Förderung je Mann (Gesamtbelegschaft) und  
Schicht in t (1926)

		t		Deutschland = 100	
		je Schicht	je Stunde	je Schicht	je Stunde
U.S.A. Landesdurchschnitt . . . . .	Anthrazit . .	1,89	0,236	170	170
	Weichkohle .	4,08	0,475	368	342
Deutschland Ruhrbezirk u. Oberbergamt Dortmund . . .	Alle Kohle .	1,11	0,139	100	100

Arbeitszeit: U.S.A. Anthrazit 8 Stunden; Weichkohle 8,6 Stunden; Deutschland 8 Stunden.

Die Produktionsvorteile und Mehrerträge, die Amerika aus seinen reichen Kupfervorkommen, aus Petroleumgewinnung, aus der Ausnützung seiner Wasserkräfte usw. zieht, können im Rahmen dieser Arbeit nicht besprochen werden. Daß der Bergbau imstande ist, nicht nur seine eigenen hohen Einkommen zu tragen, sondern auch einen Teil seiner Vorteile weiterzugeben, wird sich unten, bei Besprechung der amerikanischen Rohstoffpreise ergeben.

b) Die Teilnahme der Industrie an den Mehrerträgen der Urproduktion.

**I. Die Teilnahme an den Mehrerträgen anderer Wirtschaftszweige im allgemeinen.** Eine Teilnahme der Industrie an den Mehrerträgen der Urproduktion — oder anderer außerindustrieller Wirtschaftszweige — ist grundsätzlich auf zweierlei Weise möglich: 1. Die Industrie verkauft an die übrigen Zweige zu relativ hohen Preisen. Der höhere Lohn wird in höherem Preis auf andere abgewälzt; die Last wird auf die Inhaber der Produktionsvorteile, in ihrer Eigenschaft als Käufer, übertragen. 2. Die Industrie kauft ihre Vorprodukte von den übrigen Zweigen zu relativ niedrigen Preisen. Die Inhaber der Produktionsvorteile, als Verkäufer, beliefern hier die Industrie relativ billig. Diese beiden Arten der Teilnahme beschränken sich naturgemäß nicht auf das Verhältnis der Industrie zu den außerindustriellen Wirtschaftszweigen. Es wird davon zu reden sein, wie, innerhalb der Industrie selbst, die weniger produktiven Verarbeitungstufen auf Kosten der Lieferanten industrieller

<sup>1</sup> Vgl. Reichskohlenrat, Statistik über die Kohlenwirtschaft im Jahre 1927, S. 31 u. 75.

Vorprodukte oder auf Kosten industrieller Abnehmer zu bestehen vermögen. Wenn hier aber festgestellt werden soll, ob sich der hohe Lohnstand der Industrie teilweise aus Produktionsvorteilen erklärt, die außerhalb der Industrie liegen, so müssen die beiden Formen der Teilnahme zunächst im Verhältnis zwischen Industrie und außerindustriellen Wirtschaftszweigen betrachtet werden. Wir beschränken uns dabei auf das Verhältnis zur Urproduktion. Es ist um so wichtiger, sich die Art und das Ausmaß dieser Teilnahme klar zu machen, als die Auffassung sehr verbreitet ist, daß der Reichtum Amerikas an Boden und Bodenschätzen, die wesentliche Ursache des hohen Lohnstandes sei.

Die Teilnahme äußert sich in der für die Landwirtschaft relativ, d. h. im Vergleich zu Deutschland, ungünstigen Tauschlage der amerikanischen Agrarprodukte gegenüber den amerikanischen Industrieprodukten. Sie zeigt sich sowohl an der Kostspieligkeit der an die Urproduktion verkauften Industriewaren, im Vergleich zu den Waren, die die deutsche Urproduktion in Deutschland zu kaufen in der Lage ist, als an der Billigkeit der von der amerikanischen Urproduktion verkauften Waren, im Vergleich zu denen, die von der deutschen Urproduktion verkauft werden.

Wir bezeichnen das erstere als „Preisüberwälzung“ von der Industrie auf die Urproduktion. Durch Verteuerung von Konsumgütern verringert sich das Realeinkommen der von der Urproduktion lebenden Bevölkerung; ein Teil der Früchte der höheren Produktivität gehen ihr mit anderen Worten bei der Realisierung ihres Einkommens verloren. Handelt es sich um eine Verteuerung der Produktionsmittel, die sie bei der Industrie kauft, so schmälern die hohen Preise ihren Reingewinn.

Die zweite Art der Teilnahme, der „billige Bezug von Vorprodukten“ liegt vor, wo die amerikanische Industrie von der amerikanischen Urproduktion zu billigeren Preisen kauft als die deutsche Industrie von der deutschen Urproduktion. Insoweit nämlich die amerikanische Urproduktion billiger liefert, läßt sie ihre Produktionsvorteile dem Käufer zugute kommen; ihr Nominaleinkommen bleibt niedriger als angesichts des vergleichweisen Standes der Produktivität zu erwarten wäre. Der niedrige Preis vieler agrarischer Konsumgüter erklärt, warum der amerikanische Reallohn auf seiner heutigen Höhe stehen kann, trotz der starken Preisüberwälzung der Industrie auf ihre Konsumenten. — Wenn die Rohstoffe relativ billig sind, so werden dadurch die hohen Lohnkosten in der Kostenrechnung der Industrie teilweise kompensiert.

α) Die Teilnahme durch Preisüberwälzung. Die Überwälzung hoher Lohnkosten im Preis hat bestimmte theoretisch feststellbare Voraussetzungen. Es ist zu untersuchen, ob sie für die amerikanische Industrie erfüllt sind.

In erster Linie muß eine Preisunterbietung vom Ausland her unmöglich sein. Die Hemmung der ausländischen Konkurrenz mag von der Unmöglichkeit oder Kostspieligkeit der Fernbelieferung herrühren, oder durch Handelshindernisse herbeigeführt sein. In zweiter Linie kommt es darauf an, daß der gegen Auslandskonkurrenz geschützte Markt aufnahmefähig genug ist, um das inländische Angebot zu den erhöhten Preisen abzunehmen. — Ist allerdings ein Industriezweig monopolisiert, so vermag der Monopolist durch Produktionseinschränkung oder durch Export-Dumping den höheren Inlandspreis auf jeden Fall durchzusetzen. Damit verengert sich aber im gleichen Maße der Markt für alle übrigen Industrien und verstärkt zudem, durch die Produktionseinschränkung, den Arbeiterzustrom in die anderen Zweige. —

Die Aufnahmefähigkeit des Marktes hängt von der Kaufkraft der Käuferschichten ab. Sie ist daher eine Funktion des Einkommensstandes und also in letzter Linie des Standes der Produktivität dieser Schichten. Die hohe Produktivität der Arbeit in der amerikanischen Urproduktion und nunmehr auch in vielen Industriezweigen ermöglicht eine weitgehende Überwälzung im Preis, ohne daß dadurch der im Vergleich zu Deutschland hohe Stand der Realeinkommen aufgehoben würde. — Hier zeigt sich, welche Folgen ein verstärkter Zustrom von Arbeitskräften nach Amerika haben müßte, wenn er nicht durch gleichzeitige zusätzliche Produktionsfortschritte begleitet wäre. Eine Ausdehnung der Produktionszweige, die nur durch Preisüberwälzung in Stand gesetzt werden, den hohen Lohnstand zu tragen, müßte zur allmählichen Senkung der Preise und damit zum Ausfall der Grenzproduzenten in diesen Zweigen führen. —

Die erste Bedingung, der Ausschluß der Auslandskonkurrenz, ist bei den Nahhandelswaren und bei den zollgeschützten Waren erfüllt:

1. *Die Preisüberwälzung bei den Nahhandelswaren.* Sehr viele Waren gehen in den zwischenstaatlichen Fernhandel auch dann nicht ein, wenn keinerlei künstliche Handelshindernisse bestehen. Wir nennen sie Nahhandelswaren. Der Grund für die Beschränkung auf den lokalen oder nationalen Markt liegt bei ihnen entweder in der Höhe der Frachtkosten oder in der Unmöglichkeit der Transportierung. So ist z. B. das Baugewerbe an den Ort gebunden. Viele Lebensmittel sind beim Transport dem Verderb ausgesetzt. (Die bedeutendsten amerikanischen Lebensmittelindustrien, die *canning industry* und die *packing industry* dienen gerade dazu, landwirtschaftliche Rohprodukte erst in einen transport- und konservierungsfähigen Zustand überzuführen.)

Von der Möglichkeit der Teilnahme mittels Preisüberwälzung machen wohl den weitesten Gebrauch eine Reihe von außerindustriellen Erwerbszweigen. Der inländische Handel, das Bank- und Versicherungsgewerbe, die freien Berufe und alle übrigen Erwerbszweige, die in der Darbietung

persönlicher Dienste bestehen, sind fast ohne Ausnahme örtlich gebunden und vor jeder Unterbietung aus dem Ausland geschützt. Daher rührt die von den Amerikanern oft beklagte Kostspieligkeit der Anwälte, der Ärzte und vor allem der Dienstboten. Zu den Teilnehmern an den Mehrerträgen anderer Zweige gehören aber auch beispielsweise die gesamte Beamtenschaft, die Geistlichen, die Lehrer und viele andere. Darin zeigt sich, wie groß die Produktionsvorteile der Wirtschaftszweige sein müssen, die das höhere Realeinkommen aller dieser Gruppen mit zu schaffen haben. — Eine Untersuchung des vergleichswisen Realeinkommens in den verschiedenen Einkommensstufen würde zeigen, daß ein nicht unerheblicher Teil jener höheren Einkommen, die in den freien Berufen, den lokalen Gewerben und persönlichen Diensten in Amerika erworben werden, zu Lasten der Konsumeinkommen der wohlhabenden Schichten gehen. Der Reiche nimmt in größerem Maße die „teuren“ Dienste in Anspruch; die Luxusproduktion genießt weniger Produktionsvorteile. Dadurch erleidet das höhere Einkommen bei seiner Realisierung eine vergleichsweise größere Einbuße. Es liegt hier so etwas wie eine „Luxussteuerung“ vor, die einer nachträglichen Veränderung der Verteilung zuungunsten der Empfänger höherer Einkommen gleichkommt. —

Das Ausmaß der Verteuerung der amerikanischen Nahhandelswaren läßt sich, wie schon bei Besprechung der Reallöhne gesagt wurde, mit Genauigkeit nicht feststellen oder schätzen. Einige Faktoren wirken dieser relativen Verteuerung entgegen. Viele der genannten Waren unterliegen im Kleinverkauf bei uns der lokalen Monopolisierung, während die vorzüglichen Transporteinrichtungen Amerikas und das ausgebildete Fernversandsystem dort einer lokalen Monopolpreisbildung entgegenwirken. Untersuchungen über die Lebenshaltungskosten in Amerika haben zu dem Ergebnis geführt, daß die Preisunterschiede von Stadt zu Stadt und auch von Groß- zu Kleinstadt sehr geringfügig sind<sup>1</sup>. Es kommt hinzu, daß die amerikanische Käuferschaft, auch beim Kauf von Konsumgütern, weniger traditionell gebunden ist und sich daher vermutlich eher die Mühe nimmt, die billigsten Bezugsquellen aufzusuchen.

2. *Die Preisüberwälzung bei zollgeschützten Waren.* Beim Versuch, die hohen Löhne Amerikas zu erklären, spielen, zumal in der öffentlichen Diskussion, die Schutzzölle eine große Rolle. Sie werden häufig in einem Atemzug mit dem Reichtum an Naturschätzen, als Ursache des hohen Lohnstandes angeführt. Der Schutzzoll ist aber in dem Maße und solange er seine schützenden Funktionen ausübt, nicht die Ursache

---

<sup>1</sup> Vgl. National Industrial Conference Board „The Cost of Living in Twelve Industrial Cities“, S. 50 ff.

eines hohen Lohnstandes, sondern nur die Voraussetzung dafür, daß die Arbeiter der weniger produktiven Zweige an den Erträgen der mit Produktionsvorteilen ausgestatteten Wirtschaftszweige teilzunehmen in der Lage sind. Die Quellen höherer Erträge dürfen nicht mit den Mitteln verwechselt werden, die angewandt werden, um die Mehrerträge anders zu verteilen. Der ursprüngliche Sinn des industriellen Schutzzollsystems Amerikas liegt darin, jenen industriellen Berufsgruppen, die keine oder geringe Produktionsvorteile genießen, die wirtschaftliche Existenz auf Kosten der Urproduktion zu gewährleisten. — Von den Erziehungszöllen und ihrer Wirkung ist hierbei noch abgesehen<sup>1</sup>. — Arbeit und Kapital sind dadurch in die Industrie gelenkt worden, daß ihnen in der Preisüberwälzung die Möglichkeit gegeben wurde, am hohen Einkommensstand auch ohne gleichwertige Produktionsvorteile teilzunehmen. Heute geht die Preisüberwälzung der Zweige, die noch immer den Zoll ausnutzen, nicht bloß auf Kosten der Urproduktion, sondern auch auf Kosten der Industrien, die keinen Zollschutz genießen, oder die, als nicht monopolisierte Exportindustrien, den Zoll nicht mehr auszunutzen vermögen. Wenn es richtig wäre, wie von den amerikanischen Protektionisten behauptet wird, daß die Industrie in fast allen Zweigen der Schutzzölle bedürftig sei, so wären die Zölle nicht nur keine Erklärung für den hohen Lohnstand, sondern es würde fast unbegreiflich erscheinen, wie bei einer so ausgedehnten „Teilnahme an den Erträgen anderer“ der Einkommensstand so hoch sein kann. Die Zölle erklären gewiß den hohen Lohnstand der weniger produktiven Zweige. Insofern haben die in diesen Zweigen beschäftigten Unternehmer und Arbeiter ein unbestreitbares Interesse am Fortbestand des Zollschatzes. Die des Zolles aber nicht bedürftigen produktiven Zweige tragen die Last in Form von teuren Vorprodukten und teuren Konsumgütern<sup>2</sup>.

Damit ist nicht gesagt, daß Amerika heute einen höheren Reallohnstand besäße, wenn es keine Schutzzölle gehabt hätte. Wir wissen nicht, wie sich das Arbeitseinkommen in Amerika entwickelt haben würde, wenn ein erheblich größerer Teil der Einwanderer und des Bevölkerungsnachwuchses sich der Urproduktion zugewandt hätte. Das hängt davon ab, ob infolge des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag, die Grenzproduktivität der Arbeit in der Urproduktion auf einen tieferen Stand gesunken wäre, als es durch den Übergang in künstlich gezüchtete und relativ wenig produktive, schutzbedürftige Zweige geschehen ist. Es hängt vor allem davon ab, ob und in welchem Umfang die Amerikaner

---

<sup>1</sup> Vgl. S. 62.

<sup>2</sup> Auf die Diskussion über die Bedeutung der amerikanischen Zölle hinsichtlich des Lohnstandes kann im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden. Vgl. darüber vor allem Taussig, S. W. „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen“, 1929.

durch technische Fortschritte den Wirkungen des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag in der Urproduktion selbst begegnet wären. Wir wissen nicht, ob sie auf landwirtschaftlichem Gebiet ebenso vorzügliche technische Leistungen vollbracht hätten, wie es auf den zunächst künstlich hochgezüchteten industriellen Gebieten geschehen ist. Ein Grund, weshalb das nicht hätte der Fall sein sollen, könnte höchstens in dem Umstand gefunden werden, daß nach bisheriger Erfahrung in der kapitalistischen Epoche, die Industrie den größten Spielraum für technische Fortschritte zu bieten vermochte<sup>1</sup>. Selbstverständlich wäre auch das Argument des Erziehungszolles mit zu berücksichtigen. Wenn eine Reihe amerikanischer Industrien heute des Zollschutzes entbehren können, so besteht Streit darüber, ob sie den heutigen Grad der Produktivität erreicht hätten, wenn sie nicht zu Anfang vor der Auslandskonkurrenz geschützt gewesen wären. Es ist aber ebenso gut denkbar, daß das Vorhandensein des Zolles die Rationalisierung in vielen Fällen hintangehalten hat. Nachdem heute ein großer Teil der amerikanischen Industrie mit dem Ausland konkurrenzfähig geworden ist, würde ein Abbau des Zollschutzes nicht mehr einem Abbau der Industrialisierung überhaupt gleichkommen. Er würde vielmehr, allerdings unter Übergangsverlusten, eine Konzentration der industriellen Arbeit in den Zweigen Vorschub leisten, in denen Amerika die größten Produktionsvorteile industrieller Art erreicht hat. Die neueste Entwicklung des amerikanischen Protektionismus drängt zu einem Schutz der Erzeugung arbeitsorientierter Qualitätsproduktion<sup>2</sup>. Das bedeutet eine Ablenkung der Produktionskräfte in Zweige, in denen Amerika keine Produktionsvorteile besitzt. Von einem schonenden Abbau des Schutzsystems wäre heute, aller Wahrscheinlichkeit nach, nicht eine Senkung, sondern eine weitere Erhöhung des amerikanischen Lohnes zu erwarten.

Mangels genauer Preisvergleiche sind wir nicht in der Lage, festzustellen, welche Industrien heute den Zoll ausnützen. Zweifellos geschieht es überall dort, wo trotz des Zolles Konkurrenzwaren aus dem Auslande noch immer importiert werden<sup>3</sup>. Das gilt heute auch für einige ländliche Produkte. — Die Konkurrenz der übrigen amerikani-

<sup>1</sup> Patten, Simon, N., „The Economic Basis of Protection“, Philadelphia, 1895, sieht den Hauptvorteil der Zölle darin, daß die Arbeitskräfte in neue Produktionszweige geleitet und damit den Wirkungen des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag entzogen werden können. Über das Argument des Erziehungszolles vgl. Taussig, S. W., „Principles“, vol. 1, chap. 37.

<sup>2</sup> Vgl. Taussig, S. W., „The Tariff Act“, 1922.

<sup>3</sup> Grotkopp, Wilhelm: „Hohe Zölle — hohe Löhne“ (in „Die Arbeit“, Heft 4, 1929), S. 228 nennt als Industrien, die noch heute den Zoll ausnützen: Die Woll-, die Seiden-, die Farbenindustrie und einige Zweige der Stahlindustrie. Zu nennen wären aber auch die Steingut- und Spielwaren-, die Schmuck-, Spitzen-, Handschuhindustrie u. a. m.

schen Agrarländer beginnt sich geltend zu machen. Durch die Ausnützung agrarischer Zölle wälzt die Landwirtschaft die Lasten auf die nicht agrarische Bevölkerung zurück<sup>1</sup>. —

β) Der Bezug billiger Vorprodukte. Wir sagten, daß die Industrie an den Erträgen der Urproduktion auch dadurch teilnehmen könne, daß sie Rohstoffe von ihr zu vergleichsweise billigen Preisen beziehe. Die meisten Rohstoffe gehen in den Welthandel ein und werden daher zu Weltmarktpreisen in Amerika wie in Deutschland verkauft. Immerhin kann sich auch bei diesen eine Vergünstigung der amerikanischen Industrie ergeben, wenn infolge der Standortlage die Frachtkosten geringer sind. Das gilt z. B. für Baumwolle, für Kupfer, für Petroleum, die alle in Amerika gewonnen und nach Deutschland ausgeführt werden. — Wir geben die Preise für 28 Rohstoffe in Amerika und Deutschland im Anhang Nr. 4, S. 120 in einer Tabelle wieder. — Andere Rohstoffe werden sowohl in Amerika als in Europa produziert und verarbeitet. Wo die Transportkosten zu groß sind, kommt es zu einer direkten Konkurrenz und damit zur Bildung eines Weltmarktpreises überhaupt nicht. Daraus erklärt sich, daß z. B. Kohle und Holz in Amerika erheblich billiger sind als in Deutschland. Hier wirken sich die Produktionsvorteile der Urproduktion in besonders starkem Maße zugunsten der Weiterverarbeitung aus. Dasselbe trifft für elektrischen Strom zu.

Zu den Rohstoffen der Industrie gehören auch Vieh, Obst, Gemüse und andere Lebensmittel, auf deren Verarbeitung sich die großen Lebensmittelindustrien aufbauen. Hier fehlen uns für einige wichtige Produkte vergleichbare Preisangaben. Es ist aber wahrscheinlich, daß auch die Lebensmittelindustrien den Vorteil billiger Vorprodukte genießen.

Bei einer Reihe von Rohstoffen ist die amerikanische Industrie im Nachteil. Aluminium und Kautschuck sind teurer als in Deutschland. Für Roheisen lagen die amerikanischen Preise seit 1927 in der Regel unter den deutschen; erst seit November 1928 betragen sie 82,70 RM gegenüber 82,— RM in Deutschland<sup>2</sup>.

— Es ist noch zu erwähnen, daß die vergleichsweise Preishöhe nicht bloß von der relativen Produktivität in den betreffenden Zweigen der Urproduktion abhängt, sie ist auch bedingt durch den vergleichweisen Grad der Monopolisierung. —

---

<sup>1</sup> In der gegenwärtigen Zolldebatte spielt z. B. der Zuckertzoll und der Wollzoll eine große Rolle. Der Tomatenzoll soll auf das sechsfache erhöht werden.

<sup>2</sup> Siehe „Statistisches Handbuch für die deutsche Maschinenindustrie“ herausgegeben VDMA 1929, S. 120.

**II. Das Ausmaß der Teilnahme der amerikanischen Industrie an den Mehrerträgen der Urproduktion.** Die beiden möglichen Arten der Teilnahme sind gezeigt worden. Wertvoll wäre es, einen Anhaltspunkt für die Größenordnung dieser Teilnahme zu gewinnen. Eine solche Berechnung oder Schätzung stößt aber auf eine Reihe z. T. unüberwindlicher Schwierigkeiten. Es läßt sich eine Berechnung nur unter gewissen Annahmen anstellen.

Als erste Form der Teilnahme wurde die „Preisüberwälzung“ auf die Urproduktion besprochen. Sie kann sich beim Verkauf aller Waren und Dienste vollziehen, bei denen die von der Urproduktion lebende Bevölkerung als Käufer auftritt. Die Gesamtsumme in Dollars, die den von der Urproduktion lebenden Schichten im Laufe eines Jahres zufließt und die ihnen somit zum Barbezug von Waren und Diensten zur Verfügung steht, läßt sich errechnen. Wir kennen die Produktionswertträge der Landwirtschaft, der Mineralproduktion, der Forstwirtschaft und der Fischerei. Um allerdings die Gesamtsumme zu kennen, die zum Kauf von Waren der nicht zu diesen Zweigen gehörenden Wirtschaftsgruppen zur Verfügung steht, muß der Betrag abgerechnet werden, der im gegenseitigen Kauf zwischen den Teilnehmern an der Urproduktion selbst verausgabt wird. Der Gesamtbruttoertrag aus dem Verkauf von Waren der Urproduktion betrug im Jahre 1926 20,3 Milliarden Dollar. Unsere Berechnungen (vgl. Anhang Nr. 5, S. 121) über den Teil, der von dieser Summe innerhalb der Urproduktion selbst verausgabt wird, ergibt, daß davon für den Eintausch mit den außerhalb der Urproduktion stehenden Wirtschaftszweigen ungefähr 14,4 bis 15,9 Milliarden Dollar zur Verfügung standen. Ein Teil dieses Betrages wird für Einfuhrwaren, also an nicht amerikanische Unternehmer bezahlt. Es bleibt somit ein Betrag von rund 15 Milliarden Dollar für die hier besprochenen Zwecke übrig.

Wenn wir Kenntnis davon hätten, um wieviel Prozent die Preise sämtlicher Waren und Dienste, die von den übrigen amerikanischen Wirtschaftszweigen an die amerikanische Urproduktion verkauft werden, durchschnittlich gegenüber den entsprechenden deutschen Preisen verteuert sind, so wäre die Gesamtsumme der „Preisüberwälzung“ errechenbar. Es handelt sich dabei sowohl um die Konsumgüter wie um die Produktionsgüter. Wäre z. B. die Gesamtheit dieser Waren nach deutschen Preisen nur 10 Milliarden Dollar wert, so hätten die amerikanischen Verkäufer im Vergleich zu deutschen Verkäufern einen Vorteil in Höhe von 5 Milliarden Dollar zusätzlichen Nominaleinkommens aus diesem verteuerten Verkauf an die Urproduktion gewonnen. Die Löhne und sämtliche andere Einkommen, die aus der Produktion dieser Gütermasse fließen, könnten, ohne daß eine höhere Produktivität bei ihrer

Herstellung vorhanden zu sein brauchte, um 50% höher sein als in entsprechenden Produktionszweigen in Deutschland.

Es ist aber früher gesagt worden, daß wir über die vergleichsweise Höhe der amerikanischen Inlandspreise nur in unzulänglicher Weise unterrichtet sind. Erst recht wissen wir nichts über die durchschnittliche Verteuerung eben jener Waren, die an die Urproduktion verkauft werden. Wir bleiben hier auf Annahmen beschränkt. Es läßt sich errechnen, wie groß die Teilnahme durch „Preisüberwälzung“ z. B. bei einem durchschnittlich um 50, 75 oder 100% höheren Preisstand wäre. Alle Beobachtungen sprechen dagegen, daß die amerikanischen Preise im Durchschnitt um 100 oder gar um mehr Prozent über den deutschen liegen<sup>1</sup>. Eine Reihe von Waren, die an die Urproduktion in großem Umfang verkauft werden, wie landwirtschaftliche Maschinen und Automobile, gehören zu jenen Exportwaren Amerikas, die auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind. Aber auch viele Gegenstände des Massenkonsums, der Bekleidung usw., wie sie durch die großen Versandhäuser an die landwirtschaftliche Bevölkerung abgesetzt werden, dürften weniger als um 75 oder 100% teurer sein wie in Deutschland. Bei sehr vielen Waren bildet die Zoll- und Frachtdifferenz die oberste Grenze der möglichen Verteuerung; diese Differenz beträgt nur in seltenen Fällen 100%.

Setzen wir voraus, daß die Verteuerung 50% betrage, so ergibt sich eine Teilnahme von rund 5 Milliarden Dollar; bei 75% steigt sie auf rund 6½ Milliarden Dollar und bei 100% steigt sie auf rund 7½ Milliarden Dollar. Innerhalb dieser Grenzen, vielleicht sogar darunter, bewegt sich die erste Form der Teilnahme. Welche Bedeutung diesen Zahlen zukommt, wird zu untersuchen sein.

Zunächst ist aber noch die zweite Form der Teilnahme, nämlich der „billige Bezug von Vorprodukten“ in ihrer Höhe zu schätzen. Auch hier sind nur sehr rohe Berechnungen möglich. Die Größenordnung läßt sich einigermaßen feststellen. Der Gesamtwert der von der amerikanischen Urproduktion verkauften Rohstoffe, gerechnet zu amerikanischen Preisen, muß mit dem Wert verglichen werden, den dieselbe Menge zu deutschen Preisen haben würde. (Wir führen diese Berechnung im Anhang Nr. 6, S. 122 durch. Die Ungenauigkeiten, die dabei unvermeidlich sind, werden dort erwähnt). Es ergibt sich dabei für die erfaßbaren und wichtigsten Kategorien ein Kostenvorteil:

von rund	550 Mill. Dollar	bei	Heizstoffen
„ „	60	„ „ „	Baumwolle
„ „	635	„ „ „	Getreide
„ „	600—650	„ „ „	Holz.

<sup>1</sup> Vgl. oben die Angaben über die Kleinhandelspreise, S. 29 ff.

Diesen Vorteilen in Höhe von ungefähr 1845 Mill. Dollar steht ein Kostennachteil bei den Metallen in Höhe von ungefähr 180 Mill. Dollar gegenüber. Es ergibt sich somit ein gesamtter Kostenvorteil für die amerikanische Industrie von ungefähr 1,7 Milliarden Dollar.

Die Gesamtteilnahme, die sich durch die beiden Formen der Teilnahme ergibt, beläuft sich auf Grund dieser Schätzung auf mindestens 6,7 und auf höchstens 9,2 Milliarden Dollar, unter der Annahme, daß die durchschnittliche Preisüberhöhung der an die Landwirtschaft verkauften Waren nicht weniger als 50 und nicht mehr als 100% betrage.

Die Zahl von 6,7 bzw. 9,2 Milliarden Dollar bezeichnet den von sämtlichen anderen Wirtschaftszweigen Amerikas auf Grund des Tausches mit der Urproduktion erlangbaren Zuschlag zu ihrem Nominal-einkommen. Pro Kopf der außerhalb der Urproduktion stehenden Bevölkerung bedeutet das einen Zuschlag zum Nominaleinkommen von rund 85 bis 120 Dollar oder rund 360 RM bis 500 RM<sup>1</sup>. Wie stark sich dadurch das Realeinkommen erhöht, läßt sich nicht sagen. Gegenüber den Agrarprodukten, deren Preise nicht wesentlich über den deutschen liegen, ist die in Amerika gewonnene zusätzliche Kaufkraft eine der deutschen entsprechende Realkaufkraft. Da aber die Preisüberwälzung durch Hochhaltung der Preise von Industriewaren, von Diensten des Handels, des Transports, der freien Berufe usw. erreicht wird, so trägt diese Verteuerung auch die nicht von der Urproduktion lebende Bevölkerung mit. Wichtiger ist das gewonnene Ergebnis für die Frage, ob sich nicht aus der hohen Produktivität der Urproduktion das gesamte Phänomen des relativ hohen amerikanischen Einkommensstandes erklären lasse. Einige allgemeine Überlegungen zeigen, daß das unmöglich der Fall sein kann. Vom amerikanischen Volkseinkommen waren nicht weniger als 77% außerhalb der Urproduktion bezogen. Wenn das amerikanische Volkseinkommen im Jahre 1925 schätzungsweise 77 Milliarden Dollar betrug, so fielen davon rund 52 Milliarden

---

<sup>1</sup> Die Gesamtbevölkerung der Vereinigten Staaten betrug 1927 rund 115 Mill. Davon gehörten der Urproduktion, gemäß der folgenden Berechnung 32½% oder rund 37 Mill. an. Es verbleiben somit für die nicht von der Urproduktion lebende Bevölkerung rund 78 Mill. — Die amerikanische Statistik berechnet die farm population, die allerdings nicht mit der von der Landwirtschaft lebenden Bevölkerung übereinstimmt, mit 29,9% der Gesamtbevölkerung. Der Zensus von 1925 kommt zu einer niedrigeren Zahl, weil dort nur die Personen gezählt sind „who are only living on farms“. Für den Bergbau kennen wir nur die Zahl der Erwerbstätigen, die 1920 1,09 Mill. betrug. Rechnet man aber auf einen Erwerbstätigen, nach Maßgabe des Verhältnisses, das für die Gesamtbevölkerung gilt, je 1,5 unbeschäftigte Personen, so erhöht sich die Zahl auf 2,73 Mill. oder auf 2,05% der Gesamtbevölkerung. Für Landwirtschaft und Bergbau zusammen erhalten wir somit 32½% der Bevölkerung. —

auf die nicht von der Urproduktion lebende Bevölkerung. Es ist früher gezeigt worden<sup>1</sup>, daß pro Kopf der Bevölkerung dieses Einkommen mindestens  $2\frac{1}{2}$ mal so hoch, vielleicht sogar 3mal so groß ist als das Kopfeinkommen in Deutschland. Es läge also in der Zahl von 52 Milliarden Dollar ein nominales Mehreinkommen von mindestens 30 Milliarden Dollar. Davon lassen sich aber, wie gezeigt wurde, höchstens 6 bis 9 Milliarden Dollar, das sind  $\frac{2}{10}$  bis  $\frac{3}{10}$  durch die Teilnahme an den Mehrerträgen der Urproduktion erklären. Besäßen sämtliche übrigen Wirtschaftszweige keinerlei eigene Produktionsvorteile, so würde sich der Rest des nominalen Mehreinkommens in den Preisen der Waren auswirken, die nicht an die Urproduktion verkauft werden. Diese müßten im Durchschnitt mehr als doppelt so teuer sein als in Deutschland. Da aber die Preise eines großen Teiles dieser Waren auf der Höhe der Weltmarktpreise stehen, so würde das bedeuten, daß die von aller ausländischen Konkurrenz befreiten Waren und die zoll- und frachtgeschützten Nahhandelswaren im Durchschnitt erheblich mehr als 100% gegenüber den deutschen Waren verteuert sein müßten. Daß dies nicht der Fall ist, kann bei allem Mangel an genauen Preisangaben und Preisvergleichen mit Sicherheit behauptet werden. Nur sehr erhebliche Produktionsvorteile außerhalb der Urproduktion können daher die Tatsache erklären, daß der nicht von der Urproduktion lebende und mehr als 70% ausmachende Teil der Bevölkerung Amerikas ein so hohes nominales und reales Einkommen zu beziehen in der Lage ist.

## 2. Die Produktionsvorteile der übrigen außerindustriellen Wirtschaftszweige.

Bevor wir zur Betrachtung der Industrie übergehen, muß noch der anderen Wirtschaftszweige, nämlich des Handels, des Verkehrs, des Bank- und Versicherungswesens, der freien Berufe und persönlichen Dienste gedacht werden. Beim Begriff des Produktionsvorteils denkt man zwar zunächst an die eigentliche Produktionssphäre; höhere Produktivität der Arbeit bei der Güterverteilung, beim Transport oder in einer der anderen eben genannten Wirtschaftsgruppen, hat aber genau dieselbe Wirkung wie höhere Produktivität der Arbeit in Industrie oder Urproduktion; auch sie ist eine Quelle realer Mehrerträge. Wenn diese außerindustriellen Zweige der amerikanischen Wirtschaft keinerlei Produktionsvorteile besäßen, so würde das bedeuten, daß ihre gesamten Mehreinkommen, durch „Teilnahme“ auf Kosten der produktiven Zweige in Urproduktion und Industrie bezogen würden. Für einen Vergleich der deutschen und der amerikanischen Produktivität in diesen Zweigen fehlt fast jeder Anhaltspunkt. Es dürfte aber keinem Zweifel unterliegen, daß hier die „Teilnahme“ eine große Rolle spielt.

<sup>1</sup> Vgl. S. 42.

Im amerikanischen Handel scheint das Problem der Rationalisierung wachsende Beachtung zu finden<sup>1</sup>. Ob aber ein Vorsprung gegenüber Deutschland gewonnen ist, entzieht sich unserer Kenntnis. Hirsch, der im ganzen gewiß geneigt ist, die Vorzüge der amerikanischen Wirtschaftsweise hervorzuheben, spricht von „enorm hohen Vertriebskosten“<sup>2</sup> in Amerika. Der hohe Anteil derer, die in Amerika mit der Güterverteilung beschäftigt sind, beweist ebenfalls, daß hier, wie Hirsch es ausdrückt, eine „besonders kostspielige“<sup>3</sup> Betriebsform vorherrschend ist. Es ist möglich, daß sich in manchen Zweigen des Handels die später zu besprechenden Vorteile des großen Marktes fühlbar machen. Gerade in Handel und Bankwesen macht sich das Gesetz der degressiven Kosten bis hinauf zu sehr großem Betriebs- und Unternehmungsumfang geltend. Der Konzentrationsprozeß führte in Amerika zu jenem hohen Entwicklungsgrad des Warenhaus- und Versandhauswesens, des Filialsystems und der Kettenläden im Handel, den zuletzt Mazur geschildert hat. (Im Bankwesen wäre ein Urteil über eventuelle Produktionsvorteile der Amerikaner nur zu gewinnen, wenn Rationalisierungserfolge bekannt wären, wie sie sich möglicherweise aus der Zusammenballung zu großen Trusts ergeben haben.)

Im Transportwesen, vor allem bei der Eisenbahn, scheinen in der Tat Produktionsvorteile erreicht worden zu sein, mit dem Ergebnis, daß trotz der hohen Löhne die Kosten der Beförderung pro Tonnen-Kilometer in Amerika geringer sind als in Deutschland. Ein Teil des Vorteils beruht allerdings auf der Billigkeit des Bodens und fällt somit unter die Kategorie der aus dem Bodenreichtum sich ergebenden Naturvorteile. (Hirsch<sup>4</sup> gibt an, daß die Baukosten der Eisenbahn für 1 km in der Vorkriegszeit in Deutschland mit 320000 M, in Amerika nur mit 210000 M veranschlagt wurden.) Weitere Transportvorteile mögen sich auf dem Gebiete des Rohöltransports durch die Anlage der trans-kontinentalen Rohrleitungen ergeben. Solche Vorteile im Transportwesen können zum mindesten dazu beitragen, den Kostennachteil wettzumachen, der sich aus der Notwendigkeit der Überwindung größerer Distanzen ergibt. Sie erlauben es zudem dem Transportgewerbe, den eigenen hohen Einkommensstand selbst zu tragen<sup>5</sup>, ohne Teilnahme an den Erträgen anderer.

---

<sup>1</sup> Vgl. z. B. Mazur, P. M.: „Der Reichtum Amerikas“.

<sup>2</sup> Vgl. Hirsch, a. a. O., S. 153.

<sup>3</sup> Vgl. Hirsch, a. a. O., S. 208.

<sup>4</sup> Vgl. Hirsch, a. a. O., S. 136.

<sup>5</sup> Vgl. S. 76.

## C. Die Produktionsvorteile der Industrie selbst.

### 1. Amerika als Standort der Industrie.

Es ist nicht einzusehen, welche unmittelbaren Naturvorteile für die Entwicklung der Industrie in Amerika vorhanden sein sollten. Der moderne Stoffverarbeitungsprozeß ist von speziellen geographischen oder klimatischen Verhältnissen fast völlig unabhängig. Man müßte denn an Vorteile denken, wie sie das kalifornische Klima für die Entfaltung der Filmindustrie in Hollywood bietet! Eine örtliche Bindung besteht nur insoweit, als die zu verarbeitenden Stoffe dem Transport widerstehen. Natürliche Vorteile könnten zudem in der besonderen Tüchtigkeit der für die Industrie zur Verfügung stehenden Menschen zu finden sein. Im Falle Amerikas handelte es sich aber in der Hauptsache um Menschen, die im 19. Jahrhundert aus Europa zuwanderten. Wenn natürliche Vorteile fehlten, oder nur eine untergeordnete Rolle spielten, so wird es zum Problem, wie in einem Lande, dessen natürliche Vorteile in der Urproduktion lagen, die Industrie zu solcher Entwicklung kommen konnte. In steigendem Maße war sie in der Lage, die Konkurrenz um die Arbeitskräfte aufzunehmen. Nicht bloß die großen Einwanderermassen des Vorkriegsjahrzehnts, nicht bloß der städtische Bevölkerungszuwachs blieb in den städtischen Wirtschaftszweigen. Es wird berechnet, daß rund 3 Millionen Menschen allein in dem Jahrzehnt von 1900 bis 1910 aus ländlichen in städtische Distrikte übersiedelt sind.<sup>1</sup>

In der Sprache der Standortslehre ausgedrückt, sind die Vereinigten Staaten, was die Arbeitsorientierung anbetrifft, zunächst jedenfalls ein denkbar ungünstiger Standort für eine industrielle Produktion. Die hohe natürliche Produktivität der Arbeit in der Landwirtschaft und im Bergbau macht Amerika zu einem Lande hohen Lohnstandes. Hohe Löhne sind zwar, wie Alfred Weber<sup>2</sup> ausdrücklich betont, nicht gleichbedeutend mit hohen Arbeitskosten. Diese hängen vielmehr vom Grad der Produktivität der Arbeit ab. Damit aber stellt sich gerade die Frage nach den Gründen, weswegen die industrielle Arbeit am amerikanischen Standort, trotz des Mangels an natürlichen Ursachen, eine vergleichsweise hohe Produktivität besitzt. — Der Hinweis auf die höhere Kapitalausstattung gibt keine Antwort. Das Kapital ist ja nicht ein ursprünglicher, naturgegebener Reichtum Amerikas. Es gilt vielmehr zu untersuchen, weshalb das Kapital, zunächst europäisches Kapital, einen Vorteil dabei finden konnte, sich in besonders

<sup>1</sup> Vgl. Douglas, a. a. O., S. 154 (Angaben über die Berechnung von Prof. J. Gillette).

<sup>2</sup> Weber, Alfred, „Über den Standort der Industrien“, 1. Teil 1909.

hohem Ausmaß mit den „teuren“ amerikanischen Arbeitskräften zu verbinden. — Die Tatsache der höheren Produktivität der Arbeit in einem Teil der amerikanischen industriellen Produktion steht schon auf Grund der realen Einkommenshöhe fest, obwohl sie durch direkten Vergleich in der Regel nicht nachweisbar ist.

In der Urproduktion war es in einigen Fällen möglich, die Produktivität der Arbeit in Amerika und Deutschland direkt mittels der Produktionsstatistik zu vergleichen. In der Industrie ist ein solcher Vergleich, wegen der Unterschiede der Qualität, nur in ganz seltenen Fällen durchführbar<sup>1</sup>. Schuhe lassen sich nicht ohne weiteres mit Schuhen, Automobile nicht mit Automobilen vergleichen. Für Spezialuntersuchungen allerdings böten sich hier noch mancherlei Möglichkeiten. Vershofen<sup>2</sup> stellt eine Berechnung auf, wonach in den Vereinigten Staaten ein Arbeiter imstande sei, 6,6 bis 11,9 gewöhnliche Porzellantassen pro Stunde herzustellen, während der deutsche Arbeiter nur 6,0 bis 7,9 zu produzieren vermöchte. Wenn dieser Vergleich richtig sein sollte, so würde daraus folgen, daß die Produktivität der Arbeit in den amerikanischen „clay shops“ bei der Herstellung einer gewöhnlichen Tasse in den Minimalleistungen um ein wenig, in den Spitzenleistungen um ein erhebliches Maß höher ist als in Deutschland. Ein anderes Beispiel bietet die Stahlerzeugung. (Wir geben im Anhang Nr. 7, S. 124 einen Vergleich der Produktivität der Arbeit in der Stahlproduktion erstens der gesamten Rohstahl- und Walzwerkerzeugung beider Länder und zweitens der United States Steel Corporation und der Vereinigten Stahlwerke. Aus den dort angeführten Zahlen ergibt sich bei Betrachtung der Gesamterzeugung, daß die Produktionsleistung je Arbeiter in den Vereinigten Staaten um mehr als  $\frac{2}{5}$  größer ist als in Deutschland. Beim Vergleich der beiden großen Unternehmungen erscheint die Produktivität in Amerika um etwa  $\frac{1}{6}$  größer.)

Wir sind für die Behauptung, daß eine Reihe amerikanischer Industrien im Besitze von Produktionsvorteilen ist, auf diese Art des direkten Beweises aber nicht angewiesen. In einer ganzen Reihe von Fällen sind offensichtlich die Preise der amerikanischen Industrieprodukte nicht um so viel höher als der Lohndifferenz entspräche. Das

---

<sup>1</sup> Ballod, Karl, „Die Produktivität der industriellen Arbeit“, 1910 (Jahrb. f. Gesetzgebung 1910) vergleicht die Produktivität der Arbeit in der amerikanischen und deutschen Ziegelherstellung; Chapman zitiert eine Angabe der „Paper Trade Revue“ vom Jahre 1902, nach welcher in Deutschland pro Arbeiter 14,5, in Amerika dagegen 38 t Papier erzeugt wurden.

<sup>2</sup> Vershofen, Wilhelm, „The U. S. A. Market of Earthenware and Porcelain with Special Regard to the Imports from Germany“, Bamberg 1927, S. 17.

zeigt sich vor allem bei den Exportindustrien<sup>1</sup>. Bis zu einem gewissen Grad wirken dabei, wie sich zeigen wird, andere Kostenvorteile kompensierend mit. Häufig aber tritt noch ein höherer Preis der Vorprodukte zu den höheren Löhnen der betreffenden Produktionszweigen hinzu. Das ist überall dort der Fall, wo die Vorproduzenten das Mittel der Preisüberwälzung anwenden. Diese Überwälzung von einer Stufe der Produktion auf die nächstfolgende erhöht die Lasten der späteren Stufen. Wenn trotz hoher Löhne und teurer Vorprodukte eine wachsende Zahl von amerikanischen Industriezweigen international konkurrenzfähig geworden ist<sup>2</sup> und auf dem amerikanischen Markt Massengüter zu Preisen anzubieten vermag, die nicht oder nicht wesentlich über den deutschen Preisen liegen, so müssen sie im Besitz von Produktionsvorteilen sein.

## 2. Kostenvorteile der amerikanischen Industrie außerhalb der Arbeitskosten.

Ehe die eigentlichen Produktionsvorteile, die die Ursache der höheren Produktivität der Arbeit in der Industrie sind, gesucht werden, muß festgestellt werden, ob die amerikanische Industrie außerhalb der Arbeitskosten Kostenvorteile genießt, die die höheren Lohnkosten kompensieren. In der Standortslehre, wie sie Alfred Weber<sup>3</sup> entwickelte, werden sämtliche Kostenfaktoren klassifiziert und auf ihre geographisch bedingten Unterschiede geprüft, soweit sie für die reine Theorie relevant sind. Bei einer Untersuchung der Kostenunterschiede der Industrie zweier konkreter Länder bildet die Klassifizierung Webers einen brauchbaren Ausgangspunkt; manche Faktoren aber spielen hier eine Rolle, die in der reinen Theorie ausgeschaltet sind. Wir werden sämtliche Kostenelemente auf Vorteile hin untersuchen, die sie der amerikanischen Industrie bieten könnten.

a) Materialien, einschließlich Gebäude und Maschinen.

Sowohl über den billigen Bezug von Vorprodukten als über die Mehrbelastung durch verteuerte Vorprodukte ist das Nötige bereits

---

<sup>1</sup> Taussig, S. W., „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen“, deutsch Leipzig 1929, S. 329 nennt als Industrien, die die Auslandskonkurrenz nicht zu fürchten hätten: 1. Die Erzeugung von Exportwaren, wie Nähmaschinen, landwirtschaftliche Maschinen und Geräte, Erzeugnisse der elektrotechnischen Industrie und Lokomotiven. 2. eine Reihe von Industrien, die zwar nicht in großem Umfang exportieren, die aber den Inlandsmarkt ohne Zollschutz oder ohne Zollausnützung beherrschen, so die Schuhindustrie, die industrielle Glasherstellung und die Industrie, die gewöhnliche Baumwollwaren herstellt.

<sup>2</sup> Ein Teil des Exports mag auf Ausfuhr-Dumping zurückzuführen sein. Vgl. Viner, Jacob, „Dumping“, 1923.

<sup>3</sup> Weber, Alfred, a. a. O., S. 29.

gesagt worden. In den wenigen Fällen nur, in denen die Produktionsvorteile groß genug sind, um die hohen Lohnkosten überzukompensieren, wird eine Industrie zu Preisen verkaufen können, die unter den deutschen liegen und damit der nächsten Stufe der Weiterverarbeitung, die bei ihr Materialien einkauft, einen Kostenvorteil bieten. Da gerade die Maschinenindustrie die Hauptexportindustrie Amerikas ist, so ist anzunehmen, daß sich eine Anzahl amerikanischer Maschinen um die Frachtdifferenz für die amerikanische Industrie billiger stellen. — Im Durchschnitt sollen allerdings die Maschinenpreise höher liegen als in Deutschland<sup>1</sup>. — Kostennachteile ergeben sich für Amerika z. B. bei den Gebäuden.

#### b) Kraft- und Rohstoffe.

Die relative Billigkeit mancher Kraft- und Rohstoffe ist als Teilnahme an den Früchten der in der Urproduktion vorhandenen Produktionsvorteile geschildert worden. Dieser Kostenvorteil ist daher bereits besprochen. (Die Standortslehre drückt die verschiedenen Preishöhen der Materiallager gedanklich in Differenzen der Transportkosten aus. Wir bedürfen hier dieser Fiktion nicht.)

#### c) Generalunkosten (Licht, Heizung, Versicherung etc.).

Die finanzielle Bedeutung dieser Posten in der Kostenkalkulation ist zu gering, als daß Unterschiede von Land zu Land zu einem ins Gewicht fallenden Kostenvorteil oder Nachteil zu werden vermöchten. — Der elektrische Lichtstrom ist in Amerika billiger als in Deutschland. Es liegt auch hier nur Teilnahme an den Produktionsvorteilen der Vorstufe vor. —

#### d) Zinsen.

In der reinen Standortslehre fallen die Zinsen als unterschiedlicher Kostenfaktor aus, weil es innerhalb eines einheitlichen Wirtschaftsgebietes keine Differenzen im Zinsniveau geben kann. Zwischenstaatlich ist die Kapitalbewegung vornehmlich durch psychologische Faktoren gewissen Hemmungen unterworfen, so daß für Anlagen gleicher Qualität von Land zu Land Zinsunterschiede bestehen können. Ein zahlenmäßiger Vergleich kann aber zu keinem sicheren Ergebnis führen, weil das vergleichsweise Risiko der Anlage nicht festzustellen ist. Einen wesentlichen Anhaltspunkt bietet aber die Kapitalbewegung. Vor dem Krieg zog Amerika z. B. durch den Verkauf festverzinslicher Bonds Kapitalien aus Deutschland an. Der Grund lag in dem höheren amerikanischen Zinsniveau. Seit Kriegsende hat sich das Zinsgefälle umgekehrt. Amerikanische Kapitalien fließen nach Deutschland.

<sup>1</sup> Vgl. S. 97.

Wir können annehmen, daß die amerikanische Industrie vor dem Kriege in den hohen Zinsen einen zusätzlichen Kosten nachteil besaß. Von einem, die hohen Löhne erklärenden „Kapitalreichtum“ war somit keine Rede. Der hohe Preis der Kapitalleihe läßt es vielmehr nur noch verwunderlicher erscheinen, daß Amerika in jener Zeit in solchem Ausmaße zum Standort der Industrie werden konnte. Heute dagegen genießt die amerikanische Industrie gegenüber der deutschen durch die niedrigen Zinssätze einen stark ins Gewicht fallenden Kostenvorteil. Die Differenz war in den letzten Jahren zuungunsten Deutschlands besonders groß, weil die Kapitalbewegung in den Zeiten der Unstabilität in außergewöhnlichem Maße behindert war und alle Ausleihungen nach Deutschland zudem mit einer hohen Risikoprämie belastet werden.

#### e) Amortisationsquote.

Alfred Weber meint, die Amortisationsquote sei einer geographischen Differenzierung nur fähig in dem Maße als z. B. infolge klimatischer Verschiedenheiten die Abnutzung der Maschinen durch Rost u. dgl. eine andere sei. Volkswirtschaftlich gesehen wird eine Maschine aber auch dann in kürzerer Zeit zu „altem Eisen“, wenn sie rascher durch Neuerfindungen verdrängt wird. Der von Weber genannte Faktor dürfte für Amerika keine Rolle spielen. Beim Entwicklungstempo der amerikanischen Wirtschaft muß dagegen die Verdrängung durch Neuerfindungen eine raschere sein. Privatwirtschaftlich würde sich daraus die Notwendigkeit ergeben, eine größere Amortisationsquote in die Kosten einzukalkulieren; der raschere Produktionsfortschritt muß mit größerer Materialverschwendung bezahlt werden. In den Darstellungen über Amerika wird geschildert, wie erst vor kurzem erbaute Häuserreihen schon wieder niedergefallen, wie Maschinen, die noch längst nicht abgenutzt sind, ausgeschieden werden<sup>1</sup>. Hierin liegen Kostennachteile, die durch anderweitige Produktions- oder Kostenvorteile überkompensiert werden müssen. Auch jede andere Art von Materialverschwendung, mag sie auch durch die hohen Arbeitskosten, der Rentabilitätsrechnung nach, gerechtfertigt sein, bedeutet an sich einen Kostennachteil.

#### f) Steuern und öffentliche Lasten.

Es liegt auf der Hand, daß die Belastung mit Steuern und Abgaben von Land zu Land eine völlig verschiedene ist. Die Schwierigkeiten eines Vergleichs der Steuerbelastung zweier Länder sind bei den nach

---

<sup>1</sup> Condit, Kenneth, der Herausgeber des „American Machinist“ teilt in einem Vortrag (vgl. Voss. Zeit. 15. 7. 1928) mit, nach einer Umfrage im Jahre 1928 hätte sich ergeben, daß 44% aller maschinellen Einrichtungen in Amerika nicht mehr als 10 Jahre alt seien. Deutsche Vergleichszahlen fehlen.

dem Kriege unternommenen Versuchen klar in Erscheinung getreten<sup>1, 2</sup>. Wenn wir trotzdem eine rohe Gegenüberstellung anführen, so geschieht es um vor voreiligen Schlüssen hinsichtlich des Kostenvorteils der amerikanischen Industrie auf steuerlichem Gebiet zu warnen. Aus den Berechnungen Seligmans<sup>3</sup> für die Vereinigten Staaten und denen der deutschen Spitzenverbände<sup>4</sup> ergeben sich folgende Zahlen hinsichtlich der gesamten Steuerbelastung in beiden Ländern:

## U. S. A.

Gesamtsteuersumme 1924 . . . . . = 7830 Mill. Dollar  
(Bundes-, Staats- und Gemeinde-  
steuern)

Bevölkerung = 113 727 Mill.

Steuer pro Kopf = 86,84 Dollar . . . = **289,12 RM**

## Deutschland

Steuer und Zolleinnahmen 1925/26 . . = 10 579 500 Mill. RM  
(Reich, Länder und Gemeinden).

Abzügl. der Zölle . . . . . = 580 000 „ „  
verbleibt rund = 10 000 000 Mill. RM

Bevölkerung = 62,410 Mill.

Steuer pro Kopf . . . . . = **160,23 RM**

Die amerikanische Steuer pro Kopf beträgt somit 180 % der deutschen.

Es überrascht zunächst zu finden, daß die steuerliche Belastung pro Kopf, in absoluten Zahlen gesehen, für Amerika wesentlich höher ist. Dabei muß aber bedacht werden, daß selbstverständlich diese Belastung, gemessen an der Einkommenshöhe in beiden Ländern, in Amerika viel geringer ist als in Deutschland. (Setzen wir das amerikanische Volkseinkommen von 1924 mit rund 70 Milliarden Dollar ein, so machen die amerikanischen Steuern davon 11 % aus. Unter Zugrundelegung eines Volkseinkommens von 55 ½ Milliarden RM für Deutschland im Jahre 1925, würde dagegen der Anteil der Steuern

<sup>1</sup> Vgl. Seligmann, Edwin, „Studies in Public Finance“ New York 1925. Shirras, G. Findley, „Volkseinkommen und Besteuerung“, deutsch von M. J. Bonn, Jena 1926. Colm, Gerhard, „Die methodischen Grundlagen der international-vergleichenden Finanzstatistik“ (Weltwirtsch. Arch. 22. Bd., 1925, II.).

<sup>2</sup> Hosiosky, Isai, „Die methodischen Grundlagen internationaler Steuerbelastung“, Berlin 1929.

<sup>3</sup> Seligmann, a. a. O., S. 34.

<sup>4</sup> Siehe „Die deutsche Verfassungs- und Verwaltungsreform“ in Zahlen (Veröffentlichung der Spitzenverbände von Banken, Handel, Handwerk und Industrie) S. 7.

18% ausmachen. So gesehen betrüge die amerikanische Belastung nur 61% der deutschen.)

Uns interessiert hier aber nicht die Frage der verhältnismäßigen Schwere der öffentlichen Steuerbelastung. Um zu erfahren, ob die amerikanische Industrie hinsichtlich der Steuern einen absoluten Kostenvorteil hat, der geeignet wäre, die Konkurrenzfähigkeit zu erhöhen, müßten wir wissen, ob die absolute Steuersumme, die von der einzelnen Unternehmung in die Kosten einkalkuliert wird, in Amerika niedriger ist als in Deutschland. Nun wäre es gewiß unrichtig, aus der größeren absoluten Belastung pro Kopf den Schluß ziehen zu wollen, daß auch jene Steuern, die auf den Unternehmungen lasten und zu einem Kostenelement werden, in Amerika höher sind als in Deutschland. Darüber könnte nur eine Spezialuntersuchung Auskunft geben. Die hier wiedergegebenen Vergleichszahlen können nur die Aufgabe erfüllen, vor übereiligen Schlüssen in bezug auf dieses Kostenelement zu warnen.

Selbstverständlich würde eine geringere steuerliche Belastung, wie jeder andere Kostenvorteil, an sich geeignet sein, die Zahlung höherer Nominallöhne zu ermöglichen. — Colm<sup>1</sup> weist nach, daß sich eine relativ höhere Steuerbelastung als Kostennachteil letzten Endes im Lohnstand auswirken müßte. Wir können daher auch umgekehrt sagen, daß eine relativ niedere steuerliche Belastung die Möglichkeit zur Zahlung höherer Löhne gewährt. — Einem allfälligen Kostenvorteil der Industrie entspräche eine verringerte Teilnahme von Staat und Gemeinden am Ertrag der Industrie. Ein volkswirtschaftlicher Produktionsvorteil liegt somit in der geringeren steuerlichen Belastung nur, wenn die öffentliche Verwendung der übertragenen Gelder nicht selbst den Produktionsertrag erhöht. Amerika besitzt den Vorteil geringeren Rüstungsbedarfs; heute trägt Deutschland die zusätzliche Last der Tributzahlungen. Wenn aber auch schon vor dem Kriege die Tätigkeit der öffentlichen Körperschaften und damit die steuerliche Belastung in Deutschland verhältnismäßig größer waren als in den Vereinigten Staaten, so kann darin nicht in vollem Umfange ein Produktionsnachteil erblickt werden. Ein großer Teil der Aufgaben, die bei uns von Staat und Gemeinden erfüllt werden, fallen in Amerika privaten Unternehmungen, Vereinigungen und Kirchen, Stiftungen und Wohlfahrtsinstituten zu. Sofern nicht die private Durchführung weniger kostspielig ist, bleibt die „Last“ dieselbe. — Es wäre der Untersuchung wert, ob die amerikanische Art der freiwilligen Gaben sich dazu eignet, den Trägern großer Besitzeinkommen die Kosten der Wohlfahrtseinrichtungen aufzuladen. — Viele Hilfsleistungen, die

---

<sup>1</sup> Colm, G. „Der Einfluß der Steuern auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit“. Tübingen 1928 (in Festgabe für Georg v. Schanz, Bd. I, S. 118 ff).

heute in Deutschland, zumal auf dem Gebiete der öffentlichen Fürsorge, gewährt werden, fallen in Amerika weg. Das gilt vor allem für die Sozialversicherung und Arbeitslosenunterstützung. Das bedeutet, daß bei uns die Kollektivbedürfnisse in höherem Grade befriedigt werden<sup>1</sup>. Die höhere „Belastung“ durch Steuern und Abgaben ist somit volkswirtschaftlich gesehen, nicht ausschließlich ein das Sozialprodukt kürzender Produktionsnachteil; sie ist zu einem Teil die Form, in der die individuelle Bedarfsdeckung zugunsten der kollektiven Bedarfsdeckung eingeschränkt wird. Bei einem Vergleich der Belastung in beiden Ländern müßte darüber hinaus untersucht werden, ob nicht aus der höheren Steuerbelastung ungewollte sekundäre Störungen der Produktion und des Produktionsfortschrittes entstehen. —

#### g) Transportkosten.

Geringere Transportkostenbelastung ist gleichfalls ein Kostenvorteil. Er ist vorhanden, sofern die Kosten für die Herbeischaffung der Rohstoffe und Kraftstoffe und für den Versand der Produkte, zusammengenommen, niedriger sind als im anderen Lande. Der Grund kann darin liegen, daß die Verkehrsunternehmungen einen höheren Leistungsgrad besitzen oder darin, daß die Zahl der Tonnenkilometer geringer ist. Im ersten Fall handelt es sich um die Teilnahme der Industrie an den Produktionsvorteilen des Transportgewerbes; im zweiten Fall läge ein wirklicher Produktionsvorteil vor. Aus allgemeinen Erwägungen geht hervor, daß bei geringerer Dichte der Bevölkerung die Distanzen größer sein müssen. Es überrascht daher nicht, daß die durchschnittliche Beförderungsweite in Amerika gut dreimal so groß ist wie in Deutschland. Haniel<sup>2</sup>, dem wir diese Angaben entnehmen, weist auf den Zusammenhang hin, der zwischen der erhöhten Verkehrsbeanspruchung und den Produktionsfortschritten der amerikanischen Transportindustrie besteht. Durch die vergleichsweise Billigkeit des Transportes pro Tonnenkilometer wird der Nachteil der größeren Distanz teilweise kompensiert. Der Kostennachteil, der sich aus den großen inländischen Distanzen ergibt, wird zu einem Teil dadurch aufgehoben, daß die deutsche Industrie in stärkerem Maße auf Rohstoffe aus entfernten ausländischen Bezugsquellen angewiesen ist und daß sie ihre eigenen Produkte zu einem viel höheren Prozentsatz auf ausländischen Märkten absetzen muß. Es zeugt immerhin für die hohe Frachtbelastung der amerikanischen Industrie, daß eine dem Standort der Rohstoffe nach so begünstigte Industrie, wie es die amerikanische

---

<sup>1</sup> Vgl. S. 36.

<sup>2</sup> Haniel, Fritz v., „Frachtverhältnisse und Frachtlage der amerikanischen Eisenindustrie“, Berlin 1928, S. 55 ff.

Eisenindustrie des mittleren Westens ist, trotzdem  $1\frac{1}{2}$ mal so hohe Rohstofffrachten zu tragen hat als die Eisenindustrie des Ruhrgebietes<sup>1</sup>.

#### h) Zusammenfassung.

Überblicken wir das Ergebnis dieser Betrachtungen über die Kostenfaktoren, die nicht zu den eigentlichen Arbeitskosten gehören, so zeigt sich, daß Kostenvorteile und Kostennachteile sich gegenüberstehen. Wenn von dem Vorteil abgesehen wird, der sich als Teilnahme an den Produktionsvorteilen der Vorstufen erweist, so bleiben als wichtige Faktoren nur die Zinsen. Die Zinsen aber bieten einen Kostenvorteil für Amerika erst nach dem Kriege und könnten daher nur eine evtl. relative Lohnsteigerung in der Nachkriegszeit mit erklären. Bei den Steuern wissen wir nicht, ob ein Kostenvorteil der amerikanischen Industrie vorliegt; läge er vor, so vermöchte er weniger die Größe des Produktionsertrages als die Art seiner Gestaltung und Verteilung zu erklären. Auch hier aber liegt für die Nachkriegszeit, insbesondere infolge der Reparationsverpflichtungen, eine Verschiebung zugunsten Amerikas vor, aus der sich zusätzliche Erhöhungen des amerikanischen Lohnstandes über dem deutschen erklären mögen.

### 3. Produktionsvorteile im Rahmen der Arbeitskosten.

#### a) Die möglichen Ursachen der höheren Produktivität der Arbeit.

Die amerikanische Industrie kann auf die Dauer, soweit keine anderen Kostenvorteile vorhanden sind und soweit eine Überwälzung im Preis nicht stattfindet, den höheren Lohn nur tragen, wenn die Produktivität der Arbeit höher ist. Es gilt daher die Ursachen der höheren Produktivität der Arbeit in der amerikanischen Industrie zu finden. Da es eine Reihe möglicher Ursachen gibt, so wäre ein befriedigender Beweis für die Behauptung, daß diese oder jene Ursache in Amerika ausschlaggebend oder zu einem bestimmten Anteil verantwortlich sei, nur durch Spezialuntersuchungen und nur für einzelne Industriezweige durchführbar. — Wie sich zeigen wird, fehlt jegliches, auch nur notdürftiges Material, auf das sich ein solcher Beweis aufzubauen vermöchte. Wir wissen z. B. weder etwas zuverlässiges über den Leistungsgrad der Arbeiter, noch über den Grad der Spezialisierung der Betriebe noch über die Qualität und Zahl der Arbeitsmaschinen. Bei aller Schwierigkeit und Kostspieligkeit vergleichender Untersuchungen über ganze Industriezweige, ist doch zu hoffen, daß die in den folgenden Untersuchungen deutlich werdenden Lücken mit der Zeit ausgefüllt werden. Bis das aber geschehen ist, bleibt die wirtschaftswissenschaftliche Erforschung der

<sup>1</sup> Haniel a. a. O., S. 56.

Ursachen der höheren Produktivität der industriellen Arbeit in Amerika, im wesentlichen, auf theoretische Überlegungen angewiesen, deren Ziel nur sein kann, wahrscheinlich zu machen, daß diese oder jene Ursache von besonders hoher Bedeutung und Tragweite sein müsse. —

Eine erste Unterscheidung ergibt, daß die höhere Produktivität der Arbeit zurückgehen kann: entweder erstens auf höheren Leistungsgrad der Arbeit, sei es der Arbeiter selbst, sei es der leitenden Personen, oder zweitens auf eine bessere Ausstattung des Arbeiters mit materiellen Produktionsmitteln. (Die beiden Gruppen von Faktoren können auch gemeinsam den höheren Erfolg herbeiführen.) Die erste Gruppe ist die der subjektiven Faktoren. Über sie ist naturgemäß wenig bestimmtes feststellbar. Vergleichsweise Tüchtigkeit, vergleichsweiser Arbeitswille sind kaum zu messen. Die Beobachter gehen in ihren Meinungen weit auseinander. Es erscheint daher, wie schon oben gesagt wurde<sup>1</sup>, einer wirtschaftswissenschaftlichen Untersuchung angemessen, zunächst die objektiven Faktoren festzustellen, von denen, selbst bei gleicher Tüchtigkeit der mitwirkenden Personen, ein höherer Produktionserfolg erwartet werden müßte. Über das so Erklärte hinaus bleibt ein unbestimmbarer Teil des Mehrerfolges der amerikanischen Wirtschaft persönlichen Leistungen zuzurechnen.

#### b) Der Vorsprung Amerikas in der Anwendung arbeitsparender Maschinen.

Wenn wir zunächst von der Voraussetzung ausgehen, daß die amerikanischen Arbeiter und Unternehmer an Arbeitseffizienz ihren deutschen Kollegen nicht überlegen seien, so muß der höhere Arbeitseffekt darauf zurückgehen, daß die menschlichen Kraft- und Geschicklichkeitsleistungen in höherem Maße durch Maschinenleistung ersetzt sind. Man spricht in solchem Falle von höherer organischer Zusammensetzung des Kapitals, da die höhere Maschinenausstattung eine Vermehrung des stehenden Kapitals bedeutet. Dabei kann es sich entweder um ein Mehr an Kraftmaschinen handeln, durch die menschliche Kraftleistung überflüssig gemacht wird, oder um ein Mehr an Arbeitsmaschinen, durch die die Leistungen menschlicher Arbeitsgeschicklichkeit ersetzt werden. Bis in allerletzte Zeit herrschte die Meinung, daß die höhere maschinelle Ausstattung der amerikanischen Industrie durch die größere Zahl der Pferdekräfte, die in Amerika erzeugt werden, bewiesen werde. Aus den Untersuchungen von Reithinger<sup>2</sup> geht aber hervor, daß der Vorsprung Amerikas in dieser Hinsicht viel geringer ist, als bisher an-

<sup>1</sup> Vgl. S. 47.

<sup>2</sup> Reithinger, A., S. 643 ff. „Die Verwendung motorischer Kraft in den Vereinigten Staaten und Deutschland“ (Magazin der Wirtschaft, Heft 17, 1929).

genommen wurde. Er kommt zu dem Schluß, daß „die Verwendung motorischer Kraft im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung, in beiden Ländern ungefähr gleich, die pro Kopf der Belegschaft verwendete Kraftmaschinenleistung in den Vereinigten Staaten um 23% größer als in Deutschland“<sup>1</sup> sei. Soweit die Überlegenheit vorhanden sei, liege die Ursache in einer stärkeren Elektrifizierung der amerikanischen Industrie. Darüber hinaus aber wird darauf hingewiesen, daß die Zahl der Pferdekräfte gar nicht entscheidend ist. Die Bedeutung der Maschine, zumal in der Fertigindustrie, liegt viel weniger darin, menschliche Muskelkraft zu ersetzen als vielmehr die Arbeitsgeschwindigkeit der menschlichen Hand zu vervielfachen. In den meisten Fertigindustrien spielt die Kraftmaschine, der Kapitalmenge nach, gegenüber den Arbeitsmaschinen eine ganz untergeordnete Rolle. Schließlich macht Reithinger darauf aufmerksam, daß „niedere Kraftmaschinenverwendung unter modernen energiewirtschaftlichen Gesichtspunkten auch ein Zeichen des technischen Fortschrittes sein kann“<sup>2</sup>. — Wichtig ist auch der Hinweis, daß die Überlegenheit hinsichtlich der Kraftmaschine auf dem Überwiegen der großen Betriebe beruhe, bei denen die Verwendung maschineller Kräfte eine größere sein kann. Die Bedeutung der Betriebsgröße, für die höhere Produktivität der Arbeit, auch in anderer Hinsicht, wird uns noch beschäftigen. Sie muß aber, wie auch Reithinger betont, als eine Ursache für sich angesehen werden, da sie nicht die Folge, sondern der Grund für die höhere Verwendung motorischer Kraft ist. —

Soweit sich der höhere Arbeitseffekt nicht aus der Verwendung von mehr Kraftmaschinen erklärt, muß er auf der Anwendung von mehr Arbeitsmaschinen oder von besseren Arbeitsmaschinen beruhen. Ein Vergleich der durchschnittlichen Qualität der Arbeitsmaschinen ist unmöglich. Er interessiert uns hier aber auch nicht, da sowohl die Erfindung als die Anwendung besserer Arbeitsmaschinen eine Frage der Effizienz der leitenden Personen und Erfinder ist, über die später zu sprechen sein wird. Die höhere Ausstattung mit stehendem Kapital, von der wir hier sprechen, beruht im wesentlichen auf der Anwendung einer größeren Menge von Arbeitsmaschinen. Leider fehlen aber auch für einen Vergleich der mengenmäßigen Ausstattung mit Arbeitsmaschinen zuverlässige Angaben. Da ein Generalnenner nach Art der Pferdekräfte nicht vorhanden ist, kann es sich auch nur darum handeln, gewisse Anhaltspunkte für die vergleichsweise Ausstattung der Industrie beider Länder zu gewinnen.

Der einzige Weg, der sich für einen solchen Vergleich öffnet, scheint ein Vergleich des jährlichen „Konsums“ an Arbeitsmaschinen in beiden

<sup>1</sup> Reithinger, A., a. a. O., S. 648.

<sup>2</sup> Reithinger, A., a. a. O., S. 645.

Ländern zu sein. Dadurch wird zunächst ein Bild der Wertgröße aller neu eingestellten Arbeitsmaschinen gewonnen, aus dem sich Schlüsse auf die vergleichsweise Menge ziehen lassen. (Wir errechnen, wie es auch von anderer Seite schon geschehen ist, den Konsum aus der jährlichen Produktion zuzüglich der Einfuhr und abzüglich der Ausfuhr. Es wird dabei vorausgesetzt, daß im Vergleichsjahr die Produktion auf Lager in beiden Ländern eine gleiche Quote der Gesamterzeugung ausmacht.)

Aus dem im Anhang Nr. 8, S. 126 durchgeführten Vergleich des wertmäßigen Konsums an Arbeitsmaschinen pro Kopf der Bevölkerung in beiden Ländern ergibt sich für Deutschland ein Konsum von **32,20 RM**, in den Vereinigten Staaten dagegen von **93,7 RM**. Danach würde der Kopfverbrauch an Arbeitsmaschinen in den Vereinigten Staaten rund 290% des deutschen Verbrauchs ausmachen.

Wenn wir zuverlässige Angaben über die durchschnittliche Höhe der Maschinenpreise in Amerika und in Deutschland besäßen, so ließe sich aus den Wertsummen die vergleichsweise Menge neu eingestellter Arbeitsmaschinen errechnen. Wir wissen, daß für einige Hauptgruppen von Maschinen in Amerika ein Einfuhrzoll von 30% des Wertes erhoben wird. Der amerikanische Preis für Maschinen, die auch von außen eingeführt wurden oder eingeführt werden könnten, kann somit um nicht wesentlich mehr als um 30% plus Fracht über den deutschen Preisen liegen. Eine große Anzahl anderer Maschinen werden aus Amerika ausgeführt und stehen somit eher unter den deutschen Preisen. — Vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten wird uns mitgeteilt, daß von fachmännischer Seite angenommen wird, die amerikanischen Maschinenpreise stünden im Durchschnitt nicht mehr als 25% über den deutschen. — Selbst wenn die Preise beinahe 50% höher wären, würde der amerikanische Maschinenverbrauch pro Kopf noch immer mehr als doppelt so groß sein wie der deutsche.

So mangelhaft unsere Kenntnis über die vergleichsweise Ausstattung an Arbeitsmaschinen im einzelnen sein mag, so unzweifelhaft ist somit die Tatsache der amerikanischen Überlegenheit auf diesem Gebiet. Es fragt sich daher, ob es tiefer liegende objektive Faktoren gibt, die diese höhere Ausstattung erklärlich machen. Soweit es sich um einen Vorsprung in den Erfindungen und damit um das Recht zur Ausnützung von Patenten handelt, liegt ein subjektives Element vor, nämlich die besondere Tüchtigkeit der Erfinder. Darüber ist später zu sprechen. Dasselbe gilt für Fälle, in denen der amerikanische Unternehmer, infolge größerer Tüchtigkeit, zur Anwendung arbeitsparender Maschinen übergeht, die auch in Deutschland anwendbar und rentabel wären. Anders liegt es in Fällen, in denen die höhere Ausstattung mit Maschinen nur in Amerika Vorteile bietet. Der Grund kann auf Seiten der Kosten zu suchen sein. Es könnte sein, daß die Anwendung zusätzlicher

Maschinen in Amerika eine Kostenersparnis bedeutet, in Fällen, in denen sie in Deutschland keinen Kostenvorteil böte. Der Grund für die Mehranwendung von Maschinen kann aber auch auf Seiten der Preise bzw. des Absatzes liegen. Beide Möglichkeiten sind zu prüfen.

**I. Die Kostenlage für Arbeitskräfte und Maschinen und ihre Wirkung auf die Mechanisierung.** Sowohl in der Wissenschaft wie in der populären Diskussion wird die Meinung vertreten, daß hohe Löhne die Einführung von arbeitsparenden Maschinen rentabel machen, die in Ländern mit niederen Löhnen nicht mit Vorteil angewendet werden könnten<sup>1</sup>. Nach dieser Auffassung wäre der hohe Lohnstand Amerikas selbst eine wesentliche Ursache der stärkeren Mechanisierung und damit der aus ihr rührenden Produktionsvorteile. Es ist das Verdienst Hayes'<sup>2</sup>, die Behauptung in dieser allgemeinen Form, gegenüber Cassel, Seager, Fetter und anderen, widerlegt zu haben. Es zeigt sich, daß weitere besondere Bedingungen erfüllt sein müssen, damit der höhere Lohnstand diese ihm zugeschriebene Wirkung auszuüben vermag. Wir werden zu prüfen haben, ob in Amerika diese weiteren Bedingungen ebenfalls erfüllt sind.

Hayes setzt voraus, 1. daß die Löhne in dem betreffenden Land allgemein höher liegen, 2. daß die Zinssätze in den beiden Ländern dieselben seien und 3. daß der Preis aller Waren, auch der der Maschinen, ausschließlich durch die bei ihrer Herstellung gezahlten Löhne, zusätzlich der Zinsen auf die verwendeten Kapitalien, bestimmt sei. Da er annimmt, daß der Zinssatz gleich hoch sei und da, wenn alle anderen Umstände gleich sind, die Zinskosten ein prozentualer Zuschlag zu den Lohnkosten sind, so müssen sich unter diesen Voraussetzungen die Preise der Waren in beiden Ländern zueinander verhalten wie die bei ihrer Erzeugung bezahlten Lohnsätze. — Wenn alle diese Voraussetzungen gemacht werden, so ist die Rentabilität eines neuen Produktionsumweges, d. h. der Einführung einer neuen arbeitssparenden Maschine, unabhängig von der Höhe des Lohnes. Das soll an einem Zahlenbeispiel erläutert werden:

Wir nehmen an, daß der Lohn im Lande A genau so viele Dollar betrage, als im Lande D Mark. Er stünde also nominal im Lande A rund 4mal höher und müßte somit, nach der herrschenden Auffassung, aufs Beste geeignet sein, die Mechanisierung im Lande A zu fördern. Wir nehmen weiter an, ein Gut X sei bisher von Hand hergestellt

---

<sup>1</sup> Fischer, Clyde O., „The Rate of Wages and the Use of Machinery“, 1923, S. 654 meint, „This is a theory, that is now generally accepted by economists“.

<sup>2</sup> Vgl. Hayes, Gordon H., „The Rate of Wages and the use of Machinery“ 1923.

worden. Seine Produktion erforderte daher nur Lohnkosten. Ein Quantum X wurde von 100 Arbeitern bei 8stündiger Arbeitszeit an einem Tag hergestellt. Der Arbeitslohn pro Stunde sei im Lande A ein Dollar, im Lande D eine Mark. Das Quantum X kostete somit

in A 800 Dollar,  
in D 800 Mark.

Es werde nunmehr die Einführung einer arbeitsparenden Maschine erwogen, mittels welcher 10 Arbeiter ausgeschaltet werden können. Diese Maschine wäre unter den gemachten Voraussetzungen in A rentabel, wenn die Verzinsung und Amortisation des für ihre Beschaffung notwendigen Kapitals pro Tag weniger als 80 Dollar, nämlich weniger als der Lohn der 10 Arbeiter pro Tag erforderte. In D ist die Einführung rentabel, wenn für diese Zwecke weniger als 80 Mark notwendig sind. Unter den von Hayes gemachten Voraussetzungen aber, nach welchen die Preise der Maschinen in beiden Ländern sich verhalten wie die bei ihrer Herstellung zu zahlenden Löhne, muß, bei gleichem Zinssatz, der Aufwand für Zins und Amortisationsquote einer Maschine, der in A weniger als 80 Dollar, in D ebensoviel weniger als 80 Mark erfordern. Die Rentabilität, verglichen mit der Herstellung per Hand, wäre in allen Fällen in beiden Ländern dieselbe.

So wirklichkeitsfern dieses Beispiel zunächst erscheinen mag, so dient es doch dazu, nachzuweisen, daß die Lohnhöhe allein für die Erklärung höherer Mechanisierung nicht genügt. Es müßte auch in den anderen Umständen etwas nicht gleich sein. Das Beispiel zeigt aber auch, worin diese weitere Ungleichheit bestehen kann. Damit die Einführung der Maschine in A rentabel wäre, ohne es auch in D zu sein, müßte die Differenz der Maschinenpreise in A und D geringer sein als die Differenz der Löhne. Aus einer Reihe von Gründen können im einen Lande die Maschinen um weniger als die volle Lohndifferenz teurer sein, als im anderen. Es könnte erstens sein, daß das Land A seine Maschinen aus anderen Ländern einfuhrte, die billigere Löhne haben. Es könnten zweitens die Zinssätze in A niedriger sein als in D. Schließlich drittens könnte A in der Maschinenherstellung besondere Kostenvorteile besitzen.

Es ist leicht einzusehen, daß in Amerika diese sämtlichen drei Möglichkeiten zur gegebenen Zeit verwirklicht waren. Hauptsächlich in den Vorkriegsjahrzehnten führte Amerika Maschinen aus Europa in großen Mengen ein. Damals war die erste Alternative gegeben. In der Nachkriegszeit besitzt es den Vorteil niedrigerer Zinssätze, wodurch die zweite Alternative erfüllt ist.

Während der ganzen Zeit aber, sowohl vor als nach dem Kriege, war die dritte Voraussetzung gegeben. Amerika besitzt Kostenvorteile

in der Maschinenindustrie. Es ist nicht notwendig, daß die Maschinen dort billiger hergestellt werden können als in Deutschland. Damit sich die vergleichsweise Rentabilität ihrer Einführung erhöht, genügt es, daß sie nicht um die volle Lohndifferenz teurer sind. Diese relative Billigkeit kann in Produktionsvorteilen der Maschinenindustrie selbst liegen, oder, wie früher gezeigt wurde, in Produktionsvorteilen der Vorstufen begründet sein, vorausgesetzt, daß die Maschinenindustrie an ihnen durch billigen Bezug teilnimmt. Ohne Zweifel besitzt die amerikanische Maschinenindustrie heute selbst Produktionsvorteile. Es wäre aber ein Zirkelschluß, diese Vorteile als Ursache der höheren Mechanisierung anzusprechen. Sie sind vielmehr deren Folge oder Ausdruck. Anders liegt es mit den Produktionsvorteilen der Vorstufen. Wir stoßen hier auf die höhere Produktivität des Bergbaus. Dadurch, daß die Rohstoffe, vor allem Eisen und Kohlen, nicht nur weniger verteuert sind als die Löhne, sondern teilweise sogar in Amerika billiger sind als in Deutschland, muß, selbst bei gleicher Produktivität der Maschinenindustrie, der Preis der Maschinen erheblich niedriger zu stehen kommen als aus einem bloßen Vergleich der Löhne zu erwarten wäre. Man kann das auch so ausdrücken, daß jede zusätzliche Verlegung der Arbeit in die von Natur produktiveren Vorstadien dem Land hoher Löhne einen wirtschaftlichen Vorteil bringe<sup>1</sup>. Jeder neue „Produktionsumweg“ d. h. aber jede zusätzliche Mechanisierung vergrößert den Anteil der bergbaulichen Arbeit. — Auf unser Beispiel angewendet, würde das heißen, daß Maschinen im Lande der 4mal höheren Löhne voraussichtlich nicht 4mal so teuer sein werden wie im anderen Land, wenn die zu ihrer Herstellung benötigten bergbaulichen Produkte mit nicht wesentlich höheren Arbeitskosten erzeugt werden als im Land der niedrigen Löhne. Die Einführung dieser relativ billigeren Maschinen oder der Ersatz der relativ teuren Arbeitskräfte durch Maschinen wird also eher rentabel werden.

Nicht die hohen Löhne allein, sondern die vergleichsweise höhere Produktivität der Arbeit in der Urproduktion läßt somit die Mechanisierung in Amerika eher oder in ausgedehnterem Maße rentabel werden. Aber damit sind noch nicht alle Bedingungen genannt, die erfüllt sein müssen, damit es zu diesem Vorgang kommen kann. In

---

<sup>1</sup> Schumacher, Hermann, „Die Wanderungen der Großindustrie in Deutschland und in den Vereinigten Staaten“, Leipzig 1911, sagt auf S. 407, „das Maß der Mechanisierung wird vor allem durch die Höhe der Arbeitslöhne bestimmt“. Sch. berücksichtigt aber auch die zweite von uns genannte Bedingung, indem er vorausschickt, daß es sich darum handle, die unmittelbare menschliche Arbeit zu vermindern und die Rohstoffmenge zu steigern. Für die Amerikaner sei es „eine wichtigere und dankbarere Aufgabe, den Reichtum ihres Bodens zu heben, als diese Schätze überall aufs sorgfältigste zu verarbeiten“.

unserem Beispiel ist eine weitere Bedingung stillschweigend unterschoben worden. Wir sind davon ausgegangen, daß ein und dasselbe Gut in A 800 Dollar kostet, während in D nur 800 Mark dafür bezahlt werden muß. Stünden beide Länder in freier Marktverbindung, so wäre dieser Ausgangspunkt unmöglich. Eine Industrie, die 800 Dollar fordern würde, könnte in freier Konkurrenz mit einer Industrie, die zu 800 Mark dieselbe Ware anböte, nicht bestehen. Der ganze hier besprochene Vorgang ist also nur möglich, soweit die Industrie in A höhere Preise fordern kann als in D. Soweit das nicht der Fall ist, würde, selbst unter den oben genannten zusätzlichen Bedingungen, die Einführung der Maschine in A nicht zustande kommen; denn selbst nach dieser Einführung wäre die Industrie in A noch immer nicht konkurrenzfähig. Immer wäre es noch billiger, die betreffenden arbeitssparenden Maschinen von den billigeren Arbeitskräften in D bedienen zu lassen. Wäre gar die Maschine, wie zu erwarten ist, in D, in Gold gerechnet, billiger als in A, so würde ihre Anwendung in D, bei billigeren Löhnen der weiter beschäftigten Arbeiter, erst recht der Industrie in D die Möglichkeit der Unterbietung gewähren. Daraus folgt, daß die höhere Mechanisierung in Amerika, soweit sie auf hohe Löhne, produktive Urproduktion und billige Zinssätze zurückführbar ist, nur dazu dienen kann, den Kostennachteil der hohen Löhne teilweise zu kompensieren und damit die Überwälzung der hohen Löhne im Preis oder die Verteuerung teilweise überflüssig zu machen. Die durch höhere Produktivität der Urproduktion ermöglichten Umwege verringern den Kostennachteil der teureren Arbeitskräfte. Die internationale Konkurrenzfähigkeit wird auf diesem Wege nicht gewonnen. — Nur auf mittelbare Weise könnte der hier besprochene Vorsprung in der Mechanisierung zu Produktionsvorteilen Anlaß geben, die den Nachteil der hohen Lohnkosten überkompensieren könnten. Dadurch, daß in Amerika in einer Reihe von Zweigen der Weiterverarbeitung arbeitssparende Maschinen zuerst rentabel geworden sind, bot sich dort zuerst Gelegenheit, im Maschinenbau Fortschritte zu machen, bessere Maschinen zu erfinden oder die alten leistungsfähiger zu machen. Daraus konnte ein Vorsprung in Erfindung, Produktion und Anwendung von Maschinen entstehen, der da und dort zur vollen Konkurrenzfähigkeit geführt haben mag. — Es bleibt aber die Tatsache bestehen, daß höhere Löhne an sich, vom später zu besprechenden Rationalisierungsdruck auf die Unternehmer abgesehen, höhere Mechanisierung nur rentabel werden lassen, wenn die Preise auch nach der zusätzlichen Mechanisierung noch höher gehalten werden können, als sie bei niedrigerem Lohnstand ohne die Einführung von Maschinen stehen. Eine Lohnsteigerung, die herbeigeführt würde, um die Einführung von Maschinen rentabel zu machen, müßte somit ihre Wirkung verfehlen, wenn nicht andere Um-

stände gleichzeitig eine Erhöhung des industriellen Preisstandes ermöglichen würden<sup>1</sup>.

**II. Die Absatzverhältnisse und die Mechanisierung.** a) *Vorzüge der Marktlage im allgemeinen.* Um feststellen zu können, ob die Absatzverhältnisse der amerikanischen Industrie geeignet sind, zu einem höheren Grad der Mechanisierung zu führen, müssen wir die Eigenschaften des Marktes kennen, von denen ein solcher Einfluß überhaupt erwartet werden könnte. Als erste wäre zu nennen die Aufnahmewilligkeit für solche Waren, die sich zu mechanischer Herstellung besonders gut eignen. Je mehr die Eigenschaften geschätzt werden, die die Handarbeit den Waren verleiht, um so größer müssen die Preisvorteile sein, die die von der Maschine hergestellten Waren bieten, um sich absetzen zu können. Umgekehrt kann man sagen, daß der Markt für maschinell hergestellte Güter um so aufnahmefähiger ist, je mehr die der Maschine gedankten Eigenschaften, wie Genauigkeit und Gleichartigkeit, geschätzt werden.

In zweiter Linie spielt die Größe des Marktes für den Absatz der Erzeugnisse eines Produktionszweiges eine Rolle. Die Vergrößerung des stehenden Kapitals, als Folge der Mechanisierung, führt zur Erhöhung des Optimums der Betriebsgröße. Alles, was geeignet ist, die Entstehung großer Betriebe zu fördern, dient der Mechanisierung. Die Größe des Marktes hängt ab, sowohl von der Zahl- und Kaufkräftigkeit der Käufer, die die betreffende Industrie zu beliefern in der Lage ist,

---

<sup>1</sup> Auf der anderen Seite ist es nicht richtig, zu behaupten, daß es für Deutschland „bevölkerungspolitische Grenzen der absoluten Rationalisierung“ gibt. (Winschuh, Jos., „Das soziale Doppelgesicht der Rationalisierung“, *Magazin d. Wirtschaft*, Nr. 11, 1929). Auch Herkner, a. a. O., S. 93/94 scheint die Meinung zu vertreten, daß es eine Rationalisierung gäbe, die an sich nur bei relativ knappem Arbeitsangebot volkswirtschaftlich wünschenswert sei. Demgegenüber aber ist zu betonen, daß auch in Amerika die hier besprochene Mechanisierung zunächst eine Freisetzung oder Nichteinstellung von Arbeitern bedeutet. Wenn es sich um einen wirklichen Produktionsfortschritt handelt — der allein den Namen „Rationalisierung“ verdient —, so muß er im Ergebnis zu einer Preissenkung führen oder zu einer Preishaltung, die niedriger ist, als sie ohne Anwendung dieser arbeitssparenden Maschinen sein könnte. Eine mit einer Preissenkung verbundene Mechanisierung schafft aber zugleich die Möglichkeit anderweitiger Absorption der freigesetzten Arbeiter. Ob es zu dieser Absorption kommt, hängt nicht von der größeren oder geringeren Zahl der Arbeiter ab. Es kommt also nur darauf an, die Ersetzung der Arbeiter durch Maschinen in jedem Land auf die ökonomisch allein rationellen Fälle zu beschränken, in denen sich daraus eine Senkung der Selbstkosten und im Gefolge, wenigstens der Möglichkeit nach, eine Senkung des Preises ergibt. Kommt es nicht zur Absorption der freigesetzten Arbeiten, so ist dafür nicht die Rationalisierung, auch nicht die größere oder geringere Knappheit an Arbeitern, sondern eine, evtl. durch Monopol verhinderte Senkung der Preise verantwortlich.

als von der Intensität des Bedürfnisses nach den Waren des betreffenden Produktionszweiges.

Das führt schon hinüber zum dritten und entscheidenden Faktor: Der mechanisierte Betrieb wird in aller Regel um so vorteilhafter sein, je mehr er auf die Herstellung einiger weniger Güter gleicher Art konzentriert werden kann. Die Ausnützung der Arbeitsmaschinen, die den größten Aufwand an stehendem Kapital erfordern, wächst mit der Spezialisierung des Betriebes<sup>1</sup>. Die Serienfabrikation entspricht dem Charakter der rasch und immer die gleichen Verrichtungen vollziehenden Arbeitsmaschinen. Es kommt daher weniger auf die Aufnahmefähigkeit des Marktes für die Erzeugnisse eines ganzen Produktionszweiges als auf die spezielle Aufnahmefähigkeit für große Mengen von Gütern der gleichen Art und Ausführung an. Je größer die Uniformität des Geschmacks, desto günstiger die Bedingungen für eine auf Spezialisierung angewiesene Mechanisierung.

β) Die Vorzüge des amerikanischen Marktes für die Mechanisierung. Wir beschränken uns im wesentlichen auf die Betrachtung des inneren Marktes der Vereinigten Staaten. Selbst für die sogenannten Exportindustrien Amerikas läßt dieser die ausländischen Märkte an Bedeutung weit hinter sich<sup>2</sup>. Daß der innere Markt in Amerika für viele Zweige insofern einen Vorteil bietet, als er gestattet, höhere Preise zu fordern, ist bereits besprochen worden. Hier interessieren dagegen jene Eigenschaften, die für wirkliche Produktionsvorteile der Industrie günstige äußere Voraussetzungen schaffen:

1. *Die Gestaltung der Nachfrage im allgemeinen.* Für die Behauptungen, die hier über die besondere Gestaltung der amerikanischen Nachfrage aufzustellen sind, gibt es keinen eigentlichen Beweis. Es handelt sich nicht um Dinge, die zahlenmäßig erfaßbar wären. Allgemeine Überlegungen und die Erfahrungen vieler Beobachter stehen allein zur Verfügung.

Ob ein besonderer Vorteil für die Erzeugnisse mechanischer Herstellungsart in Amerika besteht, läßt sich schwerlich feststellen. Auch in Deutschland nimmt die Handarbeit nur noch einen geringen Raum ein. Die Erzeugnisse eigentlich handwerklicher Herstellung sind zu Luxusgütern geworden.

<sup>1</sup> v. Gottl-Ottlilienfeld, Friedrich: „Industrie im Geist Henry Fords“ S. 22 sagt darüber: „Denn so recht sich auszuleben, vermag die technische Vernunft wirklich erst dort, wo in ebenmäßiger Reihe der immer gleiche Vorgang wiederkehrt. Begrenzt trifft dies schon für eine Fabrikation ‚in Serien‘ zu, doch erst das Typisieren schafft praktisch endlose Reihen.“

<sup>2</sup> v. Beckerath, a. a. O., S. 26 schätzt den Anteil des Exportes an der Gesamtproduktion selbst bei den relativ stark exportierenden Branchen, auf „selten über 10 bis 12%“.

Viel eindeutiger steht es mit der Größe des Marktes. Die amerikanische Industrie steht einem Innenmarkt gegenüber, der die doppelte Zahl von Menschen mit mindestens doppelter Kaufkraft pro Kopf umfaßt. Dabei ist er durch keinerlei Zollgrenzen unterbrochen! Diese vorzügliche Größe des Marktes darf in ihrer Bedeutung allerdings nicht überschätzt werden. Es kommt für die Mechanisierung auf die Größe des Marktes an, die dem einzelnen Betrieb zur Verfügung steht. Sobald der Markt groß genug ist, um einen einzigen Betrieb von optimaler Größe voll zu beschäftigen, kann, theoretisch gesehen, eine weitere Vergrößerung des Marktes keine zusätzlichen Vorteile bieten. Nun ist aber der deutsche Markt für die meisten Produkte groß genug, um mindestens einen Betrieb von optimaler Größe voll in Anspruch zu nehmen. Wenn wir trotzdem in allen Produktionszweigen eine große Zahl von Betrieben nebeneinander finden, so ist nicht einzusehen, wieso die mangelnde Größe des Marktes schuld sein sollte, daß hier die für die weitere Mechanisierung nötige Betriebsgröße nicht erreicht wird. Immerhin muß für die Praxis berücksichtigt werden, daß das Risiko der Gründung großer Betriebe oder der Investierung eines großen stehenden Kapitals um so höher steht, je größer die Quote des zur Verfügung stehenden Absatzmarktes ist, die zur vollen Beschäftigung des Werkes erobert werden muß. Die Aussicht, einen genügenden Absatz zu erreichen, wächst mit der absoluten Größe des Marktgebietes, das ohne verteuernde Handelshemmnisse zur Verfügung steht<sup>1</sup>. Es ist zudem nicht ausgeschlossen, daß es eine Anzahl von Spezialartikeln gibt, bei denen selbst ein einzelner Betrieb von optimaler Größe eines Marktes bedarf, der größer ist, als der gesamte Markt, der ihm in Deutschland zollfrei zur Verfügung steht. — Das gilt noch mehr für die Kostenvorteile, die aus der Vertrustung einer Mehrzahl von Betrieben gewonnen werden können. —

Ein viel weiterer Spielraum für die besondere Gunst der Absatzverhältnisse bietet sich hinsichtlich der Uniformierung des Geschmacks und der Nachfrage<sup>2</sup>. Durch sie entscheidet sich die Größe

---

<sup>1</sup> Angell, Normann, „Die Ursachen des amerikanischen Wohlstandes“ („Wirtschaftsdienst“, Heft 25, 22. 1. 1928.)

<sup>2</sup> Fast in allen „Amerikabüchern“ wird der Uniformität der Nachfrage in Amerika eine eingehende Besprechung zuteil. Es sei hier nur verwiesen auf Feiler, Fr., a. a. O., S. 148, der von der wahrhaft „ungeheuerlichen Uniformität“ spricht; v. Beckerath, a. a. O., S. 26, der „von der Massenhaftigkeit und Uniformität“ und „von der weitgehenden Vorausberechenbarkeit des Bedarfs und seiner Lenkbarkeit“ spricht.

Ferner auf Bonn, M. J., „Geld und Geist“ (Vom Wesen und Werden der amerikanischen Welt), Berlin 1927, S. 78 ff.; auf Mazur, „Amerikanische Wirtschafts- und Geschäftsführung“ S. 9. Er sagt: „Als Verbraucher streben wir nach Gleichheit, sogar nach Standardisierung.“ Vgl. auch Siegfried, André, „Les Etats Unis d'Aujourd'hui“ 1927, S. 163 ff.

der Absatzmöglichkeiten für die einzelnen Waren gleicher Art und Gestalt, die ein spezialisierter Betrieb massenweise zu erzeugen in der Lage ist. Die vielfachen Gründe psychologischer, sozialer und historischer Art, die die größere Uniformiertheit und Uniformierbarkeit der amerikanischen Nachfrage verursachen, können hier nicht dargestellt werden. Die Tatsache selbst wird nicht bestritten. Sie ist so auffällig, daß sie jedem Beobachter Amerikas zu allererst in die Augen springt. Gewiß ist es richtig, daß die amerikanischen Unternehmer in Industrie und Handel in immer stärkerem Maße und mit immer verfeinerteren Methoden der Propaganda und der Reklame diese Uniformität herbeizuführen bemüht sind. Alles richtet sich darauf, bei rasch wechselnder Mode in jedem Augenblick für das Massenangebot gleicher Waren bereitwillige Aufnahme zu schaffen. Es ist unbestreitbar, daß, auch in Amerika, der billige Preis das beste Reklamemittel ist. Trotz dieser, später noch zu besprechenden, aktiven Einwirkung und Leistung der Unternehmerschaft, sind wir berechtigt, von einer objektiven Gunst der Lage zu sprechen. Nicht nur die größere Einheitlichkeit des Geschmackes ist, von aller Einwirkung abgesehen, eine in der geistigen Struktur des Koloniallandes begründete Eigentümlichkeit. Auch der Grad der Beeinflussbarkeit durch Propaganda und Reklame ist offensichtlich, weit über das Gebiet des inneren Warenmarktes hinaus, für die Menschen in Amerika typisch. Gewiß findet ein Massenangebot von Waren gleicher Art, wenn der Preis besonders niedrig ist, auch in Ländern Eingang, in denen aus alter Gewohnheit vordem große Differenziertheit und Individualisierung der Nachfrage vorhanden war. Die Lage ist aber für die Massenfabrikation um so günstiger, je geringer der Preisabschlag sein muß, der nötig ist, um der Standardware Eingang zu verschaffen. Manche Beobachtungen sprechen dafür, daß in Amerika die standardisierten Waren oder Markenartikel sogar einer höheren Schätzung teilhaftig werden als die „individualisierten“ Waren, so daß ein Entgegenkommen im Preis nur deshalb, weil die Ware in Tausenden von Exemplaren auf den Markt kommt, überhaupt nicht notwendig ist. Das Ausmaß dieser Uniformiertheit wäre der Spezialuntersuchung wert. Es wäre vor allem zu zeigen, wie viel geringer die Differenzierung von Ort zu Ort, von Stand zu Stand, von Reichtumsschicht zu Reichtumsschicht drüben ist. Die Einheitlichkeit der Gewohnheiten und Anschauungen spiegelt sich in der Gleichartigkeit der Nahrung, der Kleidung, der Wohnung und der Vergnügungen. Die Beeinflussbarkeit durch die Reklame scheint ihren Grund darin zu haben, daß der Käufer selbst keine eindeutige, individuelle Geschmacksrichtung besitzt. Dieselbe Passivität gegenüber äußerer Lenkung zeigt sich ja auch auf dem weiten Gebiet der „öffentlichen Meinung“. In diesen Ausführungen soll nicht mehr als eine Andeutung der Gründe liegen, in denen die Ursache

jener auffallenden und für die hier besprochene Mechanisierung sehr wichtigen Einheitlichkeit liegen mag. Wenn wir uns in der Meinung nicht täuschen, daß hierin die entscheidende „Gunst“ der für die höhere Mechanisierung maßgeblichen äußeren Lage zu suchen ist, so wird klar, welche einschneidenden kulturellen und sozialen Fragen mit einer Übertragung amerikanischer Methoden und Wirtschaftserfolge auf Europa verknüpft sind.

2. *Die Vorzüge der Nachfragelage für einzelne Warengruppen.* An sich liegt es auf der Hand, daß manche Waren in Amerika, andere in Deutschland leichter Absatz finden. So ist es kein Problem, weshalb eine besonders produktive Kaugummierzeugung in Amerika möglich ist, während die Brauerei oder die Herstellung von Biergläsern wahrscheinlich heute in Deutschland größere Produktionsfortschritte aufzuweisen hat. Einen allgemeinen, auf den gesamten Einkommensstand wirkenden Vorzug bietet der amerikanische Markt aber dadurch, daß er der amerikanischen Industrie erlaubt, sich auf Produktionszweige zu konzentrieren, in denen besonders weitgehende Produktionsfortschritte, mittels höherer Mechanisierung, möglich sind. Es besteht drüben eine besonders intensive, durch die Umstände bedingte Nachfrage: erstens nach arbeitssparenden Maschinen, zweitens nach Transportmitteln und drittens nach Gegenständen des Massenluxus. Auf diesen drei Gebieten hat denn auch die amerikanische Industrie die wichtigsten Produktionsvorteile errungen. In diesen Gruppen ist sie konkurrenz- und exportfähig geworden. Sie geben einen großen Teil jener Mehrerträge ab, die, neben den Mehrerträgen der Urproduktion, den hohen allgemeinen Einkommensstand möglich machen.

Einer der Gründe für die besonders günstigen Absatzverhältnisse der Maschinenindustrie in Amerika ist bereits besprochen worden<sup>1</sup>. In der Erzeugung landwirtschaftlicher Maschinen gewann Amerika sehr früh einen Vorsprung vor anderen Ländern<sup>2</sup>. Heute ist die Maschinenindustrie die wichtigste industrielle Exportindustrie. Zu den arbeitssparenden Maschinen, durch die die hohen Löhne teilweise kompensiert werden, gehören auch die Büromaschinen, ferner auch die Küchen- und Wascheinrichtungen, mittels deren die hohen Kosten vermindert werden, die die Anstellung von Dienstboten bereiten würde.

Der große Absatz für Fahrzeuge jeder Art hat seinen Grund in der Größe des Landes, bzw. in der geringen Dichte der Bevölkerung. Die Verbreitung des Automobils und damit die Produktionsvorteile in der Automobilindustrie gehen z. T. auf diesen Bedarf nach Transportmitteln zurück.

<sup>1</sup> Vgl. S. 81 ff.

<sup>2</sup> Vgl. Taussig, „The Tariff History of the United States“, 1914, S. 62.

Schließlich ist es, zumal in neuerer Zeit, der amerikanischen Industrie gelungen, eine große Zahl von Konsumgütern billig herzustellen. Zu denken wäre einerseits an Bekleidungsartikel, z. B. an Konfektionsartikel oder an die Gegenstände des Massenluxus, an Grammophone und Radioeinrichtungen, an Eisschränke, Badeeinrichtungen, Füllfederhalter, Ever-sharps u. dgl. m.<sup>1</sup>. Die Ursache dafür, daß die Käuferschaft für diese Waren in Amerika besonders groß und zahlungswillig ist, liegt an dem höheren Wohlstand aller Schichten. — Es wird später<sup>2</sup> zu zeigen sein, daß es sich hierbei nicht um einen größeren Konsum auf Kosten der Akkumulationsrate oder um einen besonders hohen Anteil des Konsums der Industriearbeiterschaft am Gesamtkonsum handelt. — Der größere Massenkonsum, der durch seine Einheitlichkeit zur Ursache des höheren Produktionsertrages wird, ist gleichzeitig eine Folge höherer durchschnittlicher Produktivität der Arbeit.

γ) Die Vorzugsstellung der amerikanischen Industrie auf dem amerikanischen Markt. Wenn die Nachfragegestaltung auf dem amerikanischen Markt für eine höhere Produktivität der diesen Markt bedienenden Industrie objektive Voraussetzungen schafft, so wird daraus ein Produktionsvorteil der amerikanischen Industrie nur dann, wenn sie auf diesem Markt eine privilegierte Stellung einnimmt. Es müssen m. a. W. Umstände vorliegen, die der amerikanischen Industrie einen standortmäßigen Vorzug in der Bedienung dieses Marktes gewähren.

1. *Vorzugsstellung vermöge Fracht- und Zollschatzes.* Wir sprechen hier nicht mehr von den Fällen, in denen amerikanische Industriezweige die Frachtspanne und den Zoll ausnützen und dadurch in die Lage gesetzt sind, ihre höheren Lohnkosten im Preis ihrer Waren auf die Käufer abzuwälzen. Hier sprechen wir von den Industrien, die eigene Produktionsvorteile besitzen und sich gerade dadurch auszeichnen, daß sie ihre eigenen hohen Löhne und meist auch noch die höheren Preise für eine Reihe von Vorprodukten, ohne Preisüberwälzung zu tragen in der Lage sind. Selbst wenn bei diesen Industrien die Verkaufspreise in Amerika nicht höher liegen als die Preise für gleiche Waren in Deutschland, ja selbst wenn der Export nach Europa rentabel wird, läßt sich ein Vorteil aus den nunmehr unausgenützten Zöllen und Frachtspannen aufzeigen. Bestünden keine Einfuhrhemmungen, so könnte der vorzügliche amerikanische Innenmarkt auch von außeramerikanischen Standorten aus beliefert werden. Europäische Industrien, die mit billigeren Arbeitskräften arbeiten, wären auf Grund der besonderen

<sup>1</sup> Vgl. Taussig, „Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, S. 52 ff.

<sup>2</sup> Vgl. S. 110.

Absatzchance in der Lage, gleichfalls den höheren Grad der Mechanisierung zu erreichen. Sie könnten dadurch unter den jetzt in Amerika und in Europa geltenden Preisen anbieten. Man denke beispielsweise an die Folgen, die es gehabt hätte, wenn Ford seine für den amerikanischen Markt arbeitenden Werke, statt in Detroit, in Europa hätte anlegen können. Es hätten sich die Vorteile des Massenabsatzes, die den hohen Grad der Mechanisierung in der Serienfabrikation ermöglichten, mit den Kostenvorteilen der niederen Löhne verbunden. (Heute allerdings würde aller Voraussicht nach eine Beseitigung der unausgenützten amerikanischen Zölle eine Standortsverlegung der für den amerikanischen Markt arbeitenden Automobilindustrie nicht mehr zur Folge haben, da der Vorsprung der in der Zeit der Zollaussnutzung erreicht wurde und der sich in den bereits erstellten Anlagen ausdrückt, zusammen mit den Vorteilen der Transportlage, genügenden Schutz bieten dürften<sup>1</sup>.)

— Die angeblichen Vorteile unausgenützter Zölle spielen in der Zolldebatte keine geringe Rolle. Es scheint daher angebracht, festzustellen, welche besonderen Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit eine Industrie aus Zöllen, die sie im Preis nicht ausnützt, Gewinn ziehen kann. Es ist auch wichtig, beizufügen, auf wessen Kosten sie diesen Gewinn zieht. Die amerikanische Industrie kann aus unausgenützten Zöllen Vorteile ziehen, weil und soweit sie sich damit das Privileg sichert, einen Markt zu beliefern, der für die Erhöhung der Produktivität der Arbeit besondere Möglichkeiten bietet. Der Zoll verhindert hier das Aufkommen von ausländischen Konkurrenten, indem er ihnen den Zugang zu einem Markt abschneidet, dessen Belieferung sie allein in die Lage versetzen würde, den gleichen hohen Grad der Produktivität zu erreichen. Den Schaden tragen einmal die amerikanischen Käufer-schichten, die, falls Einfuhrhemmnisse nicht bestünden, noch billiger beliefert werden könnten. Den größten Schaden aber hat die ausländische Arbeiterschaft. Die Kapitalien, die ihre Produktivität steigern würden, werden in das Zollgebiet hineingezogen oder darin festgehalten, während sie selber daran behindert sind, an den privilegierten Standort überzusiedeln. —

---

<sup>1</sup> Vgl. den Aufsatz von Grotkopp, „Die wichtigsten Bestimmungen des amerikanischen Zolltarifentwurfs“ (Berliner Tageblatt, Nr. 235, 21. 5. 1929).

Es verlautet neuerdings, daß die Vertreter der amerikanischen Automobilindustrie einer Herabsetzung der Automobilzölle von 25 auf 10 % zuzustimmen bereit seien. Eine Einfuhr von Automobilen nach Amerika, die durch Ford in Irland oder durch General Motors auf dem europäischen Kontinent produziert werden, sei nicht zu erwarten, wenngleich heute eine Einfuhr Fordscher Traktoren aus Irland, angeblich wegen Überlastung der Fabriken in Detroit, stattfinde (B. Z. am Mittag 12. 7. 1929).

2. *Vorzugsstellung vermöge besserer Kenntnislage.* In der reinen Standortslehre wird auf die Vorteile besserer Marktkenntnis oder Marktübersicht, die einen Standort vor dem anderen auszeichnen kann, keine Rücksicht genommen. Die amerikanische Industrie zieht, wie jede Industrie, in der Bedienung ihres Innenmarktes Vorteil daraus, daß sie eine intimere Kenntnis der Marktgestaltung im eigenen Lande besitzt. Dieser Vorteil fällt aber besonders stark ins Gewicht bei einem Markt, dessen Gunst gerade darin liegt, daß die Käuferschaft in ihrem Geschmack der Bearbeitung und Lenkung in hohem Maße zugänglich ist. Die amerikanische Unternehmerschaft ist viel eher in der Lage, die Chancen des uniformierten Massenabsatzes ihres Landes zu erkennen oder zu schaffen, als das einem im Ausland ansässigen Unternehmer möglich wäre. Der Vorsprung Amerikas im Reklamewesen, selbst eine Folge der spezifisch amerikanischen Reklamemöglichkeiten, verstärkt die Vorzugsstellung der amerikanischen Industrie auf dem amerikanischen Markt<sup>1</sup>.

Das stärkste Argument zugunsten der Erziehungswirkung vieler amerikanischer Zölle liegt darin, daß sie dem Amerikaner einen Vorsprung in der Bedienung und Bearbeitung des amerikanischen Marktes gewähren, und damit die Vorbedingung für Produktionsfortschritte schufen, die in einer Reihe von heute konkurrenz- und exportfähigen Produktionszweigen über den in Europa verwirklichten Stand der Produktivität hinausführten. Immer handelt es sich darum, daß die Belieferung eines nach Aufnahmefähigkeit und Nachfragegestaltung besonders günstigen Marktes der amerikanischen Industrie reserviert wurde.

3. *Die Vorzugsstellung auf dem inneren Markt und die Exportfähigkeit.* Die überwiegende Bedeutung des inneren Marktes für die amerikanische Industrie ließ es gerechtfertigt erscheinen, die Frage nach besonderen Vorteilen, die sich der amerikanischen Industrie auf Exportmärkten bieten, zunächst außer Acht zu lassen<sup>2</sup>. Es ist ja auch nicht einzusehen, auf welche Weise die besondere Gunst ausländischer Märkte gerade der amerikanischen Industrie zugute kommen sollte. Bis zu einem gewissen Grad könnte das bei den Märkten der Fall sein, auf denen die Vereinigten Staaten, vornehmlich seit Kriegsende, eine politische und finanzielle Vormachtstellung genießen. Aber auch hier wird der amerikanische Exporteur in der Regel nur dann Zugang finden, wenn er nicht teurer liefert als seine Konkurrenten. Der Preisvorteil kann immerhin durch günstige Kreditbedingungen ersetzt werden. Hinzu tritt die

<sup>1</sup> Vgl. Hirsch, a. a. O., S. 149 ff.

<sup>2</sup> Nahoum, Jules „The Key of National Prosperity“ 1923 weist auf die Bedeutung des Außenhandels für Amerika hin.

günstige Frachtlage zu den in Erschließung begriffenen, sehr aufnahmefähigen mittel- und südamerikanischen und kanadischen Märkten, die zudem, ihres kolonialen Charakters wegen, in der Nachfragegestaltung nicht weniger günstig sein dürften als der Markt der Vereinigten Staaten. Im übrigen ist es der amerikanischen Exportindustrie durch Ausnützung der besonderen Chancen des inneren Marktes gelungen, einen Stand der Produktivität zu erreichen, der die Kostennachteile der hohen Löhne kompensiert<sup>1</sup>. (Das darf nicht so verstanden werden, als ob jede privilegierte Stellung auf dem eigenen Innenmarkt einer Industrie Produktionsvorteile und damit Exportchancen böte. Voraussetzung ist vielmehr, daß es sich um die Reservierung eines Marktes handelt, der sich durch Kaufkräftigkeit und Nachfragegestaltung auszeichnet. Es braucht kein inländischer Markt zu sein. In der Regel wird es aber kaum möglich sein, andere als inländische Märkte mit Einfuhrschranken zu umgeben.) Heute kann Amerika zu Weltmarktpreisen Automobile und Schreibmaschinen, Traktoren und automatische Kassen exportieren, nicht zuletzt weil ihm der Massenabsatz im Innern einen Grad der Produktivität seiner großen und spezialisierten Betriebe erreichen ließ, der die für kleinen Absatz arbeitenden europäischen Betriebe, trotzdem sie mit viel niedrigeren Löhnen arbeiten, außer Konkurrenz setzt.

Damit sind die Ursachen des hohen Einkommensstandes nicht erschöpft. Bisher war nur von den objektiven Faktoren die Rede, die auch unter der Voraussetzung gleicher Tüchtigkeit den Vorsprung wenigstens teilweise zu erklären vermögen. Jetzt wenden wir uns dem Grad der Tüchtigkeit oder den subjektiven Faktoren zu.

#### c) Der höhere Leistungsgrad der Arbeit.

**I. Die Effizienz der leitenden Personen.** Unter Effizienz (efficiency) soll der auf Tüchtigkeit oder Fleiß der in der Wirtschaft tätigen Personen beruhende Leistungsgrad der Arbeit verstanden werden. Bei der Bedeutung, die dem persönlichen Moment, und vor allem der Tüchtigkeit der Unternehmer, Betriebsleiter, Erfinder und Techniker, für den Erfolg kapitalistischer Unternehmungen zukommt, liegt es auf der Hand, daß eine durchschnittlich höhere Effizienz dieses Personenkreises in einem Land zu einer wesentlichen Ursache höheren allgemeinen Einkommensstandes zu werden vermöchte. Selbst wenn nur die Spitzenleistungen einzelner Unternehmer einen besonderen Grad der wirtschaftlichen Vorzüglichkeit besäßen, würde sich daraus ein allgemeiner Vorsprung ergeben können. Von den Spitzenleistungen hängt das Tempo des in

---

<sup>1</sup> Austin und Lloyd, a. a. O., S. 67, sprechen von dem Mangel an Erfahrung, den die Amerikaner im Exportabsatz haben. Er werde aber überkompensiert „durch die zweifellose Fähigkeit der Amerikaner ihre Produktionskosten viel niedriger als alle anderen Länder zu halten“.

freiem Wettbewerb sich vollziehenden Produktivitätsfortschrittes ab. Ein rascheres Tempo, hervorgerufen durch die Preisunterbietung der Spitzenunternehmungen, würde einen dynamischen Vorteil bieten.

Für einen internationalen Vergleich der Effizienz fehlen jegliche Grundlagen. Es liegt hier auch nicht nur ein Versäumnis an statistischen Erhebungen und an Spezialuntersuchungen vor, wie wir es für einige Sonderfragen zu beklagen haben. Es ist nicht einzusehen, wie ein solcher Vergleich überhaupt aufgebaut werden sollte. Die Abstufung von den Spitzenleistungen zu den untersten Grenzleistungen ist selbst in jedem einzelnen Lande so groß, daß sich ein Bild von der durchschnittlichen oder typischen Leistung nicht gewinnen läßt. Wir kennen gewiß in Amerika unternehmerische Leistungen von höchstem Range; aber wir vermögen nicht zu sagen, ob Deutschland Gleichwertiges gegenüberzustellen hat oder nicht. Es ist daher verständlich, daß selbst die darstellerischen Aussagen der Beobachter Amerikas sehr spärlich sind. So spricht z. B. Chapman<sup>1</sup> von der „superior inventiveness“ und von der „characteristic originality in grappling with commercial problems“. Er setzt allerdings hinzu, daß Rücksicht zu nehmen sei „for their ever improved-facilities for all scientific experiences“. v. Beckerath<sup>2</sup> spricht von der „frischen Initiative“, die den Amerikanern als einem früheren Pioniervolk allgemein eigen sei. Aus solchen und ähnlichen Äußerungen aber läßt sich ein allgemeines Urteil nicht gewinnen. Das Einzige, was die Wissenschaft in dieser Hinsicht vorläufig zu tun vermag, besteht darin, zu untersuchen, ob in Amerika besondere Bedingungen erfüllt sind, von denen angenommen werden könnte, daß sie zu höherer Effizienz führen, oder ob Leistungen aufweisbar sind, die einen besonders hohen Grad von Effizienz der leitenden Personen bezeugen. Selbst dann aber bleibt die Frage offen, ob in der erreichten Effizienz ein amerikanischer Produktionsvorteil gegenüber Deutschland liegt.

a) Günstige Bedingungen für die Hebung der Effizienz. Die Tätigkeit der in der Wirtschaft leitenden Personen findet in Amerika eine Reihe von „stimuli“, deren sie in Deutschland entbehrt. Da ist die hohe allgemeine Wertschätzung des Geschäftslebens und der Unternehmertätigkeit überhaupt, da ist die innere Bejahung des herrschenden Wirtschaftsgeistes und seiner Erfordernisse. Ein anregendes Stimmungsmoment liegt in dem allgemeinen, mit allen Mitteln der Propaganda verbreiteten Wirtschaftsoptimismus. Der Behauptung gegenüber, daß die Amerikaner eine besondere Eignung für das Geschäftsleben besitzen, ist Vorsicht geboten<sup>3</sup>. Man weist darauf hin, daß schon

<sup>1</sup> Chapman, a. a. O., 1. Bd., S. 13.

<sup>2</sup> v. Beckerath, a. a. O., S. 19.

<sup>3</sup> Vgl. Fußnote S. 49 (Taussig).

in der Einwanderung eine Art Auslese der Tüchtigen sich vollzogen habe. Für die eigentlich führenden angelsächsischen Schichten liegt aber doch die Einwandererzeit meist schon um Generationen zurück. Die Einwanderer vieler anderer Länder dürften aber weniger aus Unternehmungslust nach Amerika übergesiedelt sein, als aus dem Bestreben, der Notlage in der Heimat zu entgehen. Aus der Nähe der kolonialen Besiedlungszeit mag noch ein Erbe von Pioniergeist, von Wendigkeit und Umstellungsfähigkeit geblieben sein. Der Wirtschaft förderlich ist sowohl der Geist der Hilfsbereitschaft, der sich in der Vermeidung jeder Geheimnistuerei kundtut, als auch der Geist der Rücksichtslosigkeit, mit dem der Wettbewerb durchgeführt wird. Wichtiger als die Auslese durch Einwanderung ist die Art der Auslese im Lande selbst. Es wäre der Untersuchung wert, ob nicht der Aufstieg zu den leitenden Posten in Amerika, wie es von Männern der Praxis immer wieder behauptet wird, in viel geringerem Maße durch Tradition, Familienzugehörigkeit, Besitz und Protektion bestimmt ist als bei uns. Jedenfalls ist es in Amerika gelungen, die öffentliche Meinung in den Glauben zu versetzen, daß heute noch jedem Tüchtigen der Aufstieg bis zu den obersten Spitzenstellungen offen stehe. Neben die Eignung und Auslese tritt die systematische Erziehung zur „efficiency“, die das ganze amerikanische Schulsystem, einschließlich der Universitäten kennzeichnet. Der Feldzug gegen die „waste in industry“<sup>1</sup>, durch den sich der jetzige Präsident Hoover hervorgetan hat, ist auch ein Ausdruck für ein planmäßiges und organisatorisches Bestreben, die Effizienz der leitenden Personen zu heben<sup>2</sup>.

β) Die vorzügliche Ausnützung der äußeren Chancen. In den früheren Kapiteln war der Versuch unternommen worden, die Umstände äußerer Art oder die besondere Gunst der Lage aufzuzeigen, aus denen sich die höheren Arbeitserträge der amerikanischen Industrie erklären lassen. Mit den günstigen Bedingungen ist es aber nicht getan; entscheidendes hängt davon ab, wie die besonderen Chancen ausgenützt werden. Diese bestanden nun, wie gezeigt wurde, darin, 1. daß das für höhere Mechanisierung erforderliche höhere Optimum der Betriebsgröße, auf einem so großen Markt wie es der amerikanische ist, leichter

---

<sup>1</sup> Chase, Stuart, „Tragödie der Verschwendung“, versucht dieses „waste“ zu erklären; ebenso Chase und Frederic John Schlink „Your Moneys Worth“: A. Study in the Waste of the Consumers Dollar, May 1927; vgl. ferner Herbert Hoover „Industrial Waste“ 1921.

<sup>2</sup> Im übrigen ist auf die gesamte „Amerika-Literatur“ und ihre ausführliche Darstellung der Stimmungsmomente und äußeren Bedingungen wirtschaftlicher Betätigung hinzuweisen. Auf die umfangreiche amerikanische Literatur zum Problem der effizienz kann in diesem Rahmen nicht näher eingetreten werden.

erreicht werden kann; 2. daß bei einer so einheitlich gestalteten Nachfrage ein höherer Grad der Spezialisierung der Betriebe und damit ihrer Mechanisierung rentabel werde; schließlich 3. daß die psychologische Lage der amerikanischen Käuferschaft eine Uniformierung und Leitung des Geschmacks nach Maßgabe der Erfordernisse der mechanisierten Massenproduktion erleichtere.

Die Erreichung des Optimums der Betriebsgröße gelang, trotz günstiger äußerer Bedingungen, auch in Amerika nur einer kleinen Zahl von Unternehmern. Die Untersuchungen von Lufft<sup>1</sup> zeigen zwar, daß dieses Optimum durchaus nicht der Riesenbetrieb zu sein braucht: „von etwa 320 Industriegruppen, welche die amerikanische Statistik unterscheidet“, sagte er, „wiesen etwa 40 keine Riesenbetriebe und etwa die Hälfte davon nicht einmal Großbetriebe auf; in weiteren 50 Industrien spielt die Produktion der Riesenbetriebe für die Gesamtproduktion keine bedeutende Rolle“<sup>2</sup>. Es läßt sich aber feststellen, daß die durchschnittliche Betriebsgröße in Amerika die deutsche übersteigt. Wenn nur der allgemeine Durchschnitt für die gesamte Industrie verglichen wird, so wäre daraus noch nicht zu ersehen, ob der Grund nicht darin liege, daß in Amerika jene Produktionszweige vorherrschen, bei denen, der Natur der Technik nach, die größeren Betriebe überwiegen. Es zeigt sich aber, daß in Produktionszweigen ähnlicher Art ein Unterschied der durchschnittlichen Größe vorhanden ist.

Wir führen im Anhang Nr. 9, S. 128 einen Vergleich der Betriebsgröße für die Eisen-, Stahl- und Metallindustrie durch. Diese Industriegruppe ist gewählt worden, weil die statistischen Unterlagen, obwohl auch hier sehr mangelhaft, immerhin den wissenschaftlichen Anforderungen am ehesten genügen. Es ergibt sich bei diesem Vergleich für Deutschland eine Belegschaft pro Betrieb von **33,0** Lohnarbeitern, gegenüber einer Belegschaft von durchschnittlich **86,7** für die Vereinigten Staaten. Für die Gesamtindustrie beider Länder hat Woytinsky<sup>3</sup> einen ähnlichen Vergleich unternommen. Er ist dabei auf eine Belegschaft von Lohn- und Gehaltsempfängern zusammen genommen in Höhe von 35,9 für Deutschland und 51,7 für die Vereinigten Staaten gekommen. Die größere Divergenz bei unserer Berechnung würde, falls die Zahlen zutreffen, beweisen, daß der amerikanische Vorsprung hinsichtlich der Betriebsgröße in der von uns untersuchten Industriegruppe erheblich über dem Durchschnitt der Gesamtindustrie steht. Auch für die Gesamtindustrie bliebe der Unterschied noch immer sehr

<sup>1</sup> Vgl. Lufft, Hermann A., „Die Betriebsgröße in der Industrie der Vereinigten Staaten“. Weltwirtschaftliches Archiv 1928.

<sup>2</sup> Vgl. Lufft, a. a. O., S. 300.

<sup>3</sup> Vgl. Woytinski, „Der industrielle Vormarsch der Vereinigten Staaten“ in „Die Gesellschaft“, 1928.

groß. (Wir geben im Anhang Nr. 10, S. 129 zur Ergänzung einen Vergleich der Zahl der Spindeln pro Betrieb in den Baumwollspinnereien beider Länder.)

Der Vergleich der Betriebsgröße auf Grund der pro Betrieb beschäftigten Arbeiter gibt aber ein noch unzulängliches Bild. Ein Betrieb kann durch Vergrößerung des stehenden Kapitals eine höhere Kapazität erreichen, ohne die Zahl der Arbeiter zu vermehren oder indem er ihre Zahl sogar vermindert. Es wäre daher angebracht, die Kapazität oder den mengenmäßigen Produktionsertrag pro Betrieb zu vergleichen. Für das letztere fehlen die erforderlichen Unterlagen. — Einen Anhaltspunkt gibt ein Vergleich, der für die Maschinenindustrie der beiden Länder im Jahre 1925 durchgeführt worden ist. Er zeigt die folgenden Zahlen<sup>1</sup>:

Größenvergleich zwischen den Betrieben der deutschen und der amerikanischen Maschinenindustrie im Jahre 1925

	Deutschland	U. S. A.	U. S. A. in % v. D. (=100)
Zahl der Beschäftigten je Betrieb . . . . .	38	77	202,6
Produktionswert . . . . .	2900 Mill.	14892 Mill.	513,5
Produktionswert je Kopf der Beschäftigten . . . . .	4737,2 „	19200 „	405,3

Wenn nur auf die Zahl der Beschäftigten Rücksicht genommen wird, so ergibt sich, daß der amerikanische Betrieb doppelt so groß ist als der deutsche. Da aber der Produktionswert pro Kopf der Beschäftigten viermal so groß ist, so würde der wertmäßige Ertrag des amerikanischen Betriebes durchschnittlich das Achtefache des deutschen betragen. Allerdings handelt es sich dabei nur um den Wertertrag. Wenn es aber richtig sein sollte, daß die amerikanischen Maschinen im Durchschnitt nur 25% teurer sind als die deutschen, so müßte das Mengenergebnis noch immer das 6 $\frac{1}{2}$ fache des deutschen ausmachen. Selbstverständlich kann diese rohe Berechnung auch für die Einzelindustrie, die hier in Betracht gezogen ist, nur unter allem Vorbehalt wiedergegeben werden.

Die Erreichung eines größeren durchschnittlichen Produktionsumfanges pro Betrieb kann ein Zeichen höherer Effizienz sein, ohne daß ein Beweis dafür zu erbringen wäre. In Deutschland wäre der Markt in vielen Produktionszweigen aufnahmefähig genug, um einen oder

<sup>1</sup> Vgl. „Maschinenbau“ (wirtschaftlicher Teil), 7. Bd., Heft 8, S. 384. Wolfers, Löhne.

mehrere Betriebe von optimaler Größe rentabel zu beschäftigen. Wenn trotzdem in diesen Zweigen eine Vielzahl von Betrieben und Unternehmungen fortbesteht, von denen kaum eine den produktivsten Größenstand erreicht hat, so kann dafür die Marktlage allein nicht verantwortlich gemacht werden. Es spricht vieles dafür, daß in Amerika die Ausmerzung der schwächeren Betriebe rascher und weitgehender durchgeführt wird<sup>1,2</sup>. Die Politik der „Tiefpreishaltung“, wie sie Gottl<sup>3</sup> nennt, die zum mindesten bei Ford mit größtem Erfolg durchgeführt wurde, ist ein wesentliches Mittel, die Konzentration auf die leistungsfähigsten Unternehmungen zu fördern. Es wäre auch zu untersuchen, ob nicht die Anti-Monopol-Gesetzgebung in Amerika den Erfolg gehabt hat, den Wettbewerb der Trusts an die Stelle monopolistischer Marktbeherrschung durch Kartelle zu setzen<sup>4</sup>. Gottl<sup>5</sup> fragt, offenbar im Hinblick auf deutsche Verhältnisse und in Gegenüberstellung zu Ford: „Warum greift man zuletzt doch viel lieber nach dem gewissen „Fallschirm“, nach Kartell, Trust und wie es sich nennt, um im Geist monopolistischer Marktbeherrschung die „Hochpreishaltung“ heutigen Erwerbes so recht wahr zu machen“. — Die Schattenseiten des amerikanischen Konzentrationsprozesses zeigen sich allerdings in jener „unfair“ oder „destructive competition“, der die angelsächsische Wissenschaft so stark beschäftigt.<sup>6</sup> —

Es ist erstaunlich, wie wenig wir über den vergleichswisen Grad der Spezialisierung amerikanischer und deutscher Betriebe wissen. Spezialuntersuchungen und statistische Erhebungen, die auf diesen Gebieten möglich wären, fehlen. Daß die Spezialisierung in Amerika viel weiter fortgeschritten ist und geradezu ein auffallender Charakter-

<sup>1</sup> Lufft, a. a. O., S. 307 schreibt: „In keiner Industrie besteht heute, wie die Statistik überzeugend nachweist, der Wunsch nach einer rücksichtslosen monopolistischen Konzernbildung . . . .“ „Das System hat sich ausgezeichnet bewährt und zu einer Leistungsfähigkeit der Gesamtindustrie geführt, von der Europa nur lernen kann.“

<sup>2</sup> Weidenhammer „Die amerikanische Automobilindustrie“ (Frankfurter Zeitung 14. 3. 1929, Nr. 197) berichtet, daß von 181 Unternehmungen, die in der Automobilindustrie tätig waren, nur 44 übrig geblieben seien; 28% bestehen erst seit 3 Jahren, 49% seien noch nicht 6 Jahre lang tätig.

<sup>3</sup> v. Gottl-Ottlilienfeld „Fordismus“, S. 24.

<sup>4</sup> Lufft, a. a. O., S. 299. „Die staatliche Regelung der großkapitalistischen Organisationen in den Vereinigten Staaten“, Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 22; 925, II., sagt dazu (S. 299) „Alles in allem genommen, hat das Sherman-Gesetz doch seinen Zweck als Antikartellgesetz vollständig erfüllt.“

<sup>5</sup> v. Gottl-Ottlilienfeld, a. a. O., S. 24.

<sup>6</sup> Vgl. Literaturangaben bei: Der Verfasser „Über monopolistische und nichtmonopolistische Wirtschaftsverbände“. (Archiv für Soz. Wissensch. und Soz. Politik, Bd. 59, Heft 2) 1928.

zug der leistungsfähigen Betriebe ist, wird, soviel wir sehen können, nicht angezweifelt. Chapman<sup>1</sup>, der die gründlichsten und umfassendsten Beobachtungen gemacht hat, charakterisiert schon im Jahre 1904 die amerikanische Industrie als „a world of specialization“<sup>2</sup>. Er schildert weiterhin die hohe Spezialisierung in der Maschinenindustrie; er spricht von der „striking specialization“<sup>3</sup> in der Papiererzeugung, in der Uhrenproduktion und in der Schuhindustrie. Nach dem Krieg sind die Grundlagen der Spezialisierung durch die planmäßige Förderung der Normierung und Typisierung erweitert worden. Das Hauptverdienst der Unternehmer selbst, liegt, vom Standpunkt einer durch Spezialisierung zu erreichenden Produktivitätssteigerung, auf dem Gebiete der Standardisierung. Durch die Schaffung qualitativ guter und preiswerter Standardwaren oder Markenartikel ist die Konzentration der Nachfrage auf einheitliche Massenprodukte entscheidend gefördert worden<sup>4, 5</sup>. Dazu tritt die meisterliche Handhabung der Reklame, deren außerökonomische Bedenklichkeiten gewiß nicht zu übersehen sind. Schließlich spielt auch hier die Politik der „Tiefpreishaltung“, die vom Grundsatz „kleiner Nutzen, großer Umsatz“ ausgeht, eine entscheidende Rolle. In ihr liegt das eine Wagnis des spezialisierten Großbetriebes. In der Notwendigkeit oftmals völliger Umstellung, zumal bei dem raschen Modewechsel, der heute die amerikanische Marktlage auszeichnet, liegt das weitere Risiko. Höhere Effizienz kann sich in der Übernahme des größeren Risikos und in der Art ausdrücken, wie diesen Gefahren begegnet wird. Die Richtungen, in denen die höhere Effizienz der leitenden Personen sich betätigen kann, sind damit nicht erschöpfend dargestellt. Die Betriebsleitung selbst, die Behandlung der Arbeiter und Angestellten, die Rationalität der Organisation der Produktionskräfte im Betrieb und in der Unternehmung, die Ausnutzung der brauchbaren Erfindungen, der Erfindungsgrad selbst (vgl. Anhang Nr. 11, S. 130) und die Förderung des Erfindungswesens, die kaufmännische Führung, die Marktkenntnis und die Marktbehand-

---

<sup>1</sup> Chapman, a. a. O., Bd. 1, S. 122.

<sup>2</sup> Chapman, a. a. O., Bd. 1, S. 237.

<sup>3</sup> Chapman, a. a. O., Bd. 1, S. 239.

<sup>4</sup> Über Fortschritte der amerikanischen Standardisierung unterrichtet vor allem das Standards Yearbook. Dort werden die im Laufe des vorangegangenen Jahres zur Durchführung gebrachten „simplified practice recommendations“ angeführt. Wir finden dort für 1927 Reduktionen bisheriger Warentypen um 9 bis 95% angeführt.

<sup>5</sup> Durch die Veröffentlichungen des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit, dessen Tätigkeit allerdings erst in seinen Anfängen steht, bieten sich für Spezialuntersuchungen Vergleichsmöglichkeiten.

Vgl. dazu auch Lage, Hans, „Vereinheitlichung industrieller Produkte“, Probleme der Weltwirtschaft, 38, Jena 1922.

lung<sup>1</sup>, die Finanzierung u. a. m. können in einem Lande einen höheren Grad der Vollkommenheit erreicht haben als im anderen. Wir haben diese subjektiven Momente an den Schluß gestellt, nicht weil sie notwendigerweise weniger ins Gewicht fallen, sondern weil ein Erklärungsversuch des hohen Lohnstandes, der sich nur auf solche Faktoren stützen könnte, mit der Feststellung schließen müßte, daß die Wissenschaft keine Aussage zu machen in der Lage sei. Die Einschätzung der subjektiven Elemente wird voraussichtlich immer eine Sache persönlicher Vermutung und Abwägung bleiben. Je nach der Bedeutung, die der einzelne ihnen beimißt, wird er geneigt sein, den Anteil der objektiven Faktoren höher oder niedriger einzuschätzen.

**II. Die Effizienz der Arbeiter.** Nicht besser steht es mit der Vergleichbarkeit der Effizienz der deutschen und amerikanischen Arbeiterschaft. In den Amerikabüchern der Vor- und Nachkriegszeit finden sich wohl Meinungsäußerungen; eine Reihe von Besuchern hat sich auch bemüht, zu brauchbaren Feststellungen zu kommen. Abgesehen aber davon, daß die Auffassungen auseinander gehen, liegt ihnen doch auch ein zu geringes Maß systematischer und umfassender Beobachtung zugrunde, als daß sich auf ihnen ein wissenschaftliches Urteil aufbauen könnte. Die deutschen Gewerkschaftsführer<sup>2</sup>, die sich mit dieser Frage besonders eingehend befaßt haben, sind der Meinung, daß die Verschiedenheit der Arbeitsmethoden einen Vergleich unmöglich machen. Die Verschiedenheit der technischen Hilfsmittel und der betrieblichen Einrichtungen spielt auch bei solchen Arbeiterkategorien eine Rolle, bei denen es sich im wesentlichen um Handarbeit handelt; so weisen die Gewerkschaftsführer z. B. darauf hin, daß bei der Arbeit der Maurer die andere Sitzstellung oder die andere Bereitstellung der Ziegelsteine zu der Verschiedenheit des Erfolges beitragen kann. Für einen Vergleich wären also selbst hier exakte Methoden auszubilden und anzuwenden. Das allgemeine Urteil, das sich die Beobachter gebildet haben, ist nicht einheitlich. Vom Arbeitstempo z. B. sagt Charlotte Lützens<sup>3</sup>, daß es „von unseren Berichterstatern, mit Ausnahme von Müller, durchgehend nicht als entscheidend schärfer als das deutscher Arbeiter angesehen werde“. Chapman<sup>4</sup> zitiert ein Mitglied der Mosley Commission, das der Meinung war, daß die Amerikaner „enormously harder“ arbeiten. v. Beckerath<sup>5</sup> behauptet, der amerikanische Arbeiter „reagiert auf eine erhöhte Einkommenschance

<sup>1</sup> Vgl. Harap, Heinrich, „The Education of the Consumer“ New York 1924.

<sup>2</sup> Vgl. Amerikareise deutscher Gewerkschafter, S. 37.

<sup>3</sup> Charlotte Lützens, „Neue Amerikabücher“, S. 792.

<sup>4</sup> Chapman, a. a. O., Bd. 1, S. 240.

<sup>5</sup> v. Beckerath, S. 17.

mit einer stark vermehrten Anstrengung“. Die Gewerkschaftsführer wollen aber festgestellt haben, daß in manchen Orten sogar ruhiger gearbeitet werde. Ein einheitliches Bild von der Effizienz der Arbeiter ist auch deshalb nicht zu gewinnen, weil die „Streuung“ im Lande selbst zu groß ist. In Amerika wird der Mangel an Facharbeitern beklagt. In vielen Industrien sind vorwiegend süd- und osteuropäische Einwanderer tätig, in andern, gleichfalls industriellen Beschäftigungszweigen, ausschließlich Neger. Über die vergleichsweise Arbeitsfähigkeit und Arbeitswilligkeit dieser Gruppen, gemessen am deutschen Standard, fehlt jede Kenntnis. Es lassen sich allerdings auch hier eine Reihe von spezifisch amerikanischen „stimuli“ nennen, die geeignet sind, die Arbeitsfähigkeit und Arbeitsfreudigkeit zu heben. v. Beckerath<sup>1</sup> weist darauf hin, daß der amerikanische Arbeiter „kapitalistisch“ eingestellt sei. Die Ursachen einer solchen Einstellung in Amerika sind schon durch Sombart<sup>2</sup> zu Beginn des Jahrhunderts eingehend dargelegt worden. Eine entscheidende Änderung hat sich seither nicht vollzogen. Eher muß angenommen werden, daß der Aufstieg der Real-löhne nach dem Kriege den Gegensatz zu Europa in dieser Richtung verstärkt haben wird. Sombart war damals der Auffassung, daß „alle Momente, die bis heute die Entwicklung des Sozialismus in den Vereinigten Staaten aufgehalten haben, im Begriff sind, zu verschwinden“. In der Tat waren die damaligen Ursachen des hohen Lohnstandes, nämlich die natürlichen Vorteile der Urproduktion im Begriff, sich auf den Kopf gerechnet, zu vermindern. Es ist die seitherige große Leistung der amerikanischen Industrie, daß sie die natürlichen Vorteile der Urproduktion in zunehmendem Maße durch Produktionsvorteile in der Güterverarbeitung ergänzt hat. Dadurch ist, zumal nach dem Krieg, ein neuer allgemeiner Aufstieg des Einkommensstandes erreicht worden. Da auch die Arbeitnehmerschaft daran teilnahm, so bleiben die psychologischen, die sozialen und vor allem die materiellen Voraussetzungen jener „kapitalistischen“ Einstellung erhalten, die nach Sombart das Entstehen einer sozialistischen Bewegung verhindern. Es wird keinem Besucher Amerikas entgehen, daß der Wohlstand und der darin begründete bürgerliche Lebensstil der gehobenen Schichten der Arbeiterschaft die sozialen Reibungen vermindern, und eine der Arbeitsfreudigkeit günstige kameradschaftliche Atmosphäre in vielen Betrieben schaffen. Aber es wäre doch unrichtig, diese stimmungsmäßig günstigen Momente zu verallgemeinern. „Je tiefer man in den einzelnen sozialen Arbeiterschichten der Vereinigten Staaten vordringt“, berichten die deutschen Gewerkschaftsführer, „um so größer ist die Unzufriedenheit“.

---

<sup>1</sup> v. Beckerath, S. 17.

<sup>2</sup> Sombart, a. a. O., insbesondere S. 127ff.

Wir haben selbst bei früherer Gelegenheit<sup>1</sup> von dem „dunklen Rand“ gesprochen, der die amerikanische Demokratie umgibt, von jener Masse unorganisierter und ungelernter Proletarier, die in die amerikanische Gesellschaft und damit in die Atmosphäre der Aufstiegshoffnung und des „kapitalistischen“ Optimismus nicht aufgenommen sind. Charlotte Lütkens<sup>2</sup> hat besonders eindringlich auf die Schattenseiten des amerikanischen Arbeiterlebens hingewiesen. Für diese Schichten erklärt sich der Mangel einer organisierten Arbeiterbewegung und damit vielleicht auch einer sozialistischen Arbeiterbewegung viel weniger aus der Tatsache, daß auch sie einen vergleichsweise höheren Lohn beziehen als ihre europäischen Kollegen, zumal in den Ländern ihrer Herkunft; der Grund liegt vielmehr darin, daß sie zu heterogen und von der gehobenen organisierten Arbeiterschaft der American Federation of Labor zu verachtet sind, um sich überhaupt organisieren zu können. Selbst in der hochentwickelten Automobilindustrie finden sich organisatorische Ansätze nur außerhalb der American Federation of Labor. Von den Stimmungsfaktoren abgesehen, führt aber die aus dem höheren Lohnstand sich ergebende bessere Ernährung, Hygiene, Wohnung und Erziehung zu einer Hebung der Arbeitsfähigkeit über das europäische Niveau. „Leute, die keine pekuniären Sorgen haben“, meint Ford<sup>3</sup>, wären in der Arbeit immer tüchtiger<sup>4</sup>. Der hohe Grad der Mechanisierung der amerikanischen Industrie ist an sich kein Zeichen hoher Effizienz der Arbeiter. Gewiß braucht es für die Bedienung der Maschinen einen Stab von Arbeitern, in denen besondere Fähigkeiten ausgebildet sind. Wenn aber behauptet wird, der amerikanische Arbeiter eigne sich besonders gut für die mechanische Arbeit, so wird damit nur gesagt, daß er einen niederen Grad der Arbeitsqualifikation besitze. Die Mechanisierung ist nicht zum geringen Teil ein Mittel, um ungelernete und wenig qualifizierte Arbeitskräfte anwenden zu können. Heute zieht die amerikanische Industrie, vor allem die Textilindustrie nach den Südstaaten<sup>5</sup>. Die höhere Qualifikation der Arbeiter im Norden vermag die Lohn-differenz nicht mehr zu kompensieren.

Es bleibt nach alledem eine ungeklärte Frage, ob, oder in welchem Ausmaß höhere Effizienz der Arbeiter selbst eine Ursache höheren Lohnstandes in Amerika sein mag.

---

<sup>1</sup> Wolfers, Arnold, Amerikanische Demokratie Berlin 1925, S. 8ff.

<sup>2</sup> Lütkens, Charlotte, a. a. O., S. 778ff.

<sup>3</sup> Ford, Henry, a. a. O., „Mein Leben und Werk“, S. 172.

<sup>4</sup> Vgl. Sering, a. a. O., S. 179.

<sup>5</sup> Vgl. Predöhl, Andreas, „Die Südwanderung der amerikanischen Baumwollindustrie“ (Weltwirt. Arch., Bd. 29, H. 1, 1929).

## D. Ergebnisse:

Durch einen Vergleich deutscher und amerikanischer Nominallöhne und Stundenverdienste, konnten wir, mit einem hohen Grad von Sicherheit, feststellen, daß die nominalen Arbeitsverdienste der amerikanischen Industriearbeiter in den letzten zwei Jahren im Durchschnitt  $2\frac{1}{4}$  bis  $2\frac{1}{2}$ mal so hoch waren als die der deutschen Arbeiter. Für die vergleichsweise Höhe der Reallöhne ließen sich zahlenmäßige Angaben nicht machen. Auf Grund der Lohn- und Preisvergleiche ergab sich aber, daß der materielle Lebensstandard der Arbeiter in Amerika bedeutend höher sein muß als bei uns. Theoretische Überlegung sowohl als statistische Verifikation zeigten, daß der hohe Lohnstand in überwiegendem Maße dem im Verhältnis zur Bevölkerungszahl größeren Gesamtertrag der amerikanischen Wirtschaft zuzuschreiben ist. Die Frage, ob ein Unterschied in der Verteilung, nämlich eine Begünstigung der amerikanischen Arbeiterschaft auf Kosten der Empfänger anderer Einkommen mitwirkt, um den Lohn in Amerika relativ so hoch zu halten, haben wir von der Untersuchung ausgeschlossen, nachdem wir festgestellt hatten, daß diesem Moment eine große Bedeutung nicht zukommen kann.

Es galt somit, die Produktionsvorteile der amerikanischen Wirtschaft gegenüber der deutschen, seien sie äußeren Umständen oder persönlichen Leistungen gedankt, aufzufinden, die den größeren Realertrag pro Kopf der Bevölkerung zu erklären vermögen. Die geringere Dichte der Bevölkerung erwies sich als eine Voraussetzung für die gegenwärtige Größe des amerikanischen Kopfertrages.

Ein erheblicher Teil des hohen Einkommensstandes der Industrie erklärt sich aus der hohen Produktivität der Urproduktion. Durch „Preisüberwälzung“ und durch „billigen Bezug von Vorprodukten“ nimmt die Industrie an den Früchten der Produktionsvorteile der Urproduktion teil. Fracht und Zollschutz machen diese Übertragung möglich. Die industriellen Schutzzölle sind deshalb, soweit sie ausgenutzt werden, keine Quelle von Mehrerträgen, sondern nur ein Mittel, um den weniger produktiven Zweigen eine Teilnahme am höheren Einkommensstand zu gestatten.

Die Industrie selbst besitzt keine natürlichen Produktionsvorteile. Die hohe Kapitalausstattung ist selbst kein Erklärungsgrund. Vielmehr war gerade zu zeigen, welche Umstände zu einer so hohen Kapitalausstattung der Industriearbeit führten. Daß ein Teil der Industrie erhebliche Produktionsvorteile besitzt, ließ sich nur in wenig Fällen direkt aus der Produktionsstatistik erweisen. Den Beweis liefert aber die Konkurrenzfähigkeit vieler Industriezweige auf dem Weltmarkt und die Beherrschung des inneren Marktes auch ohne Frachtschutz

oder Zollaussnützung. Andere Zweige der Industrie und ein großer Teil der außerindustriellen, nicht zur Urproduktion gehörenden Wirtschaftszweige nehmen an den Mehrerträgen der „produktiven“ Zweige der Industrie teil und zwingen diese, außer den hohen eigenen Lohnkosten auch noch die hohen Preise ihrer Vorprodukte durch Produktionsfortschritte zu kompensieren. Diese Produktionsfortschritte sind nicht nur die Frucht des subjektiven Faktors größerer Tüchtigkeit. Kostenvorteile außerhalb der Arbeitskosten sind allerdings, von den niederen Zinsen seit Kriegsende abgesehen, nicht zu ermitteln gewesen. Ferner erwies sich jene höhere Mechanisierung, die eine Folge veränderter Kostenlage bei hohem Lohnstand ist, als bloß teilweise Kompensation des aus der Lohnhöhe sich ergebenden Kostennachteils. Dagegen zeigte sich die „äußere Gunst der Lage“, durch die ein höherer Grad der Mechanisierung in Amerika ermöglicht wird, in der Gestaltung der Nachfrage auf dem amerikanischen Innenmarkt. Der Vorteil dieses Marktes liegt 1. in seiner Größe und 2. in seiner Uniformität und Uniformierbarkeit. Das letzte vor allem schafft besondere Möglichkeiten der Spezialisierung der Betriebe und der Erreichung optimaler Betriebsgröße. Die amerikanische Industrie nimmt gegenüber diesem vorzüglichen Markt eine privilegierte Stellung ein.

Die Frage, ob überdies die besondere Tüchtigkeit der leitenden Personen und der Arbeiter bei der Erhöhung des Ertrages mitwirkt, mußte offen gelassen werden. Eine Reihe von günstigen äußeren Momenten schafft allerdings die Voraussetzung für höhere Leistung und läßt daher vermuten, daß der durchschnittliche Leistungsgrad der Arbeit der leitenden Personen und zum Teil auch der Arbeiter höher ist als in Deutschland.

Im folgenden Exkurs wird nunmehr zu prüfen sein, ob nicht der höhere Lohnstand selbst ein Produktionsvorteil und damit gleichsam eine Ursache seiner selbst ist. Nachdem eine Reihe wesentlicher Ursachen bereits festgestellt ist, kann es sich zwar höchstens um eine zusätzliche Ursache neben anderen handeln.

### **III. Exkurs: Sind die hohen Löhne selbst ein Produktionsvorteil der amerikanischen Industrie?**

Wir sind bisher davon ausgegangen, daß die hohen Löhne für die amerikanische Industrie ein Kostennachteil seien, der durch anderweitige Produktionsvorteile weitgehend kompensiert und in vielen Fällen sogar überkompensiert werde. In neuester Zeit wird aber immer häufiger die Meinung vertreten, daß der hohe Lohn selbst zu einem

Produktionsvorteil werden könne<sup>1</sup>. Wenn das richtig wäre, so würde der hohe Lohn sich gleichsam selbst tragen und erklären. Man wird zunächst an die Geschichte von Münchhausen erinnert, der sich am eigenen Zopf aus dem Sumpf zieht. Die Lohnhöhe übt aber in der Tat so vielerlei Wirkungen aus, daß von ihr, unter bestimmten Voraussetzungen, auch eine Erhöhung der Produktivität erwartet werden könnte. Es ginge über den Rahmen dieser Arbeit hinaus, die theoretische Haltbarkeit der verschiedenartigen Behauptungen von der produktivitätsfördernden Wirkung hoher Löhne untersuchen zu wollen. Wir werden uns darauf beschränken, die zur Stützung der erwähnten These aufgestellten Verursachungsreihen darzustellen, um zu untersuchen, inwieweit die amerikanischen Verhältnisse jene Behauptungen zu stützen geeignet sind. Wenn gezeigt werden könnte, daß der hohe Lohn in Amerika keinerlei Beweis für den angeblichen Produktionsvorteil hoher Löhne bietet, so wäre für die theoretische Diskussion viel gewonnen. Die Verfechter der These vom Vorteil hoher Löhne haben immer wieder auf das amerikanische Beispiel und die vermeintlichen

---

<sup>1</sup> Die These selbst ist weniger neu als ihre gegenwärtige Begründung. Wir sind ihr bereits bei der in Fußnote 1 S. 47 besprochenen deutschen und ausländischen Literatur über das Problem des amerikanischen Wohlstandes begegnet. Hier interessiert vor allem die Debatte, die in Deutschland seit dem Ende der Inflationszeit gepflogen wird. Die wichtigste Literatur darüber bis in das Jahr 1925 hinein ist bei Herkner, a. a. O., S. 95 ff. in den Anmerkungen angegeben. Die Diskussion ist seither aber vor allem durch das Buch von Tarnow „Warum arm sein?“ neu angeregt worden. Marschak, Jakob, „Hohe Löhne und die Volkswirtschaft“ (Die Arbeit, 11. Heft) hat die Behauptungen Tarnows im einzelnen untersucht und ihre Bedeutung auf ein sehr viel geringeres Maß zurückgeführt (vgl. seine Zusammenfassung auf S. 750).

Wir werden einen Teil der Literatur unten bei den Abschnitten über die einzelnen Argumente aufführen, vgl. Fußnote 2 S. 110 u. 1 S. 113.

In ihrer Allgemeinheit wird die Frage des volkswirtschaftlichen Nutzens hoher Löhne in der Zeit nach 1925 behandelt von:

Zelle, Arthur, „Das Prinzip der hohen Löhne“ (Wirtschaftsdienst, 12, 25, 1927).

Ramsey, Alex, „The high Wage Theory“, Engl. Rev. 1927.

Schumpeter, J., „Lohngestaltung und Wirtschaftsentwicklung“ (Mittel. d. dtsh. Handelsverb. d. Ind. 9, 46/47, 1928; „Grenzen der Lohnpolitik“. Der deutsche Volkswirt, 25/26, 1929).

Gothein, Georg, „Lohnerhöhungen und Arbeitslosigkeit“ (Deutscher Außenhandel, 29, 1 u. 2, 1929).

König, Fritz, „Der volkswirtschaftliche Nutzen hoher Löhne“ (Betriebswirtschl. Zeitung, 20. 4. 1929).

Seit Fertigstellung dieser Schrift ist erschienen: Curschmann, F. H., „Zur sozialökonomischen Funktion hoher Löhne“, Berlin 1929. Der Verfasser kritisiert die Behauptung, wonach durch Lohnsteigerung die Konjunktur stabilisiert, die Rationalisierung gefördert und der Markt erweitert werden könne.

amerikanischen Erfahrungen hingewiesen. Die Lohnsteigerung wird geradezu als Mittel empfohlen, um die wirtschaftlichen Vorteile Amerikas auf andere Länder zu übertragen.

Unter dem „hohen Lohn“, der die Produktivität der Arbeit heben soll, kann dreierlei verstanden werden:

1. Die absolute Höhe des Lohnes.
2. Der prozentuale Anteil der Lohneinkommen am Wertertrag der Industrie. (Das wäre ein im Vergleich zum Profit hoher Lohn.)
3. Der hohe prozentuale Anteil der Summe aller Lohneinkommen am Sozialprodukt.

Jeder dieser drei Arten des hohen Lohnes werden produktivitätsfördernde Wirkungen zugeschrieben. Der absolut hohe Lohn soll die Effizienz der Arbeiter erhöhen; der im Vergleich zum Profit hohe Lohn soll die Unternehmer zu höherer Rationalisierung treiben; der hohe Anteil der Lohneinkommen am Sozialprodukt soll den Massenkonsum und damit die produktivere Massenproduktion heben, Konjunkturrückschläge vermindern und die Gefahren der Überproduktion beseitigen. Dabei wäre in jedem Fall noch zu unterscheiden zwischen den Wirkungen des statischen Momentes eines hohen Lohnstandes und des dynamischen Momentes einer Lohnsteigerung.

#### a) Hohe Löhne als Ursache höherer Effizienz der Arbeiter.

Daß ein hoher Stand der Realeinkommen der Arbeiter in der Regel geeignet ist, die Arbeitsfähigkeit und Arbeitswilligkeit der Arbeiter zu heben, wird heute kaum bestritten<sup>1</sup>. Die meisten Darstellungen der amerikanischen Verhältnisse weisen denn auch auf die vorteilhaften Wirkungen hin, die in dieser Beziehung von den hohen Löhnen ausgegangen sind. Darüber war schon oben die Rede. Ford weist mit besonderem Nachdruck auf diese Wirkung höherer Löhne hin<sup>2, 3</sup>. In der hier zu erörternden wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung spielt dieses Argument zugunsten hoher Löhne eine untergeordnete Rolle.

#### b) Hohe Löhne als Förderer der Rationalisierung. (Rationalisierungsdruck.)

Es ist oben<sup>4</sup> gesagt worden, daß höhere Löhne, unter bestimmten Voraussetzungen, einen höheren Grad der Mechanisierung rentabel werden lassen. Das hat aber mit dem Druck auf den Unternehmer-

<sup>1</sup> Vgl. Fußnote S. 50 über die Auffassung H. v. Beckeraths.

<sup>2</sup> Ford, Henry, a. a. O. S., 172.

<sup>3</sup> Vgl. über diese Wirkung hoher Löhne vor allem: Brentano, Lujo, „Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung“, 1876, ferner Schönhof, a. a. O.

<sup>4</sup> Vgl. S. 81.

profit nichts zu tun. Bei diesem handelt es sich vielmehr darum, daß ein auf Kosten des Unternehmergewinnes erhöhter Lohn die Unternehmer zu besseren Leistungen antreiben soll. Durch die drohende Profitminderung, vor allem durch drohenden Verlust, würden die Unternehmer Maßnahmen der Rationalisierung vornehmen, die zwar schon ehemals rentabel gewesen wären, die aber bisher, aus Trägheit oder aus Befriedigung über die ohnehin bestehenden Profitaussichten, unterblieben sind<sup>1</sup>. Die Lohnsteigerung würde ihren Zweck erfüllen, wenn sie vermöge des Rationalisierungsdruckes zusätzliche Produktivitätssteigerungen verursachte, die die Last der zusätzlichen Lohnkosten überkompensierten. Ob eine Lohnsteigerung die Rationalisierung in dieser Weise fördert, ist eine psychologische Frage. Sie kann durch ökonomische Überlegungen weder bewiesen, noch widerlegt werden. Der Druck auf den Profit kann die Unternehmer zu vermehrten Anstrengungen veranlassen; er kann aber gegebenenfalls auch zu einer Entmutigung, zu Kreditschädigung und zur Abwanderung von Unternehmern Anlaß geben. Eine Lohnsteigerung, die die Folge natürlicher Knappheit der Arbeiter ist, mag psychologisch anders wirken, als eine durch wirtschaftliche oder politische Macht der Arbeiterschaft den Unternehmern abgerungene Lohnerhöhung. Wenn wir aber voraussetzen, daß die behauptete Beziehung zwischen Lohnsteigerung und Rationalisierung den Erfahrungen entspreche — was wir zu glauben geneigt wären — so erhebt sich die Frage, ob denn überhaupt die amerikanischen Unternehmer einem stärkeren Druck auf ihren Profit ausgesetzt sind als ihre deutschen Kollegen<sup>2</sup>. Auf induktivem Wege läßt sich diese Frage nicht beantworten. Eine Feststellung oder gar ein Vergleich der Profitaussichten der beidseitigen Grenzunternehmungen ist unmöglich. Da aber außerdem der Erfolg dieses Druckes gerade darin bestünde, daß die Unternehmer ihm durch Rationalisierungs-

---

<sup>1</sup> Dieses Argument wird keineswegs nur von Seiten der Wortführer der Arbeiterschaft vertreten. Sombart, a. a. O., S. 9, sagt: „Jahrhunderte allerdings war das Arbeitermaterial spärlich und darum teuer. Das zwang die Unternehmer auf rationellste Ausnützung der Arbeitskraft zu sinnen . . . so entstand ein Zwang zu höchster technischer Vollkommenheit.“ Auch Tänzler, Fritz, a. a. O., anerkennt dieses Argument, glaubt aber (S. 157), daß in der technischen Verbesserungsmöglichkeit eine Grenze gegeben sei. Kleinschmidt, Edmund, „Durch Werkstätten und Gassen dreier Erdteile“, 1928, spricht von „der großen Erzieherin“ Not, „die an der Wiege der amerikanischen Industrie gestanden habe und sie zu einem Fortschrittsvorsprung gezwungen habe“. Unter dieser Not versteht er die hohen Nominallöhne.

<sup>2</sup> Es scheint im allgemeinen als selbstverständlich angesehen zu werden, daß in Amerika ein solcher erhöhter Druck auf die Unternehmer sich seit Jahrzehnten geltend gemacht habe. Vgl. z. B. Herkner, a. a. O., S. 93/94.

maßnahmen begehen, ehe er sich am Geschäftsergebnis nachteilig auswirkt, so würde auch der Stand der Profite nichts beweisen. Eine Klärung dieser Frage läßt sich hingegen durch theoretische Erwägungen herbeiführen. Der Rationalisierungsdruck hängt von dem Verhältnis zwischen den Arbeitskosten und dem zu erwartenden Wertertrag der Arbeit ab. Die Marge, die dazwischen liegt, ergibt die Profitchance. Wenn bei gleicher Anstrengung und Tüchtigkeit des Unternehmers diese Marge im Lande höherer Löhne nicht kleiner als im Lande niedriger Löhne ist, so ist trotz des hohen Lohnstandes ein zusätzlicher Rationalisierungsdruck, nicht vorhanden. Der hohe Lohn wäre für den Unternehmer kein „teurer“ oder drückender Lohn. Es bestünde, im Lande der hohen Löhne, am vergleichsweisen Wertertrag der Arbeit gemessen, keine besondere Knappheit an Arbeitern.

Wir gehen von einer schematischen Darstellung zweier Länder mit ungleichem Lohnstand aus. Es sei vorausgesetzt, daß die Unternehmer und die Kapitalien sich zwischen beiden Ländern frei bewegen können. Die Arbeiter dagegen seien in ihrer Bewegung gehemmt, so daß eine Verschiedenheit der Reallohnhöhe bestehen kann. Unter diesen Voraussetzungen muß angenommen werden, daß die Nachfrage nach Arbeitskräften, die von den Unternehmern ausgeht, sich jeweils auf das Land konzentrieren würde, in dem die Profitaussichten am besten, d. h. aber, in denen das Verhältnis von Arbeitskosten und Wertertrag der Arbeit für die Unternehmer am günstigsten läge. Fänden sich Unternehmer und Kapitalbesitzer bereit, ihre Tätigkeit bzw. ihr Kapital in das Land zu verlegen, das die höheren Löhne hat, so läge darin ein Beweis dafür, daß die Arbeitskräfte, trotz des höheren Lohnes, hier „billiger“ sind. Es wäre nicht einzusehen, warum, bei freier Beweglichkeit, ein Unternehmer seine Tätigkeit in ein Land verlegen sollte, in dem er unter höherem Lohndruck stünde und in dem er also nur durch besondere Anstrengung und bessere Leistung zu Profiten käme, die er im Lande niedriger Löhne mit geringerer Mühe zu erlangen vermöchte. Daraus geht hervor, daß die Kostspieligkeit der Arbeitskräfte unter den gemachten Voraussetzungen die Tendenz hätte, sich zwischenstaatlich auszugleichen. Der Lohn aber wäre in dem Lande am höchsten, in dem der Grenzwert der Arbeit am höchsten wäre. Man könnte dort von einer „Knappheit“ der Arbeiter nur im Verhältnis zu den produktiven Möglichkeiten des Landes sprechen. Eine Knappheit im Sinne des Profitdruckes wäre aber nicht vorhanden.

In Wirklichkeit kann es zwei Abweichungen von unserer Voraussetzung freier Beweglichkeit der Unternehmer und Kapitalien geben. Die erste Alternative wäre die, daß die Unternehmer und Kapitalien ihrer Herkunft und ihrem Standort nach, vorwiegend an das Land der

niedrigen Löhne gebunden wären. In diesem Falle bedürfte es eines besonderen Anreizes, in der Form höherer Gewinnaussichten, um Unternehmer und Kapitalisten zu veranlassen, ihre Nachfrage nach Arbeitskräften in ein fremdes Land mit hohen Löhnen zu verlegen. Die Verlegung der Unternehmertätigkeit und Kapitalien dorthin wäre, soweit Motive ökonomisch-rationellen Handelns als maßgebend anzusehen wären, ein Beweis dafür, daß die hohen Löhne im anderen Land vom Standpunkt der Kosten für den Unternehmer als „billig“ anzusehen wären.

Die hier besprochene Alternative kennzeichnet die Lage zwischen Amerika und Europa in den Jahrzehnten vor dem Kriege. Europäische Unternehmer und europäische Kapitalien strömten nach Amerika, in das Land der hohen Löhne. Wenn Unternehmer ihre Tätigkeit dorthin verlegten, so geschah es sicherlich nicht, weil sie dort ungünstige Kostenverhältnisse erwarteten, die bestenfalls durch besondere Anstrengungen wett zu machen wären. Die „Knappheit“ an Arbeitskräften, selbst mehr und mehr ein Ergebnis der starken Nachfrage von seiten des Industriekapitals, kann somit zu jener Zeit keinen höheren Rationalisierungsdruck verursacht haben. Sie kann höchstens das Ausmaß der Extrachancen vermindert haben, die sich der Unternehmerschaft in Amerika boten.

Die zweite Alternative zu unserem Schema wäre gegeben, wenn Unternehmer und Kapitalien vorwiegend an das Land der hohen Löhne gebunden wären. In diesem Fall würde allerdings der hohe Lohn einen Druck auf den Profit ausüben, ohne daß er durch Abwanderung der Unternehmer und durch Kapitalexport sofort in vollem Maße ausgeglichen würden. Es läge ein psychologischer Grund vor, dem zusätzlichen Druck im eigenen Lande durch besondere Anstrengungen, im Sinne höherer Rationalisierung, zu begegnen.

Amerika ist nach dem Krieg in dieses zweite Stadium eingetreten. Es ist das Land der stärksten Akkumulation von Kapitalien. Mit dem Ausbau seiner stehenden Anlagen vermindert sich zudem die Beweglichkeit auch des zusätzlichen Kapitals. Die Fälle mehren sich, in denen die Erweiterung oder Umstellung einheimischer Anlagen der Neugründung außerhalb des Landes vorgezogen werden, selbst wenn es besonderer Anstrengung bedarf, um die Rentabilität auf der im Ausland zu erwartenden Höhe zu erhalten. Die Nachfrage nach den hochbezahlten Arbeitskräften auf dem inländischen Arbeitsmarkt wird unelastisch<sup>1</sup>; denn jetzt wird am amerikanischen Standort festgehalten,

---

<sup>1</sup> Vgl. Schüller, Richard, „Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt“, Arch. f. Sozialwiss. u. Soz. Pol., Bd. 25, 3, 1911.

auch wenn in Ländern niederer Löhne die Profitmarge größer ist. — Es kann hier nicht untersucht werden, inwieweit dieser Druck vom Unternehmerprofit auf den Kapitalzins abgewälzt wird. Soweit das geschieht, und soweit nicht Unternehmer und Kapitalgeber in Personalunion stehen, wird die psychologische Wirkung, auf der der Rationalisierungsdruck beruht, aufgehoben oder abgeschwächt. —

Der Kapitalexport Amerikas beweist, daß die zwischenstaatliche Beweglichkeit des Kapitals nicht aufgehoben, sondern bestenfalls gehemmt ist. Der Druck der hohen Löhne, soweit er auf den Kapitalzins wirkt, führt in erster Linie zu verstärktem Kapitalexport. Seit dem Krieg also ist Amerika ein Land relativ „teurer“ Arbeitskräfte geworden, so daß ein Teil der großen Produktionsfortschritte der letzten Jahre auf die Auswirkungen eines Rationalisierungsdruckes zurückführbar sein mögen. Der schon vor dem Krieg bestehende relativ hohe Stand der amerikanischen Löhne kann dagegen auf diese Ursache nicht zurückgeführt werden.

#### c) Hohe Löhne als Ursachen größerer Massenfabrikation.

Die Vorteile des Massenkonsums oder der einheitlichen Nachfrage sind oben geschildert worden<sup>1</sup>. Wenn wir annehmen, daß sich die Nachfrage der Arbeiterschaft in besonders hohem Maße auf Massengüter einheitlicher Art richte und wenn wir weiter voraussetzen, daß eine Erhöhung des Anteils der Arbeitereinkommen am Sozialprodukt zu Lasten des Konsums der wohlhabenden Schichten geht, so könnten wir von einer Erhöhung der Löhne eine Vermehrung des Produktionsertrages erwarten<sup>2</sup>. Es ist oben<sup>3</sup> gesagt worden, daß die vorhandenen statistischen Unterlagen für einen höheren Anteil der amerikanischen Arbeitereinkommen am Sozialprodukt keinen Beweis erbringen. Es ist deshalb eine offene Frage, ob sich die amerikanische Industrie durch hohe Löhne einen im Verhältnis zu ihrem Produktionsertrag besonders großen Markt für Konsumgüter der Arbeiter und damit für Massengüter geschaffen hat. Selbstverständlich hat die hohe Produktivität und der aus ihr folgende hohe Stand der Einkommen zu einem großen Markt sowohl für Konsumgüter von Arbeitern als für sämtliche anderen Güter geführt. Die behauptete produktivitätsfördernde Wirkung eines

---

<sup>1</sup> Vgl. S. 106.

<sup>2</sup> In der in Fußnote S. 105 genannten Literatur wird auch diese Frage in der Regel erörtert; insbesondere von Marschak, a. a. O., S. 733, vgl. aber vor allem Massar, Karl, „Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne“, insbesondere S. 82, siehe auch Marbach, „Mehr Massenkaufkraft“, (Wirtschaftsdienst 12, 14, 1927). Weitere Literatur unten Fußnote 1 S. 113.

<sup>3</sup> Vgl. S. 37.

hohen Lohnstandes, über den Weg hohen Massenkonsums, könnte aber nur von einem höheren prozentualen Anteil der Lohnneinkommen am Sozialprodukt ausgehen. Ein absolut hoher Lohn würde hingegen eher zu einer Verminderung des Massenkonsums führen. Mit steigendem Lebensstandard pflegt sich die Nachfrage zu individualisieren, zudem wächst die Sparquote. Wenn trotz dieser Umstände Amerika ein so vorzüglicher Markt für Massengüter ist, so liegt das nicht am hohen Konsumanteil der Arbeiterschaft, sondern an der Tatsache, daß auch fast alle übrigen Schichten der Bevölkerung, sowohl in ihrer konsumtiven, wie in ihrer produktiven Nachfrage, auf einheitliche Massengüter eingestellt sind. — Es muß übrigens betont werden, daß ein relatives Zurücktreten der Konsumausgaben der wohlhabenden Schichten in Amerika von niemandem behauptet wird. Sollte sich das Gesamtarbeitereinkommen, zeitweilig wenigstens, auf Kosten der Farmer oder anderer Mittelschichten erhöht haben, so läge darin, angesichts des im Vergleich zu diesen Schichten hohen Einkommensstandes der Arbeiter, nur eine Verschiebung von einer Art des Massenkonsums auf eine andere.

#### d) Hohe Löhne als Mittel der Konjunkturstabilisierung.

Bei der Suche nach Produktionsvorteilen der amerikanischen Wirtschaft haben wir die Frage außer Acht gelassen, ob die amerikanische Wirtschaft den Vorteil größerer Stetigkeit besitzt. Einen zuverlässigen Maßstab, um den Grad der Stabilität einer Wirtschaft festzustellen oder in Vergleich zu setzen besitzen wir nicht. Es dürfte aber keinem Zweifel unterliegen, daß die amerikanische Wirtschaft, seit Überwindung der Krise von 1920—1921 vor der deutschen, den großen Vorteil einer viel stetigeren Entwicklung besessen hat. Dadurch sind ihr viele Verluste aus Umstellungen, Betriebsstockungen und Fehlleitungen erspart geblieben. Ein Teil des zusätzlichen Vorsprunges, der in den letzten Jahren gewonnen zu sein scheint, muß auf das Konto dieser geringeren Störungen gesetzt werden. Es kann aber hier nicht geprüft werden, auf welche Ursachen die größere Stetigkeit im wesentlichen zurückzuführen ist. Ob sie schon vor dem Krieg vorhanden war, entzieht sich unserer Kenntnis. Die damaligen monetären Verhältnisse Amerikas lassen eher vermuten, daß die Konjunkturbewegung dort eine sehr heftige gewesen sein muß. Angesichts dieser Lage muß auch die Frage offen bleiben, ob in neuester Zeit der hohe Lohnstand in Amerika dazu beigetragen hat, Konjunkturrückschläge zu verhindern. Die Behauptung, daß ein Zurückbleiben des Lohnes in Zeiten des Abstieges zu einer Disproportionalität zwischen Konsumgüter- und Produktionsgütererzeugung führt, spielt in der konjunkturpolitischen Diskussion eine große Rolle. Auf sie kann sich die American Federation of Labor bei ihrer Forderung nach pro-

portionaler Teilnahme der Arbeiterschaft an den Früchten wachsender Produktivität stützen<sup>1, 2</sup>. Es ist aber beachtenswert, daß Lederer<sup>3</sup>, der die Theorie dieser Disproportionalität mit statistischem Material gestützt hat, unter den Mitteln der Krisenvermeidung eine Erhöhung der Löhne überhaupt nicht erwähnt. Nach den amerikanischen Berechnungen ist übrigens der Lohnanteil der amerikanischen Arbeiterschaft vor dem Krieg erheblich hinter dem Gesamtertrag zurückgeblieben<sup>4</sup>. Selbst in der Nachkriegszeit, mit ihren stark steigenden Reallöhnen, soll eine volle Anteilnahme nicht erreicht worden sein. Ob in Deutschland die Teilnahme der Lohnarbeiterschaft am Zuwachs des Sozialprodukts größer oder kleiner war als in Amerika, wissen wir mangels gleichartiger Erhebungen nicht. Schumpeter<sup>5</sup> weist auf die deutsche Depression hin, die nach Vollzug starker Lohnsteigerung im Jahre 1928 eintrat; Amerika dagegen scheint Vorteil aus der sich nach der Krise von 1920/21 ergebenden starken Reallohnsteigerung gezogen zu haben<sup>6</sup>. Unsere Kenntnis der amerikanischen Erfahrungen genügt jedenfalls nicht, um über das konjunkturpolitische Argument Klarheit zu schaffen. Hier ist Raum für Spezialuntersuchungen.

e) Hohe Löhne als Mittel gegen chronische Unterkonsumtion.

Daß die gegenwärtige Phase der kapitalistischen Wirtschaftsentwicklung sich durch eine dauernde Unfähigkeit zu voller Ausnutzung ihrer Produktionsmöglichkeiten auszeichnet, wird, zumal in der populären Diskussion, in vielerlei Variationen behauptet. Von der eben besprochenen konjunkturtheoretischen Auffassung besteht ein Unterschied mehr des Grades als des Prinzips. Tarnow<sup>7</sup> sagt „Absatzmangel ist zu einer Dauererscheinung geworden“. „Die Überkapazität“ des Produktionsapparates wird auf ein Zurückbleiben der Kaufkraft der End-

<sup>1</sup> Über die Lohnpolitik der amerikanischen Gewerkschaften unterrichtet der „American Federationist“ seit Oktober 1927 durch einen Index des Anteils der Arbeiterschaft an der Gütererzeugung. Vgl. dazu Geck, L. H. Ad., „Bemühungen zur Durchführung der neuesten Lohnpolitik des amerikanischen Gewerkschaftsbundes“ (Jahrb. f. Nat. u. Stat., 3. Folge, August 1928).

<sup>2</sup> Kuczynski, Jürgen, „Löhne und Konjunktur“ hat den Versuch unternommen, das Verhältnis von Gesamtlohneinkommen und Sozialprodukt in Amerika festzustellen und zwar für die Jahre 1899 bis 1925.

<sup>3</sup> Lederer, Emil, „Konjunktur und Krisen“ (GDS, IV., 1. Teil, 1925, S. 354ff.).

<sup>4</sup> Douglas, a. a. O., 1926, S. 42ff.

<sup>5</sup> Schumpeter, Josef, „Grenzen der Lohnpolitik“, S. 849.

<sup>6</sup> Vgl. über die amerikanische Literatur Fußnote 2 S. 36.

<sup>7</sup> Tarnow, a. a. O., S. 69.

konsumenten zurückgeführt<sup>1</sup>. In der Kartell- und Monopoltheorie wird daraus z. B. von Lehnich<sup>2</sup> die Folgerung gezogen, daß die Produktion eingeschränkt werden müsse. Menschenfreundlicher und positiver, wenn schon in ihrer theoretischen Begründung nicht weniger anfechtbar, ist die Forderung, die in der lohnpolitischen Debatte erhoben wird: Sie geht dahin, durch Lohnsteigerung den erforderlichen Markt für Konsumgüter zu schaffen.

In Amerika ist die populäre Diskussion geradezu von der Auffassung beherrscht, daß hohe Löhne große Absatzmärkte und damit hohe Produktivität bedeuten<sup>3</sup>. Die national-ökonomische Wissenschaft dagegen kennt dort weder die „Überkapazität“, noch das angebliche Heilmittel der Lohnsteigerung. In den vielen beachtenswerten Versuchen, die Reallohnerhöhung nach dem Kriege induktiv festzustellen und theoretisch zu erklären, findet sich von dieser These kein Wort<sup>4</sup>. Sie ist in der öffentlichen Meinung hauptsächlich von einigen Unternehmern und durch die Bücher von Foster und Catchings<sup>5</sup> verbreitet worden. In Deutschland ist die Lehre hauptsächlich von sozialistischer Seite zur Begründung lohnpolitischer Forderungen übernommen worden<sup>6</sup>. Man könnte daraus vielleicht schließen wollen, daß die amerikanische Wissenschaft sich, aus Mangel an kritischer Einstellung zum Kapitalismus, dieser Auffassung verschließe. In Wahrheit dürfte eher das Gegenteil richtig sein. Die Behauptung von der absatzhebenden Wirkung hoher Löhne dient dem Ruhme des amerikanischen Kapitalismus. Die amerikanische Wirtschaft wird als Vorbild hingestellt. „Das Wirtschaftswunder“ Amerikas wird aus der angeblich erfolgreich durchgeführten Politik der Gewährung hoher Löhne erklärt. „In dieser Lohnentwicklung“, sagt Tarnow<sup>7</sup>, „liegt ohne Zweifel das Geheimnis der anhaltenden Hochkonjunktur in den Vereinigten Staaten begründet“.

<sup>1</sup> Hier ist vor allem außer der bereits angeführten Literatur zu nennen: Wunderlich, Frida, „Das Kaufkraftargument“ (Soz. Praxis 34, 51, 1926). „Die Wirkung von Lohnerrhöhungen auf die Kaufkraft und den inneren Markt“ (Bericht über die Verhandlungen der 10. General-Vers. d. Gesellschaft f. Soz. Reform, Jena 1927).

Tessmar, „Lohn und Kaufkraft“ (Arbeitgeber 16, 23, 1928).

Lemmer, Fr., „Lohn und Kaufkraft“ (Arbeitgeber 16, 6 und 7, 1929).

Hinrichsbauer, A., „Die Widerlegung der gewerkschaftlichen Kaufkrafttheorie durch die Wirklichkeit“ (Arbeitgeber 19, 18, 1929).

<sup>2</sup> Lehnich, Oswald, „Kartell und Staat“, S. 26ff.

<sup>3</sup> Vgl. „Industrial Relations in the United States“ by H. Butler, Deputy-Director of the Internat. Lab. Office (Studies and Reports, Series A, 27, Genf 1927).

<sup>4</sup> Vgl. über die amerikanische Literatur Fußnote 2 S. 36.

<sup>5</sup> Foster and Catchings „Profits“, Boston 1925, dazu Hansen, Alwin H., „Business Cycle Theory“, 1927.

<sup>6</sup> Vgl. Fußnote S. 105.

<sup>7</sup> Vgl. Tarnow, a. a. O., S. 56.

Wir können hier in eine Diskussion über die theoretische Haltbarkeit dieser These nicht eintreten. Es wird aber zur weiteren Klärung der Frage beitragen, wenn 1. geprüft wird, welche Gründe amerikanische Unternehmer veranlaßt haben mögen, diese Behauptung aufzustellen und mit den bewährten Methoden der Marktbearbeitung der öffentlichen Meinung ihres Landes einzuprägen und wenn 2. untersucht wird, ob die amerikanischen Verhältnisse, bzw. unsere bisherigen Kenntnisse über sie, geeignet sind, als Beweis für die Richtigkeit dieser These zu dienen.

Es lassen sich mindestens 3 Gruppen von Unternehmern nennen, die an der Verbreitung der genannten Lehre ein ökonomisches Interesse haben<sup>1</sup>:

1. Die Produzenten jener Konsumartikel, die von Arbeitern gekauft werden, können von einer Erhöhung des Arbeiterkonsums unter Umständen mehr gewinnen als sie durch die Erhöhung ihrer Lohnkosten verlieren. Der Vorteil der Produzenten von Arbeiterkonsumartikeln ist um so größer, je rascher und allgemeiner sich die Tendenz zu Lohn erhöhungen durchsetzt. Der Glaube an den allgemeinen volkswirtschaftlichen Nutzen solcher Lohnsteigerungen mag, zumal in Amerika, zur psychologischen Folge haben, daß manche Unternehmer in den Lohnverhandlungen ein etwas größeres Entgegenkommen zeigen.

2. Die mit Produktionsvorteilen gegenüber ihren Konkurrenten ausgestatteten Unternehmer sind in jedem Produktionszweig in der Lage, höhere Löhne zu bezahlen, ohne dadurch Verlust zu erleiden. Es trifft sie zwar eine Einbuße durch die Verringerung ihrer Differentialgewinne. Da aber die Lohnerrhöhung die Tendenz hat, sich zu verallgemeinern, so werden die schwächeren Konkurrenten unter Druck gesetzt und unter Umständen ausgeschaltet. Es ist daher nicht verwunderlich, daß sich fast ausschließlich große und erfolgreiche Unternehmer für die Theorie der hohen Löhne einsetzen.

3. Die amerikanischen Löhne sind hoch, ohne daß es einer besonders entgegenkommenden Haltung der Unternehmer bedürfte. Es ist daher von großem Nutzen für die Unternehmer, wenn sie ihren Zugeständnissen den Schein der Freiwilligkeit geben können; sie machen aus der Not eine Tugend. Das braucht nicht Heuchelei zu sein. Es äußert sich darin der Sinn für den Ansporn, den die amerikanische Wirtschaft aus dem Gefühl der Solidarität der Interessen aller gewinnt. Wir wissen nicht, ob viele Unternehmer aus der Überzeugung der absatzhebenden Wirkung hoher Löhne, Lohnforderungen erfüllt haben, die sie sonst abgewiesen hätten. Außer Zweifel steht aber, daß noch heute in Amerika in vielen

---

<sup>1</sup> Hobson, John A., „The Evolution of modern Capitalism“ der Hauptwortführer der Unterkonsumtionstheorie in den angelsächsischen Ländern betont, daß von einer allgemeinen Lohnerhöhung nicht alle Unternehmer Nutzen haben können (S. 367).

Zweigen der Lohnkampf von Unternehmenseite mit besonderer Brutalität geführt wird. Die Wanderung der Industrie nach den Südstaaten beweist gleichfalls das Bestreben, dem hohen Lohn zu entgehen. Von einer allgemeinen Tendenz zu freigiebiger Lohnbewilligung kann jedenfalls nicht gesprochen werden. Es erscheint auch zweifelhaft, ob die Arbeiter in Amerika eine stärkere Machtposition in den Lohnauseinandersetzungen besitzen als die deutschen. Selbst wenn vom staatlichen Schlichtungswesen abgesehen würde, bliebe zu berücksichtigen, daß die gewerkschaftlichen Organisationen in Amerika auf einen viel kleineren Prozentsatz der Arbeiter beschränkt sind<sup>1</sup>.

Nicht alle amerikanischen Unternehmer übrigens, die für hohe Löhne eintreten, stehen auf dem Standpunkt der Unterkonsumtionstheorie. Tarnow<sup>2</sup> scheint sich auf Ford berufen zu wollen, dem er den Titel seiner Schrift „Warum arm sein“? entnommen hat. Ford<sup>3</sup> sagt allerdings: „Hohe Löhne allerorten sind gleichbedeutend mit allgemeinem Wohlstand“, er setzt aber hinzu: „vorausgesetzt natürlich, daß die hohen Löhne eine Folge erhöhter Produktivität sind“. Er erwartet von den hohen Löhnen höhere Effizienz der Arbeiter und einen heilsamen Rationalisierungsdruck auf die Unternehmer. „Das Herabdrücken der Löhne“, sagt er „ist die leichteste und gleichzeitig die liederlichste Art, um einer schwierigen Situation Herr zu werden . . . . in Wahrheit heißt das die Unfähigkeit der Geschäftsführung auf die Arbeiter abzuwälzen“. Die Unterkonsumtionstheorie ist dort vertreten, wo das „Sparen“ als Übel angesehen wird. Am krassesten geschieht das bei Foster und Catchings<sup>4</sup>, die sich darüber beklagen, kein Mittel gefunden zu haben, das Privaten oder Korporationen erlauben würde, zu sparen „without causing deficiencies in consumers purchasing power“<sup>5</sup>. Das Sparen wird hier dem Thesaurieren gleichgesetzt. Ford kann in diesem Sinne mißverstanden werden, wenn übersehen wird, daß er das Sparen zum „Geldanlegen“ in Gegensatz bringt. „Es ist besser“, schreibt er<sup>6</sup>, „dem Kinde zu lehren, sein Geld anzulegen und zu verbrauchen als zu sparen . . . . junge Leute sollten vor allem ihr Geld anlegen, vornehmlich in ihren eigenen Unternehmungen . . . .“. Es liegt auf der Hand, daß das moderne Sparen und die moderne

<sup>1</sup> Vgl. Pollak, Heinrich, „Die Gewerkschaftsbewegung in den Vereinigten Staaten“, Jena 1927.

<sup>2</sup> Bei Ford, „Mein Leben und Werk“ trägt das 13. Kapitel den Titel: „Warum arm sein?“

<sup>3</sup> Ford, S. 145, vgl. dazu auch Ford, „Today and tomorrow“ 1926, S. 154.

<sup>4</sup> Foster and Catchings, a. a. O., S. 401 „it is time, that we condemned the vice of social oversaving“.

<sup>5</sup> Foster and Catchings, a. a. O., S. 296.

<sup>6</sup> Ford, „Mein Leben und Werk“, S. 219.

Kapitalakkumulation nichts anderes ist, als das von Ford befürwortete „nutzbringende“ Anlegen.

Ernster zu nehmen als die Foster und Catchingsche These ist die Auffassung, daß zwischen Akkumulation und Konsumtion ein richtiges Verhältnis gewahrt werden müsse<sup>1</sup>. Daß in Amerika das „Übel des Sparens“ vermieden werde, wird niemand behaupten wollen. Möglich wäre dagegen, daß Disproportionalitäten zwischen Akkumulation und Konsumtion drüben weniger häufig vorkommen. Nun ist aber bereits gesagt worden, daß die statistischen Unterlagen keinen Beweis für die höhere Anteilnahme der amerikanischen Arbeitereinkommen am Sozialprodukt liefern. Es kann daher auch nicht behauptet werden, daß durch Erhöhung des Gesamtlohneinkommens der Konsum sich gegenüber der Akkumulation, auf einem höheren Stand gehalten hätte als in Deutschland.

Eine Verschiebung scheint in Amerika eher in der Richtung eingetreten zu sein, daß die akkumulierten Geldkapitalien anders verwendet werden, als es früher in Amerika und vermutlich heute noch in Deutschland der Fall ist. Es handelt sich um die bekannte Erscheinung der sogenannten „Konsumfinanzierung“; im einzelnen kann hierauf nicht eingegangen werden. (Die stärkere Zuwendung des Kapitals zur Konsumfinanzierung, d. h. aber zur Investition in dauerhafte Gebrauchsgüter, statt in Produktivgüter, müßte auch auf die Frage hin geprüft werden, ob sich daraus eine größere Kontinuität des Absatzes und der Absatzausweitung ergibt. Daß eine Veränderung der Investierungsrichtung in Amerika vor sich gegangen ist, zeigen die Berechnungen von Ingalls<sup>2</sup>. Er berechnet die Ersparnisse der amerikanischen Bevölkerung für das Jahr 1923 auf 7531 Mill. Dollar. Dazu kommen aber Automobile in Höhe von 2511 Mill. Die beiden Summen zusammen machen somit rund 10 Milliarden Dollars. Da das Volkseinkommen für 1923 auf 71,3 Milliarden geschätzt wird, so würde die Gesamtersparnis ohne Einschluß der Automobile nur rund 10% des Volkseinkommens betragen haben. Sie soll aber vor dem Krieg nach den Berechnungen von Georg Paish 15% des Volkseinkommens ausgemacht haben (die Zahlen von Paish wurden allgemein als richtig angenommen<sup>3</sup>). Nimmt man aber für 1923 die Automobile hinzu, die immerhin nur einen Teil der Investierung in dauerhaften Gebrauchsgütern darstellen, so steigt die Jahresersparnis auch für 1923 wiederum auf beinahe 15%. Nicht die Gesamtakkumulationsquote, sondern die Art der Verwendung hätte sich mithin geändert.)

<sup>1</sup> Vgl. dazu Herkner, a. a. O., S. 92; ebenso Zwiedineck-Südenhorst, Otto, „Lohnpolitik und Lohntheorie mit besonderer Berücksichtigung des Minimallohnes“, Leipzig 1900.

<sup>2</sup> Ingalls, W. R., „Our Wealth and Savings to 1924“ The Annalist, June 1924.

<sup>3</sup> Ingalls, a. a. O., S. 688.

Dafür, daß in Amerika die Akkumulation, und sogar die in Produktionsmitteln investierte Akkumulation, nach dem Krieg stärker zugenommen hat als die Konsumtion, glaubt Douglas<sup>1</sup> aus dem vergleichsweisen Wachstum der Produktionsmittelindustrie nachweisen zu können. Für die Stärke der Akkumulation im Vergleich zu Deutschland spricht auch der Stand der Zinssätze in beiden Ländern. Möglicherweise beschäftigt sich die öffentliche Meinung Amerikas mit der Frage der Erweiterung des Absatzmarktes für Konsumgüter gerade deshalb so stark, weil sich die Akkumulationsmassen in solchem Grade erhöht haben.

Auf ein weiteres interessantes Moment muß noch hingewiesen werden. Die Theorie von der Überkapazität besagt nicht, daß die im Übermaß erzeugten Waren überhaupt keinen Absatz finden; sie behauptet nur, daß ihr Absatz nicht ohne eine Senkung der Preise möglich sei. Das Steigen der Löhne und damit der Kaufkraft der Massen soll nun ein Mittel sein, um eine solche Preissenkung und damit die von der drohenden Preissenkung befürchteten Produktionshemmungen, zu verhindern. Die amerikanische Lohnsteigerung, zumal in den letzten Jahren, ist aber zu einem großen Teil Reallohn- und nicht Nominallohnsteigerung gewesen. Sie ist zunächst durch das Sinken der Lebenshaltungskosten in der Krise von 1920/21 und ferner durch die neuerlich sinkende Tendenz des Preisniveaus der Kleinhandelswaren bewirkt worden. Sie ist Folge der Preissenkung und kann also kein Mittel gewesen sein, diese zu verhüten. In Deutschland dagegen befinden sich seit 1924 die Nominallöhne in stetigem Anstieg. Eine Preissenkung dagegen ist hier nicht eingetreten. Deutschland hätte somit viel eher den Segen der Lohnsteigerung erfahren müssen.

#### f) Schlußfolgerungen.

Aus den Erörterungen dieses Exkurses geht hervor, daß sich die Theorie von der produktivitätssteigernden Wirkung hoher Löhne auf die amerikanischen Erfahrungen, soweit wir sie kennen, nur insofern zu stützen vermag, als ihr auch ohnehin Berechtigung nicht abgesprochen werden kann. Das gilt vor allem für die Behauptung, daß hohe Löhne geeignet sind, die Effizienz der Arbeiter zu heben. Es gilt aber auch für die psychologische Wirkung eines „Rationalisierungsdruckes“ auf die Unternehmer. Keinen Anhaltspunkt in amerikanischen Erfahrungen findet die These des „größeren Massenabsatzes“. Ungeklärt bleibt die konjunkturtheoretische Behauptung. Das auch theoretisch am meisten anfechtbare Argument der „Überkapazität“ schließlich kann sich mit keinerlei Berechtigung auf Amerika stützen.

---

<sup>1</sup> Vgl. die Indices für die amerikanische Nominal- und Reallohn-  
bewegung bei Douglas, a. a. O., 1926, Tabelle 7 und 11.

## Anhang.

Nr. 1: Deutsche Wohnungsmieten im Jahre 1918

	Ein Wohnr. mit Küche		Zwei Wohnr. mit Küche		Drei Wohnr. mit Küche		Vier Wohnr. mit Küche	
	Miet- preis in RM	von je 1000 Bew.	Miet- preis in RM	von je 1000 Bew.	Miet- preis in RM	von je 1000 Bew.	Miet- preis in RM	von je 1000 Bew.
Stadtkreis Berlin . . . .	287	293	419	376	618	133	822	72
Neukölln (Reg.Bz.Potsd.)	278	303	412	457	560	129	725	56
Lichtenberg „	278	305	406	461	566	140	721	46
Pankow „	277	167	417	421	584	182	735	125
Reinickendorf „	260	201	368	490	498	174	635	54
Köpenick „	206	216	299	418	429	161	579	81
Friedrichsfelde „	249	118	388	369	611	233	785	134
Tegel „	294	193	424	422	565	201	726	98
Friedrichshagen „	197	101	297	384	470	257	656	113
Adlershof „	225	224	331	451	466	170	634	56
Britz „	238	236	338	446	453	158	640	66
Spandau „	259	210	387	457	538	168	717	69
Königsberg . . . . .	230	172	317	408	561	179	779	91
Stettin . . . . .	187	48	271	511	458	181	598	109
Breslau . . . . .	214	171	312	281	499	166	679	94
Beuthen O/S . . . . .	171	353	268	242	499	99	673	85
Kiel . . . . .	196	24	283	423	409	248	545	131
Hamburg mit Vorort . .	221	19	326	272	418	349	586	151
Dortmund . . . . .	218	197	313	351	414	191	591	91
Essen . . . . .	221	147	272	299	387	249	551	123
Köln . . . . .	219	149	324	293	492	209	679	130
Chemnitz i. Sa. . . . .	242	4	279	149	327	243	393	192

Nr. 2: Vereinigte Staaten: Bevölkerung und Einwanderung.

Jahr	Bevölkerung absolute Zahl in Millionen	Einwanderung absolut in Tausenden	Absolute Zunahme in Millionen	Anteil d. Einwande- rung a. d. jährlichen Zunahme. (In % der Zunahme)
1900	76,1	448	1,3	41,2
1901	77,7	487	1,6	30,1
1902	79,3	648	1,6	40,0
1903	80,9	857	1,6	52,9
1904	82,6	812	1,6	50,2
1905	84,2	1,026	1,6	63,3
1906	85,8	1,100	1,6	68,0
1907	87,4	1,285	1,6	79,3
1908	89,0	782	1,6	48,3
1909	90,6	751	1,6	46,4
1910	92,2	1,041	1,5	66,1
1911	93,6	878	1,4	62,0
1912	95,0	838	1,4	59,2
1913	96,5	1,197	1,4	84,6
1914	97,9	1,218	1,4	86,1
1915	99,3	326	1,4	23,0

Jahr	Bevölkerung absolute Zahl in Millionen	Einwanderung absolut in Tausenden	Absolute Zunahme in Millionen	Anteil d. Einwande- rung a. d. jährlichen Zunahme. (In % der Zunahme)
1916	100,7	298	1,4	21,1
1917	102,1	295	1,4	20,8
1918	103,5	110	1,4	7,8
1919	105,0	141	1,4	9,9
1920	106,4	430	1,4	30,3
1921	108,4	805	2,0	39,8
1922	109,8	309	1,4	21,3
1923	111,6	522	1,8	29,0
1924	113,7	706	2,0	34,7
1925	115,3	294	1,6	17,8
1926	117,1	304	1,7	17,3
1927	118,6	355	1,4	23,8
1928	120,0	—	1,3	—

### Nr. 3: Die vergleichsweise Produktivität der Forstwirtschaft.

Als Ergänzung zum Vergleich der Werterträge der gesamten Landwirtschaft beider Länder geben wir im folgenden einen Vergleich der mengenmäßigen Produktivität der Arbeit in der Forstwirtschaft Amerikas und Deutschlands.

Die gesamte Holzproduktion der Vereinigten Staaten wird nicht regelmäßig statistisch erfaßt. Es gibt nur eine laufende Statistik der Sägeholz-erzeugung. Danach wurden im Jahre 1920 (wenn man 283 board feet auf ein Festmeter rechnet, was den Angaben der Commerce Reports 1929, S. 621 entspricht) auf 119,4 Mill. Festmeter Holz gewonnen. Für die Jahre 1912 bis 1921 wurde aber (Statist. Abstract. 1928, S. 681) die gesamte Holzproduktion auf durchschnittlich 140 % der statistisch erfaßten Sägeholzproduktion berechnet, so daß man die Gesamtholzproduktion des Jahres 1920 mit schätzungsweise 167 Mill. Festmeter ansetzen kann. Diese Zahl dürfte auch heute noch Geltung haben, da die statistisch erfaßte Sägeholzproduktion heute nur unwesentlich größer ist als 1920. Die Zahl der Forstarbeiter (die Förster, Aufseher usw. somit ausgeschlossen) wurde im Zensus von 1920 (Statist. Abstract. 1928, S. 50) auf 205,315 angegeben. Danach ergibt sich je Arbeiter eine jährliche Produktion von rund 815 Festmeter.

In Deutschland gibt es überhaupt keine regelmäßige Erfassung der Holzproduktion. Das Institut für Konjunkturforschung hat aber (in einer m. W. nicht veröffentlichten Schätzung) die Holzproduktion für 1925 auf 27<sup>3</sup>/<sub>4</sub> Mill. Festmeter Rohholz geschätzt. Darin sind sowohl Nutz- wie Brennholz einbegriffen. Die Zahl der Forstarbeiter betrug nach der Zählung von 1925 (Statist. Jahrb. 1928, S. 21) 97,120. Danach berechnet sich die Jahresproduktion je Forstarbeiter auf 279 Festmeter.

Auf Grund dieser Zahlen würde sich ergeben, daß der Produktionsertrag pro Arbeiter in Amerika um 192 % oder fast dreimal so groß ist als in Deutschland. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß die jährliche Arbeitszeit in Amerika bedeutend größer ist als in Deutschland und daß in Deutschland ein erheblich größerer Teil der Arbeitszeit mit Arbeiten ausgefüllt ist, die nicht direkt mit dem Holzfällen und Abtransportieren im Zusammenhang stehen. Beides beweist aber nur, daß Amerika im Klima und in der Möglichkeit des Raubbaues an seinem Walddreichtum natürliche Produktionsvorteile besitzt.

## Nr. 4: Rohstoffpreise in den U. S. A. und in Deutschland.

Artikel	Preis 1927 in RM je Doppelztr. in		Beschreibung der Qualität, der Art usw.	
	U.S.A.	Dtschl.	in U. S. A.	in Deutschland
Weizen . . . .	23,35	26,71	Red Winter; New York <sup>1</sup>	märkischer Berlin ab Station <sup>1</sup>
Roggen . . . .	19,00	24,90	Nr. 2; New York <sup>1</sup>	märkischer Berlin ab Station <sup>1</sup>
Hafer . . . . .	16,22	21,60	Nr. 3; New York <sup>1</sup>	märkischer Berlin ab Station <sup>1</sup>
Gerste . . . . .	18,25	23,93	Braugerste; New York <sup>1</sup>	Sommerbraugerste, Berlin <sup>1</sup>
Mais . . . . .	17,29	18,60	Nr. 2 gelb; New York <sup>1</sup>	Hamburg <sup>1</sup>
Butter . . . . .	436,28	346,42	Molk.-Butter, New York	Ia Berlin
Käse . . . . .	224,00	226,00	Vollmilch; Chicago <sup>2</sup>	Allgäuer Emmenthaler Kempten <sup>3</sup>
Rindfleisch . .	163,89	194,80	frisch Chicago, New York <sup>2</sup>	beste Qualität Ochs. Berlin <sup>1</sup>
Schweinefleisch	225,92	166,20	Durchschnittspr. frisch Chicago, New York <sup>2</sup>	in halb. Schweinen; Berlin <sup>1</sup>
Eier (100 Stück)	11,23	14,79	New York	inl., vollfrische, gestempelte, Berlin
Milch (100 l) . .	34,60	18,60	fluid; New York <sup>2</sup>	Erzeugerpreis, Berlin <sup>4</sup>
Zucker . . . . .	43,98	43,88	Chile 96 <sup>0</sup> ; New York <sup>1</sup>	gem. Mehlis, Magdeburg <sup>1</sup>
Kohle . . . . .	0,92	1,49	Bituminous; mine average <sup>3</sup>	Fettförderkohle; Syndikatszechenpreis <sup>1</sup>
Roheisen . . . .	8,91	7,80	Gießereiroheisen II; Philadelphia <sup>1</sup>	Gießereiroheisen III; Essen <sup>1</sup>
Stabeisen . . . .	17,04	13,36	Pittsbourgh <sup>1</sup>	Essen <sup>1</sup>
Kupfer (elektrolyt) . .	121,58	126,58	New York <sup>1</sup>	Hamburg <sup>1</sup>
Blei . . . . .	62,50	48,85	New York <sup>1</sup>	Berlin ab. dt. Lager <sup>1</sup>
Zink . . . . .	61,02	57,40	New York <sup>1</sup>	Berlin ab. dt. Lager <sup>1</sup>
Aluminium . . .	238,61	210,00	New York <sup>1</sup>	98/99 <sup>0</sup> ; Berlin <sup>1</sup>
Benzin . . . . .	21,50	31,97	5 Städte; ab Tankwagen <sup>3</sup>	lose, verzollt ab Lager Berlin <sup>1</sup>
Zement (Portland) . . .	4,18	4,91	Durchschnittspreis <sup>3</sup>	frei Bahn, Berlin <sup>1</sup>
Elektr. Strom (Licht) . . . . .	27,79	35,10	Durchschnittspreis aller	Durchschnittspreis der
(Lichtu. Kraft)	12,10	13,80	Elektrizitätswerke <sup>5</sup>	kommunalen Elektr. Werke 1927/28 <sup>6</sup>
Baumwolle . . .	161,85	177,00	Midling upland, New York <sup>1</sup>	Midling upland: Bremen <sup>1</sup>
Wolle . . . . .	416,77	423,00	Ohio-Penns. fleece; Boston <sup>1</sup>	grobe Kreuzzuchtswolle, Leipzig <sup>4</sup>
Holz (1m <sup>3</sup> ) . . .	53,27	92,29	Durchschnittspreis für Weichholz <sup>3</sup>	Balken; Handelspreis ab Holzlager <sup>1</sup>
Kautschuk . . . .	291,30	263,00	river fine; New York <sup>1</sup>	roh, I; Hamburg <sup>1</sup>
Jute . . . . .	65,93	63,00	New York <sup>1</sup>	roh, I Sorte; Hamburg <sup>1</sup>
Häute (Rind-) .	179,45	174,00	Pa. I, Ochs.; Chicago <sup>1</sup>	gesalzen, ohne Kopf, Frankfurt a. M. <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Statist. Hb. 1928. — <sup>2</sup> Statist. Abstr. 1928. — <sup>3</sup> Commerc. Yearbook 1928. —<sup>4</sup> Vierteljahrsheft z. Statist. d. D. R. 1928 I. — <sup>5</sup> Electricity World. — <sup>6</sup> Das kommunale Elektrizitäts-Werk I, S. 7.

Nr. 5: Der gegenseitige Verkauf von Waren innerhalb der Urproduktion selbst.

Der Wert der Urproduktion in den Vereinigten Staaten setzte sich 1926 zusammen aus dem Wert

der Agrarproduktion in Höhe von . . .	13,0 Milliarden Dollar <sup>1</sup>
der Mineralproduktion in Höhe von . . .	6,2 „ „ <sup>2</sup>
der Forstproduktion in Höhe von . . .	1,0 „ „ <sup>3</sup>
der Fischereiproduktion in Höhe von . . .	0,1 „ „ <sup>4</sup>

Der Gesamtwert belief sich also auf . . . . . 20,3 Milliarden Dollar

Von dieser Summe wäre nun der Verbrauch jeder dieser Gruppen an Erzeugnissen der anderen abzuziehen. Da wir hierfür keine Angaben besitzen, so sind wir genötigt, uns mit einer Annahme zu behelfen. Wir gehen von der Voraussetzung aus, daß jede dieser Gruppen an den Erzeugnissen jeder anderen in denselben Ausmaßen teilnimmt als entweder ihrem Anteil am Volkseinkommen oder als ihrem Anteil an der erwerbstätigen Bevölkerung entspricht.

Die Anteile sind nach dieser doppelten Berechnung die folgenden:

	% Anteil am Volkseinkommen 1923 (z. T. nach National Wealth and Income, S. 226.) .	% Anteil an der erwerbstätigen Bevölkerung (Stat. Abstr. 1920).
Landwirtschaft . . . . .	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	26
Forstwirtschaft . . . . .	1 <sup>3</sup> / <sub>8</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Bergbau . . . . .	7	2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Fischerei . . . . .	1 <sup>1</sup> / <sub>8</sub>	1 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>
Zusammen	22	29 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>

Wir nehmen an, daß sich diese Anteile seit 1923 bzw. 1920 nicht so stark verschoben haben, als daß sich daraus für die folgende Berechnung ein ins Gewicht fallender Fehler ergeben könnte. Wir erhalten dann zwei Summen, die wohl als ungefähre Höchst- und Niedrigstwerte gelten können:

Auf Grund des Anteils am Volkseinkommen:

(in Milliarden Dollar)	Landwirtschaft.	Forstwirtschaft.	Bergbau	Fischerei		Zus.
Produktionswert	13,0	1,0	6,2	0,1	—	20,3
davon Verbrauch	in % des Prod. Wert.					
der Landwirtschaft	13 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> % — rd.	1,8	0,1	0,8	0,0	2,7
„ Forstwirtschaft	1 <sup>3</sup> / <sub>8</sub> % — rd.	0,2	0,0	0,1	0,0	0,3
des Bergbaues . . .	7 <sup>0</sup> / <sub>8</sub> % — rd.	0,9	0,1	0,4	0,0	1,4
der Fischerei . . . .	1 <sup>1</sup> / <sub>8</sub> % — rd.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
„Netto“ Prod. Wert . . . . .	10,1	0,8	4,9	0,1		15,9

<sup>1</sup> Commerce Yearbook 1928, S. 173.

<sup>2</sup> Statistical Abstract 1928, S. 712.

<sup>3</sup> Statistical Abstract 1928, S. 789—92 berechnet aus Holzproduktion und Durchschnittspreis.

<sup>4</sup> Statistical Abstract 1928, S. 700.

Auf Grund des Anteils an der erwerbstätigen Bevölkerung:

(in Milliarden Dollar)		Land- wirtsch.	Forst- wirtsch.	Bergbau	Fi- scherei		Zus.
Produktionswert		13,0	1,0	6,2	0,1	—	20,3
davon Verbrauch	in % des Prod. Wert.						
der Landwirtschaft	26% — rd.	3,4	0,3	1,6	0,0	5,3	
„ Forstwirtschaft	1/2% — rd.	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	
des Bergbaues . . .	2 1/2% — rd.	0,3	0,0	0,2	0,0	0,5	
der Fischerei . . . .	1/4% — rd.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9
„Netto“ Prod. Wert . . . . .		9,2	0,7	4,4	0,1		<u>14,4</u>

Daraus ergibt sich, daß nach Abzug des internen Tausches innerhalb der Urproduktion von 4,4 bis 5,9 Milliarden Dollar ein Gesamtwert von zwischen 14,4 und 15,9 Milliarden Dollar übrig bleibt. Das ist der jährliche Verkaufserlös für die von der Urproduktion an die anderen Gruppen und an das Ausland veräußerten Waren.

#### Nr. 6: Kostenvorteile der amerikanischen Industrie beim Bezug amerikanischer Rohstoffe.

Von den industriellen Rohstoffen, die für eine solche Untersuchung in Frage kommen, sind zunächst die Preisunterschiede bei einigen zu gering, als daß mit Sicherheit auf einen Kostenvorteil für das eine oder das andere Land geschlossen werden könnte. So ist z. B. der Zuckerpreis und der Wollpreis, nach den Preisnotierungen zu schließen, in beiden Ländern annähernd der gleiche, was im ersten Fall darauf zurückgeht, daß die Zollbelastung etwa gleich stark, im zweiten Fall möglicherweise die Folge der Ungenauigkeit der zur Verfügung stehenden Preisnotierung ist. Für die einzelnen Qualitäten bestehen hier außerordentliche Abweichungen. Auch bei Vieh und Häuten scheinen die Preisunterschiede nicht sehr erheblich zu sein. Betrachtet man nur die Lage im Jahre 1927, so ergibt sich, daß der Rindviehpreis in den Vereinigten Staaten etwas höher, der Schweinepreis aber erheblich (um etwa ein Viertel) niedriger war als in Deutschland. Dagegen war der Preis für Rindfleisch in den Vereinigten Staaten erheblich niedriger, für Schweinefleisch erheblich höher als in Deutschland. Die Verhältnisse sind jedoch von Jahr zu Jahr so starken Veränderungen unterworfen und so sehr das Ergebnis der Verschiedenheit in den Rechnungsgrundlagen und dem Aufbau der Handelsorganisation, daß man auf sie einen Vergleich ohne sehr eingehendes Studium nicht aufbauen kann. Im Gegensatz dazu besteht bei einigen anderen Waren unzweifelhaft ein deutlicher und erheblicher Preisunterschied, der auch besser zu berechnen ist, da es sich in den meisten Fällen um vertretbare Waren handelt.

Ein wichtiger Kostenvorteil der amerikanischen Industrie liegt im billigeren Kohlenpreis. 1927 betrug die Preisdifferenz etwa 1,35 \$ je Tonne zugunsten der Vereinigten Staaten. Der industrielle Verbrauch (einschließlich des Verbrauchs der Elektrizitätswerke) betrug in diesem Jahr (nach „Coal in 1927“, S. 410) rund 230 Mill. Tonnen. Daraus errechnet sich ein

Gesamtkostenvorteil von gut 300 Mill. \$ für die amerikanische Industrie. — Es ist auch ziemlich sicher, daß der Preis für Erdölprodukte in den Vereinigten Staaten sehr viel niedriger ist als in Deutschland. Die Berechnung des Unterschiedes ist schwierig: Die einigermaßen vergleichbaren Notierungen von Leuchtöl und Benzin ergeben einen Mehrpreis von etwa 20 % in Deutschland; die Differenz scheint aber bei Heizöl größer zu sein. Der Gesamtwert der Produkte der Raffinationsindustrie in den Vereinigten Staaten kann für 1927 auf 2,3 bis 2,4 Milliarden \$ angenommen werden (nach dem Zensus von 1925 betrug er 2376 Mill. \$, seitdem sind die Preise um etwa 10 % gefallen, die Mengen um etwa den gleichen Prozentsatz gestiegen). Nimmt man an, daß der Kostenvorteil der amerikanischen Industrie nur 20 % beträgt, entsprechend den Verhältnissen bei Benzin und Leuchtöl, so ergäbe sich eine Ersparnis von etwa  $\frac{1}{2}$  Milliarde \$. Wahrscheinlich ist diese Zahl zu niedrig; dafür aber macht der industrielle Verbrauch von Erdölzeugnissen (wenn man den Verbrauch der Personen automobile nicht dazu rechnet), nur einen Teil des Gesamtverbrauchs aus: Er betrifft freilich gerade das Heizöl (Verbrauchswert 1927 rund 450 Mill. \$), bei dem die Differenz besonders groß ist. Eine genaue Erfassung erscheint kaum möglich. Wenn man also den Kostenvorteil schließlich auf ungefähr  $\frac{1}{4}$  Milliarden \$ ansetzt, so ist das eine bloße Schätzung. Die Ersparnis durch den niedrigeren Preis des Kraftstroms in den Vereinigten Staaten braucht nicht gesondert in Rechnung gestellt zu werden, da sie hauptsächlich auf den billigeren Kohlenpreis zurückgeht und überhaupt nur ungefähr 5 bis 10 Mill. \$ ausmacht.

Einigermaßen zuverlässig lassen sich die Verhältnisse bei den Metallen beurteilen. Für Kupfer ergibt sich für 1927, bei einem Verbrauch von 649000 t („Wirtschaft des Auslandes 1900 bis 1927“, S. 525) und einer Preisdifferenz von etwa 12 \$ je Tonne zugunsten der Vereinigten Staaten, ein Gesamtvorteil von ungefähr 7 Mill. \$. Bei Zink, dessen Preis in den Vereinigten Staaten um etwa 9 \$ je Tonne höher liegt und der Verbrauch 1927 479000 t betrug, hat die amerikanische Industrie einen Kostennachteil von 4 bis 6 Mill. \$. Bei Blei ist ebenfalls eine Mehrbelastung vorhanden; sie beträgt bei einem Verbrauch von 626000 t und knapp 30 \$ Mehrpreis etwa 20 Mill. \$. Die wichtigste Mehrbelastung entsteht aber durch den hohen Aluminiumpreis, der in den Vereinigten Staaten je Tonne um fast 70 \$ über dem deutschen Preis liegt. Bei einem Verbrauch von 88000 t ergibt sich daraus eine Mehrbelastung von etwa 60 Mill. \$. Für Eisenerz läßt sich die Differenz nicht feststellen. Dagegen lag der Roheisenpreis 1927 um rund  $2\frac{1}{2}$  \$ je Tonne über dem deutschen Preis. Die Mehrbelastung, die sich daraus ergibt, ist auf ungefähr 100 Mill. \$ zu Ungunsten der amerikanischen Industrie anzusetzen. Nimmt man alle Metalle zusammen, so bleibt somit eine erhebliche Mehrbelastung der amerikanischen Industrie; sie macht nach den Verhältnissen von 1927 etwa 180 Mill. \$ aus.

Unter den Textilrohstoffen ist nur bei Baumwolle eine erhebliche Preisdifferenz festzustellen. Im Jahre 1927 war der Ballen in Amerika um etwa 9 \$ billiger. Bei einem Verbrauch von 6,9 Mill. Ballen amerikanischer Baumwolle ergibt sich daraus für die amerikanische Industrie eine Kostenersparnis von rund 60 Mill. \$.

Auch bei Getreide liegen die Preise in den Vereinigten Staaten im allgemeinen unter den deutschen (die Hauptursache liegt in den deutschen Zöllen). Bei Weizen betragen die Minderaufwendungen für die Vereinigten Staaten, bei einem Verbrauch von 19,1 Mill. Tonnen (1927) und einer Preis-

differenz von rund 8 \$ je Tonne, ungefähr 150 Mill. \$; bei Mais, bei einem Verbrauch von 63,2 Mill. \$ und einer Preisdifferenz von 3 \$ knapp 190 Mill. \$; bei Roggen etwa 10 Mill. \$; bei Hafer, bei einem Verbrauch von 17,0 Mill. Tonnen und einer Preisdifferenz von 13 \$ je Tonne, rund 220 Mill. \$; bei Gerste, bei einem Verbrauch von 4,8 Mill. Tonnen und einer Preisdifferenz von  $13\frac{1}{2}$  \$ rund 65 Mill. \$. Insgesamt belaufen sich die Minderaufwendungen für Getreide also auf etwa 635 Mill. \$. Es ist fraglich, welchen Teil der Verbrauchsmengen man als industriellen Verbrauch bezeichnen soll. Die Preisdifferenz bei Futtermitteln wirkt sich außerdem in den Preisverhältnissen für Vieh aus.

Schließlich hat die amerikanische Industrie noch durch die niedrigeren Holzpreise einen erheblichen Kostenvorteil. Den deutschen Preis kann man, obwohl ein genauer Vergleich sehr schwierig ist und problematisch bleiben muß, auf etwa 70% des amerikanischen Preises schätzen. Der Gesamtwert der Holzproduktion betrug 1927 ungefähr 900 Mill. \$. 1926 wurde er bei einer Produktion von 36,9 Mill. board feet auf 1010 Mill. \$ angegeben (Commerce Yearbook 1928, S. 341 und 344), 1927 betrug die Produktion rund 35 Mill. board feet, die Preise waren um etwa 2% niedriger als 1926. Auf diesen Grundlagen kann man den Kostenvorteil der amerikanischen Industrie beim Holzbezug auf 600 bis 650 Mill. \$ schätzen.

So ergibt sich im ganzen für die amerikanische Industrie bei den Heizstoffen ein Kostenvorteil von rund 550 Mill. \$ bei Baumwolle von rund 60 Mill. \$, bei Getreide von 635 Mill. \$, bei Holz von 600 bis 650 Mill. \$, dem ein Kostennachteil bei Metallen von ungefähr 180 Mill. \$ gegenübersteht. Der gesamte Kostenvorteil für die amerikanische Industrie beträgt darnach ungefähr 1,7 Mill. \$ (bei voller Einrechnung des Kostenvorteils bei Getreide).

Nr. 7: Über die vergleichsweise Produktivität der  
Stahlerzeugung beider Länder.  
Stahl 1

	U. S. A. 1925	Deutschland 1925
Beschäftigte . . . . .	399,914 <sup>1</sup>	164,500 <sup>2</sup> (148,500)
Erzeugung (in 1000 t): Roheisen .	37,290	10,089
Rohblöcke (einschl. Stahlformguß).	46,122	12,051
Walzwerkerzeugn., Fertigwaren	33,335	9,308
Walzwerkerzeugn., Halbfertigw.	44,906 <sup>3</sup> { 11,571	11,495 <sup>4</sup> 2,187
Rohstahlerzeugung } t je Beschäft.	115,3	73,3 (81,2)
Walzwerkprod. } t je Beschäft.	112,3	69,0 (77,4)
Rohstahlerz. } t je Beschäft.	157,3 (142,0)	100,0
Walzwerkprod. } Deutschl. = 100	162,8 (145,0)	100,0

(Quelle für Ursprungswerte): U. S. A.: Statistical Abstract, 1928. S. 714/18.  
Deutschland: Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1928. S. 114/16.

<sup>1</sup> Blast furnaces and Steel mills. — <sup>2</sup> Großeisenerzeugung abzüglich Gießereien, Schrottwerke, Draht- und Röhrenwerke. — <sup>3</sup> Soweit an Fremde abgesetzt. — <sup>4</sup> for sale or transfer.

Anmerkung: Die Zahlen vorstehender Tabelle entstammen den Betriebszählungen. Die Produktionsangaben sind ziemlich vollständig vergleichbar; nur in der Anrechnung des Absatzes an Konzernwerke scheinen einige kleine Unterschiede zu bestehen. Dagegen ist die Zahl der in den Zählungen angegebenen Beschäftigten erst nach einer Rektifizierung vergleichbar. Die deutsche Zahl von 164500 Beschäftigten ist nämlich etwas zu groß, da sie auch die in den Gießereien der kombinierten Betriebe beschäftigten Arbeiter enthält. Nimmt man an, daß diese anteilmäßig ebenso stark vertreten sind wie in der Gesamtindustrie, so müßten etwa 16000 Arbeiter in Abzug gebracht werden, so daß als vergleichbare Angabe für die in der Erzeugung von Stahl- und Walzwerkerzeugnissen Beschäftigten 148500 Personen verbleiben. Legt man diese Angaben zugrunde, so ist die Produktionsleistung je Arbeiter in den Vereinigten Staaten um reichlich  $\frac{2}{5}$  größer als in Deutschland.

## Stahl 2

	U. S. Steel Corp. 1928	Ver. Stahlwerke 1927/28
Arbeiter, gesamt . . . . .	221,700	172,600
„ exkl. Kohle . . . . .	201,400	65,200
„ Stahl und Eisen . . . . .	160,500	(ca. 60,000)
Erzeugung		
Stahl (in Mill. t) . . . . .	20,11	6,94
Walzwerkprodukte (in Mill. t) . . . . .	13,97	5,11
<sup>1</sup> Erzeugung je Arbeiter.		
Stahl . . . . .	125,3	106,4 (115,7)
Walzwerkprodukte . . . . .	87,0	78,4 ( 85,2)
Erzeugung je Arbeiter, Deutschland = 100		
Stahl . . . . .	117,8 (108,1)	100,0
Walzwerkprodukte . . . . .	111,0 (102,1)	100,0

Quelle: Frankfurter Zeitung, 4. April 1929.

Anmerkung: Auch die Produktionszahlen dieser Tabelle sind vergleichbar. Während aber beim amerikanischen Stahltrust die Zahl der in Stahl- und Eisenbetrieben beschäftigten Arbeiter ausdrücklich angegeben wird, ist man bei den Vereinigten Stahlwerken darauf angewiesen, mit der um die Kohlenbergarbeiter verminderten Gesamtarbeiterzahl zu rechnen. Die Kopfquote ist dadurch für die Vereinigten Stahlwerke etwas zu klein, doch dürfte der Unterschied nur sehr gering sein. Es ergibt sich aus dieser Gegenüberstellung, daß die Produktivität in den Vereinigten Staaten nur um etwa  $\frac{1}{6}$  größer war als in Deutschland.

Die Differenz zwischen den Produktivitätsunterschieden für die Gesamtindustrie 1925 und den beiden führenden Unternehmungen 1928 mag daher kommen, daß die Rationalisierung zwischen 1925 und 1928 in Deutschland größere Fortschritte gemacht hat als in den Vereinigten Staaten oder, daß die Vereinigten Stahlwerke eine im Verhältnis zur Gesamtindustrie höhere Produktivität aufweisen als der Stahltrust im Verhältnis zur amerikanischen Stahlindustrie.

<sup>1</sup> Für U. S. Steel Corp. Zahl der Arbeiter in Eisen und Stahlbetrieben, für Vereinigte Stahlwerke Arbeiter exkl. Kohlenbergarbeiter.

Nr. 8: Verbrauch an Arbeitsmaschinen in den U.S.A. und in Deutschland.  
1. U.S.A. 1925:

P r o d u k t i o n		E i n f u h r u n d A u s f u h r		
Systematik des Census of manufactures	in 1000 \$	Systematik des Statistic. Abstr.	Ausfuhr in 1000 \$	Einfuhr in 1000 \$
Agricultural implements . . . .	169,468	Group 7		
Cash registers and calculating machi- nes . . . . .	98,384	B. Industrial machi- nery . . . . .	172,912	} 14,800
Foundry and machi- neshop products u. ct. . . . .	2,232,986	÷ Power-generating	-27,795	
			145,117	
Metal-working machines . . . . .	175,592	÷ Ball & roller bearings . . . . .	- 1,270	
Pumps . . . . .	120,148		143,847	
Scales & balances . .	27,237	÷ Gas & water meters . . . . .	- 586	
Sewing machines . .	46,299	C. Office appliances	33,860	
Textil machines . . .	121,653	D. Printing machines	9,900	
Typewriters . . . . .	63,080	E. Agricultural machines . . . . .	77,354	
Washing machines, etc. . . . .	69,568		264,375	
	3,124,415	÷ Tractors, engines windmills . . . . .	-35,336	
abzüglich Ausfuhr .	- 229,039		229,039	14,800
	2,895,376			
zuzüglich Einfuhr .	+ 14,800			
	2,910,176			

Die so gewonnene Zahl von 2,910,176,000 \$ ist noch zu hoch, weil in der Gruppe „Foundry and machine-shop products, not elsewhere classified“ Gießereiprodukte enthalten sind, die zum Zwecke eines Vergleichs mit der deutschen Produktionszahl ausgeschieden werden müssen. Im „Maschinenbau“ wird dieser Fehler mit nicht mehr als 15 % geschätzt. Setzen wir also von der gefundenen Endsumme 15 % von 2 232 986 000, das sind 334 942 000 \$ ab, so bleibt ein Verbrauch von 2 575 229 000 \$ oder 10 815 961 000 RM. Das bedeutet für eine Bevölkerung von 115 378 000 Köpfen einen Konsum von 93,7 RM pro Kopf.

— Die Produktionszahlen wurden nach dem Census of Manufactures von 1925 festgestellt. Abgesetzt von der Gesamtsumme der Maschinenproduktion wurden die elektrischen Maschinen und Apparate (in der deutschen Statistik ebenfalls nicht enthalten) und die Kraftmaschinen („engines and water wheels and windmills“). —

Die Ausfuhr- und Einfuhrzahlen sind dem Statistical Abstract von 1928 entnommen. Abgesetzt sind die in den einzelnen Untergruppen enthaltenen Kraftmaschinen (und aus systematischen Gründen einige kleinere Gruppen). —

## 2. Deutschland 1925:

Da es für Deutschland eine amtliche Produktionsstatistik nicht gibt, ist die Berechnung auf folgende Weise vorgenommen:

Aus der Gesamtproduktion (geschätzt vom VDMA.), sowie aus den (bekannten) Aus- und Einfuhrgrößen wurden die Kraftmaschinen (Gruppe IV<sup>1</sup>) „Dampflokomotiven und Tender“ und (Gruppe V) „Kraftmaschinen“ ausgesondert. Und zwar wurde die Produktion der Gruppen IV und V auf Grund der absoluten Ausfuhrzahlen und der Anteilzahl<sup>2</sup> der Ausfuhr am Jahresumsatz errechnet.

### Gruppe IV: Lokomotiven und Tender:

Ausfuhr: im Durchschnitt der Jahre 1926 und 1927 (für 1925 liegen die Zahlen nicht vor) = 34,39%

$$34,39\% = 31,217 \text{ Mill. RM}$$

$$100\% = 90,861 \text{ „ „}$$

### Gruppe V: Kraftmaschinen:

Ausfuhr: 35,51%

$$35,51\% = 88,016 \text{ Mill. RM}$$

$$100\% = 247,863 \text{ „ „}$$

### Gruppe IV und V:

Produktion (= Umsatz angenommen)

$$\text{IV. } 90,861 \text{ Mill. RM}$$

$$\text{V. } 247,863 \text{ „ „}$$

$$= 338,724 \text{ Mill. RM}$$

Ausfuhr:

$$\text{IV. } 31,217 \text{ Mill. RM}$$

$$\text{V. } 88,016 \text{ „ „}$$

$$= 119,233 \text{ Mill. RM}$$

Einfuhr:

$$\left. \begin{array}{l} \\ \\ \end{array} \right\} 10,783 \text{ Mill. RM}$$

	Gesamt- Masch.-Industrie	Abzüglich Kraft- maschinen (IV u. V)	Rest Arbeitsmaschinen
Produktion	2,900,000 Mill. RM	338,724 Mill. RM	2,561,276 Mill. RM
Ausfuhr . .	— 758,324 „ „	119,233 „ „	— 639,091 „ „
Einfuhr . .	+ 100,233 „ „	10,783 „ „	+ 89,450 „ „
Inlands- verbrauch	—	—	<u>2,011,635 Mill. RM</u>

Bei einer Bevölkerung von 62,410 Millionen beträgt der Verbrauch an Arbeitsmaschinen pro Kopf im Jahre 1925 = 32,20 RM.

Danach beträgt der Verbrauch in den Vereinigten Staaten mit 93,7 RM = 290% des deutschen (32,20 RM).

<sup>1</sup> Fachgruppeneinteilung d. VDMA. — <sup>2</sup> Mitgeteilt vom VDMA.

Nr. 9: Die durchschnittliche Betriebsgröße in der Eisen-, Stahl- und Metallindustrie der Vereinigten Staaten und Deutschland (ausschließlich der Maschinenindustrie).

Ein Vergleich der durchschnittlichen Betriebsgröße stößt auf folgende Schwierigkeiten:

1. Die amerikanische Statistik teilt die Betriebe in Größenklassen nach dem jährlichen Produktionswert; die deutsche dagegen nach der Zahl der Beschäftigten.

2. Die amerikanische Statistik erfaßt nur die industriellen Betriebe (factories); die deutsche dagegen Industrie- und Handwerksbetriebe zusammen.

Es ist nicht möglich, diese Verschiedenheiten völlig auszugleichen, so daß gewisse Fehlerquellen bestehen bleiben.

Für beide Länder sind die Zahlen den Ergebnissen der amtlichen Betriebszählungen für das Jahr 1925 entnommen.

Wir kommen somit zu folgenden Vergleichszahlen:

Deutschland: (Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 413, II, 1929).		Betriebe Lohnempf. pro Betr.	
Gruppe V. Eisen- und Metallgewinnung	}	23,841 <sup>1</sup>	787,722
Gruppe VI. Herst. v. Eisen-, Stahl- u.			
Metallwaren . . . . .			
U. S. A. (Census of manufactures 1925)			
Group 3. Iron and Steel and their products, not including machinery . . . . .	}	12,992 <sup>2</sup>	1,126,562
Group 10. Metals and metal products (other than iron and steel)			

Zu dieser Tabelle ist noch folgendes zu bemerken: Für Amerika sind sämtliche Betriebe gezählt, die eine Jahresproduktion von mehr als 5000 \$ haben; für Deutschland sind alle Mittel- und Großbetriebe mit sechs und mehr beschäftigten Personen eingesetzt worden. Es kann daher ein erster Fehler dadurch entstanden sein, daß Betriebe im einen Lande berechnet worden sind, die im anderen ausgeschlossen blieben. Man kann aber mit Sicherheit sagen, daß sich das Ergebnis nur zugunsten Deutschlands verschoben haben kann. Es erscheint ausgeschlossen, daß amerikanische Betriebe mit einer Jahresproduktion von weniger als 5000 \$ in der Lage sein sollten sechs oder gar mehr Personen zu beschäftigen. Schon der Lohn für fünf Arbeiter und Angestellte würde 5000 \$ oder mehr betragen; am „value added by manufakture“ gemessen, beträgt die Lohnsumme in Amerika im Durchschnitt der Eisen- und Stahlproduktion nur 47 %, bei den Stahl- und Walzwerken nur 55,6 % und z. B. für die Gesamtindustrie nur 16,9 % des gesamten Bruttoertrages. Es ist daher anzunehmen, daß für Amerika mehr industrielle Kleinbetriebe in die Rechnung aufgenommen sind als für Deutschland. Die amerikanische Durchschnittszahl der Beschäftigten pro Betrieb wird dadurch relativ zu niedrig gehalten. Der Fehler wird aber durch einen anderen aufgewogen. Bei den deutschen Mittel- und Großbetrieben sind auch Handwerksbetriebe

<sup>1</sup> Mittel- und Großbetriebe (mehr als sechs Beschäftigte).

<sup>2</sup> Betriebe mit über 5000 \$ Jahresproduktion.

mitgerechnet, soweit sie sechs und mehr beschäftigte Personen umfassen. Diese Handwerksbetriebe, die immerhin zu den relativ kleinen Betrieben gehören werden, sind in Amerika nicht mitgezählt. Daß dieser Fehler nicht sehr groß sein kann, ergibt sich aus folgender Erwägung. Die wichtigsten Handwerksbetriebe auf diesem Gebiet sind die Schmiedereien, Schlossereien und Klempnereien. Ihre Gesamtzahl beträgt nach der deutschen Gewerbestatistik (Gruppe VI), ohne Berücksichtigung der Größenordnung, 109,470 Betriebe. Wir haben aber, indem wir sämtliche Betriebe mit fünf oder weniger Beschäftigten absetzten, bereits 128,687 Kleinbetriebe weggelassen, also eine Zahl, die um rund 19000 größer ist, als die Gesamtheit aller Schmiedereien, Schlossereien und Klempnereien.

Unter Berücksichtigung der möglichen Auswirkung der beiden genannten Fehler und ihres beidseitigen Gewichts, wird man sagen können, daß das Ergebnis von 33,0 Arbeitern pro Betrieb in Deutschland und 86,7 in den Vereinigten Staaten ein annäherungsweise richtiges und für Deutschland nicht zu ungünstig gefärbtes Bild gibt.

Nr. 10: Die Zahl der Spindeln pro Betrieb in den Baumwollspinnereien der U. S. A. u. Deutschlands.

Aus der amtlichen Statistik ergibt sich zunächst für die beiden Länder der folgende Vergleich der Spindelzahlen:

	Zahl der Betriebe	vorhandene Spindeln	Spindeln pro Betrieb
U. S. A. . . . .	1,366	37,900,000	27,745
Deutschland . .	454	10,200,000	25,175

Diese Zahlen sind aber nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar. Sie sind für Deutschland zu günstig. Für Deutschland sind nur die Spinnereien gezählt, für die Vereinigten Staaten aber sämtliche Betriebe der Baumwollwarenindustrie. Die Spinnereien allein lassen sich nicht erfassen, weil die Betriebe durchweg Spinnwebereien sind. In der amerikanischen Zahl sind auch die reinen Webereien, die Ausrüstungsbetriebe u. dgl. eingerechnet. In Wirklichkeit verteilt sich also die Spindelzahl in Amerika auf eine kleinere Zahl von Spinnereibetrieben.

Ein Anhaltspunkt bezüglich der Größe der amerikanischen Betriebe in der Baumwollindustrie läßt sich aus den Angaben gewinnen, die Dr. H a m m e r vom Gesamtverband deutscher Baumwollwebereien in seinem Bericht über eine Studienreise nach Amerika gibt. (Eindrücke und Erfahrungen in Amerika anlässlich der Studienreise des Gesamtverbandes deutscher Baumwollwebereien, e. V. nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika. Berlin 1928.) Er schätzt die Zahl der Webstühle im Durchschnitt der amerikanischen Betriebe mit den dazugehörigen Spindeln auf 3000 pro Betrieb. Hammer berichtet von einem Betrieb, der 360000 Spindeln und 8000 Webstühle umfaßte. Für die deutschen Baumwollwebereien aber nennt der Gesamtverband deutscher Baumwollwebereien eine Durchschnittszahl von 200 Stühlen pro Betrieb (rund 1000 Betriebe mit 200000 Stühlen).

Nr. 11: Anzahl der in Deutschland und Amerika erteilten Patente.

1. Deutschland.				2. Amerika.			
Erteilte Patente				Erteilte Patente			
Jahr	gesamt	davon		Jahr	gesamt	davon	
		deutsche Erfindungen	amerik. Erfindungen			amerik. Erfindungen	deutsche Erfindungen
1920	14,452	—	—	1920	39,882	35,779	173
1921	15,642	—	—	1921	41,401	37,094	352
1922	20,715	15,597	1,305	1922	40,297	35,515	782
1923	20,526	14,836	1,397	1923	40,787	36,408	782
1924	18,189	12,765	1,252	1924	45,500	40,520	993
1925	15,877	11,653	881	1925	49,540	43,904	1,296
1926	15,500	11,646	843	1926	47,627	—	—
1927	15,265	11,545	833	1927	44,444	—	—

Unter den in Deutschland erteilten Patenten betragen die amerikanischen Erfindungen 7,2%.

Unter den in Amerika erteilten Patenten betragen die deutschen Erfindungen 2,9%.

Wenn in den Vereinigten Staaten fast viermal soviel Patente jährlich erteilt werden bei nur doppelt so großer Bevölkerung, könnte man geneigt sein, anzunehmen, daß die Anforderungen seitens der patenterteilenden Behörden in U. S. A. geringer seien als in Deutschland. Dagegen spricht jedoch die niedere Anteilzahl (2,9 %) der deutschen an der Gesamtzahl der in Amerika erteilten Patente im Vergleich zum Anteil der amerikanischen an den in Deutschland erteilten Patenten (7,2 %).

Nr. 12: Angaben über die Quellen der in der Tabelle auf S. 16/17 angeführten Löhne und Stundenverdienste.

Der Vergleich im Steinkohlenbergbau. Die deutschen Zahlen wurden aus der im Statistischen Jahrbuch veröffentlichten Statistik der Schichtverdienste entnommen. Die Schichtverdienste wurden zur Ermittlung der Stundenverdienste durch die durchschnittliche Stundenzahl dividiert. Als durchschnittliche Stundenzahl wurde für die Untertagearbeiter 8 und für die Übertagearbeiter 9 Stunden angenommen. Aus den Veröffentlichungen Preußens über die Löhne und die Arbeitszeit der im Bergbau beschäftigten Arbeiter ergeben sich die obengenannten Zahlen für die Arbeitszeit. Die angegebenen Zahlen fußen auf Jahresdurchschnitten, die aus den Monatszahlen des Statistischen Jahrbuchs gewonnen wurden.

Für die amerikanischen Lohnangaben wurden die Ergebnisse der letzten Erhebung des Bureau in dem „bituminous coal mining“ benutzt, die im Jahre 1924 vorgenommen wurde. Die amerikanische Statistik unterscheidet die Weichkohlegewinnung (bituminous) von dem Anthrazitkohlenbergbau. Für die Vergleichszwecke wurden die Weichkohlenbergwerke benutzt, da sie eher als die anderen dem deutschen Steinkohlenbergbau entsprechen.

Die zugrundegelegte amerikanische Erhebung (s. Bulletin 439 of the Bureau of Labor Statistics), unterscheidet Bergarbeiter mit und ohne Maschinen. Da die deutsche Statistik diesen Unterschied nicht macht, wurde aus den Löhnen der beiden Arbeitergruppen ein Durchschnitt gebildet, wobei zur Wägung die Anzahl der in beiden Gruppen statistisch erfaßten Arbeiter benutzt wurde. Dasselbe Verfahren wurde angewandt zur Bildung eines Durchschnittlohnes der Übertagearbeiter.

Man muß berücksichtigen, daß seit 1924 die Löhne der amerikanischen Bergarbeiter in den Weichkohlenbergwerken wegen einer Reihe von erfolglosen Streiks und schlechter Geschäftsverhältnisse des Bergbaues wahrscheinlich zurückgegangen sind.

Der Vergleich in der metallverarbeitenden Industrie. Der Vergleich bringt eine Zusammenstellung von tarifmäßigen Stundenlöhnen in Deutschland und Stundenverdiensten in den Vereinigten Staaten.

Man muß hierbei berücksichtigen, daß in der Metallindustrie infolge vorherrschender Akkordarbeit die Abweichungen der Stundenverdienste von den tarifmäßigen Lohnsätzen verhältnismäßig hoch sind. Die Inkongruenz, die dadurch entsteht, daß Löhne in der Metallindustrie Deutschlands den Löhnen in der amerikanischen Maschinenindustrie gegenübergestellt werden, ist von geringer Bedeutung, da die Maschinenindustrie eine beherrschende Rolle im Rahmen der Metallindustrie spielt.

Die Angaben für die Löhne der weiblichen Arbeitskräfte und der Kupferschmiede in Deutschland entstammen den Angaben des A. D. G. B. und sind ungewogene Durchschnitte aus 48 Orten. Der Stundenlohn für gelernte und ungelernete männliche Arbeiter ist der Statistik der Tariflöhne des Statistischen Reichsamts entnommen. Von den amerikanischen Angaben stammen die für gelernte Männer aus den Untersuchungen des N. I. C. B., die übrigen aus der Statistik des Bureau.

Der Vergleich in der chemischen Industrie. Die Angaben über die Löhne in Deutschland entstammen der Untersuchung des Statistischen Reichsamts, die im Juni 1928 durchgeführt wurde. Die Erhebung umfaßte 110 Betriebe und 86269 Arbeiter. Die in dieser Tabelle angegebenen Zahlen sind Stundenverdienste, einschließlich der Mehr- und Überstundenzulagen und wurden aus den entsprechenden Zahlen für Wochenverdienste und wöchentlicher Arbeitszeit gewonnen (s. „Wirtschaft und Statistik“ 1929, 9. Jahrg., Nr. 4).

Die amerikanischen Zahlen sind der Untersuchung des N. I. C. B. entnommen (s. N. I. C. B.: Service Letter 1928 und 1929).

Es werden die deutschen Zeitlöhne mit den amerikanischen Löhnen aus dem Grunde verglichen, weil in der chemischen Industrie Deutschlands der Zeitlohn eine weit größere Rolle spielt als der Stücklohn.

Der Vergleich in der wollverarbeitenden Industrie. Die amerikanischen Lohnangaben sind einer Untersuchung des Bureau of Labor vom Jahre 1928 entnommen. Diese Untersuchung liefert bei männlichen Spinnern nur Angaben für Maschinenspinnerei, bei weiblichen nur solche für Rahmenspinnerei.

Die deutschen Lohnangaben stammen aus einer Lohnerhebung des Statistischen Reichsamts aus dem Jahre 1927. Für die Spinnerlöhne sind Angaben aus der Kammgarnspinnerei und für die Weberlöhne und Löhne der Hilfsarbeiter solche aus der Tuchweberei verwendet worden. Bei dieser, die elf wichtigsten Zweige der Textilindustrie umfassenden Erhebung wurden

36519 Arbeitskräfte einbezogen, die an 19 Orten und in 163 Betrieben beschäftigt waren. Die in unserem Vergleich berücksichtigten Arbeiter der Baumwoll-, Tuch- und Kammgarnindustrie bilden mehr als die Hälfte der in der Erhebung erfaßten Arbeiter („Wirtschaft und Statistik“ 1928).

Der Vergleich in der Baumwollindustrie. Die deutschen Angaben stammen aus der Erhebung des St. R. A. aus dem Jahre 1927, die amerikanischen aus einer Erhebung des Bureau im Jahre 1928. Die letztere trennte die männlichen Spinner in Maschinenspinner und Rahmenspinner. Aus beiden Angaben wurde ein Durchschnitt gebildet, wobei die beiden Verdienste nach der Zahl der in der Erhebung erfaßten Arbeiter beider Gruppen gewogen wurden.

Der Vergleich im Buchdruckgewerbe. Die Angabe über die deutschen Frauenlöhne stammt aus der Tariflohnstatistik des ADGB und ist ein ungewogener Durchschnitt aus 48 Orten; die übrigen aus der Tariflohnstatistik des St. R. A. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Abweichungen der Effektivlöhne von den Tariflöhnen im Buchdruckgewerbe verhältnismäßig hoch sind (s. „Gewerkschaftszeitung“ 1929, Nr. 7).

Die Angaben für die Vereinigten Staaten fußen auf den Untersuchungen des N. I. C. B. Sie beziehen sich ausschließlich auf den Buchdruck und schließen die Zeitungsdruckereien aus. Die Löhne der Arbeiter im Buchdruckgewerbe scheinen vom N. I. C. B. etwas unterschätzt worden zu sein. Das U. S. Bureau of Labor Statistics gibt beispielsweise für die Maschinensetzer im Jahre 1926 einen Stundenlohnsatz von 112 cts. (= in Rpf 470) und für die Handsetzer einen Stundenlohnsatz von 109 cts. (= in Rpf 459) (s. Monthly Labor Review, Juni 1927). Von gewerkschaftlicher Seite wurden die Setzerlöhne auf durchschnittlich 90—100 cts. (= in Rpf 378—420) die Stunde angegeben. Von den Mitgliedern der Philadelphia Typographical Union arbeiteten 1926/27 zwei Drittel für 90 cts. (= Rpf 378) die Stunde und ein Drittel für 100 cts. (= Rpf 420) die Stunde (s. J. Kuczynski und M. Steinfeld „A Study of Actual Earnings in the Philadelphia Typographical Union“).

Der Vergleich der papiererzeugenden Industrie. Die Angaben für Deutschland in der Tabelle stammen aus der Tariflohnstatistik des St. R. A.; die amerikanischen aus den Untersuchungen des N. I. C. B. Bei der Gegenüberstellung ist zu berücksichtigen, daß die deutsche Statistik des St. R. A. nur Männerlöhne angibt. Aus diesem Grunde werden in der nachfolgenden Tabelle die amerikanischen Lohnangaben den der Statistik des A. D. G. B. entnommenen Lohnzahlen für weibliche Arbeiter gegenübergestellt. Diese Statistik macht bei den ungelerten Arbeitern der papiererzeugenden Industrie eine Trennung nach Geschlechtern.

	Deutschland in RM		U. S. A. in RM	Verhältnis dtsh. Löhne = 100
weibl. ungelernte Arbeiter		Dez. 1927	158,7	321,9
	49,3	Dez. 1928	156,2	316,8

Die deutschen Lohnangaben sind ungewogene arithmetische Durchschnitte aus 48 Sitzen der Industrie (s. „Gewerkschaftszeitung“ 1929, Nr. 7).

Die amerikanischen Angaben für die Löhne der Arbeiterinnen werden keiner Trennung in die Löhne gelernter und ungelerner unterzogen; da aber die Mehrzahl der Arbeiterinnen in diesem Gewerbegebiet ungelernete Arbeitskräfte darstellen, ist diese Tatsache für den Vergleich von geringer Bedeutung.

Der Vergleich der Holzverarbeitenden Industrie. Die deutschen Zahlen sind den Erhebungen des St. R. A. entnommen, die 1360 Betriebe mit 36123 Arbeiter in 130 Orten umfaßte. Die Zahlen betreffen nur die Bau- und Möbeltischlerei (s. „Wirtschaft und Statistik“, 1928).

Die amerikanischen Zahlen stammen vom N. I. C. B. und betreffen nur die Möbelindustrie (s. N. I. C. B. „Service Letter“).

Der Vergleich im Baugewerbe. Die Löhne der Maurer, Steinmetzer und Maler sind der Statistik des A. D. G. B. entnommen und sind ungewogene Durchschnitte aus etwa 48 Orten. Der Lohn der Hilfsarbeiter ist der Tariflohnstatistik des St. R. A. entnommen; die amerikanischen Lohnangaben beruhen auf Untersuchungen des Bureau (s. Monthly Labor Riview, August 1927).

Der Vergleich bei den Gemeindearbeitern. Die Angaben für gelernte Arbeiter betreffen in beiden Ländern nur gelernte Arbeiter in Elektrizitätswerken; die für Ungelernte dagegen die ungelerten Gemeindearbeiter schlechthin. Die deutschen Angaben sind als ungewogener Durchschnitt aus der Statistik des A. D. G. B. errechnet. Die Löhne für gelernte Arbeiter in Amerika entstammen einer Untersuchung des N. I. C. B., die für ungelernete einer Untersuchung des Bureau (s. Monthly Labor Review, 1928, S. 813).

Der Vergleich der Eisenbahnerlöhne. Die deutschen Angaben entstammen der Tariflohtabelle des St. R. A.; die amerikanischen sind der Statistik der Interstate Commerce Commission entnommen und beziehen sich nur auf Werkstattarbeiter (s. „Wages in the United Staates“ 1914 to 1926, N. I. C. B. New York 1927).

Der Vergleich der Landarbeiterlöhne. Die deutschen Landarbeiterlöhne sind ein Durchschnitt aus den Landarbeiterlöhnen verheirateter und unverheirateter ständiger Landarbeiter in Baden und Württemberg. Die Landarbeiter in anderen Bezirken konnten nicht berücksichtigt werden, da Württemberg und Baden die einzigen Gebiete sind, wo keine Deputate gegeben werden. Deren Umrechnung in Geldwert ist praktisch unmöglich (s. Statistisches Jahrbuch f. d. D. R. 1929).

Die amerikanischen Löhne der Landarbeiter wurden ermittelt, indem der Durchschnitt aus der Monatslöhnung im Januar und Juli als monatlicher Durchschnittslohn angesehen wurde. Der Jahreslohn wurde durch Multiplikation gewonnen. Die Angaben stammen aus Untersuchungen des U. S. Department of Agriculture (s. Monthly Labor Review 1928, S. 1003). Bei dem Vergleich ist zu berücksichtigen, daß die Landarbeiterlöhne in Süddeutschland wohl höher sind als in anderen deutschen Bezirken.

## Literaturverzeichnis.

- Agriculture Yearbook, Washington.
- Amerikareise deutscher Gewerkschaftsführer, Berlin 1926.
- Aust, Hans W.: Die Verteilung der Ausgaben im Haushalt des Arbeitnehmers, „Der deutsche Leinenindustrielle“, 46. Jg., Nr. 25, S. 439 ff., 1928.
- Austin, Bertram und W. Francis Lloyd: Das Rätsel hoher Löhne, Braunschweig: Friedr. Vieweg und Sohn 1926.
- Ballod, Karl: Die Produktivität der industriellen Arbeit, Jb. f. Gesetzgebung, Bd. 34, 1910.
- v. Beckerath, Herbert: Reparationsagent und Deutsche Wirtschaftspolitik, Bonn: Kurt Schröder, Verlag 1928.
- Berridge, William, A., Emma A. Winslow und Richard A. Flinn: Purchasing Power of the Consumer, Chicago 1925.
- Braunthal, Alfred: Kapitalbildung und Löhne, „Die Arbeit“, H. 4, 6. Jg., April 1929.
- Bren tano, L.: Die Lehre von den Lohnsteigerungen, J. f. Nationalök. u. Statistik, Bd. 16.
- Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung, 1876.
- v. Böhm-Bawerk, Eugen: Macht oder ökonomisches Gesetz, Gesammelte Schriften, Bd. 1, S. 230 ff., Leipzig 1924.
- Bonn, M. J.: Geld und Geist, Vom Wesen und Werden der amerikanischen Welt, Berlin 1927.
- Bowley, Arthur L.: Income in the United States, Review, Quarterly Journal of Economics, Vol. 37, Nr. 3, May 1923.
- The Change in the Distribution of the National Income 1880—1913, Oxford 1920.
- Chapman, Sydney, I., M.-A.: Work and Wages, Part I—II, 1904.
- Chase, Stuart: Tragödie der Verschwendung, München-Berlin 1927.
- und Frederick John Schlink: Your Moneys worth: a study in the waste of the consumer's dollar, 293 S., New York: Macmillan 1927.
- Clerical, Salaries in the United States 1926, National Industrial Conference Board ine, New York.
- Colm, Gerhard: Die methodischen Grundlagen der international-vergleichenden Finanzstatistik, Ww. A., Bd. 22, 1925.
- Der Einfluß der Steuern auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit, Festgabe f. Georg v. Schanz, Bd. 1, S. 118 ff., Tübingen 1928.
- Commons, John R.: Wage Theories and Wage Politics, The American Economic Review, Vol. XIII, Nr. 1, Supplement, March 1923.
- Comparison International, of the trend of wages, 1914 to 1925, „Monthly Labor Review“, 22, 6, 58—60, Washington, zu den Veröffentl. d. Int. Arbeitsamts „Wage changes in various countries“, Genf 1926.

- Comparison: Of the Levels of Real Wages in certain Capital Cities, „Internat. Labor Review“, Vol. F., Nr. 4, 1924.
- Curschmann, F. H.: „Zur sozialökonomischen Funktion hoher Löhne“, Berlin 1929.
- Custis, Vanderveer: The Foundations of National Industrial Efficiency, 1923.
- Davenport, Wage Theory and Theories, (The Quarterly Journal of Economics, Vol. XXXIII, Nr. 2, Febr. 1919.
- Douglas, Paul H. and Francis Lamberson: The Movement of Real Wages 1890—1918, The American Economic Review, Vol. XI, Nr. 3, Sept. 1921.
- The Worker in Modern Economic Society, Chicago 1925.
- The Movement of Real Wages and Its Economic Significance, The Am. Ec. Rev., Vol. XVI, Nr. 1, Supplem., March 1926.
- Real Wages, Boston 1930.
- Egger, Alois: Die Belastung der deutschen Wirtschaft durch die Sozialversicherung, Jena 1929.
- Fairchild, Henry Pratt: Immigration, a World Movement and Its American Significance, New York: The Macmillan Company 1923.
- Feiler, Arthur: Amerika-Europa, Erfahrungen einer Reise, Frankfurt a. M. 1926.
- Filene, Edward A.: The Minimum Wage and Efficiency, The American Economic Review, Vol. XIII, Nr. 3, Sept. 1923.
- Fisher, Clyde Olin: An Issue in Economic Theory: „The Rate of Wages and The Use of Machinery“, The American Economic Review, Vol. XIII, Nr. 4, Dezember 1923.
- Ford, Henry: Mein Leben und Werk, 13. Aufl., Paul List Verlag 1924.
- Foster and Catchings: Profits, Boston 1925.
- Friday, David: Profits, Wages and Prices, New York 1920.
- The Course of Agricultural Income During The Last Twenty-Five Years, The Am. Econom. Rev., Vol. XIII, Nr. 1, Supplement, March 1923.
- Fourgeand, André: La Rationalisation, Etats-Unis-Allemagne, Paris 1929.
- Goldschmidt, Bernhard: Wissenswertes aus Wirtschafts- und Sozialpolitik der Vereinigten Staaten, Schriften der Vereinig. d. Deutschen Arbeitgeberverbände e. V., H. 13, Berlin 15. Mai 1925.
- Gothein, Georg: Lohnerhöhungen und Arbeitslosigkeit, „Deutscher Außenhandel“, 24. Jg., Nr. 1 und 2, 1929.
- v. Gottl-Ottlilienfeld, Friedrich: Fordismus? Von Frederick W. Taylor zu Henry Ford, Jena 1925.
- Volksvermögen und Volkseinkommen, Jena 1928.
- Industrie im Geiste Henry Fords, Ww. A., 22. Bd., II, 1925.
- Grotkopp, Wilhelm: Hohe Zölle — Hohe Löhne?, „Die Arbeit“, H. 4, Jg. 6, Berlin April 1929.
- Haarmann, A.: Die Entwicklung des Maschinenbetriebes im nordamerikanischen Tiefbau, „Glückauf“ 63, 34, 1917—22.
- v. Haniel, Fritz: Frachtverhältnisse und Frachtlage der Amerikanischen Eisenindustrie, Berlin 1928.
- Hansen, Alvin H.: Business-Cycle Theory, 1927.
- The Outlook for Wages and Employment, The Am. Econom. Rev., Vol. XIII, Nr. 1, Supplement, March 1923.

- Hansen, Alvin H.: Factors Affecting Trend of Real Wages, *The Am. Econom. Rev.*, Vol. XV, 1925.
- The Best Measure of Real Wages, *The Am. Econom. Rev.*, Vol. XVI, Nr. 1, Supplement. March 1926.
- Haushalt, Der — des Kaufmannsgehilfen, 300 Haushaltsrechnungen, eine Erhebung und Untersuchung des Deutschnationalen Handlungsgehilfen-Verbandes, Hanseatische Verlagsanstalt 1927.
- Haushalts-Rechnungen, 300 von Arbeitern der Schuhindustrie und des Schuhmachergewerbes in Deutschland, Nürnberg 1928.
- Hayes, Gordon H.: Rate of Wages and the Use of Machinery, *The Am. Econom. Rev.*, Vol. XIII, Nr. 3, September 1923.
- Herkner, Heinrich: Die Lohntheorien der deutschen Arbeiter- und Arbeitgeberverbände seit der Stabilisierung der Valuta, „Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart“, Bd. III, S. 58 ff., Wien 1928.
- Hirsch, Julius: Das amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin: Fischer 1926.
- Hobson, John A.: *The Evolution of Modern Capitalism., a Study of Machine Produktion.*
- Hoover-Report, Deutscher Auszug von I. M. Witte: Verlustquellen in der Industrie, München-Berlin 1926.
- Hoover, Herbert: *Industrial Waste 1921.*
- Hosiosky, Isai: *Die methodischen Grundlagen internationaler Steuerbelastungsvergleiche*, Berlin 1929.
- Industrial Conditions in Canada and the United States of America, Report Presented by the Minister of Labor to Parliament by Command of His Majesty, Cmd. 2833, March 1927.
- Ingalls, Walter Renton, S. B.; D. Eng.: *Our Wealth and Savings to 1924*, *The Annalist*, June 16, 1924.
- International Economic Conference: *Report on the Standard of Living of Workers in Various Countries*, Genf 1926.
- Irresberger, Carl: Von der Amerikareise europäischer Eisen- und Stahlgießer im Sept. und Okt. 1926, „Stahl und Eisen“, 30, 1241—45; 34, 1400—04; 39, 1609—11; 47, 8, 289—293.
- King, W. J.: *The Wealth and Income of the People of the United States.*
- Kleinschmidt, Edmund: *Durch Werkstätten und Gassen dreier Erdteile*, Hanseatische Verlagsanstalt 1928.
- Klezl, Felix: *Zur Frage eines internationalen Vergleiches der Reallöhne*, „Internationale Rundschau der Arbeit“, 3, 12, 1124—38, 1926.
- Knöpp, Hans: *Das Verhältnis zwischen Arbeits- und Besitzinkommen*, Halberstadt 1928.
- Köttgen, Carl: *Das wirtschaftliche Amerika*, Berlin 1925.
- Kuczynski, Juergen: *Löhne und Konjunktur in Amerika*, Berlin 1928.
- Lage, Hans: *Vereinheitlichung industrieller Produktion*, Jena: Fischer 1922.
- Lange, Karl: *Industrie und Landwirtschaft*, *Weltwirtsch. Archiv*, Bd. 29, H. 1, 1929.
- Lederer, Emil: *Konjunktur und Krisen*, G. d. S. IV., 1. H., S. 354 ff. 1925.
- Lehnich, Oswald: *Kartelle und Staat unter besonderer Berücksichtigung des In- und Auslandes*, Berlin: Hobbing 1928.
- Levasseur, E.: *L'ouvrier américain*, Paris: Larose et Forcel 1898.
- Lufft, Hermann A.: *Die „Betriebsgröße“ in der Industrie der Vereinigten Staaten*, *Ww. A.*, Bd. 28, II. H., 1928.

- Lufft, Hermann A.: Die staatliche Regelung der großkapitalistischen Organisation in den Vereinigten Staaten, Ww. A., II, 1925.  
— Das Problem der Rationalisierung der landwirtschaftlichen Produktion in den Vereinigten Staaten, „Deutsche Wirtschaftszeitung“ 24, 30, 699—701.
- Lützens, Charlotte: Neue Amerika-Bücher, „Archiv f. Sozialwissensch. und Sozialpolitik“, Bd. 57, H. 3, S. 769 ff.
- Marschak, Jakob: Hohe Löhne und die Volkswirtschaft, „Die Arbeit“, 11. H.
- Massar, Karl: Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne, Heidelberger Dissertation.
- Mazur, Paul M.: Der Reichtum Amerikas, seine Ursachen und Folgen, Berlin: Fischer 1928.  
— A Glimpse of American Business Economics, Amerikas Wirtschafts- und Geschäftsführung, ein Überblick, Vortrag, gehalten vor dem Reichsverband der Deutschen Industrie am 24. Mai 1929.
- Mühlenfeld, Julius: Zur ökonomischen Theorie der Gewerkschaft, Archiv f. Sozialwissensch. und Sozialpolitik, Bd. 52, H. 2.
- Müller, W.: Soziale und technische Wirtschaftsführung in Amerika, Berlin: Julius Springer 1926.
- Nahoum, Jules: The Key of National Prosperity, New York 1923.
- National Bureau of Economic Research, Income in the United States, its Amount and Distribution 1909—1919, Vol. I, New York 1921.
- Nearing, Scott: Wages in the United States 1908—1910, New York: The Macmillan Company 1911.
- Ogburn, William Fielding: The Standard-of-living Factor in Wages—Am. Econom. Rev., Vol. XIII, Nr. 1, Suppl., March 1923.
- Oppenheimer, Hilde: Zur Lohntheorie der Gewerkvereine, Dissertation, Braunschweig 1917.
- Patten, Simon N.: The Economic Basis of Protection, Philadelphia 1895.
- Pollak, Heinrich: Die Gewerkschaftsbewegung in den Vereinigten Staaten, Jena 1927.
- Predöhl, Andreas: Die Südwanderung der amerikanischen Baumwollindustrie, Ww. A., Bd. 29, H. 1, 1929.
- Pribram, Karl: Problem der internationalen Arbeitsstatistik, Kieler Vorträge 1914, Jena 1925.  
— Zur internationalen Statistik der Arbeitslöhne, „Wirtschaftsdienst“, 11, 5, 147—149, 1926.
- Rastall, W. H.: Fortschritte im amerikanischen Maschinenbau 1925 bis 1928, „Maschinenbau“, 8. Bd., H. 11, S. W. 124 ff., Juni 1929.
- Reithinger, A.: Die Verwendung motorischer Kraft in den Vereinigten Staaten und in Deutschland, „Magazin der Wirtschaft“, H. 17, April 1929.
- Riebensahm, P.: Der Zug nach U. S. A., Gedanken nach einer Amerika-reise 1924, Berlin: Julius Springer 1925.
- Le Rossignol, James E.: Some Phases of the Minimum Wage Question, Am. Ec. Rev., Vol. VII, Nr. 1, Suppl., March 1917.
- Rubinow, I. M.: The Recent Trend of Real Wages, Am. Ec. Rev., Vol. IV, Nr. 4, September 1914.
- Salz, A.: Grundsätze einer Theorie vom Arbeitslohn, „Wirtschaftstheorie der Gegenwart“, Bd. III, S. 61 ff., Wien 1928.

- Schäffle, Der Geld- und der Reallohn in den Vereinigten Staaten, Ztschr. f. d. gesamte Staatswissenschaft, 45. Jg., 1. u. 2. H., Tübingen 1889.
- Schönhof, J., The Economy of High Wayes 1892.
- Schüller, Richard: Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte, Arch. f. Sozialwissensch. u. Sozialpolitik, Bd. XXXIII, 3. H., 1911.
- Schumacher, Herm.: Die Wanderungen der Großindustrie in Deutschland und in den Vereinigten Staaten, Schumacher: Weltwirtsch. Studien, Leipzig: Veit & Co. 1911.
- Schumpeter, J.: Grenzen der Lohnpolitik, „Der Deutsche Volkswirt“, Nr. 25 u. 26, März 1929.
- Seligmann, Edwin R. A.: Studies in Public Finance, New York 1925.
- Sering, Max: Die landwirtschaftliche Konkurrenz Nordamerikas in Gegenwart und Zukunft, Leipzig 1887.
- Schutzzoll oder Freihandel, „Schriften des Vereins f. Sozialpolitik“, 170. Bd., 1924.
- Shirras, G. Findlay: Volkseinkommen und Besteuerung, Deutsch von M. J. Bonn, Jena 1926.
- Siegfried, André: Les Etats-Unis d'Aujourd'hui, Paris 1927.
- Singer, J.: Das Land der Monopole: Amerika oder Deutschland?, Berlin: Franz Siemenroth 1913.
- Sombart, Werner: Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?, Tübingen: Mohr 1906.
- Produktivität, Weltw. A., 28. Bd., II, 1928.
- Soule, George: The Productivity Factor in Wage Determination, The Am. Econom. Rev., Vol. XIII, Nr. 1, Suppl., March 1923.
- Spiethoff, Arthur: Die Lehre vom Kapital, Berlin 1908.
- Standards: Rearbook, 1928.
- Strigl, Richard: Angewandte Lohntheorie, Wien: Deuticke 1926.
- Stucken, Rudolf: Theorie der Lohnsteigerung, 1922.
- Tänzler, Fritz: Aus dem Arbeitsleben Amerikas, Arbeitsmethoden und Sozialpolitik in den Vereinigten Staaten von Amerika, Berlin: Hobbing 1927.
- Tarnow, Fritz: Warum arm sein?, „Gewerkschaften und Wirtschaft“, H.3.
- Taussig, F. W.: Principles of Economics, Vol. I, 3 ed., New York 1924; Vol. II, New York 1911.
- The Tariff History of the United States, 1914.
- The Tariff Act of 1922, „Quarterly Journal of Economics“, November 1922.
- Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, deutsch umgearbeitet und ergänzt von Melchior Palyi, Leipzig 1929.
- Umansky, S.: Arbeitsproduktivität und Anwendung von Maschinen in den wichtigsten Ländern, „Mirovoe Chozjajstvo i Mirov. Polit.“, 8, 66—79, Text russisch, Moskau 1927.
- Vershofen, Wilhelm: The U. S. A. Market of Earthenware and Porcelain with special Regard to the Imports from Germany, Bamberg 1927.
- Walker, Francis A.: The Wages Question, a treatise on wages and the Wages class, London 1877.
- Weber, Alfred: Über den Standort der Industrien, 1. Teil, 1929.
- Weidenhammer, Robert: Kartelle und Staat in den Vereinigten Staaten, „Wirtschaftsdienst“, XIV. Jg., H. 21, 1929.
- Winschuh, Josef: Das soziale Doppelgesicht der Rationalisierung, „Magazin der Wirtschaft“, 5. Jg., Nr. 11, März 1929.

- Wirtschaft, Die, des Auslandes, herausg. vom Statistischen Reichsamt 1929.
- Wolfers, Arnold: Amerikanische Demokratie, Versuch einer positiven Würdigung, Berlin 1925 in „Blätter für Religiösen Sozialismus, VI. Jg., Januar/März 1925.
- Woytinsky, Wladimir: Der industrielle Vormarsch der Vereinigten Staaten, „Die Gesellschaft“, September 1928.
- Zaepke, Oskar: Normung in Deutschland und Amerika, „Magazin der Wirtschaft“, 3, 44, 1676–79.
- Zwiedineck-Südenhorst, Otto: Lohnpolitik und Lohntheorie mit besonderer Berücksichtigung des Minimallohnes, Leipzig: Duncker und Humblot 1900.
-