

1985: Sorgenjahr der USA-Gewerkschaften

George Günther Eckstein, geb. 1909 in München, beobachtet seit vielen Jahren die Entwicklung der industriellen Beziehungen in den USA für die „Gewerkschaftlichen Monatshefte“.

Die politischen und wirtschaftlichen Trends laufen gegen die Gewerkschaften

Die amerikanischen Gewerkschaften befinden sich heute in einer seit Jahrzehnten nicht mehr gewohnten Situation. Präsident Reagan, obwohl in den dreißiger Jahren selbst Leiter der damals neugegründeten Filmschauspieler-Gewerkschaft, hatte seine Amtsperiode 1981 mit der brutalen Zerstörung des Verbands der überlasteten Fluglotsen begonnen und damit ein Signal seiner gewerkschaftsfeindlichen Haltung gegeben. Um Reagans Wiederwahl zu verhindern, hatte sich der Gewerkschaftsverband AFL-CIO mehr denn je in den Wahlkampf eingeschaltet. Insbesondere hatten die Gewerkschaften dem Kandidaten der Demokratischen Partei diesmal nicht erst nach der Nominierung ihre Unterstützung zukommen lassen, sondern sich erstmals bereits intensiv an den Vorwahlen zur Kandidaten-Aufstellung der Demokraten finanziell und organisatorisch beteiligt, und die Aufstellung von Walter Mondale, des von ihnen bevorzugten Bewerbers, erreicht. Dieser erwies sich allerdings als schwach und seine eklatante Niederlage wurde nicht zu Unrecht als eine Absage an die Gewerkschaftsführung ausgelegt, die im

Wahlkampf eine wichtige Rolle gespielt hatte. Die Fehlspekulation der Gewerkschaftsführung zeigte sich unter anderem darin, daß Ronald Reagan wiederum, wie schon 1980, mehr als 40 Prozent der Stimmen gewerkschaftlich organisierter Arbeiterfamilien erhielt, und nicht etwa nur aus den traditionell den Republikanern zuneigenden Kreis der Bau- und Transportarbeiter.

Diese politische Niederlage trifft die amerikanischen Gewerkschaften in einer Situation, in der langfristige Trends die wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen zu ihren Ungunsten bedrohen. Ähnliche Veränderungen machen sich natürlich auch in anderen Industrieländern bemerkbar. Aber in den USA waren ohnedies kaum je mehr als ein Viertel der Arbeitnehmer gewerkschaftlich organisiert. Seit Jahren hielt sich die Mitgliederzahl unverändert bei etwa 20 Millionen, obwohl die Gesamtzahl der Arbeitnehmer in den sechziger und siebziger Jahren von 54 Millionen auf 90 Millionen gestiegen war. Seit 1954 war der Anteil der Gewerkschaftsmitglieder an der Gesamtzahl der organisierten Arbeitskräfte von über einem Drittel auf weniger als ein Fünftel gesunken. Und in den achtziger Jahren fiel die Mitgliederzahl nicht nur relativ, sondern sogar absolut.

Von folgenschwerer Bedeutung für den amerikanischen Arbeitsmarkt erweist sich neuerdings das stete Ansteigen des Dollarwertes im Verhältnis zu den Währungen der meisten Industriestaaten, und zwar in zweifacher Hinsicht: einerseits in einem Rückgang des amerikanischen Exports infolge der Verteuerung des Dollars; andererseits in einem ununterbrochenen Anwachsen des dadurch verbilligten Warenimports. Allein die Einfuhr aus der Bundesrepublik stieg zwischen 1982 und 1984 um fast 50 Prozent von 12,5 auf 17,8 Milliarden Dollar. Umgekehrt sehen exportorientierte Firmen wie Eastman-Kodak und International Harvester (Landwirtschaftsmaschinen) ihre Gewinne auf einen Bruchteil zusammenschmelzen, wenn nicht gar zu Verlusten werden.

Sowohl in der Export-Industrie als auch in der durch verbilligte Importe verdrängten einheimischen Produktion kommt es auf diese Weise gleichzeitig zu wachsenden Verlusten von Arbeitsplätzen. Das unter Reagans Präsidentschaft überhöhte amerikanische Zinsniveau, das sich bis vor kurzem bei 10 bis 14 Prozent hielt, wirkt seinerseits anziehend auf ausländisches Kapital, das denn auch in den letzten Jahren seine USA-Investitionen erheblich ausgebaut hat - eine völlige Umkehrung des in den Nachkriegsjahren vorherrschenden Zustands. Diese Situation dürfte sich in der nächsten Zeit ändern, falls der neuerliche Rückgang der Zinsrate anhält und damit den Dollarkurs auf ein gesünderes Niveau senkt.

Der ökonomisch-technologische Wandel geht mit einer Schwächung der Gewerkschaften einher

Für die amerikanischen Gewerkschaften sind diese Trends im Außenhandel insofern von Bedeutung, als dieser im Vergleich zu früheren Jahrzehnten eine größere Rolle für den amerikanischen *Arbeitsmarkt* spielt. Noch folgenschwerer ist allerdings die tiefgehende Umwandlung in der *Zusammensetzung* des Arbeitsmarkts - eine permanente Entwicklung, die sich wohl heute in allen modernen Industriestaaten in ähnlicher Weise bemerkbar macht oder machen wird. Dabei geht es vor allem um die Verlagerung der Beschäftigung von den Massenindustrien der Güterproduktion auf den Dienstleistungssektor.

Die weitgehende Automatisierung des Produktionsprozesses hat in den letzten Jahrzehnten sowohl die Rohstoffgewinnung als auch die industrielle Verarbeitung von Rohstoffen zu Gebrauchsgegenständen und Konsumgütern völlig verändert. Die Verwandlung von Holz in Papier etwa geht heute in menschenleeren Riesenfabriken vor sich, kontrolliert und geleitet von weißbehemdeten Ingenieuren in einem zentralen luftgekühlten Raum, die den komplexen mechanischen und chemischen Prozeß an Schaltern und aufleuchtenden Lampen verfolgen und dirigieren. Ebenso automatisch findet das zu mächtigen Rollen gepackte Endprodukt dann seinen Weg in den Versand- oder Lagerraum.

Ähnliche Beispiele ließen sich aus anderen industriellen Bereichen in beliebiger Zahl nennen. Die technologische Entwicklung hat den Produktionsprozeß in wenigen Jahren radikal verändert. Die Zahl der benötigten Produktionsarbeiter wurde erheblich eingeschränkt, die Verantwortung der mittleren Fachleute erhöht. Dabei ist die amerikanische Industrie in vieler Hinsicht noch immer verschwenderisch, etwa im Vergleich zur japanischen: Während in Japan die zu montierenden Bestandteile jeweils zeitlich und räumlich genau zur rechten Zeit am rechten Platz bereitgehalten werden und dadurch Transportzeit und Fabrikraum gespart wurden, erhöht der Mangel an Koordinierung in den USA den Bedarf an Zeit, Raum und Arbeitskräften - und damit die Herstellungskosten.

Jedenfalls hat in den letzten Jahren die Zusammensetzung des Arbeitsmarktes eine erhebliche Veränderung erfahren, die die Gewerkschaften vor neue Probleme stellt. Von jeher hatte sich ihre Organisation in erster Linie auf die Massenindustrien gestützt - Stahl, Autos, Maschinen, Bergbau, Bekleidung -, also gerade auf jene Industrien, die am meisten von Mechanisierung und Automatisierung betroffen sind. Zwischen 1960 und 1983 war zwar die Zahl der in der Güterproduktion Beschäftigten noch von 20 auf 23 Millio-

nen gestiegen; ihr Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten jedoch sank in dieser Zeit von 38 auf 25 Prozent. Dieser rückläufige Sektor stellt aber mehr als die Hälfte der Gewerkschaftsmitglieder.

Andererseits verdoppelte sich in der gleichen Zeit die Zahl der Angestellten in gewerkschaftlich schwerer erfaßbaren *Dienstleistungsgewerben* von 33,7 auf 66,7 Millionen. Damit stellt dieser Sektor heute drei Viertel der Gesamtzahl der Beschäftigten. Dieser unaufhaltbare Trend bringt ernste Probleme für die amerikanische Gewerkschaftsbewegung mit sich, konnte sie doch bisher nur etwa ein Zehntel der Beschäftigten dieses Sektors organisieren. Insgesamt hat die AFL-CIO seit den sechziger Jahren etwa 3 bis 4 Millionen Mitglieder verloren und erfaßt heute weniger als ein Fünftel der Beschäftigten. Außerdem sehen sich viele kleinere Gewerkschaften, besonders solche wie die der Druckerei-Arbeiter, deren Industrie weitgehend automatisiert wurde, zur Vereinigung mit anderen Fachgewerkschaften gezwungen. Eine weitere Schwächung des Organisationsgrades der amerikanischen Gewerkschaften geht neuerdings mit der systematischen geographischen Verlagerung industrieller Produktionsanlagen von den nördlichen Staaten in den sogenannten „Sonnengürtel“ der gewerkschaftsfeindlichen Südstaaten wie Texas, Georgia, Florida einher. Allein schon die Drohung einer solchen Verlagerung schränkt die gewerkschaftliche Handlungsfreiheit erheblich ein.

Dieser Trend hat noch eine weitere, die gewerkschaftliche Organisierung zunächst erschwerende, auf längere Sicht allerdings begrüßenswerte Folge: die wachsende Zahl und der wachsende Anteil der *Frauen* am Arbeitsmarkt. Dieser Anteil stieg zwischen 1964 und 1982 von 33 auf 42 Prozent der Beschäftigten und erreichte 1982 in verschiedenen Dienstgewerben einen Stand zwischen 44 und 63 Prozent, in der Güterproduktion immerhin ein Drittel der Beschäftigten. Für den Rest dieses Jahrzehnts wird im Jahresdurchschnitt ein weiteres Ansteigen um 1,8 Prozent erwartet. Interessant ist übrigens, daß im Krisenjahr 1982 die Erwerbslosenrate bei den Männern mit 9,9 Prozent erstmals die der Frauen um 0,6 Prozent überschritt. Das bedeutet, daß die Beschäftigungszweige, in denen vornehmlich Männer tätig sind, offenbar stärker als die der Frauen von Konjunkturschwankungen abhängen.

Die Lebenshaltungskosten pflegen in den USA meist rasch auf Konjunkturschwankungen zu reagieren. So sank die Steigerungsrate der Preise von ihrem Höhepunkt bei 8,5 Prozent im Jahr 1981 im darauffolgenden Krisenjahr 1982 zunächst auf 1,3 Prozent und begnügte sich im Jahre 1984, trotz steigender Konjunktur, mit einer milden Erhöhung von 3,5 Prozent. Dazu trug neben guten Ernten und der Schwäche der Weltmarktpreise für Öl und

andere wichtige Rohstoffe vor allem der überhöhte Dollarkurs bei. Dieser ermöglichte steigende Importe zu günstigen Preisen und das hielt die amerikanischen Lohnerhöhungen in engen Grenzen. Diese ungewöhnliche Zurückhaltung bei Lohnforderungen und die gleichzeitige Steigerung der Arbeitsproduktivität hielten die Herstellungskosten auf tragbarem Niveau und verhalfen den USA 1983/84 zu einer fühlbaren wirtschaftlichen Erholung.

Reagans gewerkschaftsfeindliche Haltung trug dazu bei, daß sich bei den Tarifverträgen dieser Zeit Zahl und Umfang der Lohnerhöhungen auf dem niedrigsten Niveau seit 17 Jahren hielten: Zwischen den beiden Konjunkturjahren 1981 und 1984 senkten sich die Lohnerhöhungen von 11 auf 4 Prozent. In manchen Fällen stimmten die Arbeiter bei Tarifverhandlungen sogar dem Ausfall einer Lohnerhöhung für das erste Vertragsjahr zu. In einer Zeit technologischen Wandels und steigender Auslandskonkurrenz hat für die Mehrzahl der Industriearbeit die Sicherung des Arbeitsplatzes höchste Priorität.

Die letzten fünf Jahre haben zweifellos zu einer Schwächung der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung geführt. Ihr Mitgliederstand und ihr Einfluß sanken unter dem politischen Druck der Reagan-Regierung. Aber von tiefgreifenderer Bedeutung ist die unaufhaltsame Revolutionierung der Technologie und deren Auswirkung auf den Produktionsprozeß. Das Sinken der Mitgliederzahl und damit auch der Finanzkraft der Gewerkschaften erscheint im Augenblick nicht aufhaltbar.

Wie reagieren die amerikanischen Gewerkschaften auf die aktuellen Herausforderungen?

Die unmittelbare Reaktion der Gewerkschaften auf diese Entwicklung bestand in dem Versuch, ihren *politischen* Einfluß zugunsten von Einfuhrquoten gegenüber den wichtigsten Lieferantenländern geltend zu machen. Dieser Vorstoß hatte nur begrenzte Erfolge. In manchen Fällen erwies sich die Quoten-Politik als zweiseitige Methode. Sie führte zu Gegenmaßnahmen betroffener Länder; sie verteuerte die Rohstoffkosten der amerikanischen verarbeitenden Industrien und damit deren Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt. Eine nützliche Folge war allenfalls die teilweise Verlagerung ausländischer Automobilproduktion von Ländern wie Frankreich, der Bundesrepublik Deutschland und vor allem Japan nach den USA.

Für die übermäßige Einfuhr von Gebrauchsartikeln wie Konfektion und Wäsche, Radio- und Fernsehapparaten und neuerdings von Computern spielt der Unterschied im Lohnniveau eine erhebliche Rolle. Freilich machen auch zahlreiche amerikanische Firmen von der teilweisen Verlagerung

ihrer Produktion nach Zentralamerika oder Ostasien reichlich Gebrauch. In diesen Industrien sind — im Gegensatz zu Stahl und Automobilen — die USA-Gewerkschaften meist nicht stark genug vertreten, um Einfuhrbeschränkungen durchzusetzen. Ein Beispiel dafür ist der Niedergang der amerikanischen Schuhindustrie in den letzten Jahren. Hier konnte ein vor Jahren gemachter Versuch der Importbeschränkung, damals vor allem gegen Italien gerichtet, nicht aufrechterhalten werden. Seitdem ist, wie die New York Times kürzlich berichtete, der Anteil des Imports - inzwischen vor allem auf Taiwan und Süd-Korea ausgedehnt - in den letzten fünf Jahren von der Hälfte auf drei Viertel gestiegen; die Zahl der amerikanischen Schuhfabriken ist seit 1970 von 1100 auf 500 geschrumpft. Allein im vergangenen Jahr schlossen 105 Schuhfabriken mit über 1300 Arbeitern ihre Pforten. Und um konkurrenzfähig zu bleiben, ergänzen die restlichen Firmen ihre Eigenproduktion durch Importe.

Diese ganze Entwicklung und ihre immer fühlbarer werdenden Auswirkungen - von den technologischen und organisatorischen Neuerungen bis zum Eintritt der Entwicklungsländer in den Weltmarkt - fanden in der amerikanischen Gewerkschaftsbewegung nicht immer hinreichend Beachtung. Erst die überwältigende Wahlniederlage „ihres“ Präsidentschaftskandidaten und der darin zum Ausdruck kommende Verfall ihres politischen Einflusses haben in der Gewerkschaftsbewegung neuerdings zum Beginn einer Selbstbesinnung und zu einer internen Diskussion über die durch die neuen Bedingungen nötig gewordenen ideologischen und organisatorischen Umstellungen geführt. Ein deutliches Zeichen dafür ist die vom „AFL-CIO-Komitee zur Entwicklung der Arbeiterbewegung“ im Februar dieses Jahres vorgelegte Broschüre mit dem Titel „*The changing Situation of Workers and their Unions*“ („Die veränderte Lage der Arbeitnehmer und ihrer Gewerkschaften“). Das aus etwa 25 Gewerkschaftsführern zusammengesetzte Komitee hat darin erstmals versucht, zusammen mit einer Anzahl befreundeter Wissenschaftler, ein Fazit zur absehbaren Entwicklung zu ziehen und mögliche Lösungen zu skizzieren. Die Broschüre zeichnet sich durch ungewohnte Offenheit und Selbstkritik aus. Sie weist unter anderem darauf hin, daß zwischen 1980 und 1984 die Mitgliederzahl von 20 Millionen auf 17,3 Millionen zurückging, das heißt von 23 auf weniger als 19 Prozent der Gesamtzahl der Beschäftigten; daß die Formen der Arbeit eine rapide, durchgreifende Wandlung erfahren, die der industriellen Revolution des 19. Jahrhunderts an Bedeutung nicht nachsteht; daß eine neue weltweite Wirtschaft in den Entwicklungsländern genug Arbeiter findet, die für die technologisch fortgeschrittenen Nationen die kompliziertesten Waren und sogar Dienstleistungen zu Hungerlöhnen hervorbringen. Die Broschüre stellt weiter fest, daß die Zunahme des amerikanischen Arbeitsmarktes hauptsächlich in *den* Sektoren

der Wirtschaft und in *den* Gebieten des Landes vor sich geht, die traditionell weitgehend unorganisiert sind.

Als Ausweg wird die Einrichtung neuer Hilfsdienste empfohlen, wie etwa das Training in zukunftsreichen Jobs, das über die Mitgliedschaft hinaus auch Arbeitern in unorganisierten Betrieben zugänglich gemacht werden sollte. Nötig sei ferner die bereits begonnene Verschmelzung kleiner Gewerkschaften (50 von den 96 der AFL-CIO zugehörigen Gewerkschaften haben weniger als 50000 Mitglieder). Zu diesem Zweck empfiehlt die Broschüre unter anderem eine stärkere Bemühung um die Organisierung kleinerer Betriebe. Manche Verbesserungsvorschläge klingen etwas bürokratisch, aber im ganzen gesehen ist die Schrift ein verdienstvoller Schritt auf dem längst überfälligen Weg der Umstellung auf grundlegend veränderte Arbeits- und Produktionsbedingungen. Man kann nur hoffen, daß die Vorschläge von den einzelnen Fachgewerkschaften ernsthaft in Angriff genommen und — eventuell mit einigen Änderungen — auch verwirklicht werden.

Auch sonst schreckt diese Bestandsaufnahme nicht vor offener Selbstkritik zurück. So wird etwa ehrlich festgestellt, daß insbesondere die unorganisierten Arbeiter (und das ist ja die große Mehrheit) in ihrer Einschätzung der Gewerkschaften sehr ambivalent sind. Sie erkennen zwar an, daß die Gewerkschaften im allgemeinen Löhne und Arbeitsbedingungen verbessern; daß sie nötig sind, um den legitimen Ansprüchen der Arbeitnehmer Gehör zu verschaffen. Aber nach der Wirkung der Organisierung auf ihre gegenwärtigen Arbeitgeber befragt, meinen über die Hälfte der Unorganisierten, daß sich sowohl Löhne wie Nebenleistungen dadurch kaum verbessern würden, und drei Viertel von ihnen erwarten von einer gewerkschaftlichen Organisierung keine Sicherung ihrer Stellungen. 90 Prozent der organisierten Arbeiter dagegen erkennen die Bedeutung der Gewerkschaften in bezug auf Löhne und Nebenleistungen an und sind überzeugt, daß sie ohne Gewerkschaften weniger verdienen würden.

Zu einigen aktuellen gewerkschaftlichen und tarifpolitischen Entwicklungen

Es ist verständlich, daß die politisch durch das Reagan-Regime und ökonomisch durch die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt geschaffene Lage Amerikas Arbeiter und Angestellte sowie ihre Gewerkschaften vor schwierige Entscheidungen stellt. Das zeigt sich auch deutlich in den *Arbeitsverträgen* der letzten Monate. Durchweg ist man bereit, die Sicherheit des Arbeitsplatzes durch relativ bescheidene Lohnforderungen zu erkaufen. Deren durchschnittliche Begrenzung auf 2, 3 Prozent wurde durch den Rückgang der Inflation auf 4 Prozent erleichtert. Dies hat auch die in den Verträgen der

letzten Jahre üblich gewordenen „COLAs“ d. h. „Cost-of-Living Adjustments“, die alljährliche Anpassung der Löhne an steigende Lebenshaltungskosten, weitgehend überflüssig gemacht. Darüber hinaus willigten die Arbeitnehmer in den Verzicht auf manche Nebenleistungen, z. B. zusätzliche Feiertage, ein. Besonders schwerwiegend ist aber das Drängen der Unternehmer auf die Einführung eines bis zur Hälfte niedrigeren Anfangslohnes für Neueingestellte, dem die Gewerkschaften mehr und mehr nachgeben. Die sich auf Jahre erstreckende Angleichung der Anfangslöhne und mancher Nebenleistungen kann in den Betrieben leicht zu einer die Solidarität der Belegschaften bedrohenden Interessenspaltung führen.

Aus diesem Grund verweigerten kürzlich die hochbezahlten Piloten der United Airlines, Amerikas größter Fluglinie, zunächst die Annahme eines um 50 Prozent niedrigeren Anfangsgehalts für Neueingestellte und griffen im Mai sogar zur Streikwaffe. Die UAL-Leitung antwortete mit der Anstellung neuer Piloten und ging zunächst nicht auf ein versöhnliches Angebot der Streikenden ein, das das niedrigere Anfangsgehalt der Neueingestellten akzeptierte, vorausgesetzt, daß die Streikenden selber bei Beendigung ihres Streiks ihre Seniorität nicht verlieren würden, eine Forderung, die bisher von der UAL-Leitung abgelehnt wurde. (Übrigens gehören die UAL-Piloten mit bis zu 90000 Dollar Jahresgehalt zu den höchstbezahlten Angestellten des Landes.) Ihre zu erwartende Kapitulation wird zweifellos zur generellen Versteifung der Unternehmer-Haltung und zu weitergehender Kompromißbereitschaft der Arbeitnehmer beitragen.

Die Haltung der UAL-Piloten steht im Gegensatz zur wenige Wochen vorher beschlossenen Vereinbarung zwischen American Airlines und ihren 12000 der Transportarbeiter-Gewerkschaft angehörigen Mitgliedern. American Airlines erreichte in einer Periode gesteigerter Konkurrenz die Zustimmung zu Anfangsgehältern, die ein Drittel unter den bestehenden Gehältern liegen; zur Anstellung von Kurzarbeitern bis zu einem Achtel der Belegschaft und zur Versetzung auf andere Posten. Dafür erhalten die Angestellten in den nächsten drei Jahren einen Bonus, der von 750 Dollar 1986 auf 1500 Dollar 1988 ansteigt; außerdem eine lebenslängliche Job-Garantie für 1500 im vorigen Jahr eingestellte Leute. Als Gegenleistung wird für künftige Neueinstellungen die Probezeit von drei auf sechs Monate verlängert, die Krankenversicherung erst vom zweiten Arbeitsjahr an von der Firma bezahlt und die Urlaubszeit auf maximal vier Wochen begrenzt. Schuld an dieser Verschärfung der Tarifverhandlungen trägt in erster Linie die von Präsident Reagan erlassene Freigabe der Tarife im Flugverkehr, die in letzter Zeit zu ständigen Preiskämpfen zwischen den Fluglinien führte bis hin zur Unterbietung durch gewerkschaftlich unorganisierte kleinere Linien.

Nach einer in der offiziellen „Monthly Labor Review“ vom April 1985 veröffentlichten Statistik hielten sich in den Tarifverträgen der letzten Jahre die Lohnerhöhungen im allgemeinen in engen Grenzen: Insgesamt gingen sie von 1981 bis 1984 von 11 auf 4 Prozent zurück, unter Berücksichtigung der Nebenleistungen von 9,5 auf 2,5 Prozent. Im Krisenjahr 1983 sah ein Fünftel der neuen Verträge im ersten Jahr keine Lohnerhöhungen vor, ein Siebtel von ihnen sogar Lohnsenkungen bis zu 10 Prozent; der Konjunkturaufschwung von 1984 brachte die bisher niedrigste durchschnittliche Lohnerhöhung von 3,7 Prozent. Interessanterweise lag sie übrigens in den unorganisierten Betrieben etwa 1 Prozent höher als in den gewerkschaftlich organisierten.

Neuerdings einigen sich Gewerkschaften und Unternehmen immer häufiger auf Lohnerhöhungen in anderer Form: als jährlicher Bonus in bar oder als Aktien-Beteiligung. Für die Unternehmen hat diese Art der Vergütung den Vorteil, daß sie als Gewinnbeteiligung nicht den Abgaben für Sozialversicherungen unterliegt; außerdem sind sie im Gegensatz zu festen Lohnsätzen bei künftigen Lohnverhandlungen nicht automatisch einzubeziehen.

Nicht nur die amerikanischen Industriegewerkschaften mit Millionen von Mitgliedern, deren Arbeitsplatz nach dem „closed shop“-Prinzip vom Beitritt zur Gewerkschaft abhängt, sehen sich durch die technologische und politische Entwicklung und nicht zuletzt durch eine immer enger verknüpfte Weltwirtschaft, einschließlich der Industrialisierung der Entwicklungsländer, vor schwierige neue Probleme gestellt. Allerdings sind die Gewerkschaften, im Gegensatz zu den Finanzinstituten und Industrieunternehmen, noch immer bis in ihre Struktur hinein in hohem Maße von ihrer historischen Entstehung und nationalen Entwicklung bestimmt. Aber es deutet doch manches auf eine allmähliche Angleichung in der Haltung der Arbeiterschaft und ihrer Organisationsformen hin. Darauf kann hier nur stichwortartig eingegangen werden. Da ist zum Beispiel das Konzept des Klassenkampfes. Von den amerikanischen Gewerkschaften waren im Grunde nur die ursprünglich von europäischen Arbeitern gegründeten und geleiteten Gewerkschaften wie etwa im Kohlenbergbau oder in der Konfektion den europäischen Bruder-Organisationen einigermaßen ähnlich. Die erheblich größere soziale, berufliche und geographische Beweglichkeit der amerikanischen Gesellschaft - sowohl nach oben wie nach unten - machte sich immer wieder auch in der Gewerkschaftspolitik bemerkbar. Manchmal sieht es so aus, als ob neuerdings auch in Europa die scharfe Klassentrennung nach dem Zweiten Weltkrieg eine Lockerung erfahren habe.

Umgekehrt hat Ronald Reagan schon im ersten Monat seiner Amtstätigkeit bewiesen, daß auch in den USA eine reaktionäre Sozialpolitik nicht aus

der Politik verschwunden ist. Zu seinem Arbeitsminister ernannte er bekanntlich einen wegen korrupter Praktiken unter Verdacht stehenden (und inzwischen unter Anklage gestellten und zum Rücktritt gezwungenen) Bauunternehmer. Daß Reagan selber einmal eine Gewerkschaft geleitet hatte, hielt ihn keineswegs davon ab, als Präsident eine deutlich gegen Arbeiter und Gewerkschaften gerichtete Politik zu betreiben - etwa in bezug auf die Senkung des Mindestlohns für arbeitslose Jugendliche von 3,50 auf 2,50 Dollar pro Stunde. Ein anderes Beispiel ist die Demontage der unter seinen Vorgängern errichteten Behörden für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz, mit deren Leitern er ausnahmslos „Böcke zu Gärtnern" ernannte. Es ist also nicht verwunderlich, daß Reagan beliebter bei den nicht der AFL-CIO angehörenden, konservativen und vielfach korrupten Gewerkschaften der Bauindustrie und der Transportarbeiter („Teamster") ist. Verwunderlich ist eher, daß er bei den Wahlen, wie erwähnt, beinahe die Hälfte der gewerkschaftlich organisierten Arbeiter und ihrer Familien für sich gewinnen kann.

Die relative Stabilität des Preisniveaus ist bekanntlich weitgehend dem überhöhten Dollarkurs zu verdanken, und, damit zusammenhängend, den im Vergleich zu den übrigen Industriestaaten überhöhten Zinssätzen. Das führte, wie schon erwähnt, zu einer erheblichen Zunahme der Einfuhr, die das Preisniveau vieler Konsumgüter in Schranken hielt, einschließlich der einheimischen Produktion. Allein zwischen 1983 und 1984 stieg Amerikas Import von Kapitalgütern um fast die Hälfte, von Konsumgütern um ein Drittel. In dieser Zeit erhöhte sich das Defizit im amerikanischen Außenhandel um drei Viertel. Mit der Bundesrepublik Deutschland verdoppelte es sich sogar: Während der Import aus Westdeutschland zwischen 1982 und 1984 um beinahe 50 Prozent von 12,5 auf 18 Milliarden Dollar stieg, hielt sich der Export unverändert auf wenig mehr als 9 Milliarden Dollar. Und in Amerikas bis vor wenigen Jahren führenden Export-Industrie, dem Automobilbau, hat der Import bereits ein Viertel des Binnenmarktes erreicht.

Gegenmaßnahmen gegen unerwünschte Einfuhren sind jedoch heute in den Industrieländern enge Grenzen gesetzt. Bestenfalls können vorübergehende Einfuhrquoten ausgehandelt werden. Denn die eigenen Industrien sind gleichfalls auf ungehemmten Export angewiesen. Und von den Entwicklungsländern ist die Zahlung auch nur der Zinsen für die akkumulierten Auslandsschulden nur auf dem Weg über die uneingeschränkte Ausfuhr von Rohstoffen oder Fertigfabrikaten zu erwarten, vielfach in der Form eines Exports von Arbeitsleistung in der Fertigstellung vorbereiteter Bestandteile zu niedrigen Löhnen. So stammt schon seit Jahren der Großteil der Fertigwaren in den amerikanischen Warenhäusern wie Konfektion, Wäsche, Spielwaren,

Schuhe; in Spezialgeschäften viele Werkzeuge und alle Arten von elektronischen Geräten aus Ostasien oder Mittel- und Südamerika. Das Zeitalter der nationalen wirtschaftlichen Einheiten ist de facto vorüber. Der Versuch zur Aufrechterhaltung eines geschützten Nationalmarktes durch Abschottung vom Weltmarkt ist zum Scheitern verurteilt. Die internationale Arbeitsteilung ist unaufhaltbar. Die gegenseitige Abhängigkeit von Arbeit und Produktion, von Rohstoffen und neuer Erfindung, die allmähliche Angleichung von Löhnen und Preisen, ja von Geschmack und Sitten, wird auch die Gewerkschaften vor neue Aufgaben stellen. Die amerikanischen Gewerkschaften sind offenbar im Begriff, sich auf die neue Entwicklung umzustellen. Entgegen allen Erwartungen sind es zumindest in den USA vorerst noch die Gewerkschaften, nicht die Industrien, die sich nur langsam vom Konzept der national begrenzten Organisation der Wirtschaft lösen. Sie haben jedoch damit begonnen, ihre internationale Ausrichtung über das Nachbarland Kanada hinaus auszudehnen. Von Lane Kirkland, dem hochgebildeten Präsidenten von AFL-CIO, ist eine erfolgreiche Politik in dieser Richtung zu erhoffen.