

USA-Wirtschaft, Präsident Carter und Gewerkschaften

Der in Deutschland geborene George Günther Eckstein lebt seit der Zeit des deutschen Faschismus in New York. Seit vielen Jahren beobachtet er für die Gewerkschaftlichen Monatshefte die Entwicklung der industriellen Beziehungen in den USA.

Nach acht Jahren Schockbehandlung unter konservativen republikanischen Präsidenten, wechselnd zwischen Boom und Baisse, wurde die Wahl des Außenseiters Jimmy Carter Ende 1976 mit erheblichen Erwartungen begrüßt. Das Land hatte gerade begonnen, sich aus der schwersten Krise seit den 30er Jahren zu lösen, nicht zuletzt dank der von einem verjüngten liberal-demokratischen Kongreß erzwungenen konjunkturbelebenden Maßnahmen. Der von der populistischen Tradition Amerikas gefärbte Carter verdankte seinen Wahlsieg wesentlich der schwarzen Bevölkerung der Südstaaten und den Gewerkschaften. Er versprach wirksame Maßnahmen der Arbeitsbeschaffung, Steuerreform, ein umfassendes Energieprogramm.

Viele dieser Erwartungen sind in den beinahe zwei Jahren seiner Amtszeit enttäuscht worden. Zu einem Teil lag das an der mangelhaften Vorbereitung des Provinzpolitikers auf die nationalen und globalen Funktionen, und an seiner übergroßen Konzilianz, die nur allzu geneigt schien, dem jeweils stärksten Druck nachzugeben. Dieser Druck begann alsbald von allen Seiten, allen voran die *Business Roundtable*, die 50 Spitzenmanager multinationaler Firmen, die sich rasch versicherten, daß man „mit dem neuen Mann arbeiten könne“. Auch gelang es Carter nicht, gegenüber dem Kongreß, seinem widerspenstigen Regierungspartner, eine ausreichende Auto-

rität zu entwickeln, und er mußte sich daher allzuoft mit schlechten Kompromissen abfinden - eine Schwierigkeit, die letzten Endes in der vorsichtigen Gewaltenteilung der amerikanischen Verfassung gegründet ist. Carters Mißerfolge, Unsicherheit und Ungeschicklichkeit hatten bis vor kurzem zur Folge, daß ihm selbst für seine positiven Leistungen wenig Anerkennung zuteil wurde. Dabei kann er immerhin - die Außenpolitik muß in diesem Zusammenhang unberücksichtigt bleiben - vor allem in der Wirtschaftspolitik auf konkrete Resultate weisen.

Konjunkturbelebung und Dollarschwäche

So konnte Carter die wirtschaftliche Erholung auf bisher dreieinhalb Jahre ausdehnen, und ihr verlangsamer aber stetiger Fortschritt wird von allen Seiten auch für 1979 erwartet - eine seit Kennedy/Johnson nicht mehr erreichte Dauer und Stabilität. Seit seinem Amtsantritt stieg das Brutto-Sozialprodukt (GNP) mit einer durchschnittlichen Jahresrate von etwa 4 Prozent, die Industrieproduktion um ein Achtel, die Zahl der Beschäftigten um über 6 Millionen. Gleichzeitig sank die Arbeitslosigkeit um über eine Million auf sechs Millionen, von 7,5 auf 6 Prozent der Arbeitskräfte — ein Niveau, von dem bis auf weiteres keine nennenswerte Veränderung erwartet wird. Trotz dieser Konjunkturbelebung hielt sich die Inflationsrate bis vor kurzem um 6,5 Prozent, ist aber neuerdings, hauptsächlich infolge erhöhter Lebensmittelpreise, auf 9 Prozent angestiegen. Doch liegt die amerikanische Inflationsrate der letzten drei Jahre unter der der meisten westlichen Industriestaaten, von der BRD und der Schweiz abgesehen.

Ein Symptom der trotzdem bestehenden Unsicherheit und zugleich ein sie verstärkender Faktor ist jedoch das durch einen Importüberschuß von 20—30 Mrd. vergrößerte Defizit der Zahlungsbilanz, und die damit einhergehende Schwächung des Dollarkurses. Darin kommt neben den Zweifeln an der gegenwärtigen politischen Führung gewiß auch die nachträgliche Rechnung für das kostspielige Vietnam-Abenteuer zum Ausdruck, die Schwächung der amerikanischen politischen und wirtschaftlichen Vormachtstellung der Nachkriegszeit. Aber Finanzminister Blumenthal weist nicht ganz mit Unrecht auf die Verzerrung des Währungsbildes durch den ausschließlichen Vergleich mit D-Mark, Schweizer Franken und Yen hin, sowie auf die grundlegende wirtschaftliche Stärke Amerikas. So ist der Dollar, abgewogen nach dem Außenhandel mit den wichtigsten Handelspartnern, in diesem Jahr nur um 6 Prozent gefallen. Lohnkosten und industrielle Gestehungskosten (Unit Labor Cost) sind in den letzten 7 Jahren in USA weit weniger gestiegen als in den übrigen westlichen Industriestaaten, auch ohne Berücksichtigung des Dollarkurses. All das hat, zusammen¹ mit der politischen Stabilität und dem Umfang des Binnenmarkts, seit Jahren schon ausländische Investitionen angezogen, einschließlich eines guten Teils der arabischen Ölmilliarden. Als negative Faktoren wirken weiterhin die halberzigten Maßnahmen auf dem Gebiet der Energie und Inflation und ein Steuerge-

setz, das die multinationalen Firmen von der Repatriierung ihrer Auslandsgewinne abhält und damit zur Eurodollar-Flut beiträgt.

Big Business

Blumenthals Versuch, dieses widersinnige Steuerprivileg abzuschaffen, scheiterte am Widerstand des Big Business. Dieses hat, wie unter demokratischen Präsidenten üblich, trotz gegenteiliger Vorstellungen recht gut abgeschnitten. Die Nettogewinne der Konzerne stiegen mit der wirtschaftlichen Belebung: im ersten Halbjahr 1978 um ein Achtel, im 3. Quartal offenbar um etwa ein Viertel über das Vorjahrsniveau. Das Vertrauen der Wirtschaftswelt äußert sich konkret in Form gesteigerter Neuinvestierung: Die jährliche Zunahme ist doppelt so hoch wie im letzten Jahr der Ford-Regierung. Dabei sind die vorhandenen Anlagen noch immer nur zu etwa 85 Prozent ausgenutzt. Um so überflüssiger die neuen Steuerkredite für Investitionen - von den Business-Lobbys mit dem Mythos einer Kapitalknappheit erreicht. Endergebnis dieser Bemühungen: Die Zuwachsrate für Nettogewinne und Investitionen liegt weit über der Inflationsrate, während der durchschnittliche *reale* Wochenlohn, nach Abrechnung von Steuer und Inflationsfaktor, im letzten Jahr um 3 Prozent zurückging.

Inflation oder Arbeitslosigkeit?

Ein zweiter von der Wirtschaftswelt gepflegter Mythos ist der von der unausweichlichen Wahl zwischen Scylla (Inflation) und Charybdis (Arbeitslosigkeit). Längst fallen bei einem Konjunkturrückgang Preise und Löhne nicht mehr wie in den klassischen Krisen des Laissez-faire-Kapitalismus. Aber auch das Keynes'sche Rezept der kontra-zyklischen staatlichen Konjunkturpolitik, das noch in den 60er Jahren Kennedy/Johnson eine siebenjährige krisen- und inflationsfreie Periode ermöglichte, scheint nicht mehr anwendbar. Man hilft sich in Businesskreisen damit, daß man einen scheinbar unaustilgbaren Rest von Arbeitslosigkeit - seinerzeit 3,5 Prozent, heute bereits 6 Prozent - zur Vollbeschäftigung erklärt. Aber die Preise und zum Teil auch die Löhne steigen nun auch und gerade bei rückläufiger Konjunktur. So verband die scharfe Krise von 1974/75 erstmals doppelstellige Arbeitslosigkeit mit doppelstelliger Inflation und widerlegte damit die von der Businesswelt aufgenommene sogenannte „Phillipskurve“, wonach eine Senkung der Arbeitslosigkeit unter ein bestimmtes Niveau nur durch steigende Inflation zu erkaufen sei, und umgekehrt, bei Senkung der Inflation eine entsprechende Arbeitslosigkeit in Kauf genommen werden müsse. Aber auch das Keynes-Rezept schien nicht mehr zu klappen; genauer besehen, stieß es sich an politischen Widerständen: Die Haushaltüberschüsse, die in Konjunkturzeiten die Defizite der Krisenjahre ausgleichen sollten, blieben aus. Es ist eben leichter, Steuern zu senken als sie zu erhöhen, und die Versuchung ist groß, die staatliche Schuldenlast durch Inflation zu erleichtern. Aber die Gründe für die inflationären Tendenzen sind zum Teil in die Struktur der nachindu-

striellen Gesellschaft eingebaut, in den USA wie üblich am frühesten und deutlichsten ausgebildet. Die drei wichtigsten Faktoren können hier nur stichwortartig angedeutet werden. Erstens die Herausbildung eines oligopolistischen Wirtschaftssektors von Großfirmen (in USA etwa 2000) und Großgewerkschaften. Dieser Monoploid-Sektor kann durch seine wirtschaftliche und politische Machtstellung Preise und Löhne auch bei rückläufiger Konjunktur aufrechterhalten und deren Lasten dem Wettbewerbs-Sektor der kleineren Unternehmen und wenig oder gar nicht organisierten Arbeitnehmergruppen aufbürden (vgl. Galbraith: „Wirtschaft für Staat und Gesellschaft“). Zweitens der steigende Anteil der fixen Kosten am Produktionsprozeß einer hochorganisierten und computerisierten Wirtschaft, die bei rückläufiger Konjunktur kaum einzuschränken sind und entsprechend gerade dann die Gestehungskosten verteuern. Drittens analog dazu die mit den steigenden Aufgaben des Staates wachsenden „fixen Kosten“ der Gesamtgesellschaft, die sich in Form von Steuern und Sozialabgaben niederschlagen. Dabei fällt besonders ins Gewicht der wachsende Anteil sozialer „Reparatur“-Kosten, nicht selten unproduktiv (z. B. Umweltbereinigung, Behandlung von Drogensucht, Bekämpfung von und Versicherung gegen Eigentumsverbrechen).

Angesichts solcher Faktoren wird klar, daß man mit monetären Maßnahmen oder freiwilliger Preis- und Lohnzurückhaltung nur an Symptomen herumdoktert, aber gegen die eigentlichen Ursachen nichts Dauerhaftes ausrichtet. Dazu wäre eine politische Machtverschiebung und eine soziale Rahmenplanung nötig. Allenfalls könnte eine Anpassung der Keynes-Methoden an die neuen Bedingungen genügen, ergänzt womöglich durch eine auf die Großkonzerne beschränkte und dadurch leichter zu verwaltende Preis- und Lohnkontrolle.

Veränderter Arbeitsmarkt

Die gesellschaftlichen Reparaturkosten sind nicht zuletzt der epidemisch gewordenen Erwerbslosigkeit zuzuschreiben, die auch in Zeiten eines vierprozentigen Wachstums des Sozialprodukts nicht mehr unter 6 Prozent zu sinken scheint und unter der farbigen Großstadtjugend bis zu 40 Prozent erreicht. Dieser Jugend - Söhne der im Gefolge der landwirtschaftlichen Mechanisierung zwischen 1950 und 1965 aus den ländlichen Armutsgebieten des Südens nach den Großstädten abgewanderten Schwarzen ohne rechte Schulbildung, ohne Disziplin und ohne Hoffnung - dieser Jugend bietet die Karriere des Verbrechens kurzfristig mehr Ansporn und Einkommen als eine unqualifizierte Gelegenheitsarbeit. Und viel mehr kann ihnen der veränderte Arbeitsmarkt heute nicht bieten. Der Bedarf der nachindustriellen Gesellschaft an ungelerten und Hilfsarbeitern hat sich infolge der Automatisierung in Landwirtschaft und Industrie und der Verlagerung der Beschäftigung auf Dienstleistungsberufe mit teilweise höheren Bildungsanforderungen erheblich verringert. (In den letzten zwanzig Jahren entfiel jeder vierte neue Job auf den öffentlichen Dienst.)

Eine weitere Veränderung auf dem Arbeitsmarkt war in den letzten Jahren das Einströmen mehrerer Millionen Frauen zwischen 20 und 65, teils im Gefolge der Frauenbewegung, teils zur Ergänzung des Familieneinkommens angesichts steigender Ansprüche und steigender Preise. Ihre Zahl hat im August 1978 erstmals die Hälfte dieser Gruppe überschritten.

Diese und ähnliche Umstände erklären auch die äußerst ungleiche Verteilung der Arbeitslosigkeit. So geht die derzeitige Gesamtrate von 6 Prozent einher mit einer fast doppelt so hohen Rate für Schwarze und hispanische Gruppen (hauptsächlich Puertorikaner und Mexikaner); bei den Jugendlichen sind die Zahlen 16 Prozent und 37 Prozent. Dagegen ist die Rate bei verheirateten weißen Männern (zwei Fünftel der Arbeitskräfte) auf 2,7 Prozent gesunken; kein Wunder, daß sich auf manchen Gebieten ein fühlbarer Mangel an Facharbeitern bemerkbar macht. Geographisch sind die Industriegebiete im Nordosten und Mittelwesten weitaus am härtesten betroffen; dagegen zeigen der neu industrialisierte Süden und die Agrarstaaten im Mittelwesten nur geringe Arbeitslosigkeit. Fürs kommende Jahr rechnet man mit einer leichten Anhebung der Arbeitslosenrate. Auf längere Sicht sollte der Geburtenrückgang seit den 60er Jahren eine zunehmende Erleichterung bringen.

Bedrängte Gewerkschaften

Die objektiven Trends - Spaltung der Wirtschaft in einen mächtigen oligopolistischen und einen unstabilen Wettbewerbssektor, geschwächte USA-Position im internationalen Wettbewerb, grassierende Inflation und Arbeitslosigkeit, personelle und strukturelle Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt - alle diese Faktoren haben die Position der USA-Gewerkschaften weiter geschwächt. In den meist gut organisierten Massenindustrien des Monopolssektors konnten die Gewerkschaften ein Schritthalten der Löhne mit den Lebenshaltungskosten sichern; bei den schwach oder gar nicht organisierten im Zweiten Sektor sanken die *Reallöhne* um bis zu 10 Prozent. Selbst die öffentlichen Angestellten, der einzige Sektor mit noch zunehmender gewerkschaftlicher Organisation, mußten vielfach angesichts der Finanznot der Städte und des wachsenden Widerstands der Steuerzahler ihre Ansprüche reduzieren; in einigen Fällen, vor allem in New York, mußten ihre Pensionsfonds einspringen, um durch Ankauf städtischer Schuldverschreibungen den Bankrott der Stadt oder weitgehende Entlassungen abzuwehren.

Das Einströmen von Frauen und die Industrialisierung des Südens haben die gewerkschaftliche Erfassung weiter erschwert. So geriet eine gut finanzierte Kampagne zur Organisierung des gewerkschaftsfeindlichen großen Textilkonzerns J. P. Stevens im Süden nach kleinen Anfangserfolgen ins Stocken. Eine Boykottbewegung gegen dessen Produkte kam nicht weit; ihr fehlte die moralische Zündkraft, die Cesar Chavez' Traubenboykott zu einer wirksamen Waffe gemacht hatte. Im ganzen Land haben Großunternehmen mit Hilfe von „*Labor Relation Consultants*“ neue

verfeinerte Methoden zur Ausschaltung der Gewerkschaften entwickelt. Der gewerkschaftsfreundliche Journalist A. H. Raskin zitiert den aufschlußreichen Titel eines weitverbreiteten Instruktionsheftes: *Labor Unions-How to: Avert them, Beat them, Out-negotiate them, Live with them, Unload them* („Gewerkschaften: wie man sie vermeiden, schlagen, zu Tode verhandeln, mit ihnen leben, sie loswerden kann“). Sanktionen gegen illegale Verhandlungsmanöver der Unternehmer sind völlig ungenügend. Ein Gesetzentwurf, der solche Schikanen erschwert und die Organisation erleichtert hätte (die wichtigste Forderung der Gewerkschaften an die neue Regierung), wurde vom Arbeitsminister tatkräftig, vom Präsidenten nur lauwarm unterstützt. Vom Repräsentantenhaus angenommen, scheiterte er schließlich am Filibuster südstaatlicher Senatoren. Aber auch in Fällen, wo es zur Abstimmung über die Vertretung bei Tarifverhandlungen kommt, mußten die Gewerkschaften häufiger als früher Niederlagen einstecken.

Viele Unternehmen versuchen außerdem, früher eingeräumte Zugeständnisse in der Arbeitsorganisation rückgängig zu machen. In der darniederliegenden Bauindustrie, deren innungsmäßig aufgebaute Fachgewerkschaften nicht nur die Tariflöhne hochgetrieben, sondern auch kostspielige Arbeitsbestimmungen durchgesetzt hatten, mußten diese auf beiden Gebieten enorme Konzessionen machen, um nicht die Bautätigkeit völlig an „gewerkschaftsfreie“ Unternehmen zu verlieren. Ähnlich ging es bei dem 13wöchigen Streik der 1500 hochbezahlten Drucker der drei Tageszeitungen New Yorks in erster Linie um die Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen und lukrativen Überstunden. Man einigte sich schließlich auf eine Jobgarantie für die derzeit Beschäftigten um den Preis einer Herabsetzung der unnötig großen Bemannung der Pressen. Es bedurfte einer Sprengung der Einheitsfront der Verleger und der Drohung der in Mitleidenschaft gezogenen 12 übrigen Zeitungsgewerkschaften, die Streikposten der Drucker nicht länger zu respektieren, bevor der bittere Streik ein Ende fand.

Typischer als dieser Streik einer kleinen Gewerkschaft hochbezahlter Facharbeiter sind für die heutigen Verhältnisse jedoch die sich mehrenden Streiks und streikähnlichen Aktionen öffentlicher Angestellter. In diesem Herbst kam es insbesondere bei den Lehrern zu manchmal mehrwöchigen Streiks um Gehaltserhöhung, darunter in Großstädten wie Cleveland und Memphis und mittelständischen Vororten wie Levittown. Das Problem hierbei ist, daß die Gehaltserhöhungen nicht wie in der Industrie durch höhere Preise kompensiert werden können, sondern von den lokalen Schulbehörden im Schulbudget den unwillig gewordenen Wählern/Steuerzahlern zur Billigung unterbreitet werden müssen.

Insgesamt freilich sind die Streiks, gemessen an der Zahl der verlorenen Arbeitstage, in den letzten Jahren weiter zurückgegangen. Nicht zufällig mehrt sich dabei allerdings die Zahl der unautorisierten Streiks, ein Ausdruck der wachsenden Unruhe vor allem unter den jüngeren Arbeitern. Die Bergarbeitergewerkschaft, nach Jahren

zäher und zum Teil mörderischer Kämpfe von einer korrupten Führung befreit, ist durch wilde lokale Arbeitsniederlegungen innerlich zerrissen, die sich im letzten Winter zu einem mehrmonatigen Streik ausdehnten. Gleichzeitig ist die Gewerkschaft von außen durch die rasche Ausdehnung des schwer organisierbaren Übertageabbaus bedroht. Selbst die vorbildlich geleitete Automobilgewerkschaft (UAW) stößt auf Schwierigkeiten. Zwar konnte sie von General Motors Zugeständnisse erzwingen, die ihr die gewerkschaftliche Vertretung in deren neuen südstaatlichen Betrieben erleichtern werden. Aber ein von ihr mit dem neuen Volkswagenwerk abgeschlossener Tarifvertrag wurde von der Belegschaft zunächst abgelehnt und mit einem wilden Streik beantwortet, bis die zum Start des Werkes eingeräumten Zugeständnisse vom Stundenlohn zum Teil auf andere Leistungen verlegt wurden. In der Stahlgewerkschaft, die nicht nur in bezug auf Zollschutz seit Jahren eng mit der Industrieführung zusammenarbeitet, kam bei der letzten Vorstandswahl der Oppositionskandidat immerhin auf ein Drittel der Stimmen, und selbst in der von einer korrupten Führung brutal geleiteten Teamster-Gewerkschaft wagen sich neuerdings jüngere oppositionelle Kräfte hervor.

Gewerkschaften und Regierung

Angesichts der versteiften Haltung der Unternehmen sind die Gewerkschaften mehr denn je auf die politische Arena angewiesen. Aber der neue Präsident, trotz seiner populistischen Rhetorik in Wirtschaftsfragen eher konservativ, erwies sich dem geschickten Einfluß der Wirtschaftsführer weit nachgiebiger als den Argumenten der Gewerkschaften und der Liberalen. In Ray Marshall ernannte er zwar einen gewerkschaftsfreundlichen Arbeitsrechtler zum Arbeitsminister; aber dessen Autorität ist traditionell begrenzt. Doch blieben die Beziehungen zwischen Carter und dem nicht immer diplomatischen AFL/CIO-Wortführer George Meany mit wenigen Unterbrechungen ziemlich gespannt.

Meany begann allerdings mit einem taktischen Fehler, als er seinen Einfluß auf zwei selbst in der Gewerkschaftsbewegung umstrittene Angelegenheiten verschwendete: auf ein Sondergesetz zugunsten der Baugewerkschaften (im Kongreß abgelehnt) und auf den endgültigen Austritt Amerikas aus der ILO (gegen den Rat des Außenministers). Eine Periode besserer Zusammenarbeit endete in diesem Sommer jäh, als Meany den ungewöhnlichen Schritt tat, die Opposition der Postangestellten gegen den von ihrer Führung gebilligten Tarifvertrag zu ermutigen, mit dem Carter ein, angesichts der Inflationsgefahr, tragbares Exempel statuieren wollte. Meanys Haltung war ihrerseits verständlich in Anbetracht der Tatenlosigkeit der Regierung gegenüber den ständigen Preiserhöhungen der Großkonzerne sowie der Subventionen an die Agrarindustrie, welche prompt die Lebenshaltungskosten um über 1 Prozent hochtrieben. Freilich sind die Mißerfolge der Gewerkschaften zum guten Teil auch dem Kongreß anzukreiden, bei dem infolge der fehlenden Parteidisziplin der Einfluß der Lobbys auf die Mitglieder der einzelnen Ausschüsse zuneh-

mende Bedeutung erhielt. Dabei erwiesen sich häufig die finanzstarken Business-Lobbys als einflußreicher als die der Gewerkschaften und Konsumentenvertreter. So wurde, wie schon erwähnt, das Gesetz zur Erleichterung gewerkschaftlicher Organisation im Senat beerdigt. Das sogenannte Humphrey-Hawkins-Gesetz, das erstmals konkrete Ziele und Termine für eine Politik der Vollbeschäftigung setzt, wurde zwar in einer der letzten Sitzungen vom Kongreß verabschiedet, jedoch in einer verwässerten Form, die ihm mehr symbolischen als effektiven Charakter verleiht. Das gleichzeitig verabschiedete Energiegesetz endete mit wichtigen Konzessionen an die Öl- und Erdgasindustrie in Form höherer Brennstoffpreise. Und das neue Steuergesetz begünstigt die Wirtschaft und die Reichen weit mehr als die unteren und mittleren Einkommensgruppen. Der Aufforderung von Gewerkschaften und liberalen Gruppen, von seinem Veto Gebrauch zu machen, ist der Präsident, wie zu erwarten, nicht nachgekommen. So bleibt als wichtigster Erfolg der letzten Sitzungsperiode die Erhöhung des Mindestlohns von 2,30 auf 2,65 Dollar und ab 1. 1. 1979 auf 2,90 Dollar zu verbuchen.

Carters neueste Vorschläge zur Inflationsbekämpfung durch die freiwillige Beschränkung der Steigerung der Löhne auf 7 Prozent und der Preise auf 5,75 Prozent erscheinen angesichts des steigenden Tempos der Inflation als verspätet und unzureichend. Die Preiskontrolle ist von vielen Ausnahmen durchlöchert (Lebensmittel, ärztliche Kosten, Zinsen); Gewinne werden überhaupt nicht erfaßt. Auch fehlen Sanktionen gegen Preisüberschreitungen, deren Überwachung ohnedies schwierig sein wird. Dagegen erfolgt die Kontrolle der Löhne automatisch durch die Arbeitgeber. Die für den Fall einer 7 Prozent überschreitenden Inflationsrate vorgesehene Steuervergütung an Arbeitnehmer ist praktisch kaum durchführbar. Trotz allseitiger Skepsis in bezug auf die Wirksamkeit der Maßnahmen haben sich Businessvertreter und die Leiter der beiden großen außerhalb der AFL/CIO stehenden Automobil- und Teamster-Gewerkschaften zur Mitarbeit bereit erklärt. Dagegen hat die Exekutive der AFL/CIO einstimmig Carters Vorschlag abgelehnt und statt dessen die Einberufung des Kongresses zu einer Sondersitzung gefordert zum Zweck des Erlasses einer obligatorischen Preis- und Lohnkontrolle, die sich auf *alle* Formen der Einkommen erstrecken würde, einschließlich der Einkommen aus Kapital (Dividenden, Mieten usw.).

All diese Enttäuschungen machen aber verständlich, daß prominente Gewerkschaftsführer wie Kirkland von der AFL/CIO, Fraser von UAW, Winpisinger von den Metallarbeitern (IAM) in den letzten Monaten aus verschiedenen privaten und öffentlichen Labor-Management-Gremien ausgeschieden sind. Das ist voll gerechtfertigt, aber insofern bedauerlich, als es wünschenswert wäre, daß die Gewerkschaftsbewegung sich aus ihrer rein defensiven Position lösen und zukunftsweisende Strategien und gesellschaftliche Programme entwickeln würde. Einer der wenigen Versuche in dieser Richtung wurde kürzlich von Gus Tyler von der ILGWU (Bekleidung) in einem Sonderheft der Zeitschrift „New Leader“ lanciert. Er zielt darin

ab auf eine Sammlung der in der „Anderen Ökonomie“ des Wettbewerbssektors vernachlässigten schlecht bezahlten Arbeiter und unstabilen Kleinbetriebe, die demnächst auf einer Konferenz in Washington weitergetrieben werden soll.