



## Amerykański paradoks: związki potrzebne, choć niekoniecznie trzeba do nich należeć

W USA jest wszystko inaczej. Jak to w 1980 r. Stefan Bratkowski zgrabnie napisał: Ameryka jest nie tyle 15 lat przed Europą, ile 150 lat w bok. Dlatego również Święto Pracy ma tam zupełnie inną datę niż w Europie. Niby to dziwne, bo ustanowione także i w Polsce święto 1 Maja jest wspomnieniem wielkiego strajku w Chicago w 1886 r. (o czym mało kto z tych, którzy celebrują w tym dniu rozpalenie pierwszego wiosennego grilla pamięta). Z drugiej strony, działania zrozumiałe i pragmatyczne. Aby przeciwstawić się rozprzestrzenianiu pierwszomajowych demonstracji związkowych prezydent Grover Cleveland postanowił wyznaczyć własną datę i podpisał w 1894 r. akt, który uczynił pierwszy poniedziałek września każdego roku świętem poświęconym osiągnięciom amerykańskich robotników. W ten sposób Święto Pracy stało się

naturalnym przedłużeniem wakacji zwłaszcza dla młodzieży szkolnej, która dopiero po tej dacie wraca do edukacyjnych obowiązków.

Przy tej okazji Instytut Gallupa publikuje regularnie swoje badania dotyczące poparcia dla związków zawodowych. Tegoroczny rezultat jest dość interesujący. Okazało się, że to poparcie sięgnęło 64% a więc wartości najwyższej od ponad 50 lat. Smaczku tym wynikom dodaje jednak fakt, że wskaźnik uzwiązkowienia w USA wciąż spada - z 20,1% w 1983 r., do 10,5% w 2018 r. Do związków należy jedna trzecia pracowników sektora publicznego, ale w przypadku sektora prywatnego wynosi to już tylko 6,4%. Jest to m.in. następstwem wprowadzania przez kolejne stany USA regulacji right to work, która wbrew swojej nazwie odnosi się nie tyle do prawa do pracy, co legi-

tymizuje uprawnienie pracowników do uchylania się od wspierania rokowań zbiorowych. Dzięki temu nie płacąc składki związkowej pracownik może w pełni korzystać z dobrodziejstw układu zbiorowego pracy w firmie.

Mamy więc do czynienia z sytuacją, w której pracujący obywatel USA nie garnie się do czynnego uczestnictwa w związku zawodowym, ale za to chętnie widziałby jego aktywne działanie. I jak to pogodzić? Być może odpowiedź tkwi w prowadzonej przez związki kampanii o wzrost godzinowej płacy minimalnej „Walcz o 15 USD” (Fight for \$15). Przysporzyła ona związkom zawodowym wiele sympatii w tradycyjnie nieuzwiązkowionych sektorach o dużej fluktuacji nisko wykwalifikowanych pracowników. Rezultaty bowiem są widoczne. O ile federalna ustawowa płaca minimalna wynosi 7,25 USD za godzinę, to w niektórych stanach zaczęło się wy-

rażnie lepiej. Od 1 stycznia 2019 r. Dystrykt Kolumbii ma najwyższe wynagrodzenie minimalne w USA, wynoszące 14 USD za godzinę. Za nim są: stany Waszyngton i Massachusetts, z 12 dolarami amerykańskimi na godzinę. Pułap 15 USD został zadekretowany przez niektórych dużych korporacyjnych pracodawców, a także w sektorze fast food stanu Nowy Jork.

Jedno wydaje się pewne. Mimo organizacyjnej słabości związków zawodowych, przy takiej skali generalnego poparcia dla ich istnienia, amerykańscy politycy w nadchodzącej kampanii prezydenckiej raczej będą się im przypochlebiali niż je ganili.

*Obserwator subiektywno-objektywny*

*Zdjecie: Scott Olson/Getty Images*