

Zeitschrift: Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes
Herausgeber: Schweizerischer Gewerkschaftsbund
Band: 44 (1952)
Heft: 4

Artikel: Das Problem der Indexlöhne in den USA
Autor: Miche, Charles
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-353533>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 24.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bestreben muß sein, *alle Steuern so gerecht wie möglich* zu gestalten. Bei der Wust hat man das in einem gewissen Ausmaße getan, und das Volk hat das auch anerkannt, indem es im Rahmen der Finanz-Uebergangsordnung dieser Steuer, wie wir sie heute haben, mit einer starken Mehrheit zustimmte, nämlich mit 517 000 gegen 227 000 Stimmen. Darin liegt auch das Zeugnis, daß das Volk begriffen hat, daß diese Steuer *notwendig* ist und daß man das Mögliche getan hat, um sie *tragbar* zu gestalten.

Die Folgen einer Annahme der PdA-Initiative wären in finanzieller, aber auch in wirtschaftlicher und sozialer Beziehung *verhängnisvoll* für unser Land, und zwar für *alle* Kreise unseres Volkes, besonders aber für die wirtschaftlich Schwachen. Die wirtschaftlich besser situierten Volkskreise könnten ohne große Hilfe des Staates schon auskommen; ein Abbau der Tätigkeit des Bundes auf wirtschafts-politischem, sozialem und kulturellem Gebiet müßte aber gerade die am härtesten treffen, die die Initianten zu vertreten vorgeben. Wir trauen dem Schweizervolk jedoch jene Weitsichtigkeit zu, die zu einer wuchtigen Verwerfung der Initiative führen wird.

Bundesrat Dr. Max Weber
(nach Ausführungen im Nationalrat)

Das Problem der Indexlöhne in den USA

1. Prinzipielle Einstellung

Der *Indexlohn* oder *Gleitlohn*, das heißt die mehr oder weniger automatische Angleichung der Löhne an die steigenden oder fallenden Lebenshaltungskosten, hat in den USA in letzter Zeit immer mehr Verbreitung gefunden. Trotzdem kann immer noch eine manchmal scharfe Opposition gegen den Indexlohn festgestellt werden. Als wir uns kürzlich mit einem Gewerkschaftsfunktionär einer Zentralorganisation über diesen Gegensatz unterhielten und sogar ein wenig aufhielten, hatten wir zunächst ein nachsichtiges Lächeln gegenüber dem «europäischen Prinzipienreiter» entgegenzunehmen, worauf uns unser Gesprächspartner mit amerikanischem Gleichmut und Humor die Antwort zuteil werden ließ: «Mit dem Indexlohn ist es wie mit dem Regenschirm. Es ist eine nicht sehr wirkungsvolle Schutzvorrichtung. Man erinnert sich ihrer nur bei veränderlichem Wetter und benützt sie auch bei Regenwetter nur ungern, und zwar deshalb, weil man trotzdem naß wird.» Die Antwort ist ein treffendes Beispiel des die amerikanische Lebensweise kennzeichnenden und in hohem Maße erleichternden «*direct approach*», das heißt der Gewohnheit, auf die Dinge ohne peinliche ideologische Rücksichtnahmen und Hemmungen direkt zuzugehen, wobei sich die Ein-

stellung kundgibt, daß sich nicht die Notwendigkeiten des Lebens nach der Theorie zu richten haben, sondern die Theorie vor den Notwendigkeiten und augenblicklichen Erfordernissen des Lebens das Feld zu räumen hat. Diese Einstellung kommt auch in der Stellungnahme zum Indexlohn zum Ausdruck. Sie ist schwankend je nach den wirtschaftlichen Gegebenheiten und dem gewerkschaftlichen Standort. Von Indexlöhnen sprach man und man setzte sich dafür ein in den wirtschaftlich unsichern und unruhigen Zeiten vor und während des Ersten und Zweiten Weltkrieges. Die Frage ist wieder akut geworden im Zusammenhang mit den wilden Preisbewegungen nach Beginn des Konfliktes in Korea.

Was die Stellungnahme höchster Instanzen betrifft, so soll sie nachstehend mit einigen Zitaten belegt werden. Im September 1950, kurz nach Beginn des Konfliktes in Korea, als kollektivvertragliche sowie sonstige Abmachungen über Indexlöhne erst zirka 800 000 Arbeiter erfaßten, erhob der *Amerikanische Gewerkschaftsbund* (AFL) seine warnende Stimme. Ein vom 69. Kongreß der AFL angenommener Bericht sprach sich äußerst entschieden gegen Indexlöhne aus:

« Wir lehnen auf das entschiedenste irgendwelche starre Formel ab, durch die Lohnerhöhungen von Änderungen in den Lebenshaltungskosten abhängig gemacht werden sollen. Die Möglichkeit von Lohnänderungen muß allzeit bestehen bleiben, um Korrekturen auf dem Gebiet der Lohnunterschiede zwischen den einzelnen Betrieben vornehmen, um Ungerechtigkeiten im Vergleich zwischen einzelnen Industrien korrigieren und Lohnerhöhungen auf Grund erhöhter Produktivität erwirken zu können. »

Nach einem Jahr, im September 1951, wurden bereits die Löhne von mehr als 3 Millionen Arbeitern durch den Index bestimmt. Der Mitte September des gleichen Jahres abgehaltene Kongreß der AFL brachte zum Ausdruck, daß «die Arbeiterschaft die Bestimmung, wonach die Lebenshaltungskosten das einzige Kriterium für die Festsetzung der Löhne ist, nie gutgeheißen hat und sie nie gutheißen wird».

Da sich die AFL zu einem großen Teil aus alt eingebürgerten, straff organisierten *Berufsverbänden* zusammensetzt, die dank ihrer engen Bindungen in den betreffenden Gewerben und Industrien die Lohngestaltung auf dem Verhandlungswege stark zu beeinflussen vermögen, hat die Opposition gegen Indexlöhne in ihrem Sektor mehr Gewicht als beim CIO, dem Bund der loser organisierten *Industrieverbände*, aus dessen Mitte der Impuls zugunsten der Indexlöhne schon vor Beginn des Konfliktes in Korea kam. In der vom letzten Kongreß des CIO im November 1951 angenommenen Entschließung über die Lohnstabilisierung wird der Indexlohn nicht beim Namen genannt, hingegen wird gesagt, daß

« Löhnen und Gehältern die Möglichkeit gegeben werden muß, mit den steigenden Lebenskosten Schritt zu halten. Anpassungen an die Lebens-

haltungskosten sind nötig, wenn die Lohn- und Gehaltsempfänger ihren Lebensstandard aufrechterhalten sollen.»

Walter Reuther, der Vorsitzende des Verbandes der Arbeiter in der Autoindustrie, der bei der Einführung der Indexlöhne den Schrittmacher spielte, setzte sich sogar ganz energisch zur Wehr, als im Zusammenhang mit der Einführung der Lohnstabilisierung unter anderem die Rede davon war, im Interesse des allgemeinen Lohnstopps auch die Indexlöhne zu blockieren. Reuther wies damals in Besprechungen mit der Regierung darauf hin, daß die Aufhebung der gleitenden Lohnskala die Verträge außer Kraft setzen würde, die unter anderem im Hinblick auf diese speziellen Bestimmungen von der Gewerkschaft für fünf Jahre abgeschlossen wurden: «Die Gewerkschaft verzichtete auf gewisse Forderungen (zum Beispiel auf wesentliche Lohnerhöhungen, die sie in andern Verträgen mit kürzerer Laufzeit erzielte) und erklärte sich mit andern Forderungen einverstanden auf Grund der vereinbarten langen Vertragsdauer.» Die Aufhebung der gleitenden Lohnskala würde, so sagte Reuther, gerade jene Stabilität treffen, die mit der Lohnstabilisierung erreicht werden soll. Unerbittlich gegen irgendwelche Bindung der Löhne an die Lebenshaltungskosten ist *John Lewis*, einer der letzten, einem konsequenten Liberalismus und Antietatismus ergebenden Ritter ohne Furcht (über den Tadel sind die Meinungen geteilt). John Lewis will, weil er stark und — so heißt es ja — der Starke am mächtigsten allein ist, von staatlicher Intervention auf dem Gebiete der Auseinandersetzungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer nichts wissen, während die meisten andern Gewerkschafter zum größten Teil umgelernt haben. An Argumenten für seine These fehlt es John Lewis nicht. Dies um so mehr, als die Bergleute zum erstenmal schon im Jahre 1874 einen Versuch mit der Anpassung der Löhne an die Bewegung der Lebenshaltungskosten machten. «Es dauerte nicht lange», sagte John Lewis anläßlich der Einführung der Indexlöhne in der Autoindustrie, «bis die Bergarbeiter entdeckten, daß, ausgenommen in Zeiten der Not, der Gleitlohn immer in die falsche Richtung gleitet. Und nun, im Jahre 1950, hat jemand (gemeint ist Walter Reuther, den John Lewis als einen hoffnungslosen, intellektualisierenden Planwirtschaftler betrachtet) die Sache neu aufgeputzt, ihr einen andern Namen gegeben und die Arbeiter der Autoindustrie dazu gebracht, sich ihr zu verschreiben.» John Lewis rechnete bei dieser Gelegenheit den Arbeitern der Autoindustrie vor, was geschehen wäre, wenn sich die Bergarbeiter vor 50 Jahren nicht eines besseren besonnen und den Gedanken an den Gleitlohn aufgegeben hätten:

«Während dieser 50 Jahre ist es den Bergarbeitern gelungen, auf dem Verhandlungswege ihre Löhne, wenn man den damaligen Grundlohn als Basis nimmt, um 1760 Prozent zu erhöhen. In der gleichen Zeit ist der

Preis der Kohle ab Grube für den Konsumenten nur um 40 Prozent gestiegen. Den Hauptteil des Fortschrittes verdanken wir verbesserten Produktionsmethoden und damit der erhöhten Produktivität des einzelnen Arbeiters. Wenn die Bergarbeiter auf dem Gleitlohn bestanden hätten, würde die Lohnerhöhung nicht mehr als 500 Prozent ausgemacht haben, das heißt weniger als ein Drittel der Verbesserung, die wir auf dem Wege kollektivvertraglicher Verhandlungen erzielt haben. Dazu kommen die kürzere Arbeitszeit (zirka 35 Stunden pro Woche), bessere Arbeitsbedingungen und erhöhte Sicherheit in den Gruben (für deren Erwirkung allerdings John Lewis staatliche Eingriffe nicht nur nicht ablehnt, sondern gerade wieder im Zusammenhang mit dem kürzlich eingetretenen großen Bergunglück energisch gefordert hat), die Abschaffung der Kinderarbeit, die Einführung der Krankenpflege, die Witwen- und Waisenfürsorge, eine Lebensversicherung von 1000 Dollar pro Mann sowie 100 Dollar Alterspension pro Monat. Dies sind die Früchte kollektivvertraglicher Verhandlungen. Sie stehen im Gegensatz zu jenen, die man durch einen starren Gleitlohn erzielen kann, wie er jetzt in der Autoindustrie eingeführt wird.»

Ohne auf die Rechenkünste von John Lewis einzugehen, muß zugegeben werden, daß die Bergarbeiter früher zu den *schlecht bezahlten* Arbeitern gehörten und ihre Löhne *heute Spitzenlöhne* sind, was ohne Zweifel auf das Konto kollektivvertraglicher Verhandlungen und auch der Tatkraft, Tüchtigkeit und manchmal Unerbittlichkeit und Rücksichtslosigkeit von John Lewis gebucht werden muß. Daß John Lewis nicht daran denkt, seine prinzipielle Einstellung aufzugeben, zeigt eine vom Bergarbeiterverband im vergangenen Jahr einstimmig angenommene EntschlieÙung, in der es unter anderem heißt, daß sich der Verband im Interesse der «Verteidigung der amerikanischen Tradition des freien Unternehmertums und der freien Arbeiterschaft gegen die zwangsweise Festsetzung von Preisen und Löhnen durch die Regierung ausspricht». Was die von John Lewis oben aufgeführten zusätzlichen Vorteile betrifft, so hat sie der Verband der Arbeiter der Autoindustrie vor Einführung der Indexlöhne zum größten Teil *gleichfalls* errungen, so daß es sich, wie wir noch sehen werden, bei der Bejahung des Gleitlohnes in Zukunft vor allem darum handeln wird, ob diese «Grenzvergütungen» innerhalb oder außerhalb des Lohngefüges ebenfalls «gleitend» weitergeführt werden können. Die wichtigste Voraussetzung des Lohngewinnes der Bergarbeiter war ohne Zweifel die *erhöhte Produktivität*, und gerade diese soll ja, den neuesten Bestrebungen zufolge, beim Gleitlohn jedes Jahr durch die Gewährung eines Produktivitätszuschlages mitberücksichtigt werden.

Ein gern angeführtes Argument gegen die Einführung des Gleitlohnes ist natürlich die *schlechte Ausgangslage* vieler Löhne. In dieser Beziehung hatten die Arbeiter der Autoindustrie, wenn man von notwendigen Ausgleichen innerhalb gewisser Arbeiterkategorien absieht, weniger Grund für Hemmungen als andere Berufe. Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet, ist es nicht erstaunlich, daß

zum Beispiel die auch in den USA durchschnittlich äußerst schlecht entlöhnten Angestelltenkategorien sowie viele Gruppen der Staatsangestellten dem Gedanken der Indexlöhne «eine sehr kalte Schulter zeigen».

Widerstände gegen den Gleitlohn machen sich auch geltend im Hinblick auf den *Index*. Der Index der USA mißt die durchschnittlichen Aenderungen der Kleinhandelspreise von 200 *ausgewählten Waren und Dienstleistungen*, die für Lohn- und Gehaltsempfänger in *größeren Städten* in Frage kommen. Es besteht dabei nicht die Absicht, die Aenderungen im Gesamtbetrag zu messen, den Familien für den Lebensunterhalt ausgeben. Da gerade in Zeiten starker Preisbewegungen oft schnelle und einschneidende Umstellungen in der Lebensführung eintreten, ferner in der Qualität der Waren, ihrer Erhältlichkeit usw., kann der Index oft gerade in den Augenblicken, wo es darauf ankäme, nicht jene Dienste leisten, die viele Leute von ihm erwarten, abgesehen davon, daß seine allgemeine Struktur nicht selten Anlaß zu Auseinandersetzungen und Zweifeln gibt. So glaubt man in den USA, daß schon die Einbeziehung kleiner Städte und weiterer zusätzlicher Faktoren *ein anderes Bild* ergeben würde. Solange der Index innerhalb des Wirtschaftslebens nur ein allgemeiner Maßstab war — was er vielleicht selbst im besten Falle nur sein *kann und will* — gab er keinen Anlaß zu großen Kritiken. Seitdem jedoch Millionen von Arbeitern infolge der Einführung der Gleitlöhne direkt vom Index abhängig sind, taucht das Thema der *Zuverlässigkeit und Richtigkeit* des Indexes in den verschiedensten Zusammenhängen fortlaufend auf. Dazu kommt, daß seit einiger Zeit seitens der zuständigen Behörden ohnehin Aenderungen im Index in Aussicht genommen und eingeführt worden sind. In der Jahreswende 1950/51, also in der Zeit der großen Preissteigerungen, schrieb der Leiter der Wirtschafts- und Bildungsabteilung des CIO in diesem Zusammenhang über den revidierten Index unter anderem: «Er unterschätzt die gegenwärtige Preissteigerung. Die Aenderungen wurden auf Grund ungenügender Unterlagen und Auskünfte vorgenommen. Von Seiten der Gewerkschaften ist dem Statistischen Amt vorgeschlagen worden, mit der Revision zuzuwarten, bis Daten für das Jahr 1951 vorliegen. Wir machten diese Empfehlung, weil das Ausgabenschema im Zusammenhang mit der durch die Aufrüstung verursachten Entwicklung im Jahre 1951 anders sein wird als in den letzten zwei bis drei Jahren. Es wird zum Beispiel deshalb anders sein, weil gewisse Gebrauchsgüter (Kühlschränke, Staubsauger usw.) im Jahre 1951 und in den kommenden Jahren nicht so leicht zu beschaffen sein werden wie in der Zeit vor Beginn der Aktion in Korea. Eine Durchschnittsfamilie wird auf Grund dieses Umstandes und infolge der steigenden Lebensmittelpreise im Jahre 1951 mehr Geld für Nahrungsmittel und weniger für andere Gebrauchsgüter ausgeben. Im Gegensatz dazu gibt der neue

Index den Gebrauchsgütern eine größere und den Nahrungsmitteln eine kleinere Gewichtung. Wir halten es für unklug und unnötig, daß das Arbeitsministerium zu einer Zeit einen neuen Index einführt, wo der Index in hohem Maße im Falle von Kollektivverträgen mit Indexlöhnen zur Anwendung gelangt. Ein neuer Index ist schon deshalb nicht am Platze, weil die Lebensmittelpreise steigen und ungenügende Informationen über die sich ändernden Lebensgewohnheiten und das Angebot von Gebrauchsgütern vorliegen.» Schon jetzt kann gesagt werden, daß sich verschiedene dieser Voraussichten nicht im erwarteten Maße bewahrheitet haben, was zeigt, wie schwierig es ist, den richtigen Maßstab zu finden, besonders wenn man bedenkt, daß auf diesem Gebiet ein Maßstab nur Sinn und Nutzen hat und auf lange Sicht verwendbar ist, wenn er möglichst konstant bleibt und nicht zu oft abgeändert wird. Der Index hat *allgemeinere* Aufgaben zu erfüllen als jene eines fluktuierenden Meßinstrumentes der ebenso fluktuierenden Löhne. Er kann und soll für die Lohngestaltung eine Indikation sein, aber er wird in Zeiten heftiger Schwankungen allein schon deshalb die von ihm zu unrecht verlangte Präzisionsarbeit nicht leisten können, weil seine genaue Bekanntgabe meistens zwei bis drei Monate hinter der Lohnentwicklung her hinkt.

2. Der Weg zum Indexlohn

Da die heutige große Verbreitung der Indexlöhne in den USA einer *Zeiterscheinung* gleichkommt, das heißt durch die nach Beginn des Konfliktes in Korea eingetretenen starken Preisbewegungen und durch die Aussicht weiterer Preissteigerungen und wirtschaftlicher Unsicherheiten in den nächsten Jahren bedingt ist, ist es nötig, den Weg zu den umfangreichen kollektivvertraglichen Abmachungen über die Indexlöhne sowie die damit verkuppelten Entwicklungen im Lohngefüge im allgemeinen in großen Zügen aufzuzeigen.

Das der Aufrüstung zugrunde liegende Gesetz, die *Defense Production Act (DPA)*, gelangte im September 1950 zur Annahme. Es ging im einzelnen nicht auf die Regelung der Löhne ein, sondern sah lediglich in einem kurzen Abschnitt den allgemeinen *Stopp der Löhne und Gehälter* vor. Dieser ist, nachdem am 15. Dezember 1950 der Notzustand proklamiert worden war, am 26. Januar 1951 eingeführt worden. In der diesbezüglichen Verordnung wurde darauf hingewiesen, daß der Leiter des Amtes für wirtschaftliche Stabilisierung auf Grund der DPA gezwungen sei, gleichzeitig mit den Preisen auch die «Löhne, Gehälter und andern Vergütungen (Zuschläge, Alterspensionen, Krankengelder usw.) zu stabilisieren». Im Rahmen der «allgemeinen Stabilisierung», so hieß es in der Verordnung, dürfe kein Unternehmer ohne vorherige Zustimmung des Lohnstabilisierungsamtes (LSA) Löhne und andere Vergütungen

zahlen, die höher sind als jene des 25. Januar 1951. Keine Bestimmung der Verordnung dürfe dahin aufgefaßt werden, daß die Stabilisierung der Löhne und andern Vergütungen «auf Grund von Ansätzen zu erfolgen hat, die geringer sind als jene der Zeit vom 24. Mai bis 24. Juni 1950». Gesuche betreffend die Genehmigung von Lohnerhöhungen müssen dem LSA unterbreitet werden. Die Verordnung werde, so hieß es weiter, «im Rahmen der Lohnstabilisierungspolitik des LSA von Zeit zu Zeit abgeändert und ergänzt werden». Daß diese Verordnung, wie die letztere Bestimmung zeigt, als Ausgangsmaßnahme gedacht war und nicht den Zweck haben konnte, ohne Unterschied alle Löhne auf absehbare Zeit zu fesseln, liegt auf der Hand. Dies war schon deshalb nicht möglich, weil große Kontingente der Arbeiterschaft (zirka 60 Prozent) im Jahre 1950 Lohnerhöhungen erhalten hatten, während andere Schichten, deren Verträge in dieser Zeit nicht abliefen oder die sonst nicht zum Zuge kamen, leer ausgingen. Um eine einheitliche Anpassung zu erwirken, wurde Ende Februar 1951 eine Verfügung erlassen, die für die bereits berücksichtigten und nicht berücksichtigten Kategorien eine Gesamterhöhung der Löhne von 10 Prozent ab 15. Januar 1950 gestattete. Kein unvoreingenommener Beobachter hat damals angenommen, daß es mit diesen 10 Prozent sein Bewenden haben werde. Diese Ansicht wurde verstärkt, als bald darauf durch eine neue Verordnung (Nr. 8) Erhöhungen auf Grund von Indexlöhnen, die am oder vor dem 25. Januar 1951 vertraglich vereinbart worden waren, ohne Zustimmung des Lohnstabilisierungsamtes erlaubt wurden, und zwar auch dann, wenn sie über die 10 Prozent hinausgingen. Begreiflicherweise ist durch diese Verfügung der Anreiz zum Abschluß von Verträgen mit Indexlöhnen stark gesteigert worden. Dies um so mehr, als allgemein damit gerechnet wurde, daß schon aus Billigkeitsgründen die zeitlich einschränkende Bestimmung der Verordnung Nr. 8 früher oder später fallen werde. Dies geschah im Zusammenhang mit der am 1. August erfolgten Erneuerung der DPA durch die Ergänzung der Verordnung Nr. 8. In dieser ergänzten Verordnung wird ein Unterschied gemacht zwischen den bereits früher berücksichtigten, vor dem 25. Januar 1951 abgeschlossenen Verträgen, jenen, die nach dem 25. Januar zustande gekommen sind und den Fällen, wo es überhaupt keine eigentlichen Abmachungen über Indexlöhne gibt. Bei den erstgenannten Verträgen können die Lohnänderungen ohne spezielle Genehmigung des LSA je nach den Abmachungen in den betreffenden Verträgen eintreten. Im zweiten Fall wird ausdrücklich bestimmt, daß beim Rückgang des Indexes dieser Rückgang in den Löhnen nicht zum Ausdruck zu kommen braucht, wenn sie unter das Niveau fallen würden, das zur Zeit der Inkraftsetzung der Verordnung vorhanden war. Wenn zum Zeitpunkt des Erlasses der Verordnung überhaupt keine Abmachungen bestanden und festgestellt wird, daß die Reallöhne seit 25. Januar 1951

gefallen sind, so können nicht öfter als alle sechs Monate Anpassungen auf Grund des Indexes vorgenommen werden. Endlich enthält die Verordnung spezielle Bestimmungen zur Berücksichtigung von besonderen Härtefällen und Ungleichheiten.

Die Verordnung läuft im Prinzip darauf hinaus, daß zirka 60 Millionen Werktätige direkt *eingeladen* werden bzw. die Möglichkeit haben, sich bei den Lohnverhandlungen mit ihren Unternehmern für *Indexlöhne* oder artverwandte Abmachungen einzusetzen. Ob in dieser speziellen Beziehung weitere behördliche oder gesetzliche Änderungen eintreten werden, wird sich nach Ablauf der Verordnung im Frühjahr dieses Jahres oder nach Ablauf und eventueller Erneuerung der DPA Ende Juni dieses Jahres zeigen. «Diese neue Verfügung», sagte Johnston, der damalige Leiter des Amtes für die wirtschaftliche Stabilisierung, «gestattet den organisierten und unorganisierten Arbeitern Lohnanpassungen, die angemessen und gerecht sind. Sie lassen sich mit dem vergleichen, was das Parlament auf gesetzlicher Grundlage den Farmern durch die Formel der Kaufkraftparität (das heißt der Angleichung der landwirtschaftlichen Preise an die Bewegung der Betriebs- und Lebenshaltungskosten der Bauern) und der Geschäftswelt durch die Kostenanpassungen der DPA gewährt hat. Ich gehe mit der Bestimmung der Verordnung völlig einig, die besagt, daß diese Politik vom LSA später überprüft werden soll.»

Da die Lohn- und Preisgestaltung somit weitgehend von den automatischen Anpassungen einer Art gleitender Lohn-, Preis- und Kostenskala bestimmt wird und die indirekte Kontrolle (Kreditkontrolle usw.) hauptsächlich die freiwillige Mitwirkung der Finanzwelt vorsieht, wird natürlich eine günstige Entwicklung vor allem vom guten Willen und vom Verantwortungsbewußtsein aller Träger der Wirtschaft abhängen. Ist diese Disziplin nicht vorhanden, so sind kumulative inflatorische Entwicklungen unvermeidlich.

Im gegenwärtigen Augenblick hat es nicht den Anschein, als ob ein Stillstand eintreten werde. Viele Preise ziehen weiterhin an, und in Lohnverhandlungen ist von gewerkschaftlicher Seite unter anderem bereits die Forderung aufgestellt worden, daß der Index der Kategorie ohne bestimmte Gleitlohnabmachungen alle vier anstatt alle sechs Monate zu Anpassungen führen sollte. Weitere Forderungen werden aufgestellt auf dem Gebiete der sogenannten Grenzvergütungen.

Bei diesen Zuwendungen handelt es sich um spezielle Vergütungen und Beiträge der Unternehmer für die verschiedensten Zwecke: jährliche Lohnerhöhungen auf Grund besserer Leistungen (Produktivitätszuschläge), Vergütungen für Ferien und Feiertage, Schichtunterschiede, Zuschläge für bestimmte Tage und Stunden, für Wohlfahrtseinrichtungen, Kranken- und Altersunterstützung, Angleichungen innerhalb der Betriebe sowie zwischen artverwandten Betrieben

und Industrien, Stücklöhne und Löhne, die erhöht werden als Anreiz zur Produktion und zwecks Gewinnung tüchtiger Arbeitskräfte, Erhöhungen auf Grund langer Dienstdauer, bei Beförderungen, bei Zuteilung neuer oder anderer Arbeit, Gratifikationen, Gewinnbeteiligungen usw.

Die meisten dieser Vergütungen sind im Laufe der Zeit Gegenstand von Untersuchungen und Verordnungen geworden oder müssen es noch werden. Da Lohnerhöhungen in zahlreichen Fällen schon im ersten Stadium der zunächst vorgeschlagenen Normen über die besagten 10 Prozent hinausgingen und nunmehr automatische Anpassungen erfolgen können, ist es nicht verwunderlich, daß es auf den Gebieten der sonstigen Vergütungen ebenfalls zu Kompromißlösungen gekommen ist und weitere solche Verordnungen wahrscheinlich folgen werden, wobei je nach den Umständen die in einzelnen Fällen bereits angewandte allgemeine Einschränkung zusätzliche Geltung erhalten wird, daß Verbesserungen nicht über das «übliche Maß» hinausgehen sollen. Das Vorgehen wird ungefähr dem Sinne der Äußerungen entsprechen, die der Leiter des Lohnamtes in diesem Zusammenhang vor einiger Zeit gemacht hat:

« Wenn an den Löhnen starr festgehalten wird und dafür die Gewehre und Flugzeuge nicht geliefert werden, so kann die Behinderung des Rüstungsprogramms schwerer wiegen als die Kosten der Lohnstabilisierung. »

Soweit im Rahmen dieser Entwicklungen Kritiken und Kriterien in den Vordergrund traten, so lauteten sie natürlich allgemein dahin, daß die Verbesserung von Löhnen und Zulagen *nicht inflatorisch* wirken dürfe. Bei diesen Auseinandersetzungen gehen die Meinungen stark auseinander. Von Seiten der Gewerkschaften wird die inflatorische Wirkung insbesondere im Falle von Vergütungen und Verbesserungen zugunsten von Wohlfahrtseinrichtungen, Krankenkassen usw. bestritten, und zwar hauptsächlich deshalb, weil solche Auskehrungen im Kreislauf des Geldes nicht immer sofort wirksam werden oder sogar gebunden sind (Fonds, Krankenkassen usw.). Es besteht deshalb die Meinung, daß solche Vergütungen nicht in die allgemein zugestandene Lohnerhöhung einbezogen zu werden brauchen, das heißt daß sie außerhalb dieses Rahmens gewährt werden können. Diesbezügliche Verfügungen sind bereits erschienen, so für die Beiträge für verschiedene Formen der Krankenpflege (Spitalbehandlung, Operationen, vorübergehende Invalidität, ärztliche Konsultationen), ferner für Beiträge an Lebensversicherungen, Versicherungen gegen körperliche Verstümmelungen usw.

Ein gleiches Vorgehen, sagen die Gewerkschaften, sei im Falle der Zuschläge gerechtfertigt, die *auf Grund erhöhter Produktivität* erfolgen und *nicht inflatorisch* wirken können, da sie ja das Gegen-

stück dieser Produktion seien. Dieser Auffassung wird entgegengehalten, daß dem nur so wäre, wenn die Mehrproduktion und die höhere Produktivität des einzelnen Arbeiters *zivilen Gütern* gelten würde. Diese könnten in der Tat mit dem Geld der Produktivitätszuschläge absorbiert werden, was jedoch bei der jetzigen Mehrproduktion, die eben der Herstellung von *Kriegsmaterial* gelte, nicht der Fall sein könne. Kriegsmaterial könne, so heißt es, nicht «konsumiert» werden.

Diese Auffassung wird neuerdings auch von Regierungsinstanzen vertreten. Der von Präsident Truman zu Beginn dieses Jahres dem Parlament unterbreitete Wirtschaftsbericht macht in diesem Zusammenhang folgende Ausführungen:

«Bei sich erweiternden Märkten und steigender Produktivität, wie man sie in der amerikanischen Wirtschaft auf lange Sicht beobachten kann, würde ein unveränderliches Verhältnis zwischen Preisen und Löhnen zur Folge haben, daß die Geschäftsgewinne in erheblicherem Maße steigen würden als die Löhne. Es würde nicht die nötige Kaufkraft vorhanden sein, um die Mehrproduktion zu absorbieren. In einer normalen Friedenswirtschaft sollten die Löhne, wenn die allgemeine Produktivität der Wirtschaft zunimmt, im gleichen Verhältnis wie die Preise steigen. Diese Forderung wird von der Geschäftswelt durchaus anerkannt. Dieser Grundsatz gilt jedoch nicht voll im Falle des Notzustandes der Verteidigung, wenn ein großer Teil der steigenden Produktivität durch das Rüstungsprogramm in Anspruch genommen wird und deshalb nicht für die Konsumenten zur Verfügung steht.»

Um der offiziellen These «Kanonen *und* Butter» nach Möglichkeit gerecht zu werden, war der Leiter der Rüstungswirtschaft von Anfang an bestrebt, im Interesse der Schonung der Produktion für zivile Zwecke Nachdruck auf die Bereitstellung neuer spezieller Produktionsanlagen für die Rüstungswirtschaft zu legen. Dieser Absicht entspricht die Tatsache, daß zum Beispiel laut offiziellen Berichten der Bau von Fabriken im Jahre 1951 um 90 Prozent umfangreicher gewesen ist als im Jahre 1950, was allerdings unter anderem zur Folge hatte, daß zahlreiche bereits knappe Rohstoffe durch diese Bauvorhaben noch knapper wurden. Bei diesen Bestrebungen stellt sich auch die Frage, was aus diesen Anlagen später werden wird, falls jene Bereitstellung eines besonderen Sektors der Wirtschaft bzw. die «permanente Kriegswirtschaft», die viele als nötig erachten, nicht auf die Dauer zu halten ist.

Wie man aus obigem Zitat ersehen kann, ist die behördliche Einstellung zum Produktionszuschlag sehr vorsichtig. Was die Meinungen der Unternehmerwelt betrifft, so wird von ihr darauf hingewiesen, daß die Produktivitätszuschläge bereits in den zahlreichen Spezialvergütungen, die wir schon aufgezählt haben, enthalten seien

und ein spezieller Produktivitätszuschlag bedeute, daß die Arbeiterschaft «zweimal den gleichen Kuchen essen will». Voraussetzung einer richtigen Beurteilung des Ausmaßes der Zuschläge ist natürlich eine *zuverlässige Produktions- und Produktivitätsstatistik*. Ansätze dazu und zum Teil ernst zu nehmende Unterlagen sind in den USA auf gewissen Gebieten vorhanden.

Alles in allem läßt sich sagen, daß bis zum Monat August des vergangenen Jahres die in Frage kommenden Preissteigerungen von zirka 10 Prozent in großen Teilen der Wirtschaft durch die verordnete 10prozentige Lohnerhöhung ungefähr gedeckt worden oder sogar Erhöhungen über diese Ziffer hinaus vorgekommen sind. Es gibt jedoch auch heute noch zahlreiche Kategorien, die den im Februar 1951 generell zugestandenen Zuschlag von 10 Prozent im Monat August 1951 oder sogar jetzt noch nicht erhalten haben, so insbesondere bei den Angestellten, wo die Anpassung oft nicht mehr als 5 Prozent betrug, ferner in einzelnen Industrien, in der Landwirtschaft sowie andern schwach organisierten Berufen. Die Bundesangestellten, denen inzwischen die behördliche Anpassung zugute gekommen ist, haben zum Beispiel in der Zeit von Juni 1950 bis Juni 1951 mehrheitlich überhaupt keine Lohnerhöhungen erhalten. Bemerkenswert ist, daß trotz der oft stark unterschiedlichen Lohnerhöhungen — auch innerhalb der gut organisierten Berufe — von Neidgefühlen zwischen den verschiedenen Kategorien der Arbeiterschaft verhältnismäßig wenig zu spüren ist. Man nimmt Lohnerhöhungen in andern Kategorien nicht so sehr zum Anlaß für ungünstige Vergleiche, sondern für Bestrebungen zugunsten von Änderungen zum Bessern in der *eigenen Lohnkampagne*.

3. Die Mechanik der Indexlöhne

Der Indexlohn, die automatische Anpassung des Lohnes an die sich verändernden Lebenshaltungskosten, ist *nicht die einzige* Möglichkeit, um die Löhne im Hinblick auf wirtschaftliche Veränderungen in Bewegung zu halten. Dazu genügt auch eine Klausel im Kollektivvertrag, die gestattet, unter gewissen Umständen und zu gewissen Zeitpunkten Lohnverhandlungen *innerhalb der Gültigkeit des Vertrages* einzuleiten. Solche Bestimmungen sind in den USA ziemlich stark verbreitet. Dies hat eine Erhebung im Jahre 1946, also nach dem Krieg und unter verhältnismäßig normalen Bedingungen, deutlich gezeigt. Sie wurde vom Statistischen Amt in 22 der wichtigsten Industrien im Falle der Prüfung der Lohnabkommen von 99 Firmen durchgeführt, die auf dem Gebiete der Gestaltung der Löhne und Arbeitsbedingungen maßgebend sind. 71 der 99 Verträge (72 Prozent der erfaßten Arbeiter) enthielten Klauseln, die gestatten, *während der Laufzeit* des Vertrages Lohnverhandlungen aufzunehmen. Nur 5 dieser 71 Verträge machten solche Verhandlungen *ausschließlich*

von Aenderungen in den Kosten der Lebenshaltung abhängig. In den meisten Fällen lautete die Klausel dahin, daß Lohnverhandlungen aus *irgendwelchen Gründen zu irgendeinem Zeitpunkt* eingeleitet werden können. Daneben gibt es zahlreiche andere Möglichkeiten der Einleitung von Lohnverhandlungen: nach einem bestimmten Datum, unter vorheriger Mitteilung (zum Beispiel 30 Tage), innerhalb bestimmter Perioden (zum Beispiel alle 6 Monate, alle 2 Jahre usw.), auf Grund gegenseitigen Einvernehmens usw. Im Falle der Bindung an den Index kann es sich um *automatische oder anheimgestellte* Anpassungen handeln. Das Ausmaß der Anpassung kann vereinbart oder nicht vereinbart werden: prozentual oder auf Grund einer bestimmten Zahl von Punkten des Indexes. Angleichungen können, wie im vorerwähnten Falle, jederzeit (eventuell unter vorheriger Ankündigung) oder in bestimmten Abständen bzw. Perioden vorgesehen sein (zum Beispiel alle 3 Monate, zweimal in der Laufzeit des Vertrages usw.). Der Vertrag kann Bestimmungen enthalten über schiedsgerichtliche Entscheidungen, die Klausel, daß Anpassungen nur bei steigenden Lebenshaltungskosten stattfinden, daß das Ausmaß der Angleichung geringer ist bei sinkendem Index usw., daß Anpassungen nur im Falle der schlechter bezahlten Arbeiter vorgenommen werden usw.

Einen ersten Antrieb erhielt die Bewegung zugunsten von Indexlöhnen durch das schon im Mai 1948 für zwei Jahre abgeschlossene Uebereinkommen des Verbandes der Arbeiter in der *Autoindustrie* mit General Motors. Dieses Abkommen enthielt bereits eine Klausel über den *Produktionszuschlag*, das heißt die Bestimmung, wonach bei größerer Produktivität eine entsprechende Verbesserung des Lebensstandards durch eine regelmäßige jährliche Erhöhung des Lohnes der Arbeiter bei General Motors um 3 Cents pro Stunde zu erfolgen habe. Im Mai 1950 wurde dieses Uebereinkommen für fünf Jahre erneuert, wobei die jährliche Lohnverbesserung von 3 auf 4 Cents pro Stunde erhöht wurde.

Während in den Jahren 1948 bis 1950 das Beispiel des Vertrages mit General Motors keine weitgehende Nachahmung fand, traten in den Monaten Juli bis September 1950, das heißt nach Beginn des Krieges in Korea und den damit einsetzenden Preissteigerungen, *schnelle Entwicklungen zugunsten der gleitenden Lohnskala* ein. So vor allem in der Autoindustrie. Bis Ende September hatten alle großen Automobilfabriken Lohnverbesserungen in verschiedener Höhe zugestanden. In den meisten dieser Abmachungen richteten sich die Lohnerhöhungen nach dem offiziellen Index, und zwar in der Weise, daß, wie beim Abkommen mit General Motors, für jede Veränderung im Index von 1,14 Punkten eine Lohnerhöhung von 1 Cent pro Stunde vorgesehen wurde. Solche Vereinbarungen sind getroffen worden mit den Firmen Ford, Packard, Studebaker, Nash, Kaiser-Frazer (Chrysler und Hudson haben bei Erneuerung der

Tarifverträge eine allgemeine Lohnerhöhung von 10 Cents pro Stunde, jedoch ohne Gleitlohnklausel, vereinbart). Auch andere Arbeitgeber und Gewerkschaften haben Bestimmungen über die automatische Lohnangleichung an den Index vereinbart, sie unterscheiden sich jedoch in mancher Hinsicht vom Vertrag mit General Motors. Der Verband der Weichensteller und «Yardmaster» (Oberaufseher in Rangierbahnhöfen) kam zum Beispiel nach einem langen Konflikt mit den Eisenbahngesellschaften dahin überein, daß eine Angleichung von 1 Cent pro Stunde für jeweils 1 Punkt des steigenden oder fallenden Indexes eingeführt wurde. Als Ausgangspunkt wurde die Indexziffer von 174 (August bis September 1950) genommen (im Dezember 1951 erreichte die Indexziffer 189,1).

In den meisten Fällen finden Angleichungen, wie bei General Motors, im Betrage von 1 Cent für die Indexveränderung von 1,14 Punkten statt. Dieses Verhältnis ergab sich, indem der Index vom 15. April 1948 (169,3) durch den Durchschnittsstundenlohn der General-Motors-Arbeiter (im Frühjahr 1948 zirka 1,48 Dollar) dividiert wurde. Nachstehend einige weitere Beispiele der Anpassung an den Index: Lohnerhöhung von 50 Cents pro Woche für jede Veränderung des Indexes um 1 Punkt, prozentuale Lohnänderung auf Grund der prozentualen Aenderung des Indexes, Lohnveränderung von 1 Cent für jede Indexänderung von 1 Punkt. In einigen Fällen tritt erst bei einer verhältnismäßig großen Aenderung des Indexes eine Lohnänderung ein: zum Beispiel eine Lohnänderung von 1 Prozent für jede Indexänderung von 5 Punkten, 5 Cents pro Stunde für jede Indexänderung um 4,25 Punkte. Manchmal finden Lohnänderungen parallel mit der Indexänderung statt, wenn diese eine gewisse Höhe erreicht hat (zum Beispiel 5 oder 10 Prozent). Endlich kommt es auch vor, daß die Löhne nicht herabgesetzt werden, solange die Aenderung des Indexes nicht wenigstens 5 Prozent erreicht hat. Erreicht sie 10 oder mehr Prozent, so haben zwischen den Parteien Verhandlungen über das Ausmaß der Lohnherabsetzung stattzufinden. Im Vertrag mit General Motors ist für Lohnherabsetzungen eine allgemeine untere Grenze festgesetzt worden. Wenn der Index unter 164,7 sinkt, dürfen keine Anpassungen nach unten mehr vorgenommen werden. Insgesamt gibt es mehr als 100 Arten der Berechnung und Anwendung von Indexlöhnen. Ungefähr 45 Prozent der Formeln entfallen auf die Methode der Anpassung von 1 Cent pro Stunde für jeden Punkt Aenderung im Index (Eisenbahnverbände), 40 Prozent auf die Bezahlung von 1 Cent für je 1,14 Punkte.

Im allgemeinen finden die Anpassungen, wie bei General Motors, alle drei Monate statt. Es kommen aber auch Fristen von einem Monat oder zwei Monaten vor. Einige Abkommen enthalten die Bestimmung, daß während ihrer Gültigkeitsdauer nur eine einzige

Angleichung vorgenommen werden darf. Es handelt sich dabei meistens um Uebereinkommen, die eine Laufzeit von zwei Jahren haben, innerhalb welcher Zeit eine Angleichung am Ende des ersten Jahres möglich ist. Früher gab es in den USA auch Abkommen, die Lohnveränderungen im Hinblick auf Preisveränderungen für die in den betreffenden Betrieben produzierten Güter vorsahen. Solche Abkommen sind im Verschwinden begriffen. Von den mehr als 3 Millionen Arbeitern, denen heute Indexlöhne zugute kommen, entfallen 44 Prozent auf das Transportgewerbe (meistens Eisenbahner), 38 Prozent auf die metallverarbeitende Industrie, vor allem auf die Autoindustrie und die Industrie für landwirtschaftliche Maschinen, und je 5 Prozent auf die Textilindustrie und das Baugewerbe. Die übrigen 8 Prozent verteilen sich auf verschiedene Industrien.

Ungefähr 80 der mehr als 200 in den USA vorhandenen Verbände haben Indexlöhne vereinbart. Es sind jedoch die großen Organisationen, auf die die übergroße Mehrheit der in Frage kommenden Arbeiter entfällt, das heißt auf Eisenbahnverbände (die Organisation der Weichensteller und «Yardmasters» der AFL sowie die unabhängige Organisation des Fahrpersonals), auf den Verband der Arbeiter in der Auto- und Flugzeugindustrie sowie der Industrie für landwirtschaftliche Maschinen (CIO), auf den Verband der Arbeiter in der Elektro-, Radio- und Maschinenindustrie (kommunistisch) und den Verband der Maschinisten (AFL). Ungefähr 10 Prozent der Arbeiter der AFL und 20 bis 25 Prozent der Mitglieder des CIO unterstehen Verträgen mit Indexlöhnen. Endlich gibt es zirka 250 000 Angestellte, deren Firmen die für die Arbeiter der Produktion getroffenen Vereinbarungen betreffend die Indexlöhne auch ihren Angestellten zugute kommen lassen.

4. Löhne, national und international

Da in den vorangehenden Kapiteln einige Lohnsätze aufgeführt worden sind, darf nicht versäumt werden, auf die *Unabwägbarkeit von Lohnangaben und Lohnvergleichen* aufmerksam zu machen. Die USA sind geradezu ein Musterbeispiel dafür, daß Lohnangaben und Lohnvergleiche zu völlig schiefen und falschen Feststellungen führen können. Zunächst ist in Betracht zu ziehen, daß es in den USA verhältnismäßig *sehr hohe und sehr niedrige* Löhne und Einkommen gibt, so daß Durchschnittswerte, um die es sich bei den meisten Angaben handelt, äußerst wenig aussagen. Solche Unterschiede sind nicht nur, wie wir im Zusammenhang mit der Berücksichtigung der allgemeinen 10prozentigen Lohnerhöhung gezeigt haben, zwischen den verschiedenen Berufen und Industrien, sondern auch *innerhalb des gleichen Berufes und Bezirks* ganz beträchtlich. Ebenfalls große Unterschiede sind wahrzunehmen, wenn man die Löhne in den

verschiedenen Gebieten des gewaltigen Bereichs der USA vergleicht, eines Landes, das topographisch, klimatisch, soziologisch, volklich usw. die *denkbar größten Gegensätze* aufweist; wo fruchtbarste Gebiete an riesige Wüsten grenzen, wo auf engstem Raum Millionen wohnen (die Stadt Neuyork mit ihren Vororten und Auslaufgebieten umfaßt nahezu ein Zehntel der Bevölkerung der USA) und ungeheure Gebiete, das heißt der größte Teil des Kontinents, nur sehr dünn bevölkert sind: der Distrikt Columbia, in dem die Hauptstadt Washington liegt, beherbergt pro Quadratmeile 13 150 Personen, der kleine Staat Rhode Island (1508 Quadratmeilen) zählt pro Quadratmeile 748 Einwohner, der riesige Staat Nevada (109 789 Quadratmeilen) 1,5 Personen. In Alabama entfallen, den neuesten Angaben zufolge, auf eine weiße Bevölkerung von 1,8 Millionen 983 000 Neger, in New Hampshire auf 490 989 Weiße 414 Neger. Im Rahmen dieser Gegebenheiten finden dauernd *große Umstellungen* statt, so besonders in der jetzigen Zeit im Zusammenhang mit der für Jahre geplanten Rüstungswirtschaft und den dabei vorgesehenen industriellen Dezentralisierungen. Im Westen, wo man noch vor einigen Jahrzehnten kaum von Industrielöhnen reden konnte, weil es noch wenig Industrien gab, werden heute die *höchsten* Löhne bezahlt. In New England, das bis vor kurzem zur Werkstatt der USA gehörte, ist heute die Arbeitslosigkeit ein *dauerndes* Problem. Viele Industrien wandern von New England nach dem Süden und Westen aus; trotzdem nimmt die Bevölkerungsdichte noch zu. Im Süden, wo neue Industrien aufgebaut werden, steigen die Bevölkerungszahlen rasch. In Virginia betrug die Bevölkerung pro Quadratmeile im Jahre 1920 57,4, heute beträgt sie 83,2. In North Carolina sind die entsprechenden Zahlen 52,7 und 82,7, in Kalifornien 22 und 67,5.

Regional werden, wie bereits bemerkt, die höchsten Löhne im fernen Westen bezahlt. Es folgen der Nordosten, der mittlere Westen und — mit den niedrigsten Löhnen — der Süden. Im Zeitpunkt der neuesten Erhebungen, das heißt in den Jahren 1945/46, beliefen sich die allgemeinen Lohndifferenzen zwischen dem Westen und dem Süden auf durchschnittlich 35 Prozent (gegen 32 Prozent im Jahre 1919 und 53 Prozent in den Jahren 1931/32). Schon diese Unterschiede innerhalb einer fest umrissenen Kategorie, nämlich jener der Stundenlöhne in der Industrie, zeigen, wie illusorisch Vergleiche sind und wie wenig Durchschnittswerte besagen. Vergleiche über das Einkommen im allgemeinen, berechnet auf die ganze Bevölkerung der USA, ergeben laut kürzlich vom Handelsministerium veröffentlichten Zahlen im Jahre 1950 pro Person ein Durchschnittseinkommen von 1436 Dollar, wobei sich das höchste Einkommen auf 1986 Dollar stellt. Diese Summe entfiel auf den Distrikt Columbia, die Bundeshauptstadt Washington, wo zirka ein Drittel der Einwohner Beamte sind, deren Gehälter relativ niedrig genannt

werden können. Das niedrigste Durchschnittseinkommen pro Person verzeichnete der Staat Mississippi mit 698 Dollar pro Jahr. Das Einkommen pro Person kommt wohl in diesem Staate, wo sich die Zahl der weißen Einwohner und jene der Neger nahezu die Waage halten (1 106 327 und 1 074 578), in vielen Fällen, so bei — meistens vielköpfigen — Negerfamilien dem Familieneinkommen gleich oder wird die Summe von 600 bis 800 Dollar nicht wesentlich übersteigen. Demgegenüber ist festzustellen, daß das *Durchschnittseinkommen eines Industriearbeiters* pro 1950 zirka 59.33 Dollar pro Woche oder, bei voller Beschäftigung, 3085.16 Dollar betrug. Zusätzlich muß natürlich in Betracht gezogen werden, daß zwischen den verschiedenen Gebieten der USA auch starke *preisliche* Unterschiede bestehen und bei der Bemessung des Reallohnes in Rechnung gesetzt werden müssen. Wie groß diese Unterschiede sind, geht aus einer Aufstellung des Statistischen Amtes hervor, die darüber berichtet, wieviel eine vierköpfige Familie in 34 Städten im Oktober 1950 ausgeben mußte, um auf ein anständiges Minimaleinkommen (der Begriff ist natürlich umstritten) zu kommen. Die Zahlen schwanken zwischen 3453 Dollar in Nev Orleans, das heißt im Süden, und 3933 Dollar in Milwaukee (Nordosten).

Daß man heutzutage Löhne bzw. Einkommen nicht mehr vergleichen kann, wenn nicht die in den vorangehenden Kapiteln wiederholt erwähnten, in den USA besonders zahlreichen und in den verschiedenen Industrien sehr unterschiedlich gewährten «Grenzvergütungen», das heißt Zulagen, Prämien usw. für die verschiedensten Zwecke irgendwie mitberücksichtigt werden, setzt die Möglichkeiten des Vergleichs, zusammen mit den bereits genannten Imponderabilien, auf ein Minimum herab.

Ganz besonders gilt dies natürlich bei *internationalen Vergleichen*, bei denen Grenzvergütungen oft überhaupt nicht verglichen oder berücksichtigt werden können. Dazu kommen bei internationalen Vergleichen noch verschiedene andere erschwerende Faktoren, so vor allem die Frage des *Umrechnungskurses*, das heißt der unterschiedlichen Kaufkraft der Währungen. Nahezu allgemein ist man sich heute darüber klar, daß bei internationalen Vergleichen die jetzigen Umrechnungskurse in vielen Fällen überhaupt nicht verwendet werden können. Dies gilt besonders für die USA, wo beobachtet werden kann, daß der Kurs des Dollars oft gleichzeitig mit den internen Preisen steigt, was heißt, daß der Dollar im Inland an Wert verliert, während sein Kurs im Ausland zur gleichen Zeit steigt. Starke Wertunterschiede zeigen sich auch bei der Verwendung des Geldes seitens verschiedener sozialer Schichten. Der Dollar ist unter Umständen, zum Beispiel für einen Schweizer, der in die USA reist, das Land nicht kennt und beträchtliche Ansprüche macht, oft nicht mehr als 1 Franken wert. Seine Kaufkraft ist größer, wenn man sich in Kreisen des Mittelstandes bewegt und

noch größer im Rahmen der Lebenshaltung eines Arbeiters, der einen beachtlichen Teil seines Einkommens für Lebensmittel ausgibt, die gelegentlich wesentlich billiger sind als in der Schweiz. Auch in diesem Falle ist jedoch die Kaufkraft des Dollars beträchtlich geringer, als der offizielle Kurs von über 4.30 angibt (in den meisten Fällen wird sie über 3 Franken nicht wesentlich hinausgehen). Daß internationale Lohn- und Einkommensvergleiche auf Grund offizieller Umrechnungskurse zu wahrhaft grotesken Feststellungen führen können, konnten wir kürzlich in einem Artikel über Libyen ersehen, in dem mitgeteilt wurde, daß das Einkommen in diesem Land pro Kopf der Bevölkerung 30 Dollar pro Jahr betrage, während in Washington ein Maurer pro Tag bis zu 25 Dollar verdienen könne. Rein zahlenmäßig gesehen, muß dies den Eindruck erwecken, daß entweder die Arbeiter in Libyen verhungern oder die Bauarbeiter in Washington wie Fürsten leben müssen. Obwohl Libyen das ärmste und die USA das reichste Land der Welt ist, ist beides nicht der Fall. Es läßt sich höchstens sagen, daß der Arbeiter in Libyen *dem Hungertod näher* ist als der Arbeiter in den USA *dem fürstlichen Wohlleben*.

Um den Ungereimtheiten bei Anwendung der offiziellen Geldkurse auszuweichen, ist man in den letzten Jahren vielerorts, so besonders auch in der Schweiz, zu «verfeinerten» Vergleichen übergegangen. So erfolgt der Vergleich insbesondere auf Grund der Erwägung, wie viele Stunden ein Werktätiger arbeiten muß, um ein bestimmtes Gut erwerben zu können. Abgesehen davon, daß dabei die bereits erwähnten Fehlerquellen auf Grund von Durchschnittswerten — um die man natürlich nicht herum kommt, wenn man überhaupt generelle Vergleiche machen will — nicht ausgeschaltet sind, stellt sich bei diesen Vergleichen die wichtige Frage der *Qualität* der in Frage kommenden Produkte. Eine *wie* große Rolle diese Frage spielen kann, ist uns kürzlich bewußt geworden, als uns ein schweizerischer landwirtschaftlicher Austauschstudent darüber berichtete, wie er in einem amerikanischen Dorf überall seine währschaften Arbeits- und Bergschuhe als große Sehenswürdigkeit vorführen mußte. Daß diese Schuhe garantiert wasserdicht sind und jahrelang ihren Dienst tun, während die leichten und wesentlich unsolideren Schuhe, wie sie ein amerikanischer Landarbeiter benützt, häufig ersetzt werden müssen, macht den Arbeitszeitvergleich durchaus *illusorisch*. Dies gilt übrigens nicht nur für Arbeitsschuhe, sondern für Schuhe im allgemeinen, die wohl in den USA billiger gekauft werden können als in der Schweiz, jedoch häufiger ersetzt werden müssen, da sie unsolider sind und Reparaturen *hoch* zu stehen kommen. Solche Beispiele auf allen Gebieten des Lebensbedarfs könnten in beliebiger Zahl angeführt werden. In den USA, wo der Massenartikel Trumpf ist, läßt die Qualität sehr oft zu wünschen übrig. *Reparaturen* sind, da es an geschulten Hand-

werkern fehlt und sie mit ihrem Einkommen nicht hinter den hohen Löhnen der Industriearbeiter zurückstehen wollen, auf allen Gebieten äußerst *teuer oder sogar unmöglich*. Der Verschleiß ist groß, und Neuanschaffungen sind häufig. Diese Sachlage bringt auch die Tendenz zur Verschwendung mit sich, die man nahezu als eine Voraussetzung des «amerikanischen Wirtschaftswunders» bezeichnen kann, denn ohne größten Absatz wäre die große Massenproduktion vielfach gar nicht möglich. Wenn an einem automatischen Türschließer — ist ein solcher überhaupt Voraussetzung des Lebensgenusses? — eine Feder springt, so kann sie nur schwer oder überhaupt nicht ersetzt werden. Man kauft einen neuen Türschließer. Wenn ein Wasserhahn tropft, wird gerne ein anderer angeschafft, und zwar schon deshalb, weil es ein neues Modell gibt und man dieses besitzen muß. Im Winter sind die Räume, so besonders in öffentlichen Gebäuden, Ladengeschäften, Büros usw. so überheizt, daß man bei offenem Fenster und womöglich in Hemdsärmel arbeitet, im heißen Sommer sitzt man bei geschlossenen Fenstern und schlottert wegen künstlicher Ueberkühlung der Räume. Socken werden kaum geflickt und Kleider, die sich bei der häufigen, außerhalb des Hauses erfolgenden Auffrischung stark abnützen, oft ersetzt.

Solche zum Teil schon sehr schwer meßbare Lohnvergleichsfaktoren führen über zu den *unmeßbaren* Faktoren. Sie sind statistisch nicht brauchbar, dürfen aber trotzdem nicht übersehen werden, falls man die Ansicht bejaht, daß der Mensch *nicht vom Brot allein* lebt und eine Lohnsumme überhaupt nichts aussagt, wenn sie nicht auch ein wenig darüber Auskunft gibt, wieviel *Lebensglück*, auf das es doch schlußendlich ankommt, ihrem Empfänger innerhalb und außerhalb rein materieller Erwägungen zuteil wird. Wie vermischt materielle und ideelle Faktoren sind, empfindet man gerade in den USA. Obwohl sich praktische Beispiele und Einzelheiten für Verallgemeinerungen schlecht eignen, können sie doch Tendenzen andeuten: ein hoher Lohn in Neuyork hat auch seine Kehrseiten, wenn der Empfänger pro Tag 1 bis 3 Stunden in mörderischer Luft und noch schlimmerem Gedränge in der Untergrundbahn und ähnlichen Verkehrsmitteln zuzubringen hat (abgesehen davon, daß es in Neuyork und andern Großstädten noch sehr viele Arbeiter und besonders Angestellte gibt, die trotz der erschwerenden Umstände des Lebens pro Monat nicht mehr als 200 Dollar verdienen). Gemüse aus dem eigenen Garten enthält nicht nur mehr und bessere Nährstoffe als Gemüse, das einen Transport von ein paar tausend Kilometern hinter sich hat. Es ist nicht nur billiger, sondern verkörpert auch die Freude des Anpflanzens. Ein Eiskasten ist eine wunderschöne, aber verhältnismäßig *kostspielige* Angelegenheit, wenn meistens *Konservenbüchsen* darin stehen, für die es eigentlich keinen Eiskasten braucht, und die Aufbewahrung von

Speiseresten nicht beliebt ist. Damit sind wir bei den Nahrungsmitteln angelangt. Ihre Beschaffung und ihr Genuß machen einen beträchtlichen Teil unseres Lebens aus. Ihre Berücksichtigung innerhalb der Lebensbedürfnisse und der Lebensfreude ist mit besonders großen Unabwägbarkeiten verbunden. Wir denken dabei zum Beispiel an die Schwierigkeiten, auf die man in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen bei den Bestrebungen zur Schaffung eines internationalen Meßinstruments, das heißt des sogenannten internationalen Lebensmittelkorbes, gestoßen ist. Französischerseits hielt man zum Beispiel bei der Berücksichtigung der Getränke eine Flasche *Wein* für angebracht, was im Falle anderer Länder, die zum Beispiel auf *Milch oder Bier* als wichtiges Volksgetränk schworen, die ganze Berechnung über den Haufen geworfen hätte. Sogar bei der Einbeziehung des *Brot*es, dieses am weitesten verbreiteten Nahrungsmittels, kam es zu Schwierigkeiten, da der Konsum des Brotes je nach der Einkommenslage schwankt und es Länder gibt, wo andere Nahrungsmittel, zum Beispiel *Reis*, die Rolle des Brotes spielen. In der Schweiz ist das Brot noch heute ein bedeutender Faktor. Es ist ein wichtiges, kräftiges und (wenigstens in der deutschen Schweiz) auch *volles* Nahrungsmittel. In den USA gibt es Ernährungsphysiologen, die den Genuß des mit stark gebleichtem und geplagtem Mehl hergestellten Brotes nur deshalb nicht für gesundheitsschädlich halten, weil es als Nahrungsmittel nicht eine so große Rolle zu spielen braucht wie in andern Ländern. Dessenungeachtet *schmeckt* den Amerikanern das amerikanische Brot. Ueber den Geschmack läßt sich bekanntlich nicht streiten. Milchkaffee mit Rösti, ein ebenso *billiges* wie ernährungsphysiologisch *gutes* Essen bedeutet für die meisten Schweizer einen *Genuß*. Ein Amerikaner würde ein solches «Menu» als *arm* empfinden. Der Schweizer hingegen würde der verhältnismäßig *teuren* amerikanischen Nahrung, die zu einem großen Teil aus Konserven besteht und zusätzliche Vitamine verlangt, *weniger* Freude abgewinnen. Der Amerikaner betrachtet als höchsten Genuß ein Steak. Das Steak ist nahezu der Gradmesser für den kulinarischen Lebensgenuß, weshalb bei steigenden Löhnen und Einkommen das Ochsenfleisch immer teurer wird. Der Schweizer legt mehr Wert auf Abwechslung. Auch wenn sein Lohn steigt, findet er andere Fleischsorten interessant, die in den USA, wo man sich auf gewisse Sorten beschränkt und billigere Stücke zu Konserven oder Hackfleisch verarbeitet werden, nur schwer oder überhaupt nicht zu kriegen sind: Kalbszunge, Schweinsfilet (Schweinefleisch wird als zweitklassig betrachtet), Kaninchen, Würste usw.

In diesem Zusammenhang darf ein Wort über den Besitz eines *Autos*, der immer wieder als ein Beweis amerikanischer *Wohlfahrt* betrachtet wird, nicht unterbleiben. Hier läßt sich sagen, daß ein Auto nur dann als ein Zeichen sozialer Höherstellung bewertet wer-

den kann, wenn man den Besitz tatsächlich als einen solchen Beweis empfindet. Es ist jedoch ein verhältnismäßig teures Transportmittel, wenn, wie dies in den USA der Fall ist, die Einstellung dazu keine andere ist als zu einem Fahrrad oder einem Eisenbahnabonnement. Wenn man sich zu Fuß, mit einem Eisenbahnabonnement oder einem Fahrrad in einer schönen Gegend zur Arbeit begibt oder in der Freizeit mit einem Blick zum Fenster hinaus die schönste Aussicht genießen kann, sind diese Möglichkeiten *höher einzuschätzen und billiger* als der Besitz eines Autos, falls man durch häßliche und überfüllte Straßen in einer unfreundlichen Gegend zum Arbeitsplatz gelangt oder in der freien Zeit einige hundert oder tausend Kilometer bis zur nächsten erfreulichen Gegend oder Aussicht zurückzulegen hat.

In all diesen und ähnlichen Faktoren muß und kann die Erklärung dafür gefunden werden, daß die USA und die Schweiz zu den Ländern des höchsten Lebensstandards gehören und die Löhne in der Schweiz, wie Cenerazzo, der streitbare Vertreter der Arbeiter in der Uhrenindustrie einmal sagte, im Vergleich zu jenen der USA «Hungerlöhne» sind. Wie ist es möglich», führte Cenerazzo vor seiner Schweizer Reise aus, «daß man die Schweiz zu den sozial fortschrittlichen Ländern zählt und dort die Löhne als gute Einkommen gelten, die in den USA nicht höher als der gesetzlich vorgeschriebene Minimallohn oder sogar niedriger sind?»

Wir führten zur Erklärung einige oben genannte Argumente an und empfahlen Cenerazzo, da sie keinen Eindruck auf ihn machten, möglichst schnell seine Reise nach der Schweiz anzutreten und sich an Ort und Stelle ein Urteil zu bilden. Schon kurz nach seiner Ankunft in der Schweiz gab Cenerazzo zu, daß der Lebensstandard in der Schweiz äußerst gut und in gewissen Hinsichten sogar besser sei als in den USA. Da der rein materielle Lebensstandard (Badezimmer, Eiskasten, Auto usw.) ohne Zweifel in den USA bedeutend höher ist, hat Cenerazzo offenbar bewußt oder unbewußt auch viele Dinge in Rechnung gesetzt, die sich nicht mit Zahlen messen lassen. Wenn Cenerazzo später wieder die mehr psychologischen und ideellen Aspekte aus dem Spiele ließ und sich auf die rein zahlenmäßigen Argumente beschränkte, können wir ihm bis zu einem gewissen Grad sogar zustimmen. Die Wahrung der Menschenwürde durch Gewährung eines anständigen Maßes materieller Lebenssekurität kommt vor den ideellen Gütern, ja eine gewisse Lebenssekurität ist sogar die Voraussetzung geistiger Genußfähigkeit. In dieser Beziehung, das heißt auf dem Gebiete materieller Besserstellung, gibt es nicht nur in der Schweiz, sondern, wie wir gesehen haben, sogar in den USA, dem reichsten Land der Welt, noch allerlei nachzuholen.

Charles Miche, Washington.