

Spiegelhalter, Franz

Article — Digitized Version

"Lohndumping" - ein statistisches Würfelspiel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Spiegelhalter, Franz (1953) : "Lohndumping" - ein statistisches Würfelspiel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 33, Iss. 11, pp. 683-688

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131810>

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.

„Lohndumping“ - ein statistisches Würfelspiel

Dr. Franz Spiegelhalter, Köln

Die Integration von Wirtschaftszweigen innerhalb eines Gebietes mehrerer wirtschaftlich und politisch souveräner Staaten ist ohne Schaden für die Teilnehmer nur durchführbar, wenn die wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen innerhalb dieses Gebietes gleich sind, einander angepaßt oder ausgeglichen werden können. Deshalb die Forderung nach gleichen Startbedingungen. Ein wesentlicher Faktor hierbei sind die Lohnkosten. Bevor ein Urteil darüber gefällt werden kann, ob die Lohnkosten eines Teilnehmerstaates hoch sind oder ob Lohndumping betrieben wird, müssen die effektiven Lohnhöhen der Teilnehmerstaaten ermittelt werden. An einem Modellbeispiel zeigt der Verfasser, auf welche Schwierigkeiten eine solche Ermittlung stößt. Es wird sich herausstellen müssen, ob auch bei der Unmöglichkeit exakter statistischer Ermittlungen sich die Wirtschaftsverhältnisse auf einem gemeinsamen Markt mit der Zeit so einspielen werden, daß er ohne Schaden für die Teilnehmerstaaten funktionieren kann.

Wir sind auf dem Wege zu einem gemeinsamen europäischen Markt. Durch freien Austausch soll den Gütern der Weg über die Grenzen geöffnet werden. Man will die natürlichen Produktions- und Kostenvorteile eines jeden Landes dadurch vervielfachen, daß man ihnen auch diejenigen des anderen Landes zur Seite treten läßt. Man will aber noch ein zweites erreichen: die frische Luft des Wettbewerbs soll zukünftig von allen Seiten, also auch über die Grenzen her wehen, denn dieser Wettbewerb ist die beste Preisbehörde im Dienst des Konsumenten. Nur dem Produzenten mag er nicht immer angenehm sein, verlangt Wettbewerb doch ständige Anstrengungen zu verbesserter und verbilligter Produktion und zu besserer Anpassung an die Wünsche der Verbraucher.

Daher ist es verständlich, daß die einzelnen Länder in ihrer Eigenschaft als Produzenten zumindest eine Voraussetzung für den übernationalen Wettbewerb verlangen: gleiche Startbedingungen. Es wäre nämlich ein unfaires Wettspiel, wenn das eine Land nur mit Rückenwind, das andere nur mit Gegenwind zu laufen hätte. Als Rücken- oder Gegenwind wirkt aber vor allem die unterschiedliche wirtschaftliche, soziale und steuerliche Ordnung innerhalb der einzelnen Länder. Es gibt einen Punkt im Rahmen dieser Startbedingungen des europäischen Wettbewerbs, der mit besonderer Heftigkeit behandelt und erregt aus dem gesamten Ordnungskomplex herausgegriffen wird: die Lohnhöhe. Ein Land mit herabgedrückten Löhnen habe es leicht, so argumentiert man, die Preise der anderen zu unterbieten und die Geschäfte und damit die Gewinne an sich zu reißen: „Internationale Schmutzkonzurrenz auf Kosten des Lebensstandards der arbeitenden Menschen!“ Man versteht, weshalb der Gedanke vom „Lohndumping“, von der sozialen Preisunterbietung auf dem Weltmarkt, schon von jeher im Vordergrund der übernationalen Wettbewerbsdiskussion stand. War er aber früher, insbesondere vor dem zweiten Weltkrieg nur ein Argument neben anderen im Kampf um

die Behauptung internationaler Märkte, so erhält er heute im „Zeitalter der Sozialpolitik“ eine Zentralstellung. Die Auseinandersetzung um das sogenannte „Lohndumping“ hat sich heute unseres sozialen Gewissens bemächtigt. Kein Land kann sich daher der Diskussion entziehen, und man hat bereits allorts damit begonnen, Lohnvergleiche vorzunehmen, entweder um nachzuweisen, daß man selbst von jenem „allgemeinen Verdacht“ des „Lohndumping“ freizusprechen sei, oder um festzustellen, daß im Gegenteil die anderen Länder es seien, die sich durch zurückbleibende Löhne Kostenvorteile verschaffen konnten. Somit stehen wir eigentlich mitten in einer weltweiten statistischen Schlacht. Man kämpft nicht mit Waffen, aber erbittert mit Zahlen. Die Zahl soll auch entscheiden, wie hoch die „Reparationen“ (Zölle, Ausgleichsabgaben usw.) werden, die das eine oder andere Land als „Strafe“ für seine soziale Preisunterbietung zu entrichten hat.

Man muß sich den Verlauf der Schlacht um die Zahlen Grundlagen des „Lohndumping“ etwas näher ansehen. Ein schematischer Plan, in den nur die wichtigsten strategischen Punkte aufgenommen sind, soll die Möglichkeit geben, die bisherigen und vermutlich auch zukünftigen Phasen der Schlacht zu erfassen und in eine Gesamtübersicht einzuordnen. Der Einfachheit halber beschränkt sich der Überblick auf die Positionen der (Modell-)Länder A, B und C.

Ziffer 1:

A begann die Zahlenoperation. Es stellt fest, daß die Lohnsätze seiner Hauptstadt — nach den amtlichen Währungskursen umgerechnet — 20% höher liegen als die Lohnsätze in vergleichbaren Hauptstädten der Länder B und C. A müßte daher gegenüber B und C einen Ausgleichszoll erheben, der ein „Lohndumping“ dieser beiden Länder verhindert.

Ziffer 2:

B weist die Feststellung von A energisch zurück. Es betont, daß die von A zugrunde gelegten tariflichen

Lohnsätze keineswegs mit den tatsächlichen Verdiensten übereinstimmen. In B lägen die tatsächlichen Verdienste — und nur diese könne man einem Kostenvergleich zugrunde legen — durchschnittlich 30 — 40 % über den tariflichen Lohnsätzen, während sie bei A mit diesen weitgehend übereinstimmten. Es ergebe sich also effektiv das umgekehrte Bild: A treibe „Lohndumping“.

Ziffer 3:

C schließt sich der Argumentation von B an. Es weist darüber hinaus auf die Sonderstellung hin, die die Hauptstadt des Landes A lohnpolitisch einnehme. Das Lohngefälle zwischen der Hauptstadt von A und ihrem Hinterland sei wesentlich stärker als in C. Im Gesamtdurchschnitt liege somit auch C wesentlich höher als A. Das beweise ein Lohnvergleich, der unter Berücksichtigung aller räumlichen Lohnunterschiede und bei gleichmäßiger Erfassung aller großen und kleineren Städte, aller Betriebsgrößen und Branchen durchgeführt werde.

Ziffer 4:

A gibt sich mit diesen Feststellungen keineswegs geschlagen. Wenn schon Effektivverdienste maßgebend sein sollen, dann aber auch solche, die über die direkten Löhne hinaus speziell in A in reichlichem Maße den Arbeitnehmern auf Grund gesetzlicher und tariflicher Vorschriften gewährt werden. A nennt: Beiträge zu Familienausgleichskassen, Beiträge zur Sozialversicherung und zur Unfallversicherung sowie sonstige vom Gesetzgeber vorgeschriebene Sozialleistungen der Betriebe.

A weist nach, daß diese sozialen Nebenleistungen in seinem Land über 40 % des direkten Lohnes ausmachen und daß die gesamten Lohnkosten in A damit um 20 % über B und um 15 % über C lägen, wodurch endgültig erwiesen sei, daß B und C zu niedrige Gesamtlohnkosten zu tragen hätten und somit über unbillige Konkurrenzvorteile verfügten. A könne also auf seiner ursprünglichen Forderung beharren.

Ziffer 5:

B und C kommen demgegenüber zu ganz anderen Feststellungen; zunächst greift B den Vorschlag von A auf, auch die sozialen Nebenleistungen in den Vergleich einzubeziehen. Dieser Vorschlag bedeute eine Erweiterung des ursprünglich begonnenen Lohnkostenvergleichs auf die gesamten betrieblichen Sozialkosten, was wohl auch nötig sei. Aber ein solcher Gesamtvergleich dürfe sich keineswegs auf die Gegenüberstellung allein der gesetzlich oder tariflich vorgeschriebenen Abgabesätze beschränken, sondern müsse — unabhängig von der Rechtsgrundlage — alle in den Betrieben anfallenden Sozialkosten erfassen. Das bedeute: Auch die betrieblichen Sozialleistungen, die gesetzlich und tariflich nicht vorgeschrieben seien, müßten erfaßt werden. Hierbei sei es gleichgültig, ob diese außer tariflichen Leistungen auf Grund betrieblicher Satzung, auf Grund einer innerbetrieblichen Vereinbarung mit der Belegschaft oder ohne rechtliche Bindung gewährt würden; denn die Rechtsform entscheide nicht über den

Kostencharakter. Auch die freiwilligen Zusatzleistungen belasteten die Kostenrechnung. Oder wolle man das etwa nur bei freiwilligen Nebenleistungen verneinen, nachdem man zuvor bei den freiwillig über tariflich gewährten Direktlöhnen bedenkenlos die ganze Höhe der Verdienste zu den Lohnkosten gezählt habe? Gerade in B machten die betrieblich gewährten sozialen Sonderleistungen einen hohen Prozentsatz des direkten Lohnes aus, so daß die gesamte soziale Nebenbelastung in B — trotz der niedrigen gesetzlichen und tariflichen Sätze — nahezu an A heranreiche. Da dieser Vergleich der Anteile der Nebenleistungen aber auf den höheren effektiven Direktlöhnen in B aufbaue, trage B somit insgesamt nach wie vor die höheren Lohn- und Sozialkosten.

Ziffer 6:

C ist in einer gewissen Verlegenheit, den Vorwurf von A, seine Sozialkosten lägen um 15 % zu tief, zahlenmäßig zu widerlegen, da C nicht so einfach wie B auf erfassbare betriebliche Eigenleistungen verweisen kann.

Das Land C hat zwar — ähnlich wie B — ein von A abweichendes System der sozialen Nebenleistungen; im Gegensatz zu B fließen diese Leistungen jedoch nur zu geringen Teilen unmittelbar in die Lohntüte der Arbeitnehmer oder in gesondert verwaltete Sammel- und Ausgleichskassen der Arbeitnehmer. Sie werden vielmehr zu einem großen Teil über die allgemeinen öffentlichen Haushaltskassen der sozial bedürftigen Arbeitnehmerschaft zugeführt. Die in die Kassen des Fiskus fließenden Beträge der Betriebe haben nun aber den allgemeinen Namen „Steuern“ und nicht „Sozialbeiträge“. „Steuern“ heißen auch jene Abgaben, die im Grunde an dieselben Zwecke gebunden sind, für die man in den anderen Ländern die gesonderten betrieblichen oder überbetrieblichen Sozialeinrichtungen errichtet hat. C berechnet, daß jener Anteil der betrieblichen „Steuern“, der erst nachträglich (in der öffentlichen Kasse) für die sozialen Zwecke abgesondert wird, nicht weniger als 8 — 10 % der Lohnsumme ausmacht.

Im übrigen weist C die Rechnung von A, wonach C noch immer um 5 — 7 % zu niedrige Löhne habe, aus methodischen Gründen zurück. Die für die Umrechnung der Währung von A benutzten amtlichen Wechselkurse könnten keineswegs exakte Vergleiche liefern. Der einmal festgelegte amtliche Wechselkurs spiegele auf längere Sicht erfahrungsgemäß¹⁾ keineswegs die wahren Kaufkraftverhältnisse der Länder wider. Fehler und Abweichungen von 20 % und mehr lägen bei diesen Umrechnungen durchaus im Bereich des Möglichen.

Ziffer 7:

A, das sich gegenüber B ohnehin in der Defensive befindet, nimmt den Gedanken von C auf und greift zu einem neuen Umrechnungsschema, das den Anspruch erhebt, jene Schwierigkeiten zu umgehen, die sich aus

¹⁾ Vgl. K. P. Harten in „Rationalisierung“, 3. Jahrgang (1952), Heft 1, S. 22; sowie H. Rugo in „Bundesarbeitsblatt“ 14/1953, S. 418.

der Benutzung der Wechselkurse ergeben²⁾. Dabei weist A „zwingend“ nach, daß die Löhne von B und C nach wie vor beträchtlich hinter den Löhnen von A zurückbleiben.

Wie kommt A zu diesem Ergebnis? A hat aufbauend auf einer Untersuchung des statistischen Büros der USA.³⁾ den Lohn eines jeden Landes in Arbeitsminuten ausgedrückt, die ein Arbeitnehmer in A, B oder C jeweils benötigt, um sich eine gewisse Nahrungsmittelmenge zu erarbeiten. Der einheitliche Nenner heißt hier nicht mehr Wechselkurs, sondern Arbeitsminute, und einheitlich ist auch der zugrunde gelegte Warenkorb.

Ziffer 8:

Aber hier hakt B bereits ein. Hängt die Höhe des Lohnes nicht ganz davon ab, welche Warengruppe man nimmt? B untersucht daraufhin die Unterlagen von A und stellt fest:

A hat — entsprechend dem Vorbild des amerikanischen Büros — seinen Vergleich auf Ernährungsgüter beschränkt. Mit welchem Recht? Sind nicht alle Aufwandsgruppen der Lebenshaltung gleich wichtig? Die Rechnung müsse daher auf die ganze Lebenshaltung ausgedehnt werden. Da A im Gegensatz zu B auf wichtige Ernährungsgüter öffentliche Subventionen gewährt, war der hierauf errechnete Reallohn künstlich um 20 % erhöht. Eine Ausdehnung des Kaufkraftvergleichs in Arbeitsminuten auf alle Verbrauchsgütergruppen würde darüber hinaus B noch weitere Vorteile verschaffen, da in B Textilien und Wohnungsnutzungen besonders billig sind, was eine entsprechend hohe Kaufkraftziffer in B zur Folge hat. B fordert daher sofortige Ausweitung der Berechnung auf sämtliche Gruppen der Lebenshaltung, woraus sich dann von selbst die Feststellung ergebe, wie sehr A und C hinter B zurücklägen.

Ziffer 9:

A gibt zu, daß man den Vergleich wohl nicht auf Ernährungsgüter beschränken könne; dann liege aber das Problem nicht so einfach, wie B es sehe. Was B über die Bedeutung der Warengruppen (Ernährung, Bekleidung, Wohnung usw.) ausgeführt habe, gelte im Grunde für jede einzelne Ware, und es komme hinzu, daß man für einen exakten Vergleich zu jeder dieser einzelnen Waren ein bestimmtes — für alle Länder gültiges — Mengengewicht haben müsse. Die Warenwahl und Gewichtung entscheide über die errechnete Kaufkrafthöhe. Hier aber würden sich noch unüberwindliche Schwierigkeiten ergeben: Wer soll entscheiden? Welches Land soll die Gewichte bestimmen, da doch jedes Land von Produkt zu Produkt zum Teil völlig andere Verbrauchsgewohnheiten aufweist? So ist z. B. in A der Kaffeeverbrauch pro Kopf zehnmal höher als in B, während B wiederum die zehnfache Menge Bier verbraucht; C wiederum bevorzugt Reis statt Mehl

²⁾ Vgl. z. B. H. Rugo a. a. O. S. 419: „Dieses Verfahren vermeidet vor allen Dingen die Umrechnung des Normalstundenlohnes in eine andere Währung, was im Hinblick auf die obengenannten Schwierigkeiten nicht hoch genug eingeschätzt werden kann.“

³⁾ Vgl. The Monthly Labor Review, Vol. 69 (1949), S. 487 ff. Vol. 72, S. 143 ff. und Vol. 74 (1952), S. 658 ff.

(bei A) und Kartoffeln (bei B). A müsse daher die Ergebnisse der auf den Verbrauchsverhältnissen des Landes B aufbauenden Rechnungen ablehnen.

Ziffer 10:

B hat einen rettenden Gedanken: Man könne ja auch den Verbrauchsverhältnissen der anderen Länder Rechnung tragen, indem man den Warenkorb mit einem allgemeinen Mengendurchschnitt aus allen Ländern besetze. Auf der mittleren Ebene werde man sich dann treffen, und die aus den unterschiedlichen Verbrauchsverhältnissen befürchteten Vergleichsfehler würden sich gegenseitig ausgleichen und aufheben. Diese Berechnung mit dem gemischten Verbrauchsschema ergebe übrigens, daß A und B ungefähr die gleiche Kaufkraftziffer des Lohnes aufzuweisen hätten, C jedoch um 20 % tiefer liege.

Ziffer 11:

C, das sich bisher im Hintergrund gehalten hat, weist zunächst darauf hin, daß der Gedanke mit der „mittleren Ebene“, auf der man sich getroffen habe, und mit der „Aufhebung und Ausgleichung der gegenseitigen Vergleichsfehler“ unter Umständen ein großer Trugschluß sei. Wenn das Land mit dem hohen Bierverbrauch zur Hälfte mit Kaffee „gewichtet“ werde und das Land mit dem hohen Kaffeeverbrauch zur Hälfte mit Bier, so sei noch keineswegs garantiert, daß die Fehler sich aufheben. Sie könnten sich — je nach den Preisrelationen — ebenso gut kumulieren. Aber C müsse darüber hinaus noch einige grundsätzliche Gedanken aufwerfen. Zunächst müsse es die Frage stellen, ob die am „Dumpingstreit“ Beteiligten eigentlich wüßten, weshalb sie zu diesen Lohn- und Kaufkraftvergleichen gegriffen hätten: doch um zu beweisen, daß der andere zu niedrige Löhne zahle und daher soziale Schleuderkonkurrenz treibe. Wenn man das nachweisen wolle, dann müsse C aber darauf hinweisen, daß der Griff zu den Lohnkaufkraftvergleichen ein Mißgriff gewesen sei, ein Versuch am untauglichen Objekt, und daher müsse C schon jetzt alle Vorwürfe und Forderungen, die man auf Grund dieser Vergleiche erheben wolle, schlechthin zurückweisen.

C argumentiert wie folgt:

Die in Arbeitsminuten ausgedrückte Lohnhöhe ist ein Spiegelbild nicht nur der Löhne, sondern auch der Preise, denn die Preishöhe wird jeweils durch den Kaufkraftvergleich mit eingerechnet. Daraus ergibt sich:

a) Vor allem wird die Höhe der Verbraucherpreise, die man ja bei der Minutenrechnung jeweils herangezogen hat, zu erheblichen Teilen und oft völlig einseitig von der Verbrauchsbesteuerung bestimmt. Dadurch wird in den Lohnvergleich stillschweigend ein indirekter Besteuerungsvergleich hineingetragen, so daß dadurch der Inhalt des Vergleichs — am Zweck gemessen — erheblich verfälscht wird.

b) Aber auch grundsätzlich wirkt eine Einbeziehung der Preise in den Lohn-Kosten-Vergleich wie ein Fremdkörper, da der Preis ja keinen Kostenfaktor darstellt. Wenn man statistisch nachweisen will, inwieweit eventuell zu niedrige Löhne die Möglichkeit

für verhältnismäßig niedrige Preise eröffnet haben, dann darf man nicht die niedrige Lohnhöhe durch die — in ihrer Folge ebenfalls entsprechend niedrige — Preishöhe dividieren. Hohe Löhne dividiert durch entsprechend hohe Preise können im Ergebnis kaum mehr unterschieden werden von niedrigeren Löhnen dividiert durch entsprechend niedrigere Preise.

c) Die Einbeziehung der Preise in den Lohnvergleich kann das Bild sogar geradezu auf den Kopf stellen; denn eine Volkswirtschaft, die ihr relativ niedriges Lohnniveau nicht zu entsprechenden Preisherabsetzungen⁴⁾ benutzt, insoweit also kein „Lohndumping“ betreibt, wird niedrigere Reallöhne aufweisen als eine Volkswirtschaft, die auf Grund der niedrigeren Löhne die Preise allgemein stark herabdrückt, d. h. tatsächlich Lohndumping betreibt, hierdurch aber beim Reallohnvergleich um so besser abschneidet. So paradox es klingt: je niedriger — bei gegebenen Geldlöhnen — der Reallohn ist, desto unwahrscheinlicher ist es, daß „Lohndumping“ getrieben wird⁵⁾.

Die auf die Verbrauchsgüter der Lebenshaltung bezogenen Arbeitsminuten können zwar interessant sein für einen Einkommensvergleich, für einen Kostenvergleich jedoch interessiert die häufig politisch manipulierte Lebenshaltung nicht. Stattdessen müßte auf echte Kostengrößen zurückgegriffen werden, die über die Belastung der Betriebe der jeweils in Betracht kommenden Wirtschaftsbereiche Aufschluß geben.

Ziffer 12:

Nach dieser Erklärung von C ziehen sich A und B zunächst zurück und überprüfen die neue Situation: Dann müsse man also eine statistische Meßgröße suchen, die — statt an die Einkommenseite — an die Kostenseite anknüpft, die ferner die Umrechnung über den Wechselkurs umgeht und doch von Land zu Land vergleichbar ist. — Und A hat schon einen Weg gefunden. Er liegt in der analogen Übertragung des Minutenkaufkraftvergleichs auf die Kostenseite. Hieß der Kaufkraftvergleich: wieviel Arbeitsminuten werden benötigt, um eine gegebene Produktmenge kaufen zu können, so könnte es jetzt heißen: wieviel Minuten müßte der ganze Produktionsapparat der Betriebe laufen, um mit dem Wert der Produkte eine Arbeitsstunde erwerben zu können. Oder etwas vereinfacht: es wäre festzustellen, wie hoch in jedem Land der Lohnanteil am Produktionswert ist; denn je höher die Lohnsumme im Vergleich zum Produktionswert ist, desto höher ist auch die soziale Belastung der Produktion eines Landes. Nach den Berechnungen von A liegt der Lohnanteil am Produktionswert in A um 15% höher als in C und um 10% höher als in B.

Ziffer 13:

B wirft die Frage auf, ob im Produktionswert nicht wiederum der Preisfaktor der Produkte stecke, was ja nach den Darlegungen von C (vgl. Ziffer 11) dem Zweck des Vergleichs widerspreche. B werde daher die voranstehende Rechnung des Landes A auf Men-

genbasis umstellen und nachweisen, daß nicht A, sondern B den größeren Lohnanteil habe. Gehe man nämlich von einem einheitlichen, für alle 3 Länder typischen Produktbündel aus, so könne man feststellen, welche Lohnbeträge dieses Bündel in jedem der 3 Länder enthalte. Allerdings müsse man zum Vergleich der Lohnbeträge wieder auf die etwas problematischen Umrechnungskurse der Währungen zurückgreifen (vgl. Ziffer 6), aber diese kleineren Fehlermöglichkeiten müsse man eben in Kauf nehmen, wolle man wenigstens ungefähre Vorstellungen gewinnen.

Ziffer 14:

C warnt vor voreiligen Schlußfolgerungen: Das „gemeinsame typische Produktbündel“ werfe ähnliche Probleme auf wie zuvor der „gemeinsame typische (womöglich „gekreuzte“) Warenkorb“ der Arbeitnehmerhaushaltungen, an dem man bereits gescheitert sei (vgl. Ziffern 9—11). Es sei auch nicht ratsam, zur Vereinfachung des Vergleichs das Produktbündel nach Produktionsbereichen zu zerlegen und den Vergleich auf diese eng umgrenzten Bereiche zu beschränken, denn beim Teilvergleich stoßen die Unterschiedlichkeiten in den natürlichen Produktionsbedingungen und der Produktivitätslage der einzelnen Länder besonders hart aufeinander. Hierzu aber noch ein ergänzendes Wort:

Der in einer gegebenen Produktionsmenge steckende Lohnbetrag ist zwar abhängig von der Lohnhöhe, er hängt aber ebenso auch von der Produktivitätslage eines betreffenden Landes oder Wirtschaftszweiges ab. Denn je höher die Produktivität, desto kleinere Lohnbeträge stecken (*ceteris paribus*) im einzelnen Produkt. Ein Vergleich der Lohnhöhe einzelner Länder könnte somit dann sinnvoll sein, wenn alle Länder genau den gleichen Produktivitätsstand aufzuweisen hätten. Nun zeigt aber ein Blick auf die verschiedenen Wirtschaftsgebiete, daß die Produktivität stark schwankt, je nach der natürlichen Gunst oder Ungunst der Rohstofflage, der Standort- und Beschäftigungsbedingungen und nicht zuletzt auch nach dem Ausmaß der jeweiligen Kapitalausstattung und des technischen Fortschritts der Betriebe. Will man die relative Lohnhöhe eines Landes wirklich ermitteln, so muß man erst die Produktivitätsunterschiede aus der Rechnung eliminieren. Vergleichbar wäre das Ergebnis aber auch dann nur, wenn man unterstellen könnte, daß hinter der jeweiligen Höhe der Gesamtproduktivität auch stets eine entsprechende Arbeitsproduktivität steht, nach der ja der Lohn sich auszurichten hat. Nun kann aber wiederum gerade zwischen strukturunterschiedlichen Volkswirtschaften der Beitrag der Arbeitsproduktivität zur Gesamtproduktivität recht verschieden sein. Man müßte also auch noch die Unterschiede der Arbeitsproduktivität statistisch messen und in den Vergleich einbeziehen. Nach dem Bericht des Generaldirektors des internationalen Arbeitsamtes zur 36. Tagung der internationalen Arbeitskonferenz 1953 wird das aber in absehbarer Zeit nicht möglich sein. Zwar trägt der Quotient aus Produktionsmenge und

⁴⁾ Einseitige Preisdifferenzierung für Exportgüter wäre ein gesondertes „Dumping-Problem“.

⁵⁾ Vgl. aber auch nachstehende Ziffer (14).

Arbeitsstunden, die sogenannte „Produktionsleistung je Arbeitsstunde“, den Namen „Arbeitsproduktivität“. Aber diese ist nicht mehr als eine technische Hilfsgröße mit irreführender Bezeichnung, denn sie umfaßt auch die produktiven Beiträge aller übrigen Produktionsfaktoren in vollem Maße. Auch statistische Verfeinerungen dieser Produktivitätsziffer — etwa durch Einführung von Wertschöpfungsziffern⁶⁾ anstelle der unbereinigten Produktionsziffern — ändern hieran nicht das geringste.

⁶⁾ Vgl. z. B. B. G. Fürst in „Wirtschaft und Statistik“, Heft 6/53, S. 241.

Ziffer 15:

A schlägt vor, dann doch einfach die Produktivität unberücksichtigt zu lassen und dafür die Vergleiche an eine der früher von A vorgebrachten Meßgrößen anzuknüpfen. Man sollte zunächst feststellen

Hier können die Beobachtungen wohl abgebrochen werden, auch auf die Gefahr hin, daß die statistische Schlacht noch lange nicht ihr Ende findet. Da die einzelnen Kampfphasen gewissenhaft in das Kartenschema eingezeichnet sind, läßt sich schon jetzt die Gesamtentwicklung überblicken.

Zusammenstellung der Argumentationsphasen

| Ziffern im vorstehenden Text | Argumentationsphase | wer war am „Zuge“ | jeweiliger Ergebnisstand ¹⁾ für: | | |
|------------------------------|--|-------------------|---|------|-----|
| | | | A | B | C |
| 1. | Vergleich der tariflichen Lohnsätze der wichtigsten Städte | A | + 1 | - 1 | - 1 |
| 2. | Vergleich der Effektivverdienste | B | - 1 | + 1 | 0 |
| 3. | Vergleich räumlich, fachlich und betrieblich gleichartiger Durchschnitte ... | C | - 1 | 0 | + 1 |
| 4. | Einbeziehung der gesetzlichen und tariflichen Sozialleistungen der Betriebe | A | + 1 | - 1 | - 1 |
| 5. | Einbeziehung auch aller außertariflichen betriebseigenen Leistungen | B | - 1 | + 1 | 0 |
| 6. | Einbeziehung der in betrieblichen „Steuer“leistungen enthaltenen Sozialbeiträge. — Hinweis auf Verfälschung der Lohnumrechnung über die Wechselkurse | C | 0 | 0 | 0 |
| 7. | Umgehung der Wechselkurse durch Errechnung der Ernährungskraft in Arbeitsminuten | A | + 1 | - 1 | - 1 |
| 8. | Ausdehnung des Arbeitsminutenvergleichs auf alle Gütergruppen der Lebenshaltung | B | - 1 | + 1 | - 1 |
| 9. | Fehlen einer wirklichkeitsnahen Einheitsgewichtung | A | 0 | 0 | 0 |
| 10. | Rettende Kompromißgewichtung: gemischter Warenkorb | B | 0 | 0 | - 1 |
| 11. | Lohnkaufkraftvergleich, ein total untauglicher Maßstab, vom Kaufkraftvergleich zurück zum Kostenvergleich | C | 0 | 0 | 0 |
| 12. | Lohnanteil am Produktionswert | A | + 1 | - 1 | - 1 |
| 13. | Umstellung des Lohnanteils auf Mengengrößen | B | - 1 | + 1 | - 1 |
| 14. | Einbeziehung bzw. Eliminierung der Produktivitätsunterschiede | C | 0 | 0 | 0 |
| 15. | Zurück zu früheren Argumentationsstufen usw. | usw. | | usw. | |

¹⁾ + 1 = nachweislich höchste Löhne; - 1 = nachweislich zu niedrige Löhne; 0 = keine gedrückten Löhne.

Bei diesem Überblick machen wir eine ebenso überraschende wie eigenartige Feststellung. Jedes Land, das im Kampf um das „Lohndumping“ gerade „am Zuge“ ist, hat die meisten „Augen“ aufzuweisen. In der Tat, die vermeintliche Schlacht ähnelt einem Würfelspiel, bei dem die Würfel zuweilen etwas präpariert sind. Vielleicht ist es gut, wenn das einmal ganz deutlich an unserem der Wirklichkeit nachgebildeten Modell beobachtet werden konnte. Dieses Modell läßt nämlich gleichzeitig erkennen, wie hoffnungslos es ist, mit den gegenwärtig mangelhaften statistischen Vergleichsgrundlagen und den ebenfalls noch ungenügenden wissenschaftlichen Vorarbeiten dem Problem des „Lohndumping“ zahlenmäßig beizukommen.

Diese Feststellung ist vor allem von Bedeutung im Hinblick auf eine Bestimmung im Vertragswerk des

Schumanplans, wonach die Hohe Behörde eingreifen muß, wenn die Kohle- und Stahlarbeiterlöhne in einem Land besonders niedrig sind (vgl. Art. 86, Ziff. 2) oder wenn ein Land eine Politik der allgemeinen Lohnsenkung durchführt, um damit durch „Lohndumping“ Konkurrenzvorteile zu erlangen (vgl. Art. 68, Ziff. 3). Sollte mit dieser Bestimmung etwa auch der Schumanplan die Suche nach einem „Lohndumping“ auf die Tagesordnung gesetzt haben? Hoffentlich nicht; denn nach dem gegenwärtigen Stand der Statistik und nach allen bisherigen Beobachtungen ist auf diesem Gebiet alles Rechnen mit Zahlen tatsächlich ein aufreibendes Glücksspiel, das erst dann einmal gewonnen werden kann, wenn ein einheitliches Wirtschaftsgebiet geschaffen und die volle Freizügigkeit der Arbeitskräfte herbeigeführt ist.

Summary: „Wage Dumping“ — A Statistical Game of Dice. The efforts at establishing a common European market would include the demand that competition should be made effective across the frontiers at supra-national level too. Advisable as this would seem to be, the individual countries insist on equal points of departure as the most essential pre-condition in this respect. But this is opposed by the fact that the economic, social

Résumé: „Dumping des salaires“ — un jeu de dés statistique. Parmi les efforts pour la création du marché unifié de l'Europe on rencontre aussi la revendication de faire jouer la libre concurrence, à travers toutes les frontières, sur le plan international. Bien que ce soit une chose recommandable, les pays individuels regardent d'abord comme absolument nécessaire, la création de conditions de démarrage égales. Mais,

Resumen: „Dumping de sueldos“ — un juego de dados estadístico. Las aspiraciones para crear un mercado común europeo entrañan la exigencia de que se coloque también la competencia a un nivel internacional, saltando así las fronteras. Por deseable que sea, varios países exigen la creación de iguales condiciones de partida como la más importante suposición. A ello se opone el destino orden económico, social y

and tax orders are divergent from one country to another and that above all wages are at different levels. A country with too low wages can undersell other countries, thus competing against them unfairly at the expense of the standard of living of the working population. Over this problem of so-called "wage dumping", a statistical battle has been started in which each country is trying to prove to all the others that it is itself paying the highest wages of them all and that the others ought to adjust their wage levels accordingly. What are to be considered here are such factors as secondary wage costs, social insurance contributions, productivity of labour, price levels, habits of consumption, etc. Basing himself on a schematic example of three sample countries, the author describes a statistical dispute similar to the discussions actually conducted in the past, and thereby he tries to prove that the at present inadequate statistical comparisons as well as the equally inadequate scientific preparatory works do not yet allow of the providing of numerical evidence to solve the "wage dumping" problem. He expresses his hopes that the High Authority of the Coal and Steel Community will not also include the "wage dumping" problem in its agenda, since in his opinion it cannot be solved until an integrated economic area has been established and labour has been given complete freedom of migration.

à présent, celle-ci se heurte encore aux différences de l'ordre économique, social et fiscal des pays et — avant tout — à la différence du niveau des salaires. Un pays au salaire bas est en état de vendre au-dessous des prix des autres pays, de façon à leur faire une concurrence déloyale, au dépens du standard de vie de sa propre population. Ce problème du "dumping des salaires" a provoqué une bataille statistique: Chaque pays s'efforce à prouver à tous les autres qu'il paie les salaires les plus hauts et que tous les autres devraient s'adapter à son niveau. Ici entrent en jeu des facteurs comme frais accessoires des salaires; cotisations aux assurances sociales; rendement du travail; niveau des prix; modes de consommation etc. L'auteur construit le schéma d'une discussion entre trois pays-modèles pour prouver qu'il est impossible de résoudre le problème du "dumping des salaires" uniquement à l'aide du matériel statistique comparé insuffisant et de recherches scientifiques pas encore terminées. L'auteur espère que la Haute Autorité de l'Union Charbon-Acier va mettre sur son ordre du jour ce problème qui saura être résolu seulement après la création d'une large zone économique unifiée et après l'autorisation de la liberté de choix de la résidence pour la main-d'oeuvre.

impositivo que varía de país a país. Un país con sueldos demasiado bajos podría, a costa del nivel de vida del elemento productivo, ofrecer mejores precios que los otros, haciendo así una competencia desleal. Por este problema, el llamado dumping de sueldos, se ha trabado una batalla estadística, en la cual cada país ensaya probar a cada otro, que aquel país paga los mayores sueldos y que los otros países tendrían que ajustar su nivel de sueldos. Aquí es cuestión de tomar en consideración tales factores como gastos adicionales a los sueldos, contribuciones al seguro social, productividad de trabajo, nivel de precios, costumbre de consumidores etc. El autor demuestra al ejemplo esquemático de tres países modelos una controversia estadística como se sucedió en la práctica y intenta probar que sería imposible aclarar el problema del dumping de sueldos mediante los deficientes datos estadísticos comparables y los aun insuficientes trabajos preparatorios científicos. Espera que la alta autoridad de la comunidad del carbón y del acero no pondrá el problema del dumping de salarios sobre su orden del día, porque opina que este problema solo podría ser solucionado cuando se habrá creado un territorio económico único y la libertad de residencia de los obreros.