Zeitschrift: Rote Revue : sozialistische Monatsschrift
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 7 (1927-1928)
Heft: 2

Artikel: Die Lage der amerikanischen Arbeiter
Autor: Klawa, J.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-329649

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: 01.10.2025

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

ausbleiben. Die gesamte organisierte Arbeiterschaft wird zu der durch die Einführung der Biersteuer geschaffenen neuen Sachlage Stellung zu beziehen haben.

Wir weisen auf diese möglichen Folgen und Wirkungen hin, weil wir nicht daran zu glauben vermögen, daß die neue Biersteuer ohne weiteres von den Produzenten allein getragen wird. Eine Ueberwälzung dieser Fiskalbelastung auf die Konsumenten ist wahrscheinlich nur in der Form noch nicht spruchreif.

Wir erheben aber entschieden Einspruch gegen die Einführung einer Biersteuer sowie gegen jede neue indirekte Besteuerung des Konsums der arbeitenden Bevölkerung. Auch die geringste Erhöhung des Bierpreises wird einen Rückgang des Bierkonsums zur Folge haben. In der schweizerischen Brauindustrie ist die Konzentration der Betriebe schon gewaltig vorangeschritten. Seit 1913 hat sich die Zahl der Betriebe um die Hälfte vermindert. Hand in Hand mit dieser nach einem großzügigen Plan geförderten Zusammenlegung der Betriebe macht auch die Verbesserung der technischen Einrichtungen enorme Fortschritte. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter ist in ständiger Abnahme begriffen. Käme nun mit der Biersteuer ein Rückgang des Bierkonsums noch dazu, dann müßten viele Brauereiarbeiter brotlos werden. Noch ist jedoch die erwähnte Konzentration in der schweizerischen Brauindustrie nicht abgeschlossen. Auch die graduell geringere Belastung der kleinen Brauereien mit dem beabsichtigten Zollzuschlag auf Malz und Gerste wird sie nicht vor dem endgültigen Verschwinden bewahren, denn ein wirtschaftlich notwendiger Entwicklungsprozeß wird durch derartige Schutzmaßnahmen nicht aufgehalten.

In unserer Stellungnahme zu der Zollpolitik haben wir uns in erster Linie von den Konsumenteninteressen der arbeitenden Bevölkerung leiten zu lassen. Zölle sind indirekte Steuern, die schon aus dem Grunde ungerecht wirken, weil, wie im vorliegenden Falle, der arme Mann für sein Glas Bier genau gleich viel zahlen muß wie der Reiche. Die wirtschaftliche Tragkraft des Einzelindividuums wird nicht berücksichtigt. Ein Ausgleich ist nur durch direkte Steuerabgaben möglich. Indirekte Steuern bedeuten eine Bewucherung der Konsumenten, die auf die mit Zollzuschlägen verteuerte fremde Ware oder auf die ebenfalls durch Zollzuschläge im Preise hochgehaltene Inlandsware angewiesen sind. Die gewerkschaftlich organisierte Arbeiterschaft unseres Landes hat darum allen Anlaß, der Wucherzollpolitik als einem immer neue Belastungen erzeugenden Grundübel den schärfsten Kampf anzusagen.

Die Lage der amerikanischen Arbeiter.

Von J. Klawa.

Mit den amerikanischen Lohn- und Arbeitsverhältnissen beschäftigen sich seit geraumer Zeit alle Kreise, die ein Interesse an wirtschaftlichen Fragen haben. Das durch den Krieg zerstörte Wirtschaftsleben im alten Europa leidet unter der Zerrissenheit, Planlosigkeit und Kurzsichtigkeit der

Machthaber aller Staaten, währenddem auf der andern Seite des Atlantischen Ozeans ein geschlossenes Ganzes dem Auge des Beobachters entgegentritt.

Die Krise in den Jahren 1920 und 1921 überwand die amerikanische Industrie in einem kurzen Anlauf und befindet sich jetzt in einer stetigen Aufwärtsbewegung. Die europäischen Wirtschaftskreise lockte dieses Rätsel an und eine ganze Reihe von hervorragenden Industriellen, Intellektuellen und Arbeiterführern begab sich nach Amerika, um das Unbegreifliche näher kennenzulernen. Die Resultate dieser Forschungsreisen gipfelten in zwei Tatsachen: den hohen Löhnen der Arbeiter und der Rationalisierung in der Industrie.

Die hohen Löhne.

Es ist eine Selbstverständlichkeit, daß der amerikanische Arbeiter einen höhern Lohn bezieht, wenn man diesen Lohn mit dem des europäischen oder gar asiatischen Arbeiters vergleicht, eine Selbstverständlichkeit deshalb, weil Amerika, wie übrigens auch Australien und Neuseeland, wirtschaftlich als ein Neuland dem alten Europa gegenübersteht. Aber man vergißt dabei ganz, daß Amerika auch ein Neuland in kultureller und besonders sozialer Hinsicht ist, vergißt, daß das Leben drüben ein anderes Gepräge hat als im alten Europa.

Man wird in Europa wohl kaum noch ein Land finden können, wo zum Beispiel die Sozialgesetzgebung nicht mehr oder weniger ausgebaut ist, ja, wo die Heimatgemeinden nicht verpflichtet wären, im Notfall den Gemeindeangehörigen unter die Arme zu greifen. Ganz abgesehen von der gewaltigen Hilfe, die den organisierten Arbeitern ihre Gewerkschaften leisten. Amerika kennt aber von all diesen Einrichtungen nicht das geringste. Keine Arbeiterschutzgesetze, keine Unfall-, Invaliden- und Krankenversicherung, keine Gemeindehilfe und leider auch keine Hilfsinstitutionen in den amerikanischen Trade-Unions.

Dazu kommt noch, daß das amerikanische Arbeitsverhältnis ein anderes ist als zum Beispiel bei uns in der Schweiz. Amerika kennt keine Kündigungsfrist. Das ganze Leben des Arbeiters ist somit auf der unsichersten Grundlage aufgebaut: er glaubt, wenn er früh zur Arbeit geht, daß er für sich und seine Familie ein Auskommen habe, aber nach ein paar Stunden steht er schon arbeits-, mittel- und unterstützungslos auf der Straße.

Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß die besten Kenner des Lebens Amerikas, wie zum Beispiel ein Robert Hunter, zu dem Schlusse kommen, daß im Durchschnitt jede Arbeiterfamilie in Amerika während der Zeit, wo die Kinder noch klein sind und weder die Frau noch die Kinder verdienen können, unter die Armutslinie kommen.

Wenn man all das Gesagte berücksichtigt, so wird man begreifen, daß das Existenzminimum in Amerika ein höheres sein muß als in irgendeinem europäischen Staate. Das wissen auch die Amerikaner sehr gut. Louis Stanley, ein be-

kannter amerikanischer Nationalökonom, hat im New Yorker „New Leader" eine ganze Reihe von Veröffentlichungen zusammengestellt, die ausschließlich aus bürgerlichen Institutionen stammen, in der Hauptsache vom Washingtoner Bureau of Labour Statistics, National Industrial Official Board, Council of Social Agencies, Associated Charities, Professor Ogburn usw. Zieht man alle diese Erhebungen, die aus den Jahren 1919 bis 1926 stammen, zusammen, so kommt man zu folgenden drei Durchschnittsexistenzminima für die gesamte amerikanische Union:

Nacktes Existenzminimum	1379	Dollar
Mittleres Existenzminimum	1694	„
Komfortables Existenzminimum	2304	„

Diese Minima sind so berechnet, daß das „Nackte" gerade für eine Familie von fünf Personen ausreicht, um sie von den Klauen der Wohltätigkeit freizuhalten und darüber hinaus nur das Allernotwendigste bestreiten zu können. Das „Mittlere" geht darüber hinaus und zieht auch die Sorge für die Gesundheit und Reinlichkeit der Familie in Betracht. Das „Komfortable" berücksichtigt auch die geistigen Interessen des Arbeiters: den Sport, Veranstaltungen, eine Zeitung, die Kirchensteuer, Versicherungen, Weihnachtsgeschenke an die Kinder usw. Wie man sieht, entspricht das „komfortable Existenzminimum" keineswegs einem Bourgeoiseinkommen, sondern muß im Grunde genommen als das eigentliche Existenzminimum eines modernen Menschen gelten, und dazu gehört sicherlich auch der amerikanische Arbeiter.

Und nun: Wie stellen sich gegenüber diesen Existenzminima die Löhne der amerikanischen Arbeiter, die, wie schon gesagt, von bürgerlichen Institutionen, einschließlich dem offiziellen statistischen Bureau in Washington, berechnet worden sind?

Nach den eigenen Angaben der Unternehmer hat das Washingtoner Arbeitsamt folgende Durchschnittszahlen der Arbeitslöhne für das Jahr 1925 für die verschiedenen Industriezweige ausgerechnet:

Nahrungsmittelindustrie	1194	Dollar
Textilindustrie	1010	„
Eisen- und Stahlindustrie (ohne Maschinenindustrie)	1509	„
Holz- und Holzbearbeitungsindustrie	1063	„
Leder- und Lederbearbeitungsindustrie	1130	„
Gummi- und Gummibearbeitungsindustrie	1350	„
Papierindustrie, graphisches Gewerbe usw.	1501	„
Chemische Industrie	1329	„
Glas-, Ton- und Steinindustrie	1323	„
Metallindustrie und ihre Produkte (ohne Eisen und Stahl)	1383	„
Tabakindustrie	844	„
Maschinenindustrie (ohne Transportbranche)	1427	„
Musikinstrumente und Phonographen	1330	„
Transportbranche (Luft, Land und Wasser)	1624	„
Eisenbahnreparaturwerkstätten	1460	„
Kleinere Industrien	1272	„

Aus diesen offiziellen Angaben der Durchschnittslöhne der amerikanischen Arbeiter geht hervor, daß in keinem einzigen Industriezweig die Löhne das mittlere Existenzminimum erreichen, ja, daß selbst in 11 von den 16 Zweigen das nackte Existenzminimum nicht erreicht wird. Das bedeutet, daß in dem gelobten Amerika die übergroße Mehrzahl der Arbeiter kaum das nackte Auskommen hat, kaum so viel verdient, daß sie ihre Kräfte erneuern kann, um sie morgen wieder dem Unternehmer zur Verfügung zu stellen. Das Verhältnis der verschiedenen Arbeiterschichten zueinander veranschaulicht dann die Lage der großen Massen, die nicht einmal diese Durchschnittslöhne erreichen. Alba M. Edwards hat dafür vor dem Krieg für das Jahr 1910 folgende Zahlen berechnet:

	Zahl der Arbeiter	Prozent
Gelernte Arbeiter	4,021,598	19,2
Angelernte Arbeiter	5,691,102	27,2
Ungelernte Arbeiter	11,227,214	53,6

Das heißt, daß im Jahre 1910 11 Millionen von den 20 Millionen Arbeitern, die überhaupt in der Industrie damals beschäftigt waren, als ungelernte galten, also nicht einmal den Durchschnittslohn verdienten und somit weit unter dem nackten Existenzminimum standen. Dieses Verhältnis der gelernten, angelernten und ungelernten Arbeiter wird auch jetzt kein anderes sein und besagt, daß mindestens die Hälfte der Arbeiter Amerikas direkt am Hungertuche nagt, im Winter friert und in Lumpen herumläuft, wenn sie arbeitend ihre Familien besorgen muß.

Zu demselben Resultat kommt auch der in Amerika bekannte und wegen seiner arbeiterfreundlichen Gesinnung von der Hochschule verjagte Nationalökonom Scott Nearing.

Es scheint demnach, daß das komfortable Existenzminimum nur von einzelnen, äußerst seltenen, fachtechnisch besonders ausgebildeten Arbeitern erreicht wird. Aber auch diese Annahme wird von dem Washingtoner Zensusbureau zerstört. Das genannte Bureau veranstaltete nämlich in den Jahren 1918 und 1919 (wo also das Wirtschaftsleben noch auf der Höhe stand) eine Umfrage über die Zusammensetzung des Einkommens der Arbeiterfamilien. Die Antworten von 12,096 Familien aus 42 Staaten und 92 Städten ergaben dann das folgende Bild:

Einkommen in Dollars	% der Familien	Einkommen pro Familie	Beitrag des Mannes	Beitrag der Frau u. Kinder	Einnahmen aus Untermiete Geschenken, Gärten usw.
Bis zu 900	2,7	813	92,2	2,0	3,8
900 bis 1200	20,0	1075	94,3	2,2	3,5
1200 „ 1500	32,7	1344	93,2	3,1	3,7
1500 „ 1800	22,6	1632	91,2	4,8	4,0
1800 „ 2100	13,2	1925	87,9	8,4	3,7
2100 „ 2500	5,8	2272	78,6	10,5	4,9
2500 und mehr	2,9	2790	64,4	31,8	3,8
	100,0	1513	89,2	6,9	3,9

Diese Angaben zeichnen außerordentlich klar die Lage der amerikanischen Arbeiterfamilie und zeigen, woher die höheren Einkommen stammen. In der Mitte dieser Angaben stehen die Familien mit einem Jahreseinkommen von 1200 bis 1500 Dollar (durchschnittlich 1344 Dollar). Diese Familieneinnahmen entsprechen in runden Zahlen dem Durchschnitt der oben angeführten Löhne in den verschiedenen Industrien (1297 Dollar) und kann als das normale Einkommen betrachtet werden. Bei diesem Einkommen verdient das Haupt der Familie 93,2 Prozent der Gesamteinnahmen und nur 3,1 Prozent stammen aus dem Verdienst der andern Familienangehörigen. Auffallend ist nun, daß bei jeder höhern Einkommengruppe der Anteil des Familienvaters sinkt und der Anteil der andern Familienangehörigen direkt rapid steigt. Bei der letzten Gruppe, die das komfortable Existenzminimum übersteigt, verdient der Familienvater nur noch zwei Drittel des Jahreseinkommens der ganzen Familie.

Mit dieser Zusammenstellung des Washingtoner Statistischen Amtes wird somit zum zweitenmal unterstrichen, daß der amerikanische Arbeiter keineswegs besser gestellt ist als sein europäischer Kollege. Zweifellos hat in diesen Jahren die amerikanische Industrie weitere Fortschritte gemacht, neue Dividenden ausbezahlt, neue Kapitalien angehäuft. Aber die Unternehmer haben es verstanden, die materiellen Erfolge dieser Fortschritte für sich zu beanspruchen und die Erzeuger der neuen Reichtümer mit dem mageren Lohn abzuspeisen. Daß dem so ist, ersieht man aus den

Rationalisierungsmaßnahmen in der amerikanischen Industrie.

Ueber diese Frage und das Verhalten der organisierten Arbeiterschaft ihr gegenüber entspann sich am letztjährigen Kongreß des amerikanischen Gewerkschaftsbundes, der American Federation of Labour, eine lange und ziemlich erregte Debatte. Sie wurde mit der Annahme der folgenden Erklärung abgeschlossen: „Die soziale Ungleichheit, die industrielle Unbeständigkeit und Ungerechtigkeit vergrößern sich immer mehr, weil der Reallohn des Arbeiters, die Kaufkraft seines Lohnes, der von der fortwährenden Reduktion der Zahl der Arbeitsstunden abhängig ist, nicht mehr in Einklang mit der zunehmenden Produktion der menschlichen Arbeitskraft zu bringen ist."

Diese Feststellung konnten viele Delegierte nicht verstehen, denn ihr Geist steckte noch immer in der althergebrachten Auffassung von der Solidarität zwischen Arbeit und Kapital. Und doch siegte auch an diesem Kongreß die neue Wahrheit über den Spießbürgerzopf. Die Tatsachen sind nun einmal zu halsstarrige Dinge, über die man nicht so ohne weiteres hinweg kann. Und was zeigen sie?

Jedes zweite Jahr veranstaltet das Washingtoner Statistische Amt eine Umfrage bei den industriellen Betrieben des Landes, die unter dem Namen Biennial Census of Manufacturers bekannt ist. Die letzten vier Umfragen haben nun folgendes Bild gezeitigt. Bezeichnet man die Menge der erzeugten Waren und den Lohn pro je einen Arbeiter im Jahre 1919 mit 100, so erhält man folgende Zusammenstellung:

	Menge der erzeugten Waren pro Arbeiter	Lohn pro Arbeiter
1919	100,0	100,0
1921	101,8	100,3
1923	123,3	107,8
1925	134,0	110,6

1921 war die Rationalisierung noch gar nicht spürbar, aber die Zahlen zeigen dennoch, daß selbst kleinere Verbesserungen in der technischen Ausgestaltung des Produktionsprozesses nur in einem sehr kleinen Grade den Arbeitern zugute kommen. Dann aber — 1923! Der Arm der Rationalisierung setzt mit 23 Prozent ein. Man kann sich vorstellen, wie viele Arbeiter dabei auf die Straße flogen, wie die Produktion gesteigert wurde und von neuem die Zurückgebliebenen vermehrt anspannte. Der Arbeitslohn bleibt aber hinter dieser neuen Belastung um mehr als zwei Drittel zurück, um die der Anteil der Aktionäre und Geldmagnaten erhöht worden ist. 1925 ein nochmaliger Ruck um 10 Prozent mit wiederum einer 3prozentigen Lohnerhöhung.

Wie sich diese Rationalisierung auf die einzelnen Industriezweige ausgewirkt hat, zeigt eine andere Tabelle desselben Washingtoner Statistischen Amtes über die prozentuale Vermehrung (+) oder Verminderung (—) von 1923 bis 1925:

Industriezweige	Warenmenge	Arbeitslohn
Eisen und Stahl	+14	+ 3
Schuhwaren	— 1	— 2
Lederwaren	— 6	+ 2
Schlachthäuser	— 1	+ 5
Oelraffinerie	+36	+ 3
Papier und Pappe	+16	+ 2
Zement	+23	+ 1
Automobile	+ 1	— 1
Automobilreifen	+17	+ 1
Müllerei	+ 9	+ 5
Rohrzuckerraffinerie	+25	+10

Noch besser als aus dieser Tabelle des Washingtoner Arbeitsamtes ersieht man den Gang der Rationalisierung aus einer andern Tabelle, die Professor Edmund E. Day von der Universität Michigan und Woodlief Thomas vom Federal Reserve Board für das Handelsministerium zusammengestellt haben. Die beiden Herren entnahmen ihr Material dem oben angeführten Zensus der Fabrikanten. Ihre Bearbeitung gilt also für die Jahre 1919 bis 1925, und auch sie zeigt die prozentuale Vermehrung erstens der Produktionsmenge und zweitens des Arbeitslohnes je pro einen Arbeiter:

Industriezweige	Warenmenge	Arbeitslohn
Alle Industrien	41	11
Nahrungsmittel	43	13
Textilindustrie	14	10

Industriezweige	Warenmenge	Arbeitslohn
Eisen und Stahl	38	5
Holzindustrie	21	7
Lederindustrie	3	9
Gummiindustrie	99	10
Papierindustrie und graph. Gewerbe	40	36
Chemische Industrie	53	11
Steine, Glas, Erde	55	20
Metallindustrie	63	18
Tabakindustrie	56	— 1

Diese beiden Tabellen reden eine so klare Sprache, daß man sich fast gezwungen fühlt, weiter zu schweigen. Die Day-Thomas-Zusammenstellung zeigt besonders auffallend, welche Ausmaße die Rationalisierung in Amerika im Laufe von kaum fünf Jahren erreicht hat. Mit Ausnahme der Leder-, der Textil- und sagen wir mal auch der Holzindustrie finden wir eine Vermehrung der Produktionsmenge pro Arbeiter von 40 bis auf 99 Prozent. Bei den drei erstgenannten erklärt sich wohl der niedrige Stand der Rationalisierung dadurch, daß man da nicht mehr viel zu rationalisieren hatte. Besonders läßt sich das von der amerikanischen Textilindustrie sagen, in der schon früher alles ausgenützt wurde, um aus dem Arbeiter das Maximum herauszuholen. Im Durchschnitt vermehrte sich die produzierte Warenmenge, die auf einen Arbeiter entfiel, in den fünf Jahren um nahezu 44 Prozent, während der Arbeitslohn nur um 12,5 Prozent gestiegen ist. Es ist also auch hier dasselbe Verhältnis zwischen der Lohn- und der Profitsteigerung wie in der ersten kurzen Tabelle des Washingtoner amtlichen Statistischen Bureaus: ein Fünftel dem Arbeiter, vier Fünftel dem arbeitslosen Einkommen des Geldgebers und Geldverschwenders.

*

Die Rationalisierung in der Industrie ist in Amerika auf Kosten der Arbeiter durchgeführt worden. Es ist klar, daß über diese einträgliche wirtschaftliche Maßnahme die Unternehmer sich nicht laut genug freuen können. Gewaltig ist die erzeugte Warenmenge gestiegen, die auf einen Arbeiter entfällt, aber der Arbeitslohn ist nur um ein Fünftel der Produktionssteigerung in die Höhe gegangen, und dabei wurden viele Arbeitsbienen auf die Straße geworfen. Und ferner erweist es sich, daß nur in einem Gewerbe beide Wagen sich nahezu im Gleichgewicht halten, nämlich im graphischen Gewerbe mit seinen 40 Prozent Produktionsvermehrung und 36 Prozent Lohnerhöhung. Dieses Gewerbe gehört aber wiederum zu den bestorganisierten des Landes.

Der Arbeiter kann dieses Gleichgewicht herstellen, ja noch mehr: er kann diese Entwicklung zu seinen Gunsten ausnützen und so die endgültige Beseitigung der Wirtschaftsdrohnen vorbereiten. Er muß nur die Entwicklung verstehen, muß die Bedeutung der Organisation begreifen und den Willen haben, der zukünftige Herr der Welt zu sein.