

Rhein, Eberhard

Article — Digitized Version

## Überlegungen für eine Lohnpolitik im Bereich des Handels

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Rhein, Eberhard (1959) : Überlegungen für eine Lohnpolitik im Bereich des Handels, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 6, pp. 315-320

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132812>

**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.*

# ABHANDLUNGEN

## Überlegungen für eine Lohnpolitik im Bereich des Handels

Dr. Eberhard Rhein, Hamburg

*Die Frage einer volkswirtschaftlich sinnvollen Lohnpolitik im Rahmen der Einzelbranchen ist schon immer strittig gewesen. Als Argument für die Entlohnungshöhe und für Lohnsteigerungen wird meistens die Kennziffer der Arbeitsproduktivität ins Treffen geführt. Die Arbeitsproduktivität ist aber ein schlechtes Fundament für die Lohnpolitik, da sie von vielen Faktoren abhängig ist, die mit der Entwicklung der Arbeitsleistung wenig zu tun haben. Sinnwidrig wird der Maßstab dieses Begriffes aber, wenn die Lohnentwicklung in den verschiedenen Branchen sich danach orientieren soll. Ein typisches Beispiel dafür bietet der Handel, der aus seiner Eigenart heraus niemals die Produktivitätsfortschritte der kapitalintensiven Industriebranchen erreichen kann. Die folgende Abhandlung gibt einen überzeugenden Einblick in die Produktivitätsentwicklung der Absatzsphäre und entwickelt konstruktive Gedanken für eine volkswirtschaftlich sinnvolle Lohnpolitik innerhalb der Branchen.*

Es fehlt heute an einem einheitlichen, allgemein anerkannten Richtungsweiser für die Lohnpolitik. Lohnerhöhungen werden bald mit einer Steigerung der Lebenshaltungskosten, bald mit zu hohen Unternehmerrgewinnen, bald mit dem Ziel, die Lohnquote zu erhöhen, meistens aber mit steigender Produktivität begründet.

Ziel dieser Arbeit soll es sein, einige Richtlinien für eine Lohnpolitik im Bereich des Handels herauszuarbeiten. Dabei wird insbesondere zu prüfen sein, inwieweit die Produktivität bzw. der Produktivitätszuwachs ausreichende Orientierungsmittel für lohnpolitische Erwägungen im Bereich des Handels sein können. Als oberstes Ziel für die Lohnpolitik sei unterstellt, optimale Reallöhne durchzusetzen, d. h. die Reallöhne auf dem Niveau festzulegen, das weder das wirtschaftliche Gleichgewicht noch das weitere wirtschaftliche Wachstum beeinträchtigen wird. Es wird sich herausstellen, daß dieses Ziel sich in der heutigen Wirtschaft nicht immer mit der vorherrschenden Form branchenmäßig orientierter Lohnpolitik vereinbaren läßt, sondern daß wir einer koordinierten Lohnpolitik bedürfen, die sich stärker an der gesamtwirtschaftlichen Produktivität und deren Zunahme ausrichtet.

### DIE PROBLEMATIK DES PRODUKTIVITÄTSBEGRIFFES UND DER PRODUKTIVITÄTSMESSUNG

Der Produktivitätsbegriff gehört zu den „luftigsten Größen“ der Nationalökonomie. Auf eine eingehende Diskussion muß hier verzichtet werden; dennoch ist eine gewisse Klärung unumgänglich. Der Begriff der Produktivität beinhaltet, wie Schiller es formuliert hat, eine inverse Aufwands- und Ertragsrelation bzw. Input-Output-Relation<sup>1)</sup>, d. h. jede Produktivitätsmessung geht aus von dem wirtschaftlichen Leistungswert<sup>2)</sup> eines Betriebes, eines Wirtschaftszweiges oder

<sup>1)</sup> Karl Schiller: „Absatzwirtschaft als produktive Aufgabe“, Schriften der Forschungsstelle für Konsumwirtschaft, Hamburg 1957, S. 14.

<sup>2)</sup> Leistungswert = Umsatz — Vorleistungen anderer Unternehmen = Wertschöpfung.

einer Volkswirtschaft und stellt diesen Leistungswert dann in Beziehung zu der Gesamtheit der eingesetzten Produktionsfaktoren.

Es muß mit allem Nachdruck betont werden, daß die Größe der Produktivität von dem Zusammenspiel aller Faktoren abhängt. Produktivität kann also logisch nur als Gesamtproduktivität aller Faktoren gedeutet werden. Es ist daher an und für sich nicht zulässig, den Leistungswert nur zum Einsatz eines einzigen Faktors in Beziehung zu setzen und hieraus eine Produktivität und deren Veränderung für einen einzelnen Faktor zu berechnen. Durch die Zurechnung auf einen Faktor wird dessen Beitrag zum Leistungswert überhöht dargestellt. Korrekterweise kann die Produktivität eines einzelnen Faktors nur gemeinsam mit allen anderen zur Leistungserstellung eingesetzten Faktoren (Unternehmerleistung, Kapital, Material) in einer Art von multipler Korrelationsrechnung gemessen werden. Die so zu ermittelnde Produktivität der einzelnen Faktoren wollen wir als Gesamtproduktivität bezeichnen und sie von der Teilproduktivität, bei deren Ermittlung nur ein Faktor in die Rechnung einbezogen wird, abgrenzen. Wegen der damit verbundenen Schwierigkeiten ist bisher noch nie in größerem Umfang versucht worden, die Gesamtproduktivität der einzelnen Faktoren zu messen. Daher ist es üblich geworden, die Produktivität bzw. den Produktivitätszuwachs nur auf einen Faktor, in der Regel den Faktor Arbeit, zu beziehen. Man spricht dann vereinfachend von Arbeitsproduktivität. Der Ausdruck ist jedoch insofern irreführend, als es sich hierbei nicht um die Produktivität bzw. um die Mehrleistung des Faktors Arbeit handelt, sondern um die Produktivität, bezogen auf den Faktor Arbeit. Der geringe Aussagewert, den die Arbeitsproduktivität für lohnpolitische Fragen besitzt, soll an einem Beispiel illustriert werden:

Ein Elektrizitätswerk mit 100 Beschäftigten erzeugt jährlich Energie im Werte von 100 Mill. DM. Im Jahre 1957 wird es vollautomatisch umgestellt, so daß statt der 100 Beschäftig-

ten nur noch eine Arbeitskraft benötigt wird, um den gleichen Leistungswert von 100 Mill. DM zu erbringen. Die Leistung je Beschäftigten wäre also von 1 Mill. DM auf 100 Mill. DM, d. h. um 10 000 % gestiegen. Dieses Ergebnis war aber nur möglich, weil der Kapitaleinsatz von 1 000 Einheiten auf 50 000 Einheiten gestiegen ist. Dadurch ist die Produktivität, bezogen auf den Faktor Kapital, von 100 000 DM auf 2 000 DM, d. h. auf  $\frac{1}{50}$ , gesunken. Der Steigerung der Arbeitsproduktivität um das 100fache steht eine Senkung der Kapitalproduktivität auf  $\frac{1}{50}$  gegenüber. Die Gesamtproduktivität ist also durch den Mehreinsatz des Faktors Kapital wesentlich geringer gestiegen als die Produktivität, bezogen auf den Faktor Arbeit.

Die Zunahme der Arbeitsproduktivität ist sehr oft nur das Ergebnis der Substitution des Faktors Arbeit durch den Faktor Kapital und geht mit einer Senkung der Kapitalproduktivität einher. Nicht umsonst weisen die kapitalintensiven Wirtschaftszweige, wie etwa die Mineralöl-, Kautschuk- und Kraftwagenindustrie, in denen eine weitgehende Substitution möglich ist, in der Regel eine über dem Durchschnitt liegende Wertschöpfung je Beschäftigten auf.<sup>3)</sup>

Wenn also mit der Arbeitsproduktivität gearbeitet wird, dann muß man sich stets darüber klar sein, daß dieser Begriff eine grobe Vereinfachung der Zusammenhänge darstellt und daß sein Aussagewert gering ist. Solange es aber nicht möglich ist, die Gesamtproduktivität statistisch in den Griff zu bekommen, ist man notgedrungen darauf angewiesen, mit der Arbeitsproduktivität zu arbeiten. Jedoch muß man sich dann immer bewußt bleiben, daß die Aussagefähigkeit begrenzt ist, da eine steigende Arbeitsproduktivität fast immer einer sinkenden Kapital- und Unternehmerproduktivität entspricht.

Eine Entlohnung des Produktionsfaktors Arbeit nach der Arbeitsproduktivität könnte also leicht dazu führen, daß unternehmerische Leistung und Kapital nicht mehr das ausreichende Entgelt finden, um eine wirtschaftliche Leistung zu erstellen. Das bedeutet aber nichts anderes, als daß eine solche Entlohnung Gefahr läuft, entweder inflationistische Tendenzen zu erzeugen, sofern sich die Faktoren Kapital und Unternehmerdisposition nicht mit geringerem Entgelt abfinden, oder daß das wirtschaftliche Wachstum behindert wird. Beides kann nicht im Interesse einer auf optimalen Reallohn gerichteten Lohnpolitik liegen.

#### BESTIMMUNGSGRÜNDE UND ENTWICKLUNG DER GESAMTPRODUKTIVITÄT

Die Gesamtproduktivität ist von einer großen Anzahl Faktoren abhängig, unter denen die physische Leistung des einzelnen Arbeiters heute nicht mehr als der entscheidende anerkannt wird. Steigerung der Produktivität bedeutet letztlich, daß entweder mit gleichem Einsatz der Produktionsfaktoren ein größerer Leistungswert erzielt wird oder daß der gleiche Leistungswert mit einem geringeren Einsatz von Produktionsfaktoren erreicht wird. Die Produktivität hängt u. a. von der physischen Arbeitsfähigkeit, der Arbeitswilligkeit, der

<sup>3)</sup> Vgl. Statistical Abstract of the United States 1958, S. 209 f. und 307. Danach betrug die Wertschöpfung je beschäftigte Person 1956 in der Bekleidungsindustrie 2700 \$, in der wesentlich kapitalintensiveren Gummwarenindustrie (einschl. Reifenindustrie) dagegen 6800 \$.

Handfertigkeit, der Arbeitsdauer, vom Betriebsklima, von der mengenmäßigen Kombination der Produktionsfaktoren, von der Dimensionierung der Betriebe, vom Grad der volkswirtschaftlichen Koordination der Betriebe ab. Als wichtigster Bestimmungsfaktor für Größe und Zuwachs der Produktivität wird heute jedoch allgemein der technische Fortschritt und dessen Umsetzung in Produktivkapital bzw. eine verbesserte Kombination der Produktionsfaktoren angesehen. Wenn beispielsweise die Kraftwagenproduktion je Arbeitsstunde von 1950 bis 1956 um 92 % zugenommen hat<sup>4)</sup>, dann ist dies das Ergebnis des Zusammenwirkens aller überhaupt an der Volkswirtschaft beteiligten Wirtschaftssubjekte. Die Verbraucher haben daran durch ihre Kaufwünsche ebenso Anteil wie die in der Kraftwagenindustrie beschäftigten Arbeitnehmer, denn ohne die Kaufwünsche hätte es nie zu einer Massenfertigung, also zu einer der Hauptvoraussetzungen der Produktivitätssteigerung kommen können.

Wir wissen, daß sich die Gesamtproduktivität der Volkswirtschaft insgesamt in den letzten 100 Jahren ständig erhöht hat; denn nur so konnte eine Steigerung des Einkommens pro Kopf der Bevölkerung erzielt werden. Im Zweifel dürfen wir annehmen, daß auch die Gesamtproduktivität im Handel in den letzten 100 Jahren gestiegen ist. Jedoch sind wir nicht in der Lage, diesen Anstieg statistisch auszudrücken. Wir können vermuten, daß die Gesamtproduktivität im Handel in den letzten 100 Jahren langsamer gestiegen ist als in der Industrie, so daß sie sich heute auf einem niedrigeren Niveau befindet. Diese Tatsache, für die wir den exakten Beweis schuldig bleiben müssen, soll im folgenden als Arbeitshypothese gelten.

Fragen wir nach den Ursachen für das Nachhinken der Gesamtproduktivität im Handel, so bieten sich folgende Erklärungsversuche an:

Der technische Fortschritt, den wir als letztlich entscheidende Ursache für den Zuwachs der Produktivität erkannten, war im Handel erheblich langsamer als in der Industrie. Sieht man von Buchungs- und Rechenmaschinen, Registrierkassen sowie dem Übergang zur Selbstbedienung, zu verbesserter Arbeitsorganisation, zu verbesserter Verkaufstechnik u. ä. ab, so findet man im Handel so gut wie keine arbeitsparenden Vorrichtungen. Der Vorgang des Verkaufens bleibt nach wie vor individuelle Handarbeit und unterscheidet sich nur unwesentlich von der Arbeit vor hundert Jahren. Die Ausstattung mit Produktivkapital ist im Handel wesentlich geringer als in der Industrie. Sie betrug bei der Gesamtheit der amerikanischen Aktiengesellschaften des Einzelhandels im Jahre 1948 5 140 \$ je Beschäftigten verglichen mit 12 000 \$ pro Arbeiter in der verarbeitenden Industrie und gut 15 000 \$ in der Kraftwagenindustrie.<sup>5)</sup> Wenn auch die Ausstattung mit Produktivkapital an sich kein Ausdruck für die Gesamtproduktivität ist, so darf man doch von der Annahme ausgehen, daß das Produktivkapital je be-

<sup>4)</sup> Statistisches Jahrbuch 1957, S. 233.

<sup>5)</sup> Jules Backmann: „Why Wages Are Lower In Retailing“, in: The Southern Economic Journal, Nr. 3, Januar 1957, S. 296.

schäftigten Arbeiter nur dann in den Betrieben erhöht wird, wenn dadurch der Gesamtaufwand verringert wird, d. h. also wenn sich eine Steigerung der Gesamtproduktivität ergibt, da durch eine solche Substitution die Produktivität, bezogen auf den Faktor Kapital, rein statistisch sinkt und die Produktivität, bezogen auf den Faktor Arbeit, statistisch schneller steigt als die Gesamtproduktivität.

Im Gegensatz zur industriellen Fertigung ist die Handelsleistung, wenigstens im Einzelhandel, weiterhin auf den Kontakt mit den Kunden angewiesen. Handelsleistungen lassen sich nur sehr bedingt auf Vorrat produzieren. Daher die Abhängigkeit von den Einkaufsgewohnheiten der Käufer, das Stoßgeschäft, die große Bedeutung der Leerzeiten, die ungenügende Ausnützung der Arbeitskräfte. Eine Produktivitätssteigerung im Einzelhandel ist nur möglich durch Zusammenlegung von Betriebsstätten, durch Verminderung der Betriebsdichte. Dadurch läßt sich der Umsatz je Betrieb so erhöhen, daß der Übergang zur Selbstbedienung und anderen arbeitssparenden Verrichtungen (Verpackung) in vollem Umfang möglich wird. Das bedeutet, daß die niedrige Gesamtproduktivität im Einzelhandel untrennbar mit seiner Struktur verknüpft ist. Beim einzelnen Betrieb kann sie nur begrenzt erhöht werden, solange der Verbraucher wegen eines kleinen Einkaufsvorteils einen längeren Einkaufsweg meidet oder seinem alten Händler trotz höherer Preise die Treue wahrt.

**DIE ENTWICKLUNG DER ARBEITSPRODUKTIVITÄT IM HANDEL**  
Aus den angeführten Gründen ist es nicht möglich, die Größe und Entwicklung der Gesamtproduktivität im Handel zahlenmäßig festzustellen. Wir wollen daher die Arbeitsproduktivität als Indiz für die Größe und Entwicklung der Gesamtproduktivität benutzen, wobei zu beachten ist, daß diese in der Regel schneller steigt als die Gesamtproduktivität, besonders wenn eine massive Substitution des Produktionsfaktors Arbeit durch Kapital und Unternehmerdisposition erfolgt. Allerdings stößt selbst die Berechnung der Arbeitsproduktivität im Handel auf größere Schwierigkeiten als in der Industrie, weil nämlich die Statistiken über die Beschäftigungslage, wenigstens für Deutschland, höchst unzureichend sind.

Für die USA ergibt sich für das Jahr 1950 eine Wertschöpfung<sup>8)</sup> je Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie von 5 250 \$, im Bereich des Groß- und Einzel-

<sup>8)</sup> Gleich dem Beitrag zum Nettosozialprodukt.

handels jedoch von 4 164 \$<sup>7)</sup>, d. h. die Produktivität, bezogen auf den Faktor Arbeit, betrug im Handel für das Jahr 1950 nur knapp 80 % derjenigen in der Industrie. Über die Entwicklung der Arbeitsproduktivität im amerikanischen Handel liegt eine Untersuchung von H. Barger<sup>9)</sup> vor. Danach ist die Produktivität, bezogen auf die Arbeitsstunde, in der amerikanischen Gütererzeugung von 1899 bis 1949 um 302 %, im amerikanischen Groß- und Einzelhandel aber nur um 78 % gestiegen.<sup>9)</sup> Der jährliche Produktivitätszuwachs pro Beschäftigten betrug in den Jahren 1869 bis 1949 in der Güterproduktion durchschnittlich 2,3 %, in der Güterverteilung jedoch nur 0,5 %.<sup>10)</sup>

Für Deutschland liegt über die Arbeitsproduktivität im Bereich des Handels keine Untersuchung vor. Jedoch ist es mit einigen Vorbehalten möglich, für die Jahre 1950 bis 1956 auch für Deutschland einen Vergleich zwischen der Arbeitsproduktivität im Handel und in der Industrie anzustellen.

Da im Handel mehr als die Hälfte aller Erwerbstätigen Selbständige und mithelfende Familienangehörige sind, die in der Beschäftigungsstatistik nicht erfaßt werden, mußten für die Berechnung der Beschäftigtenzahlen im Jahre 1956 Annahmen über die Entwicklung der Selbständigen und Mithelfenden gemacht werden. Als plausible Annahme erschien es richtig, davon auszugehen, daß in den Jahren 1950 bis 1956 weder eine Zu- noch eine Abnahme der Selbständigen und Mithelfenden stattgefunden hat. Nicht richtig ist es, die Wertschöpfung nur auf die Unselbständigen zu beziehen, wie Schiller es tut.<sup>11)</sup>

Aus der Übersicht geht hervor, daß die Wertschöpfung je Beschäftigten im Handel im Jahre 1956 nur noch 76 % derjenigen in der verarbeitenden Industrie betrug, während im Jahre 1950 noch fast Gleichheit zwischen der Wertschöpfung in Handel und Industrie bestand. Das ist nur ein Ausdruck dafür, daß die Arbeitsproduktivität in der verarbeitenden Industrie jährlich um rund 6 % zugenommen hat, während die Zunahme im Bereich des Handels nur bei ca. 2 % lag. Im großen und ganzen kommt man also für Westdeutschland bei dieser Berechnung zu ähnlichen Ergebnissen wie für die USA.

<sup>7)</sup> Errechnet nach: Statistical Abstract of the United States 1952, S. 185 u. 257.

<sup>8)</sup> H. Barger: „Distribution's Place in the American Economy since 1869“, Princeton 1955.

<sup>9)</sup> H. Barger, a. a. O., S. 38.

<sup>10)</sup> H. Barger, a. a. O., S. 38 f.

<sup>11)</sup> K. Schiller, a. a. O., S. 21.

**Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität in der verarbeitenden Industrie und im Bereich des Handels**

Wirtschaftszweig	Zahl der Erwerbstätigen		Beitrag zum Bruttosozialprodukt zu Preisen von 1954 in Mill. DM		Wertschöpfung <sup>1)</sup> je Erwerbstätigen in DM		Steigerung der Wertschöpfung je Erwerbstätigen in %
	1950	1956	1950	1956	1950	1956	
Verarbeitende Industrie (ohne Bergbau und Energiewirtschaft)	5 599	7 598	40 520	78 660	7 237	10 353	+ 43
Handel	2 244	3 127	15 670	24 400	6 983	7 954	+ 14

<sup>1)</sup> Beitrag zum Bruttosozialprodukt. Eigene Berechnungen nach dem Statistischen Jahrbuch 1952, S. 87; 1957, S. 116 f.; nach Wirtschaft und Statistik 1957, Heft 11, S. 583 f.

DAS LOHNNIVEAU IN HANDEL UND INDUSTRIE

Ein exakter Vergleich der Löhne in Handel und Industrie ist nicht möglich. Wir besitzen zwar eine recht gut ausgebaute Lohnstatistik für den industriellen Bereich, die es uns gestattet, die Struktur der Industrielöhne zu analysieren. Für den Bereich des Handels existiert Vergleichbares jedoch nicht. Will man die Löhne der Industrie mit denen des Handels vergleichen, so läßt sich dieser Vergleich nur auf der Grundlage der in einzelnen Ländern für die Angestellten des Handels abgeschlossenen Tarifverträge anstellen. Dabei ergeben sich jedoch einige Schwierigkeiten, so daß die folgende Gegenüberstellung nur eine Vorstellung von der Größenordnung vermitteln kann.

Die Stundenlöhne in Industrie und Einzelhandel im November 1955 (in Dpf)

Land	Industriearbeiter				Angestellte Einzelhandel			
	männlich		weiblich		Verkäufer <sup>1)</sup>		qualif. Kräfte <sup>2)</sup>	
	Fach-Arbeiter	Angel-Arbeiter	Fach-Arbeiter	Hilfs- und angel. Arb.	arithm. Mittel	Endgehalt	arithm. Mittel	Endgehalt
Hamburg	244	217	144	137	128	168	165	180
Schleswig-Holstein	212	190	123	114	103	130	140	169
Hessen	213	197	131	118	129	143	153	180
Nordrhein-Westfalen	227	219	136	121	114	152	156	185
Pfalz	206	193	121	101	103	145	133	165

<sup>1)</sup> Verkäufer, Dekorateurs, einfache Tätigkeit, die in der Regel jedoch dreijährige Lehrzeit voraussetzt. <sup>2)</sup> Erste Verkäufer usw., qualifizierte Tätigkeit.

Quellen: Statistisches Jahrbuch 1956, S. 479; Statistisches Bundesamt; Preise, Löhne, Wirtschaftsrechnungen. Reihe 11: Tariflöhne und Tarifgehälter, Teil II Tarifgehälter.

1. Die Industrielohnstatistik unterscheidet zwischen Männer- und Frauenlöhnen, nicht dagegen die Tarifverträge im Handel. In der Industrie liegen die Frauenlöhne aus verschiedenen Gründen erheblich, meistens 40—50 %, unter den Männerlöhnen. Nun ist aber gerade im Handel der Anteil der beschäftigten Frauen an der Gesamtzahl der Beschäftigten mit ca. 50 % überdurchschnittlich hoch. Wegen der unterschiedlichen statistischen Gliederung in Handel und Industrie wird so der Lohnvergleich stark erschwert.
2. Durch den hohen Anteil der Frauen an den Beschäftigten im Handel liegt das Durchschnittsalter der im Handel Beschäftigten im allgemeinen wohl unter dem Durchschnittsalter der Industriearbeiter. Das mag die niedrigeren Löhne im Handel teilweise erklären.
3. Bei der Umrechnung der Tarifgehälter auf Stundenlöhne wurde eine Arbeitszeit von 48 Stunden pro Woche bzw. 208 Arbeitsstunden pro Monat zugrunde gelegt. Dabei wurde nicht berücksichtigt, daß die Angestellten gegenüber den Arbeitern gewisse Zusatzleistungen erhalten, etwa die volle Weiterzahlung des Gehaltes für die Dauer von 6 Wochen sowie Frauen- und Kinderzulage. Letztere betragen in den für den Vergleich zugrunde gelegten Tarifverträgen etwa 10 bis 15 DM je Ehefrau und je Kind. Rechnet man der Einfachheit halber mit 30 DM Frauen- und Kinderzulage pro Angestellten, so müßte bei rund 200 Arbeitsstunden im Monat der dem Tarifgehalt entsprechende Stundenlohn um 0,15 DM höher angesetzt

werden. Wegen der Unterschiede, die in dieser Hinsicht bei einzelnen Tarifverträgen und je nach Familienstand bestehen, wurden diese Zulagen in dem vorstehenden Lohnvergleich nicht berücksichtigt.

4. Die Hauptschwierigkeiten des Vergleichs ergeben sich aber dadurch, daß wir aus der Tarifstatistik nur die jeweiligen Anfangs- und Endgehälter entnehmen können, nicht aber die durchschnittlichen Effektivgehälter. In der Regel wird das Endgehalt nach 9 bis 10 Jahren, d. h. mit etwa 28 bis 30 Jahren erreicht. Da viele Frauen nicht bis zum 28. Lebensjahr in ihrem Beruf tätig bleiben, wird das Endgehalt somit in vielen Fällen nicht erreicht. Bei dem Vergleich legen wir daher einmal das arithmetische Mittel aus Anfangs- und Endgehalt und zum anderen das Endgehalt zugrunde. Aus diesem Vergleich lassen sich folgende Schlußfolgerungen ziehen:

1. Die Löhne (Gehälter) im Einzelhandel liegen im allgemeinen unter den Löhnen in der Industrie.
2. In nicht einem einzigen Fall erreichen qualifizierte Angestellte im Einzelhandel selbst nach Erreichen des Höchstgehaltes die Löhne männlicher Facharbeiter und angelernter Arbeiter in der Industrie. Die Endlöhne der qualifizierten Angestellten mit mindestens zehnjähriger Berufserfahrung betragen im Durchschnitt der fünf aufgeführten Länder 73 % der Löhne männlicher Facharbeiter und 86 % der Löhne angelernter Arbeiter in der Industrie.

Ähnlich große Unterschiede ergeben sich auch zwischen den Beschäftigten im Einzelhandel und denen der Industrie in den USA. Im Jahre 1950 betragen die Stundenlöhne im amerikanischen Einzelhandel 80 % der Löhne in der verarbeitenden Industrie, im Februar 1956 nur 77 %. <sup>12)</sup> Da die Aufstiegschancen im Einzelhandel nicht erheblich größer sind als in der Industrie, hat ein männlicher Einzelhandelslehrling heute nur geringe Chancen, jemals soviel zu verdienen wie ein angelernter oder gar Facharbeiter in der Industrie.

3. Legt man für den Vergleich gar das arithmetische Mittel aus Anfangs- und Endgehalt zugrunde, dann muß man die beachtliche Feststellung machen, daß ein Verkäufer, gleichgültig ob männlich oder weiblich, nach dreijähriger Lehre und 4 bis 5 Jahren Berufserfahrung nicht einmal in jedem Fall das Lohnniveau von weiblichen Hilfskräften in der Industrie erreicht.
4. In den Zahlen kommt schließlich nichts anderes zum Ausdruck als die gemeinhin so bezeichnete „Unterbewertung der Verkäufer- und Handelstätigkeit“. Backmann hat in der schon zitierten Untersuchung vor allem folgende drei Gründe dafür angegeben, daß das Lohnniveau im amerikanischen Einzelhandel um 20 bis 25 % unter den Industrielöhnen liegt:

Das pro Beschäftigten im Einzelhandel eingesetzte Kapital ist nicht einmal halb so groß wie in der Industrie.

Ein Teil der Beschäftigten im amerikanischen Einzelhandel ist weniger qualifiziert und jünger als in der Industrie.

Die im Einzelhandel Beschäftigten sind im allgemeinen ungenügend gewerkschaftlich organisiert.

<sup>12)</sup> Für 1950 errechnet nach: Statistical Abstract of the United States, 1952, S. 190; für 1956 nach Backmann, a. a. O., S. 295.

Von Mai bzw. November 1950 bis Mai bzw. November 1956 sind die Gehälter für einfache kaufmännische Angestellte im Einzelhandel (Verkäufer, Dekorateurs u. dgl.) wie folgt gestiegen:

**Die Erhöhung der Tarifgehälter im Einzelhandel  
1950—1956**  
(1950 = 100)

Gehalt	Schleswig-Holstein	Ham-burg	Nordrh.-Westf.	Pfalz	Hessen
Anfangsgehalt	159	131	159	142	154
Endgehalt	188	140	150	158	139

Quelle: Tariflöhne und Tarifgehälter, Teil II: Tarifgehälter, a. a. O. Zahlen danach selbst errechnet.

Bildet man das arithmetische Mittel aus diesen 10 Zahlen, dann errechnet sich eine durchschnittliche Lohnsteigerung von 52,1 % für den Zeitraum 1950 bis 1956. Dieser Steigerungssatz, den wir als repräsentativ für die Lohnentwicklung im Einzelhandel zugrunde legen wollen, muß verglichen werden mit einer Zunahme des Bruttostundenlohns aller männlichen Industriearbeiter von 61 % innerhalb des gleichen Zeitraums.<sup>13)</sup> Dividiert man die Lohnerhöhungen durch die Zunahme des Preisindex für die Lebenshaltung für die mittlere Verbrauchergruppe (113), dann ergibt sich für die Industriearbeiter eine Reallohnsteigerung von 42,5 % und für die Verkäufer eine solche von 34,6 %.

Diese Gegenüberstellung zeigt, daß die Lohnerhöhungen im Einzelhandel, soweit die zugrunde liegenden Tarifverträge repräsentativ sind, in den Jahren 1950 bis 1956 hinter den Lohnsteigerungen der Industriearbeiter zurückgeblieben sind. Dadurch ist die Disparität zwischen den Löhnen im Einzelhandel und denen in der Industrie noch weiter vergrößert worden. Ein Vergleich der Lohnsteigerung mit der Zunahme der Arbeitsproduktivität ist auch dann interessant, wenn man sich der begrenzten Aussagefähigkeit des Begriffs „Arbeitsproduktivität“ bewußt ist. Sowohl die Industrielöhne wie die Löhne im Einzelhandel sind schneller gestiegen als die Zunahme der Wertschöpfung je Beschäftigten in diesen Bereichen. Beim Handel ist der Unterschied zwischen Zuwachs der Arbeitsproduktivität und Lohnsteigerung jedoch wesentlich größer als im industriellen Sektor.

SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIE LOHNPOLITIK

Allgemeines

Die Gesamtproduktivität und ihre Entwicklung ist in den einzelnen Betrieben eines Wirtschaftszweiges und in den verschiedenen Wirtschaftszweigen unterschiedlich. Eine nur branchenweise ausgerichtete Lohnpolitik würde, selbst wenn sie sich an der Gesamtproduktivität ausrichten würde, zu großen Lohn- und Einkommensunterschieden zwischen den Beschäftigten der verschiedenen Wirtschaftszweige führen. Das wäre einmal unbillig, da die Produktivität von der Volkswirtschaft insgesamt abhängt und daher nicht einem einzigen Wirtschaftszweig zugerechnet werden kann. Zum anderen würden die Wirtschaftszweige mit der geringsten Gesamtproduktivität unter chronischem Arbeitskräftemangel leiden, sofern sie ihre Einkom-

<sup>13)</sup> Statistisches Jahrbuch 1957, S. 521.

men und Löhne nur nach ihrer branchenmäßigen Produktivität orientieren wollten. Sie wären aus diesem Grunde gezwungen, Löhne und Einkommen zu zahlen, die höher sind, als es der Gesamtproduktivität ihrer Branche entsprechen würde. Soll vermieden werden, daß eine inflationistische Entwicklung eintritt, dann dürfen die Wirtschaftszweige mit der höchsten Gesamtproduktivität ihre Löhne und sonstigen Einkommen nicht entsprechend der Produktivität bemessen. Das müßte praktisch in der Weise geschehen, daß sie einen Teil ihres Produktivitätsgewinns in Form von Preissenkungen an die weniger begünstigten Wirtschaftszweige weitergeben. Wo ein solcher Ausgleich nicht oder in ungenügendem Maße erfolgt, kann eine ungleiche Höhe und Entwicklung der Gesamt- und noch stärker der Arbeitsproduktivität als eine Ursache der „säkularen Inflation“ angesehen werden.

Noch weniger als die Gesamtproduktivität darf die Arbeitsproduktivität alleiniger Maßstab der Lohnpolitik sein, denn sonst hätten beispielsweise die Löhne in Westdeutschland in der mineralölverarbeitenden Industrie von 1950 bis 1956 um 114 %, in der Kraftwagenindustrie um 93 %, im Kohlenbergbau nur um 23 %, in der Schuhindustrie um 19 % und im Handel um etwa 14 % steigen dürfen.<sup>14)</sup>

Für den Handel

Man wird — wenigstens vorläufig noch — in Übereinstimmung mit Fourastié und anderen den Handel als einen Wirtschaftszweig mit relativ geringer Gesamtproduktivität und mit geringem Zuwachs der Gesamtproduktivität bezeichnen können. Wenn die Löhne im Handel heute allgemein niedriger sind als in der Industrie, so ist daran sicherlich in erster Linie die geringe Gesamtproduktivität dieses Wirtschaftszweiges schuld. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die relativ niedrige Gesamtproduktivität im Handel auf strukturelle Faktoren, unterdimensionierte Betriebsgrößen, nichtkontinuierliche Beschäftigung, fehlende Mechanisierungsmöglichkeiten usw. zurückzuführen ist. Sieht man von einigen Ausnahmen ab, so sind auch die Unternehmer- und Kapitaleinkommen im Handel nicht sehr hoch, keinesfalls scheinen sie über denen der Industrie im allgemeinen zu liegen. Das Problem für die Gewerkschaften kann also kaum in einer Umverteilung des erwirtschafteten Leistungswerts zugunsten des Faktors Arbeit gelöst werden.

Langfristig müssen sowohl die Arbeitgeber als auch die Arbeitnehmer im Handel ein Interesse daran haben, eine weitere Zunahme der Disparität zwischen Industrie- und Handelslöhnen in jedem Fall zu verhindern: Die Arbeitgeber, weil sie sonst nicht mehr in der Lage sein werden, qualifizierte Kräfte zu bekommen; die Arbeitnehmer, weil sie verhindern müssen, daß ihr Reallohn zu stark unter den ähnlicher sozialer Gruppen, nämlich der Industriearbeiter, fällt. Grundsätzlich gibt es aus diesem Dilemma zwei Lösungsmöglichkeiten: Einmal können sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer zusammenschließen, um Möglichkeiten für

<sup>14)</sup> Entsprechend dem Zuwachs des Produktionsergebnisses je Arbeiterstunde; vgl. Statistisches Jahrbuch 1957, S. 233.

eine Leistungssteigerung zu erarbeiten. Die Gewerkschaften könnten beispielsweise einen Beitrag zum Lohnproblem leisten, indem sie jede wirtschaftspolitische Privilegierung von weniger rationalen Kleinbetrieben im Handel verurteilen und für einen möglichst intensiven Leistungswettbewerb im Handel eintreten. (Es sei in diesem Zusammenhang nur an die Umsatzsteuerbegünstigung von Betrieben mit einem Jahresumsatz von weniger als 80 000 DM, das Berufsausübungsgesetz, an die Zulässigkeit der vertikalen Preisbindung u. ä. erinnert.)

Man könnte allerdings die Ansicht vertreten, daß Lohn erhöhungen in gewissem Umfang auch zu Produktivitätserhöhungen führen, denn solange der Produktionsfaktor Arbeit im Verhältnis zu den anderen Produktionsfaktoren relativ schlecht entlohnt wird, liegt nur wenig Anlaß vor, ihn durch Kapital zu substituieren. Diese Argumentation hat sicherlich eine gewisse Berechtigung. Beispielsweise erklärt sich die noch geringe Verbreitung der Selbstbedienung im deutschen Einzelhandel im Vergleich zum amerikanischen Einzelhandel nicht zuletzt aus der Tatsache, daß die amerikanischen Löhne etwa viermal so hoch sind. Dennoch ist diese Argumentation für den Einzelhandel nicht ohne Bedenken. Überlegt man, daß gerade die oft wenig leistungsfähigen kleinen Betriebe, die keine oder kaum Arbeitnehmer beschäftigen, von den Lohnerhöhungen nicht direkt betroffen werden, so können sich für die leistungsfähigen Großbetriebe dann Kosten- und Wettbewerbsnachteile ergeben, wenn aus irgendwelchen Gründen der mit der Lohnerhöhung angestrebte Rationalisierungseffekt nicht eintreten kann.

Die zweite Möglichkeit für eine Lohnpolitik im Handel würde die Löhne zu erhöhen suchen ohne Rücksicht darauf, ob die Lohnerhöhungen über die Steigerung der Gesamtproduktivität des Handels hinausgehen. Sofern von den Lohnerhöhungen der gesamte Handel

gleichermaßen betroffen wird, ist aus Wettbewerbsgründen gegen solche Lohnerhöhungen nichts einzuwenden. Man muß in ihnen gewissermaßen eine Maßnahme des Selbstschutzes der im Handel beschäftigten Arbeitnehmer gegen die Lohnforderungen ihrer Kollegen im industriellen Sektor sehen. Gesamtwirtschaftlich gesehen, führt eine solche Politik — das muß ganz deutlich betont werden — allerdings dazu, daß die Löhne und sonstigen Einkommen schneller steigen, als die reale Leistung zunimmt. Dadurch werden der Einzelhandelspreisindex und der Preisindex für die Lebenshaltung in gewissem Maße erhöht, was wiederum Rückwirkungen auf die Lohnforderungen der Industriearbeiter haben muß.

Aus diesen Schwierigkeiten scheint sich theoretisch nur ein erfolgversprechender Ausweg anzubahnen. Die Industriearbeiter fordern nicht länger Lohnerhöhungen entsprechend der Produktivitätszunahme in ihrem Industriezweig, sondern entsprechend dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätszuwachs oder sonst einem Durchschnittswert. In diesem Fall müßte allerdings dann auch dafür Sorge getragen werden, daß es in den Branchen mit dem stärksten Produktivitätszuwachs zu Preissenkungen kommt, damit auf diese Weise die Preiserhöhungen, die auch bei dieser Regelung im tertiären Sektor noch erforderlich sein werden, kompensiert werden, so daß es insgesamt nicht zu irgendwie nennenswerten Preissteigerungen kommt. Jedoch soll es nicht Aufgabe dieser Untersuchung sein, diese Lösung weiter zu vertiefen. Es sollte nur darauf hingewiesen werden, zu welchen Folgen es führen muß, wenn die Lohnpolitik immer stillschweigend davon ausgeht, als gäbe es nur die Industrie und nicht einen Handel oder ein Dienstleistungsgewerbe, die beschäftigungsmäßig von immer größerer Bedeutung werden, jedoch produktivitätsmäßig gesehen der Industrie aus zahlreichen Gründen unterlegen sind.

**Summary:** *Deliberations on Wage Policy in the Field of Trade.* — The author deals with the problem of disparity in the formation of wages in industry and trade and infers that wage policies relating to particular trades or industries should be replaced by a coordinated wage policy better adjusted to the general economic productivity, in order to eliminate unfair differences in wages. The problem, to which of the three factors in production, viz. labour, capital, and entrepreneurial efficiency, the output should be more attributed has not yet been solved owing to the difficult evaluation and the interdependent process of the creation of wealth. And productivity as related to one factor in production alone is of little informative value. Nevertheless the author uses the productivity of labour as a work hypothesis and infers from it the size of total productivity, which in trade for structural reasons is relatively small as compared with industry.

**Résumé:** *Réflexions sur une politique des salaires commerciaux.* — L'auteur analyse le problème de la disparité entre la formation des salaires dans l'industrie d'une part et dans le commerce d'autre part. Sa conclusion: Abolir les différences injustes entre les salaires des deux secteurs en remplaçant la politique des salaires orientée selon les branches individuelles par une politique coordonnée qui prendrait en considération beaucoup plus qu'on ne la fait jusqu'à maintenant, la productivité et l'expansion de la productivité de l'économie d'ensemble. Actuellement on n'a pas encore résolu le problème de l'imputation de l'effet accompli sur les trois facteurs de la production: main d'oeuvre, capital et travail de l'entrepreneur. Ce manque s'explique par les difficultés des calculs relatifs et par l'interdépendance des facteurs dans le processus de l'accroissement de la valeur. L'information produite par la productivité à base d'évaluation d'un seul facteur de production ne vaut pas grand'chose pour une vue d'ensemble.

**Resumen:** *Meditaciones sobre política de salarios con relación al comercio.* — El autor examina el problema de la disparidad en la formación de los salarios en la industria y en el comercio y de ello se deduce que el alejamiento injusto de los sueldos en una moderada y orientada política de salarios, se ejecuta y se pone en marcha más fuertemente que hasta entonces, en una política coordinada de productividad conjunta comercial y en su crecimiento. El problema de la atribución en los rendimientos organizados cuyos tres factores, de producción de trabajo, de capital y de rendimiento emprendido, no ha sido aún eliminado, es debido al difícil cálculo y a los interdependientes procesos de la creación de valores. La productividad, relacionada solamente con un factor de la producción tiene únicamente pequeñas relaciones. Sin embargo, incluye el autor productividades de trabajo empleadas con relación a la importancia de la productividad general, como hipótesis de él, que, por motivos estructurados, dicha comparación entre el comercio la industria es mínima.