

Wendt, Siegfried

Article — Digitized Version

Lohnpolitik und Preisentwicklung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Wendt, Siegfried (1952) : Lohnpolitik und Preisentwicklung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 32, Iss. 11, pp. 681-685

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131623>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Lohnpolitik und Preisentwicklung

Prof. Dr. Siegfried Wendt, Wilhelmshaven-Göttingen

Es wird wohl allgemein anerkannt, daß der Lohn nicht mehr Preis für die „Ware“ Arbeitskraft, sondern Anteil am Sozialprodukt ist / Wie groß der Anteil sein kann, richtet sich betriebswirtschaftlich nach der Kostengestaltung der Unternehmen, volkswirtschaftlich aber auch nach der Verwendung der Lohnquote / Wenn die ganze Lohnquote in den Verbrauch eingeht, ist die Lohnsumme durch die Kosten der hergestellten Verbrauchsgüter begrenzt / Man sollte bei Lohnsteigerungen prüfen, ob sich Teile der Lohnquote zur Kapitalbildung heranziehen lassen.

Die Auffassung, daß das Arbeitsentgelt der in abhängiger Stellung tätigen Menschen Anteil am Ertrag der Volkswirtschaft, in der die Güterherstellung unternehmungsweise betrieben wird, ist und nicht als ein Preis für die marktmäßig gehandelte „Ware“ Arbeitskraft verstanden werden kann, setzt sich immer mehr durch. Durch diese Auffassung wird der Lohn in die gestalthaft bestimmten Rechnungszusammenhänge der Wirtschaft hineingestellt. Das bedeutet positiv, daß der Anspruch des Lohnempfängers, in seiner Lebenshaltung mit der Entwicklung der volkswirtschaftlichen Produktivität Schritt halten zu können, anerkannt wird. Negativ wird damit aber auch zum Ausdruck gebracht, daß die Lohnansprüche über die Ertragsfähigkeit der Volkswirtschaft nicht hinausgehen dürfen, oder sagen wir deutlicher: nicht hinausgehen können. Denn überhöhte Lohnansprüche werden zu Veränderungen im volkswirtschaftlichen Preisgefüge und im allgemeinen Preisstand führen, so daß trotz nomineller Lohnerhöhungen die Lebenshaltung der Lohnempfänger in Wirklichkeit nicht besser wird. Die Zusammenhänge zwischen Lohnveränderungen und Preisentwicklung sind jedoch nicht eindeutig. Nicht jede Lohnerhöhung wird eine Preissteigerung zur Folge haben. Es können aber lohnpolitische Entscheidungen gedacht werden, die sich zwangsläufig in einer Veränderung des Preisstandes oder einer Verschiebung des Preisgefüges auswirken müssen. Es kommt also darauf an, die Bedingungen einer volkswirtschaftlich sinnvollen Lohnpolitik, die das Preisgefüge und den Preisstand nicht gefährdet, sehr genau zu erforschen, damit man das Mögliche tun kann, unerwünschte Folgen aber vermeidet.

Die Eingliederung der Lohnansprüche in den volkswirtschaftlichen Rechenzusammenhang ist eine sehr verwickelte Aufgabe. Vollzieht sich die Güterherstellung doch in einer Vielzahl mehr oder weniger großer Unternehmungen, die mit einer hochentwickelten technischen Apparatur ausgestattet sein müssen, wenn sie den Bedingungen des Wettbewerbes gewachsen sein sollen. Diese Apparatur muß in der Kostenrechnung der Unternehmungen als Kapital veranschlagt werden. Auf der anderen Seite wird die „Nachfrage“ von einer noch größeren Zahl von Haushaltungen getragen, in denen die Menschen eine bestimmte Ordnung ihres Lebens verwirklichen wollen. Die volkswirtschaftlich mögliche Lohnhöhe, die Preisstand und Preisgefüge nicht gefährdet, ist also nicht nur aus der Kostenrechnung eines Unternehmens zu bestimmen, sie ist

Ausdruck des volkswirtschaftlichen Zusammenhanges aller wirtschaftlichen Gebilde, der Unternehmungen und der Haushalte.

In der vorliegenden Betrachtung sollen zwei Zusammenhänge besonders untersucht werden:

Erstens: das betriebswirtschaftliche Problem der Kostengestaltung unter dem Einfluß von Veränderungen der hergestellten Gütermenge. Diese Frage richtet sich auf die Möglichkeiten, den als Lohn ausgeschütteten Ertragsanteil im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums zu erhöhen, wobei der Anteil des Lohnes am Gesamtertrag der Volkswirtschaft gleich bleibt.

Zweitens: das volkswirtschaftliche Problem der Kapitalbildung. Diese Frage hat es mit der strukturell bedingten Größe des als Lohn ausschüttbaren Ertragsanteiles im Verhältnis zu anderen Ertragsanteilen zu tun.

DER LOHN ALS VARIABLE KOSTENGROSSE

Alle Ertragsgrößen der Wirtschaftsrechnung haben in einer arbeitsteilig gegliederten Volkswirtschaft, in der die Güterherstellung unternehmungsweise betrieben wird, die Aufgabe, rechnerisch die Verbindung zwischen den Unternehmungen, die die Güter anbieten, und den Haushalten, die die Güter übernehmen — ich will an dieser Stelle das Wort „verbrauchen“ vermeiden, weil es nicht umfassend genug ist — herzustellen. So ist auch der Lohn vom Standpunkt des Haushaltes Einkommen, mit dessen Hilfe nicht nur die zur Deckung des Lebensbedarfes benötigten Güter gekauft werden, aus dem auch Mittel für die unmittelbare oder mittelbare Übernahme von Anlagegütern bereitgestellt werden können, während er in der Betriebsrechnung der Unternehmungen einen wichtigen Kostenfaktor darstellt. Die Lohnsumme, die ein Unternehmen auszuschütten in der Lage ist, kann also größer werden, wenn die Leistungsfähigkeit des Unternehmens steigt, d. h. wenn mit der gleichen Anzahl von Arbeitskräften eine größere Gütermenge hergestellt werden kann. In einem solchen Falle muß sogar die Lohnsumme steigen, wenn bei gleicher Struktur der Haushalte die größer gewordene Menge der Erzeugnisse zu gleichen Preisen abgesetzt werden soll.

Unter besonderen Umständen kann es allerdings auch zweckmäßig sein, die Verbesserung der Kostenlage eines Werkes in der Weise volkswirtschaftlich zu nutzen, daß bei gleichbleibenden Ertragsanteilen, also auch bei gleichbleibenden Löhnen die Preise für die Erzeugnisse dieses Werkes herabgesetzt werden.

Solche Preisermäßigungen sind dann zu empfehlen, wenn sich die Kostenlage der einzelnen Wirtschaftszweige unterschiedlich entwickelt hat, so daß das Preisgefüge, also das Verhältnis der einzelnen Warenpreise zueinander, geändert werden muß. Besondere Produktionsfortschritte einzelner Wirtschaftszweige werden am besten auf diese Weise in den volkswirtschaftlichen Rechenzusammenhang eingegliedert. Handelt es sich bei der Verbesserung der Kostenlage jedoch um eine mehr oder weniger allgemeine Erscheinung, so dürfte es volkswirtschaftlich richtiger sein, diese Verbesserung in einer Erhöhung der Ertragsgrößen, also auch der Löhne zum Ausdruck kommen zu lassen. Denn ein allgemeiner Druck auf die Preise wirkt lähmend auf die Intensität des Wirtschaftswillens und kann daher zu unliebsamen Stockungen im Wirtschaftsablauf führen. Besondere Preissenkungen für einzelne Güter bei sonst gleichbleibendem Preisstand vermögen dagegen die Nachfrage in besonderer Weise auf sich zu ziehen.

Im allgemeinen ist man früher der Überzeugung gewesen, daß die Verbesserung der Kostenlage als Ausdruck einer steigenden Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft in dem Zusammenhang von Lohnentwicklung, Kostengestaltung und Preisveränderung als die primäre Erscheinung angesehen werden müsse. Man meinte also, daß die Löhne, ohne den Preisstand zu gefährden, nur erhöht werden könnten, wenn eine Steigerung der Produktivität zeitlich vorangegangen sei. Mit anderen Worten: man hielt den Lohn im Zusammenhang dieser Rechengrößen für die abhängige Variable. Die Entwicklung unseres Wirtschaftslebens hat jedoch bewiesen, daß unter bestimmten Umständen auch die Lohnerhöhung als primäre, zeitlich vorangehende Erscheinung, theoretisch gesprochen: als unabhängige Variable gedacht werden kann. Richtet sich nämlich die durch Lohnerhöhungen ermöglichte zusätzliche Nachfrage auf Erzeugnisse eines in besonderem Maße entwicklungsfähigen Wirtschaftszweiges, so kann die größer werdende Produktion in die Kosten-degression, d. h. in eine Kostensenkung je Einheit des Erzeugnisses hineinwachsen. Unter diesen Bedingungen führt die steigende Nachfrage dazu, daß — bei vergrößerter Produktionsmenge — die technischen Aufwendungen je Einheit des Erzeugnisses gesenkt werden können. Bei gleichbleibendem Preis der Erzeugnisse kann dann ein höherer Lohn gezahlt werden, der diese Entwicklung gleichsam vorwegnimmt.

Eine solche Entwicklung der Volkswirtschaft zu einer verhältnismäßigen Senkung der Kosten kann also durch eine Lohnerhöhung angeregt, unter bestimmten Umständen vielleicht sogar erst ermöglicht werden. Wagt man es nicht, die Löhne in dieser spekulativen Weise zu erhöhen, so bleibt die Güterherstellung nach Art und Menge in ihre bisherigen Kostenrelationen gleichsam eingeklemmt. Das Neue, das geschehen könnte, geschieht nicht. Allerdings müssen die Voraussetzungen für solche Möglichkeiten primärer Lohnerhöhungen — wichtig ist besonders das Vorhandensein unausgenutzter Produktionskräfte und unausge-

nutzter Produktionskapazitäten in denjenigen Wirtschaftszweigen, auf die sich die zusätzliche Nachfrage vorzugsweise richten wird — sorgfältig geprüft werden, um Fehlentwicklungen, die sich in einer Steigerung der Preise auswirken würden, zu vermeiden.

Überschreiten die Lohnzahlungen die in der technischen Organisation des Herstellungsganges liegenden Möglichkeiten zur Kostensenkung, anders ausgedrückt: zur Ertragssteigerung, so müssen die Preise der Erzeugnisse entsprechend erhöht werden, so daß die nominelle Lohnsteigerung sich nicht in einer Verbesserung der tatsächlichen Lebenshaltung auswirken kann. Unter diesen Bedingungen erweist sich eine Lohnerhöhung als eine sehr fragwürdige Maßnahme, fragwürdig nicht nur für den einzelnen Lohnempfänger, sondern auch für die gesamte Volkswirtschaft, weil Preisstand und Preisgefüge aufs schwerste erschüttert werden. Der vielleicht einzelnen für kurze Zeit zugute kommende Vorteil wird durch diese die Gesamtentwicklung der Wirtschaft sehr störenden Erschütterungen des Preisstandes und des Preisgefüges mehr als aufgewogen. Stehen doch den Vorteilen einzelner unter diesen Bedingungen mit Notwendigkeit Nachteile anderer gegenüber.

Es können allerdings auch Fälle gedacht werden, in denen es volkswirtschaftlich und sozialpolitisch sinnvoll ist, in einzelnen Wirtschaftszweigen Lohnerhöhungen durchzuführen, die nicht ertragsbedingt sind, also durch die Ertragsgestaltung in diesen Wirtschaftszweigen nicht gerechtfertigt werden können. Voraussetzung für eine solche Entscheidung ist, daß in den übrigen Bereichen der Volkswirtschaft bedeutende Produktionsfortschritte erzielt worden sind, die eine fühlbare Erhöhung des Lohnstandes in diesen Wirtschaftszweigen ermöglicht haben. Will man die nicht so entwicklungsfähigen Teile der Volkswirtschaft an diesen in bestimmten Bereichen erzielten Produktionsfortschritten teilnehmen lassen, so kann man auch dort die Löhne entsprechend erhöhen, obwohl die Ertragslage dieser Teile nicht günstiger geworden ist. Man nimmt bewußt eine Preissteigerung in diesen Teilen der Volkswirtschaft in Kauf, um auf diese Weise einen bestimmten Anteil am Produktionsfortschritt der entwicklungsfähigen Bereiche auf die nicht entwicklungsfähigen umzuleiten. Praktisch wird das etwa für die Eingliederung der Landwirtschaft in die Entwicklung vornehmlich industriell bestimmter Volkswirtschaften von Bedeutung. Bei solchen lohnpolitischen Entscheidungen zugunsten der in nicht entwicklungsfähigen Teilen der Volkswirtschaft — hier etwa in der Landwirtschaft — tätigen Menschen muß also eine Veränderung des Preisgefüges in dem Sinne stattfinden, daß die Erzeugnisse des entwicklungsmäßig zurückgebliebenen Teils der Volkswirtschaft verhältnismäßig teurer werden. Volkswirtschaftlich und sozialpolitisch sind solche Entscheidungen dann zu rechtfertigen, wenn die natürlichen Bedingungen eine solche Differenzierung der Entwicklungsmöglichkeiten erzwingen. So hat ohne Zweifel die Landwirtschaft in

Europa nicht die gleichen Entwicklungsmöglichkeiten wie die Industrie. Infolgedessen kann es volkswirtschaftlich und sozialpolitisch sinnvoll sein, daß die in der entwicklungsfähigen Industrie tätigen Arbeiter in erhöhten Preisen für bestimmte landwirtschaftliche Erzeugnisse einen Teil des in ihren Unternehmungen erzielten und ihnen in gestiegenen Löhnen zufließenden Produktionsfortschritts an die Landwirtschaft abgeben, die nunmehr auch ihre Löhne entsprechend erhöhen kann. Für die gesamte Volkswirtschaft ist es — auch aus wirtschaftlichen Überlegungen heraus — zweckmäßig, daß sich die Lebensmöglichkeiten in allen Bereichen gleichmäßig entwickeln.

DIE VERWENDUNGSBEDINGTE LOHNHOHE

Die bisherigen Überlegungen betrafen die Steigerungen des Lohnes, die durch eine Verbesserung der volkswirtschaftlichen Produktivität, also durch eine Steigerung der Erträge ermöglicht werden. Man kann diese Lohnerhöhungen auch als *ertragsbedingte Lohnerhöhungen* bezeichnen. Hier handelt es sich also um dynamische Vorgänge. Darüber hinaus kann aber auch nach den Bedingungen gefragt werden, die den gleichsam ruhend gedachten Anteil der Löhne am Gesamtertrag der Volkswirtschaft bestimmen. Wir werden sehen, daß der mögliche Anteil des Lohnes am Gesamtertrag der Volkswirtschaft — statistisch gesehen — wesentlich von seiner Verwendung abhängt, so daß man hier von der *nachfragebedingten* oder *verwendungsbedingten Lohnhöhe* sprechen kann.

Für die neuzeitliche, arbeitsteilig gegliederte Volkswirtschaft, in der unternehmungsweise produziert wird, ist kennzeichnend, daß die Güter nicht unmittelbar hergestellt werden, sondern gleichsam auf „Umwegen“. Jeder Betrieb braucht eine umfangreiche technische Apparatur, um seine Produktionsaufgabe erfüllen zu können, und er bezieht diese Einrichtungsgegenstände von anderen Unternehmungen, die lediglich diese Dinge herstellen. Man kann deshalb im Güterstrom Anlagegüter und Verbrauchsgüter unterscheiden. Als Anlagegüter wollen wir dabei solche Güter bezeichnen, die als technische Voraussetzungen der Produktion in den Kostenzusammenhang der Unternehmungen eingegliedert und hier als Kapitalwerte veranschlagt werden. Unter Verbrauchsgütern verstehen wir dann diejenigen Güter, die unmittelbar den Haushaltungen zugute kommen. Wenn man der wirtschaftlichen Wirklichkeit in vollem Umfange gerecht werden will, muß man als dritte Gruppe Anlagegüter für den öffentlichen Haushalt, also etwa Brücken, Straßen und ähnliche Einrichtungen, die nicht unternehmungsweise bewirtschaftet, sondern durch öffentliche Haushalte bereitgestellt werden, aussondern. Werden doch die Geldmittel für Herstellung und Unterhaltung dieser Güter in einer den öffentlichen Haushalten eigentümlichen Weise durch Steuern oder Anleihen aufgebracht. Bei der Herstellung aller dieser Güter, gleichgültig ob es sich um Verbrauchsgüter oder Anlagegüter handelt, müssen Kosten aufgewendet werden, die vom Stand-

punkt der beteiligten Produktionskräfte als deren Einkommen anzusehen sind. Diese Einkommen treten entweder als Gewinne der wirtschaftlich Selbständigen und der Kapitaleigner oder als Arbeitsentgelte in Erscheinung. Wenn die Volkswirtschaft sich in allen ihren Bereichen in vollendeter Entsprechung entwickeln soll, muß nun über die Verwendung der volkswirtschaftlichen Einkommenssumme so entschieden werden, wie es den Entscheidungen über die Zusammensetzung der Produktion entspricht. Sehen wir von der Verwicklung der Zusammenhänge durch die volkswirtschaftliche Lagerhaltung ab, so müssen die Verbrauchsausgaben der Haushalte den in den Unternehmungen anfallenden Kosten der Verbrauchsgüter gleichkommen, während der übrige Teil der Einkommen mittelbar oder unmittelbar der Übernahme von Anlagegütern zugeführt werden muß. Mit anderen Worten: das Verhältnis von Verbrauchsausgaben und „Sparsumme“ muß der Einteilung des Güterstromes in Verbrauchsgüter und Anlagegüter rechnerisch entsprechen. Dabei können die „Sparmittel“ entweder unmittelbar im Kostenzusammenhang der Unternehmensrechnung als Gewinne in Erscheinung treten oder mittelbar aus den in die Haushaltungen überführten Einkommen über das volkswirtschaftliche Kreditsystem bereitgestellt werden. Es ist eine schwierige volkswirtschaftliche Aufgabe, diese Übereinstimmung zu sichern, denn über die Zusammensetzung der Produktion wird von anderen Menschen unter anderen Bedingungen entschieden als über die Verwendung des Einkommens. Die erste Entscheidung wird ausschließlich in den Unternehmungen vollzogen, während bei der zweiten Entscheidung auch die Wirtschaftsführung in den privaten Haushalten eine Rolle spielt. Zwischen diesen beiden Gebilden stehen außerdem die öffentlichen Haushaltungen, die in der Lage sind, durch Steuern zwangsweise sowohl in die Unternehmungen wie in die Haushalte einzugreifen. Daß dadurch die wirtschaftliche Entwicklung bedeutend beeinflusst werden kann, ist ohne Schwierigkeiten ersichtlich. Von diesen Einflüssen der öffentlichen Haushalte soll aber hier nicht die Rede sein, sondern es geht uns ausschließlich darum, die Zusammenhänge von Lohnentwicklung und Preisbildung aufzuzeigen.

Häufig ist schon die Meinung vertreten worden, daß die Entlohnung der in abhängiger Stellung tätigen Kräfte als bloßer Verbrauchsfonds anzusehen sei, insgesamt also die Kostensumme der für die privaten Haushalte in Frage kommenden Verbrauchsgüter nicht übersteigen dürfe. Die Anlagegüter müßten dagegen aus den Kapitalgewinnen übernommen werden, die als Unterschied zwischen Kosten und Erlös in der Wirtschaftsrechnung der Unternehmungen in Erscheinung treten. Wer so denkt, bringt damit zum Ausdruck, daß die Kapitalbildung wesentlich eine Aufgabe der selbständigen Wirtschaftler sei, die ihr Kapital in den Unternehmungen „angelegt“ haben. Nun kann nicht bestritten werden, daß die Gewinneinkommen wegen ihrer individuellen Höhe einen größeren Raum für Kapitalbildung lassen als die Lohneinkommen, deren

Höhe schon den Verbrauchsausgaben wenig Entfaltungsmöglichkeit läßt. Trotzdem kann — entwicklungs-mäßig gesehen — auch das Lohneinkommen für die volkswirtschaftliche Kapitalbildung herangezogen werden.

Ohne Zweifel ist es richtig, daß die Lohnsumme nicht über die Kosten der für die privaten Haushalte bereitgestellten Verbrauchsgüter gehoben werden kann, wenn die Lohnempfänger selbst ihre Arbeitseinkommen als bloßen Verbrauchsfonds ansehen, also ihr gesamtes Einkommen vollständig für die Deckung des gegenwärtigen Lebensbedarfes ausgeben. Hebt man unter diesen Bedingungen das Lohneinkommen über die Kostenhöhe der Verbrauchsgüter hinaus, so muß die Preissumme dieser Verbrauchsgüter über ihre ursprüngliche Höhe, die im wesentlichen durch die Herstellungskosten bestimmt worden ist, um den Betrag der nominellen Lohnerhöhung steigen. Die wirklichen Kaufmöglichkeiten lassen sich durch eine nominelle Erhöhung des Geldlohnes nicht ausweiten. Aus diesen Überlegungen folgt, daß der Ertragsanteil, der in der gesamten Volkswirtschaft als Lohnsumme ausgeschüttet wird, in seiner wirtschaftlichen Bedeutung in jedem Fall durch den jeweiligen Wert der Verbrauchsgütermenge, die angeboten werden kann, bestimmt ist, sofern der Lohn lediglich als Verbrauchsfonds angesehen wird. Über diese Grenze kann der Lohn nur gehoben werden, wenn die Lohnempfänger bereit sind, den den Kostenwert der Verbrauchsgütermenge übersteigenden Lohnanteil mittelbar oder unmittelbar der Übernahme von Anlagegütern zuzuführen, d. h. zu sparen. Durch solche in die Zukunft greifenden wirtschaftlichen Dispositionen sichern sich die Lohnempfänger mit der Möglichkeit, die wirtschaftliche Entwicklung mit zu tragen, auch die Möglichkeit, ihre Verbrauchsausgaben später aus Kapitaleinkommen ausweiten zu können.

Dieser Fall einer Lohnsteigerung über die Höhe eines bloßen Verbrauchsfonds könnte in der gegenwärtigen Lage der deutschen Volkswirtschaft von aktueller Bedeutung werden.

Der Produktionsapparat, der der Herstellung von Verbrauchsgütern dient, ist so gut wie ausgelastet. Dabei müssen 1,2 Mill. Menschen, die bei den Arbeitsämtern als arbeitslos gemeldet sind, in Arbeitsstellen untergebracht werden. Das aber ist nur möglich, wenn neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Außerdem sind Millionen von Menschen in Westdeutschland ohne zu reichende Wohnung. Wir stehen also vor der Notwendigkeit, in erhöhtem Umfang Anlagegüter produzieren zu müssen, und zwar Anlagegüter, die in den Kostenzusammenhang von Unternehmungen eingegliedert werden können, und Anlagegüter, die von privaten und öffentlichen Haushalten übernommen werden müssen, sofern wir alle Arbeitskräfte innerhalb der deutschen Volkswirtschaft sinnvoll beschäftigen wol-

len. Diese Anlagegüter, deren Herstellung durch Bankkredite vorfinanziert werden kann, müssen durch echte Ersparnisse in die Vermögensrechnung übernommen werden. Entweder können diese Ersparnisse aus Gewinnen bereitgestellt werden, die sich als Differenz zwischen Kosten und Erlös in der Wirtschaftsrechnung der Unternehmungen niederschlagen, oder aus nicht verbrauchten Einkommensteilen der Lohnempfänger. Es hängt wesentlich vom wirtschaftlichen Verhalten der Lohnempfänger ab, wie sich dieses Verhältnis in der Volkswirtschaft gestalten wird. Sind die Lohnempfänger bereit, einen Teil ihres Arbeitseinkommens der Übernahme von Anlagegütern zuzuführen, also zu „sparen“, so können die Arbeitslöhne entsprechend erhöht werden. Geben sie dagegen ihren Lohn in vollem Umfange für die Deckung des gegenwärtigen Lebensbedarfes aus, so wird sich bei einer Lohnerhöhung, die über die Höhe des Kostenwertes der Verbrauchsgüter hinausgeht, die kapitalbildende Kraft der Volkswirtschaft über eine Preiserhöhung rechnerisch als Unterschied zwischen Kosten und Erlös in den Unternehmungen niederschlagen.

Die Organisationen der Arbeiterschaft, die sich die Aufgabe gestellt haben, die Lebenshaltung und die soziale Lage dieser Menschengruppe zu verbessern, sollten ihre Aufmerksamkeit nicht nur der Kostenrechnung von Unternehmungen zuwenden, um die Möglichkeiten zu ertragsbedingten Lohnsteigerungen festzustellen, sondern auch der Haushaltsführung der Lohnempfänger, um Anhaltspunkte für eine verwendungsbedingte Erhöhung der Löhne zu finden. Ergeben sich doch neue Möglichkeiten positiver lohnpolitischer Entscheidungen im Rahmen eines stabilen Preisgefüges, wenn die Lohnempfänger bereit sind, durch eigene wirtschaftliche Dispositionen in ihren Haushalten die Entwicklung der Volkswirtschaft mit zu tragen. Werden die Zusammenhänge zwischen Verbrauchsausgaben und Kapitalbildung nicht beachtet, so ist der Lohnentwicklung eine sehr viel engere Grenze gezogen, sofern man einen gefestigten Preisstand aufrechtzuerhalten bestrebt ist.

Die Bereitschaft der Lohnempfänger zu solchen in die Zukunft greifenden Dispositionen über ihr Einkommen zu wecken, erscheint als eine sehr wichtige sozialpolitische Aufgabe. Allerdings wird man hier mit einer bloßen Darlegung der wirtschaftlichen Zusammenhänge wenig ausrichten können. Es kommt auch darauf an, organisatorische Einrichtungen zu schaffen, denen der Arbeiter Vertrauen entgegenbringt und auf deren Wirtschaftsführung er durch seine Interessenorganisationen Einfluß zu nehmen imstande ist. Praktische Vorschläge in dieser Richtung zu machen, liegt nicht mehr im Rahmen dieses kurzen Beitrages, in dem lediglich die Zusammenhänge zwischen Lohnerhöhung, Preisentwicklung und Kapitalbildung aufgezeigt werden sollten.

Summary: Wage Policy and Price Trend. The idea is gaining ground that wages constitute a share in the proceeds of an economy organized by the principle of private enterprise. Thus, wages are connected with the inter-linking economic calculations. Firstly, wages are a cost factor in business management; when production is expanded, the wage sum can be increased without also increasing the proportion of wages to the total proceeds of the economy. Secondly, when compared with other factors sharing in the proceeds, the share of wages comes to bear on the problem of capital formation in the national economy. On the one hand, the author regards wages as a variable cost factor and investigates the circumstances in which an improvement in the firm's cost situation would recommend wage increases or price cuts. On the other hand, this wage level which is determined by profits is confronted, from a national viewpoint, with the wage level which is determined by the spending power it affords. The quotas of the wage sum going into consumption or used for capital formation decide on whether or not the general situation allows for wage increases. If the wage earners use all their income for consumption purposes, then the wage sum must not exceed the total costs of all consumer goods produced for private households. Hence, the organizations of labour ought to devote their attention not only to the firms' cost calculations, but also to the management of the wage earners' households, if they want to judge the optimum wage level which the national economy can afford.

Résumé: Politique des salaires et évolution des prix. De plus en plus se fait valoir la conception que les salaires représentent une quote-part du produit de l'économie nationale basée sur l'entreprise privée. Ainsi les salaires sont mis en rapport avec la supputation de compte de l'économie entière. D'une part il faut donc regarder les salaires, dans le cadre de l'économie d'entreprise, comme un des facteurs du cahier de charge, c'est à dire comme poste de compte susceptible d'être augmenté parallèlement avec l'expansion de la production, sans que le pourcentage des salaires au produit total de l'économie nationale soit augmenté. D'autre part le volume du pourcentage des salaires, par rapport à d'autres quote-parts du produit total, se révèle d'une grande importance pour le problème de la formation du capital dans l'économie nationale. L'auteur analyse les salaires comme facteurs de frais variables afin de déterminer, dans le compte de frais d'une entreprise, la position appropriée, soit pour une augmentation des salaires, soit pour une réduction des prix. Pourtant, à ce niveau des salaires déterminé par le volume du produit de l'entreprise, il faut confronter, du point de vue de l'économie nationale, la possibilité d'utilisation des salaires. C'est la quote-part des salaires utilisée non pas pour la consommation mais de façon à rendre possible la constitution de capital qui décide, dans le cadre de l'économie nationale, de l'opportunité ou du refus d'une augmentation des salaires. Si les salariés dépensent leurs salaires uniquement pour les biens de consommation le montant des salaires ne doit pas dépasser le montant des dépenses pour les articles de consommation mis à la disposition des budgets privés. Par conséquent, les syndicats, afin de juger du volume maximum des salaires supportable pour l'économie nationale, ne devraient pas examiner uniquement le compte des frais des entreprises, mais aussi la gestion budgétaire des salariés.

Resumen: Política de sueldos y desarrollo de precios. El concepto de que el sueldo constituye una parte de la renta de una economía pública conducida en el sentido de la empresa gana cada vez más terreno. Con lo cual el sueldo está puesto en las cuentas de la economía. Así se debe considerar el sueldo como elemento de costo de la empresa cuyo alza es posible cuando la producción va en aumento, sin que crezca la parte del sueldo dentro del beneficio total de la economía pública. Por otra parte, la magnitud de la parte del sueldo en proporción a otros elementos de costo, revista importancia con respecto al problema de la formación de capital. El autor estudia primeramente el sueldo como elemento variable de costo y examina cuando el mejoramiento de la situación de costo de una empresa hace recomendable un alza de sueldo o una baja de precios. Este importe de sueldo que depende del beneficio de la empresa se ve puesto frente al importe del sueldo utilizable. La parte del sueldo que será transferida al consumo o a la formación de capital decide si un aumento de sueldo es económicamente soportable o no. Si los asalariados consideran su remuneración solamente como fondo consumible, el importe del sueldo no puede ser aumentado encima de los costos de los bienes de consumo disponibles para la economía doméstica privada. La organización obrera no debiese dirigir su atención solamente a la cuenta de gastos de las empresas, sino también a la economía doméstica del asalariado para poder juzgar el importe del sueldo posible dentro de la economía política.