

Teuerung und Arbeiterlöhne.

ap. Seit mehr als einem Jahrzehnt zieht die zunehmende Teuerung die Gedanken und die Aufmerksamkeit der Arbeiter auf sich. Mit banger Sorge und wachsender Empörung sehen sie, wie die Kaufkraft ihres Lohnes sich verringert, wie die Verbesserungen, die sie sich in schweren opfervollen Kämpfen errangen, allmählich durch die steigenden Preise aller Lebensmittel zunichte gemacht werden. Daher tritt die Teuerung immer mehr in den Mittelpunkt des wirtschaftlichen Lebens, wird sie zur wichtigsten gesellschaftlichen Tatsache, die das Denken und Fühlen des Proletariats beherrscht.

Eigentlich sollte das nach den Grundgesetzen des Kapitalismus nicht sein. Der Arbeiter verkauft dem Kapitalisten seine Arbeitskraft und der Wert dieser Arbeitskraft soll in dem Lohn ausgedrückt sein. Nun ist aber die Arbeitskraft eine ganz besondere Ware. Bei allen anderen Waren ist der Wert der Ausdruck der zu ihrer Produktion notwendigen Arbeitszeit und nur durch diese Arbeitszeit stehen sie zueinander in Beziehung; sie tauschen sich aus, indem sie sich zuerst in Geld, die Verkörperung alles Wertes, verwandeln. Auch die Arbeitskraft verwandelt sich zuerst in Geld, in den Lohn, und dieses Geld verwandelt sich dann in Lebensmittel; der äußeren Form nach geht es hier also ähnlich wie bei allem Warenhandel. Aber in Wirklichkeit ist das Verhältnis anders; der Wert der Arbeitskraft ist nur ein anderer Name für den Wert der Lebensmittel; was der Arbeiter als Lohn beansprucht, ist nicht irgend ein bestimmter Wert, den er dann in Lebensmittel umsetzt, sondern eine bestimmte Menge Lebensmittel. Mag der Lohn daher in Geld ausgezahlt werden, so ist er seinem Wesen nach doch Reallohn, Sachlohn. Nicht an dem Geldlohn, sondern an dem Reallohn wird die wirkliche Lohnhöhe gemessen.

Danach müßte sich also der Geldlohn von selbst mit den Warenpreisen auf- und abbewegen. Dem widerspricht aber der Standpunkt des Kapitalisten. Für den Unternehmer ist nicht der Reallohn, sondern der Geldlohn maßgebend. In seinen Kalkulationen spielen nicht die Lebensmittel eine Rolle, die der Arbeiter kaufen kann, sondern das Geld, das er ihm zahlen muß. Daher hält

der Unternehmer möglichst an dem Geldbetrag des Lohnes fest. Eine Folge davon ist, daß auch eine Erhöhung des Geldlohnes, die durch die Teuerung absolut notwendig geworden ist, dennoch nur durch Kampf durchgesetzt werden kann. Die Unternehmer sträuben sich heftig dagegen, und daher werden die Aenderungen des Geldlohnes in der Regel bei den Schwankungen der Lebensmittelpreise zurückbleiben.

Das wird noch dadurch gefördert, daß auch die Arbeiter selbst noch allzuviel an dem Geldlohn haften bleiben. Wenn ihnen eine Erhöhung des Stundenlohnes zugestanden wird, haben sie vielfach das Empfinden, eine reale Verbesserung errungen zu haben, auch wenn in Wirklichkeit durch die steigenden Preise der Sachlohn dabei auf derselben Höhe geblieben ist. Umso mehr ist es Sache der Arbeiterpresse, immer die Bedeutung des Reallohnes zu betonen, die Blicke der Arbeiter von dem Geldlohn abzulenken, ihnen immer aufs neue klarzumachen, daß der Geldlohn nur Schein ist und daß es in Wirklichkeit nur darauf ankommt, was man für das Geld kaufen kann. Namentlich auch zur Beurteilung der den Bauarbeitern jetzt durch den Schiedspruch zuerkannten „Lohnerhöhungen“ muß dies hervorgehoben werden.

Die Höhe des Reallohnes wird also auch durch seinen Geldausdruck beeinflusst. Dieser Einfluß wirkt nicht nur bei steigenden, sondern auch bei sinkenden Preisen. Dann aber kommt er den Arbeitern zugute. Wenn die Lebensmittel billiger werden, ist es für den Unternehmer noch nicht notwendig, den Geldlohn in demselben Maße herunterzudrücken, und die Arbeiter werden sich mit zäher Energie dagegen wehren, daß er sich daraus einen Extraprofit verschafft; sie wollen selbst möglichst die Vorteile davon genießen. Ein vorzügliches Beispiel dafür bieten die Löhne in England während der Zeit der sinkenden Preise zwischen 1870 und 1895. Nach den englischen Statistiken sind die Warenpreise von 136 in 1875—79 auf 102 in 1890—94 gefallen, die Geldlöhne der wichtigsten Gewerbe sind in dieser Zeit durchschnittlich von 86 auf 90 gestiegen, also die Reallohne im Verhältnis von 63 zu 88 gestiegen. Eine solche bedeutende Verbesserung der Lebenshaltung um 40 pZt. wäre sicher nicht erzielt worden, wenn nicht das Sinken der Lebensmittelpreise als günstiger Umstand mitgewirkt hätte. Die Verbesserung hört daher auch bald nachher auf. Trotzdem die Geldlöhne seitdem um 10 pZt. gestiegen sind, ist diese Steigerung durch das Steigen

der Lebensmittelpreise zu einem bedeutenden Teil wettgemacht, und seit 1900 zeigt sich sogar ein Rückgang des Reallohnes.

Für Deutschland finden wir einige Angaben in der als Broschüre erschienenen Artikelreihe „Sisyphusarbeit oder positive Erfolge“ im Correspondenzblatt der Generalkommission. Es ist schon von Otto Bauer mit Recht bemerkt worden, daß diese Artikel ihre polemische Ziel gegen Kautsky verfehlt haben; denn wenn Kautsky aus Erwägungen allgemeiner Natur folgerte, daß in der Zukunft die Gewerkschaften weniger Erfolge an Lohn und Arbeitszeit erringen werden als bisher, so trägt der Nachweis, wie große Erfolge bisher errungen wurden, zur Beurteilung dieser Frage nichts bei. Trotzdem ist diese Broschüre sehr wertvoll wegen der zahlenmäßigen Angaben über diese Erfolge selbst. Da finden wir für die Maurer eine Steigung des jährlichen Geldlohnes von 860 M. in 1895 auf 1198 M. in 1908, also um 39 pZt. Für die Zimmerer stieg der Tagelohn von 4.02 M. in 1895 auf 5.61 M. in 1908, also um 40 pZt. Für die Holzarbeiter stieg der Wochenlohn von 19.96 M. in 1897 auf 25.18 M. in 1906, also um 26 pZt. Bringt man mittels der von Calver berechneten durchschnittlichen Warenpreise für jedes Jahr diese Löhne auf die Preishöhe von 1895 zurück, berechnet man also, für wieviel Geld man nach den Preisen von 1895 dasselbe kaufen könnte, so findet man für die Maurer 1895 860 M., 1908 940 M., also eine Steigerung von 9 pZt.; für die Zimmerer 1895 4.02 M., 1908 4.40 M., also eine Steigerung von 10 pZt.; für die Holzarbeiter 1897 18.75 M., 1906 20.54 M., also eine Steigerung von 10 pZt.

In diesen Ergebnissen zeigt sich, wie außerordentlich die Verbesserung der Lebenshaltung durch die steigenden Preise gehemmt wird. Die bedeutende Zunahme der Geldlöhne war für zwei Drittel nötig, um die Wirkung der Teuerung aufzuheben und nur ein Drittel bedeutete für die Arbeiter eine Verbesserung ihrer Lebenshaltung. Ganz anders als die englischen Gewerkschaften vor einigen Jahrzehnten müssen die deutschen Gewerkschaften ihren Kampf zur Hebung der Lage des Proletariats unter sehr ungünstigen äußeren Verhältnissen führen. Daß sie trotzdem noch eine positive Verbesserung der Löhne von zehn Prozent erzielten, in einer Zeit, worin die englischen und amerikanischen Arbeiter nicht mehr vorwärts kamen oder sogar zurückgingen, gibt ein glänzendes Zeugnis ihrer Kampftüchtigkeit, deren Ursache man

in ihrer Jugendkraft und in ihrem sozialistischen Geiste zu suchen hat. In diesem Sinne bilden die veröffentlichten Lohnstatistiken ein Ruhmesblatt in der Geschichte der deutschen Arbeiterbewegung, eine Leistung, worauf sie stolz sein darf.

Aber zugleich ist es klar, daß die Arbeiter sich mit dieser Kampfmethode nicht zufrieden geben können. Die angeführten Zahlen zeigen, weshalb für ein Nurgewerkschaftertum in der deutschen Arbeiterbewegung kein Raum ist. Sehen die Arbeiter, daß die Früchte ihrer Anstrengung nur zu einem kleinen Teil reale Verbesserungen ihrer früheren niedrigen Lebenshaltung sind, während ihre Kulturbedürfnisse in dieser Zeit zweifellos viel mehr stiegen, so muß ihre revolutionäre Gesinnung wachsen. Die Frage der taktischen, gegen das ganze kapitalistische System anzuwendenden Methoden müssen in den Vordergrund des Interesses treten. Bei der Beurteilung dieser Frage ist nicht der Geldlohn, sondern der Reallohn maßgebend. Darin liegt der Hauptfehler der Broschüre der Generalkommission, daß sie ihrer ganzen Abfassung nach einen Beitrag zu dieser Frage der Taktik der Arbeiterbewegung sein will, und dennoch an Stelle des Reallohnes mit größtem Nachdruck die Aenderung des Geldlohnes hervorhebt.

Anders liegt die Sache, wenn es sich um die Aufklärung und Gewinnung der Unorganisierten handelt. Bei der Frage: Organisation oder nicht, wird der Nutzen der Organisation nicht durch die 10 pZt. Steigerung des Reallohnes, sondern durch die 40 pZt. Steigerung des Geldlohnes gemessen. Denn aus freiem Willen, ohne den Druck der Organisation, erhöhen die Unternehmer auch bei steigenden Preisen den Geldlohn nicht. Den Gleichgültigen, die zum Beitritt angehalten werden, soll man nicht bloß die Steigerung des Reallohnes, sondern auch jene Steigerung des Geldlohnes vorführen, die die Erhöhung der Preise wettmacht, denn darin zeigt sich nicht nur der Nutzen, sondern vielmehr die absolute Notwendigkeit starker Organisationen. Was in einer Diskussion von Sozialdemokraten unter sich, die über den Nutzen und die Notwendigkeit der Gewerkschaften einer Meinung sind, unerheblich ist, die Steigerung der Geldlöhne, muß in der gewerkschaftlichen Agitation neben den anderen Errungenschaften als ihre große Leistung eine erste Stelle einnehmen. —