

Overenskomster og indkomspolitik

- aspekter af det danske spil^{o)}

1. Indledning

Det er ikke for meget sagt, at der hvert andet år udbryder et farligt kaos med lammelser i den økonomisk-politiske beslutningsproces her i landet, medens det store overenskomstspil kører. Det minder i mangt og meget om den måde, hvorpå de i USA vælger deres præsidenter: på den ene side er det særdeles reelt og vigtigt, hvad der sker - på den anden side er det en utroligt tidkrævende og beslutningslammende proces, hvor mangt og meget tager sig ud som det rene cirkus. Hver gang, er der mange, der spørger, om det ikke kunne gøres på en mere »rationel« måde.

I denne artikel forsøger vi at se de danske overenskomstfornyelser i et *spilteoretisk* lys. Spilteorien er en formel matematisk disciplin; hvor man ud fra en nøje »definering« af et spil kan bestemme dets løsninger, herunder dets eventuelle ligevægtpunkter. Lad os, med det samme, gøre det klart at overenskomstspillet er så indviklet et spil med så mange - og så forskellige spillere - at det *umuligt kan løses til bunds*, så på en måde er det vores forehavende udsigtsløst. På den anden side håber vi, ved en omhyggelig omformulering at kunne få visse ting frem, som ikke er alt for velkendte. Før, vi går igang med

vores analyse, kan der være grund til at opregne fem træk (T1) til (T5) ved de centrale forhandlinger, der »forvrænger« forhandlingssituationen i forhold til virkeligheden, så den bliver forunderlig *skæv* i forhold til det, der er selve sagen, når det kommer til stykket:

- (T1) *Trediemands problemet*. De to hovedorganisationer LO & DA, der formelt set er spillerne, har en tredje (mere magtfuld) spiller siddende »under bordet«. Det er staten.
- (T2) Hovedorganisationerne har en række stærke *underorganisationer*, der har deres egne interesser og modsætninger - f.eks. har metalarbejdere og arbejdsmænd klare interesse-modsætninger, der har medført en »strid«, der snart har stået på i hundrede år¹⁾. Mange træk i overenskomstspillet er først forståelige som træk i de interne spil; men det skal vi i det store og hele se bort fra her.
- (T3) De *forhandlingsvariable*, der spilles om (den centrale andel af de nominelle lønstigninger m.v.), har en ret svag og uklar forbindelse til de variable, der er vigtige for folk (den disponible realløn, profitten, arbejdsløsheden og i sidste ende produktionens størrelse).
- (T4) Den særlige *op- og nedpustningsproces*, hvor udgangspunktet for parternes forhandlingsposition først fastlægges gennem en demokratisk proces i hver organisation, d.v.s. kravene fremkommer fra

parternes *bagland*. Som oftest er disse udgangspunkter (især på LO-siden) helt udenfor det realistiske område. Ved forhandlingerne, div. signaler fra regeringen m.v., efter måneders spænding, evt. en konflikt og/eller et statsindgreb *skal* hele processen afsluttes med en *overenskomst*.

- (T5) Det er *under halvdelen* af samfundets lønsatser, der rent faktisk forhandles om, under de *store* forhandlinger. Resten afgøres i en række *små* forhandlinger, der er formelt, men ikke reelt uafhængige af de store. Der er dog en (eller et sæt) af forhandlinger, der efterhånden er lige så stort som LO/DA-spillet - det er det offentlige område, der er filtret ind i det private på meget kompleks vis, og hvor staten er arbejdsgiver. Dette spil skal vi se bort fra.

Disse fem træk gør spillet meget indviklet: Der indgår helt forskelligartede spillere - herunder de »små«, der ofte kører på fribillet (er »free riders«) og politiske grupperinger, der håber på at vinde politiske gevinster på spillet - gevinster, der ikke har nogen enkel sammenhæng til spillets øjensynlige variable, o.s.v. Det er en afgørende betingelse for at spillet kan afsluttes med et forlig at baglandet hele tiden overbevises om at krav (inkl. urealistiske krav) kun opgives af den yderste nødvendighed, m.m.m. Dertil kommer, at *spillereglerne ændrer sig for hver gang*, der spilles. Denne gang er spillet således ændret henimod noget mere decentralt. Det skal vi se bort fra for nærværende.

For at kunne løse et givet spil er det afgørende, at det har nogle få - eller nogle få grupper af ens - spillere. Afsnit II giver en kort indføring i de spilteoretiske grundbegreber. Afsnit III diskuterer det

konkrete spils karakter. Afsnit IV betragter spillet som et to-parts spil - en del af diskussionen relateres til punkterne (T1), (T3) og (T4) ovenfor. Afsnit V indfører mæglingsmanden og overenskomstophøjelse i spillet. Når disse to spillere indføres, er spørgsmålet, om spillets forventede udfald ændres. Afsnit IV ser på nogle træk ved de små spil, d.v.s. spillene mellem de organisationer, der står udenfor LO/DA-området. Til slut i afsnit VII ser vi på muligheden for den logiske rollefordeling mellem stat og organisationer, hvor staten sætter rammer, og organisationerne udfylder disse.

For overhovedet at komme nogen vegne er der tre hovedaspekter, vi skal sige meget lidt om som allerede nævnt: (1) Vi skal stort set se bort fra det indre spil i LO mellem underorganisationerne, (2) vi skal se bort fra det offentlige »hovedområde« og (3) vi skal se bort fra den ændring henimod mere decentrale forhandlinger, som har præget dette års overenskomster.

II. Nogle spilteoretiske grundbegreber²⁾

Et spil består rent formelt af tre typer af variable som givet i tab. 1, så et spil G kan skrives som $G = G(N, S, I, P, J)$. Det vigtigste at forstå for det følgende er strategibegrebet, hvor et strategivalg giver et *udfald* for spillet. En formel, der udvælger et bestemt udfald eller sæt af udfald, f.eks. fordi det har visse velfærdsegenskaber, kaldes det en *løsning*. Endelig kan der evt. være ligevægte for spillet - spilteoriens vigtigste ligevægtsbegreb kaldes en *Nash-ligevægt*.

Strategierne er defineret som handlingsplaner for spillerne. Hvis der ikke indgår noget tilfældigt element i planen kaldes strategien *ren*. Ud fra de rene strategier kan man så danne *blandede*, hvor spillerne (som det næsten altid sker i

Tabel 1. Et spils elementer - formaliseret

1. Grundelementer

N_i den i 'te spiller, $i = 1, \dots, n$

J spillets regler - dets jura

$I_{i,t}$ informationsmatrix ($n \times t$)-matrix, d.v.s. spiller i har informationen $I_{i,t}$ til tidspunktet t .

2. Strategier - jf. tekst for uddybning:

S_i spiller i 's strategimængde. Har to slags delmængder:

S'_i i 's mængde af rene strategier

S''_i i 's mængde af blandede strategier

$S_{i,k}$ er en strategi i kan følge

spillets strategirum, der indeholder alle »følgelige« strategikombinationer for alle spillere. Resultatet kaldes spillets udfalds eller begivenheds-rum (hvis »naturen« også spiller med): Z

3. Velfærdsvurderinger, der siger hvor »gode« de forskellige udfald z (element i Z) er for de forskellige spillere:

U_i er spiller i 's velfærdsfunktion

P pay-off rum; der angiver hvordan alle spillere vurderer udfaldene, der fremkommer af alle strategier.

1. Man forudsætter normalt at nyttefunktionen opfylder von Neumann/Morgenstern betingelserne, sådan at resultatet er uafhængigt af enhver rækkefølgebevarende lineær transformering. D.v.s. man kan »regne« med nytter for den enkelte; men ikke sammenligne fra en person til en anden.

praksis) har et stokastisk element i deres træk, d.v.s. de blandede strategier dannes ud fra de rene ved at gange med et sæt af sandsynligheder, der summer til 1. (D.v.s. at én blandet strategi er at slå plat og kroner mellem to rene strategier). En strategi siges at *dominere* en anden - set fra spiller i 's side - hvis resultatet er bedre (for i), når denne strategi følges, uanset hvad de øvrige spillere gør. Der kan være streng eller svag dominans, hvor der i det sidste tilfælde kun kræves, at udfaldene ikke er dårligere. Det enkleste resultat er naturligvis, at en ren strategi dominerer alle andre strategier, så den simpelthen er »den bedste« strategi - så bliver spillet (kedeligt og) let at spille for i . En af de mest velkendte strategier er maximin strategien, hvor spilleren maximerer det værste, der kan ske, d.v.s. givet at modparterne spiller bedst muligt.

Her kan vi så definere en Nash-ligevægt, som en situation hvor ingen spiller

har nogen tilskyndelse til at ændre sin strategi, givet at de andre fastholder deres³).

Strategivalget afhænger af informationsmatricen I . Der er flere muligheder, som bl.a. afhænger af spillets regler: Der kan være *komplet information*; men i praksis er dette sjældent tilfældet. I mange tilfælde er det f.eks. en fordel for spiller j at hemmeligholde sin P (altså sin pay-off fordeling). I praksis er der desuden tit *imperfekt information* sådan at spillerne ikke engang indsamler og husker al tilgængelig information. I overenskomstspillet har LO-ledelsen et meget højt (men ukomplet) informationsniveau. Det enkelte LO-medlem har naturligvis en meget lavere informationsniveau.

Nogle spil er simultane, sådan at hver spiller vælger strategi en gang og uden at vide, hvilken strategi de øvrige vælger (tænk her på en licitation), andre spil er sekventielle, sådan at spillerne »trækker«

i en rækkefølge og evt. flere gange, hvor de har mere information, og derfor kan vælge en anden strategi (tænk her på en auktion). Nogle spil har den karakter, at spillerne kan *forhandle* med hinanden før de trækker og *gennemføre* aftaler med hinanden. D.v.s. at der er sanktioner mod aftalebrydere, der er betydelige i forhold til fordelene ved at bryde aftalen. Lad os kalde spillets løsning, dersom parterne ikke træffer aftale med hinanden for spillets *konfliktløsning*⁴). I modsætning hertil er en *co-operativ løsning*, der foretrækkes (for konfliktløsningen) af alle parter; men kræver at aftalen kan gennemføres. Vi skal nedenfor se eksempler på spil, der har potentielle co-operative løsninger, der kun kan opretholdes ved en ændring af spillereglerne.

I et to-personers spil summer pay-off funktionen nogle gange op til det samme for alle udfald - spillet har en *konstant sum*, evt. summen nul, så det er et nulsums spil. Dette betyder at spillet bliver et *rent konfliktspil*, hvor der intet er at vinde for spillerne ved samarbejde. Et flerpersoners spil kan naturligvis også godt have en konstant sum; men her bliver der visse muligheder for at nogle spillere kan danne *koalitioner* og vinde på de øvriges bekostning, så her er spillet ikke et rent konfliktspil. (Sutton, 1986, giver en oversigt over ikke co-operative spil, og de forhandlinger de giver anledning til).

En række yderligere begreber kommer frem ved at betragte figur 1, der er standardtegningen af et co-operativt spil. Figuren skulle være selvforklarende gennem dens noter - læseren skal sikre sig at have forstået, hvad spillets *linse* og dets *kærner* er, samt hvorfor området udenfor linsen er *urimelig*.

Alle punkter på kærnen er Pareto-optimale⁵): Er man først i et, kan man ikke komme derfra, og en række forfattere har

foreslået løsninger, der ud fra nogle »ekstra« velfærdsregler udpeger specielle punkter på kærnen, som det »bedste« forhandlingsudfald - der er således en Nash-løsning, som allerede foreslået af Nash (1950) og en Kalai-Smorodinsky-løsning (se Kalai & Smorodinsky, 1975), der begge ligger inde omkring midten.

De fleste spil spilles flere gange (h), og man kan derfor opfatte spillet G som et element i det *gentagne spil* G^h , der evt. kan være et *superspil* L, der øjensynlig vil blive gentaget altid, så $h \rightarrow \infty$. Det er klart, at mere og mere information afsløres jo flere gange et spil spilles⁶), og de andre spillere får muligheder for at straffe en spiller, der bryder aftaler osv. Dvs. at ligevægte i et spil, der indgår i et superspil, bliver anderledes end de er i et isoleret spil. Dvs. at man i mange tilfælde får, at den co-operative løsning bliver en ligevægt i superspillet.

For at gøre sagen klarere skal vi ganske kort gennemgå to simple spil - jf. tab. 2 - mellem to spillere:

I »fangespillet« er situationen den, at to forbrydere, der har begået et kup sammen, er blevet arresteret, og nu forhøres de hver for sig. De bliver begge stillet overfor tilbudet om at få en mild straf, hvis sagen afgøres på deres tilståelse. D.v.s. tilstår de begge, er resultatet (1,1) en jævnt stor straf til hver af dem. Tilstår A og ikke B, er situationen bedre for A; men dårligere for B. Tilstår ingen, er det bedre for begge, end hvis de begge tilstår, idet de så har en god chance for at slippe for straf. Spilles der kun en gang, og er der ikke flere regler, bliver spillets Nash-ligevægt punktet (1,1). Dets co-operative løsning er (3,3).

I »kyllingspillet« spiller to mænd om en pige ved at køre i bil imod hinanden. Den, der viger, bliver udråbt til »kylling«, og taber dermed. Værre, end at blive

»kylling«, er det dog, hvis ingen viger. Det specielle ved spillet er altså, at tilskyndelsen til at vige er en ulykke for *begge* spillere. Viger begge taber begge, og det er ikke helt så slemt. Det er klart, at der er to symmetriske Nash-ligevægte (1,4) og (4,1), og ingen co-operativ løsning⁷⁾.

Vi kan let ændre løsninger og ligevægte i de to spil ved at *udvide* spillet; enten ved at lade det være en del af et gentaget spil, eller ved at lave en ekstra regel:

Lad os først se lidt på fangespillet: Hvis de to fanger regner med at mødes igen efter at de kommer ud af fængslet (eller i fængslet), eller dersom der er andre forbrydere, som møder ham, der »sladrer«, så bliver det langt lettere at komme hen i den co-operative løsning - og den bliver ihvert tilfælde en ligevægt, hvis de to er medlemmer af en blot nogenlunde effektiv mafia, der har en velkendt regel om at slå alle, der sladrer ihjel jf. Demaris (1981) og Holler (1983).

I kyllingespillet gælder det om at få et ry for at være en vild »macho«, der aldrig viger. Kan man overleve et par sammenstød, så har man en stor fordel senere hen, da alle andre spillere ved, at man er bindegale - så skal de nok vige. Får man ry for at være fornuftig, har man ikke store chancer for at vinde. Ved en lille udvidelse kan der dog også fremkomme co-ope-

rative ligevægte i dette spil: Spillerne beslutter sig til i al fortrolighed at slå plat og krone før de starter om hvem, der skal vige. Hermed får de (2,5, 2,5) i pay-off, og det kan kaldes en co-operativ løsning. Den er tilmed selvopretholdende: for ham, der ved, at den anden har lovet at vige, han viger i hvert tilfælde ikke - og det ved den anden også.

III. Om overenskomstspillet karakter

Det fremgår af ovenstående, at et spil i større eller mindre grad kan være co-operativt. Lad os betragte to organisationer L (arbejdere) og D (arbejdsgivere), der forhandler om den nominelle løn m.v. for L's medlemmer. Den sektor de omfatter, har produktet (BFI) på Y_s , der udgør andelen $z_s = Y_s/Y$, hvor Y er samfundets samlede produkt. Der indgår nu tre »summer« i spillet:

(z1) Opfatter parterne Y_s som givet, er spillet en ren »fordelings-kamp«, d.v.s. et spil med en *konstant sum*, der altså ikke kan være co-operativt.

Parterne kan imidlertid også opfatte Y_s (og z_s) og dermed spillet som et spil med *variabel sum*:

(z2) Et relativt stort lønpres vil, under visse omstændigheder, kunne hæve

Tab. 2. Pay-off matricer for to spil.

(a) fangespillet				(b) kyllingespillet			
A \ B		B		A \ B		B	
		nej	ja			nej	ja
tilstår	nej	(3,3)	(0,4)	viger	nej	(0,0)	(4,1)
	ja	(4,0)	(1,1)		ja	(1,4)	(2,2)

Y_s priser mere end andre priser, så L opnår en monopolgevinst på resten af samfundets bekostning. Betingelsen for at denne gevinst, kan fremkomme, er, at sektoren er beskyttet mod inden- og udenlandske konkurrenter⁸). Her er der ikke nogen virkelig modsætning mellem parterne. Har sektoren store elasticiteter, bliver der ligefrem et interessesammenfald i løntilbagehold.

- (z3) Overenskomster påvirker også Y og andre samfundsøkonomiske variable som arbejdsløshed (jvf. afsn. IV), inflationstakt m.v. allerede indenfor aftaleperioden, og den økonomiske vækst på længere sigt. Her har parterne stort set sammenfaldende interesser. Ligesom (z2) giver også (z3) spillet en variabel sum.

Specielt for D er det klart, at man ad (z2) har et pay-off, der er ret uafhængigt af arbejdernes, dels af årsager vi skal vende tilbage til om et øjeblik, og dels fordi man typisk vil vinde debitorgevinster, hvis inflationen går op: man ejer reale aktiver, der går op med inflationen, og de er belånt med passiv fremmedkapital der ikke ændres med inflationen.

Hvor vigtige de tre punkter er afhænger af, hvor stor og beskyttet en »sektor« vi betragter. I en lille sektor bliver (z3) marginal, og er sektoren beskyttet mod inden- og udenlandsk konkurrence (d.v.s. har små krydselasticiteter), bliver fagforeningens interesse i at føre en ikke co-operativ strategi relativt stor, og arbejdsgiverforeningens interesse i at stå imod tilsvarende lille. I økonomi-terminologi kan arbejderne her opnå ren profit; men denne profit opnås kun i ringe omfang på (sektorens) arbejdsgiveres bekostning. I konkurrenceudsatte sektorer (Jernet) er interesserne fra (z1) og (z2) modsatte, da alle kan se, at sektoren er i høj grad

konkurrenceudsat, så spillet får et mere co-operativt præg. Det er således intet tilfælde at bryggeriarbejdere og typografer er »radikale« og smede »moderate« - dette er ikke kun et dansk fænomen.

I traditionel socialistisk/marxistisk tankegang har man set bort fra (z3) og især fra (z2) og betragtet spillet som en ren fordelingskamp. De, der repræsenterer staten - d.v.s. de fleste politikere med »ansvar« og økonomer - kan ikke undgå at se, hvordan (z3), når det kommer til stykket, er nok så vigtig⁹). Dette synspunkt lægger DA da også stor vægt på - og mange i LO erkender det naturligvis også. Det er meget almindeligt at høre ledende LO -folk tale om produktionshensyn og konkurrenceevne; men den *institutionelle* rolle, som man er sat til at spille, er til syvende og sidst bestemt af, at det er selve fagbevægelsens eksistensgrundlag, at den skal skaffe sine medlemmer lønforhøjelser. Men ikke desto mindre, må vi slå fast, at jo større et område vi betragter, jo vigtigere bliver (z3). For store sammenslutninger, som LO og DA bliver (z3) uundgåeligt ret fremtrædende. I det omfang parterne ikke erkender dette, stiger statens tilskyndelse til at blande sig, da den samfundsøkonomiske udvikling er statens ansvar. Det er faktisk økonomisk meningsløst at have en rollefordeling, hvor den nominelle lønsats er parternes ansvar, og arbejdsløsheden er statens ansvar, jf. afsnit VII.

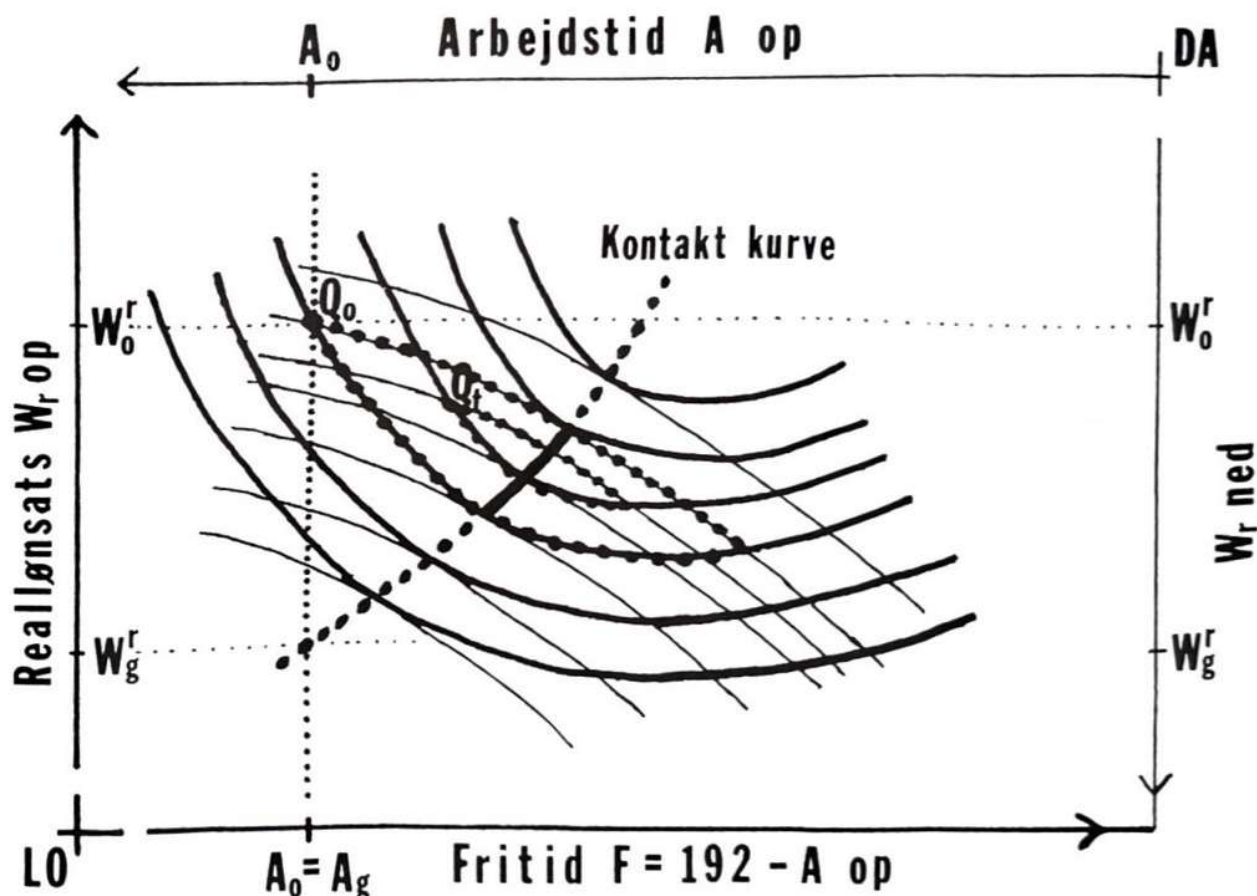
Hvorom alting er, bliver der imidlertid uundgåeligt et vist ikke-co-operativt element tilbage i overenskomstspillet. Dette viser sig, når man overvejer, hvad Q_0 - altså *status quo* punktet, jf. fig. 1 - egentlig er, når forhandlingerne begynder. Problemet er, at der har været nominelle lønændringer, realvækst og inflation i perioden siden sidste overenskomst, så punktet W_g^I har flyttet sig væk fra spillets kærne.

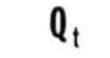
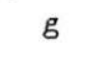
Ja, (A_g, W_g^r) -punktet kommer næppe en- gang til at ligge på kontaktkurven (selv om vi har tegnet det sådan. Hvis der var enighed om en bestemt fordeling, kunne man beregne, hvor meget W^r skulle være steget for at fastholde denne fordeling,

denne beregnede værdi kunne så bruges som Q_0 , og forhandlingen ville så dreje sig om, hvor meget af denne gevinst der skulle tages ud i form af lønstigninger og hvor meget på anden vis, jf. fig. 1.

Pointen er imidlertid, at parterne ikke

Fig. 1. Edgeworth Box til afbildning af co-operativ spil-løsning. (smlgn. med fig. 2 for ikke co-operativt spil-løsning)



-  LOs indifferenskurver. Nyttens går op i pilens retning. Den enkelte kurve har en negativ hældning i det relevante område; men den bliver fladere, efterhånden som der opnås mere fritid, og den bøjer evt. opad for meget korte arbejdstider.
-  DAs indifferenskurver - de bliver flade for så høje arbejdstider, at produktivitsfaldet ved yderligere øgning sluger hele øgningen i A, og omvendt når A falder.
-  Spillets linse, d.v.s. de Pareto-effektive punkter, der er bedre for både LO & DA end punkterne Q_0 & Q_t .
-  Statis quo punkt for tidspunktet o og t, hvor forhandlingen har været i tiden t. Punktet Q_t vil blive diskuteret i afsnit III i teksten.
-  Spillets kærne, punkter på linien har ingen linse, så er man først på et af disse punkter, slutter de Pareto-efficiente aftalemuligheder.
-  Punkter med fodtegn g stammer fra den sidste runde (to år før) - det ses at arbejdstiden ikke er ændret i løbet af perioden; men det er reallønnen.

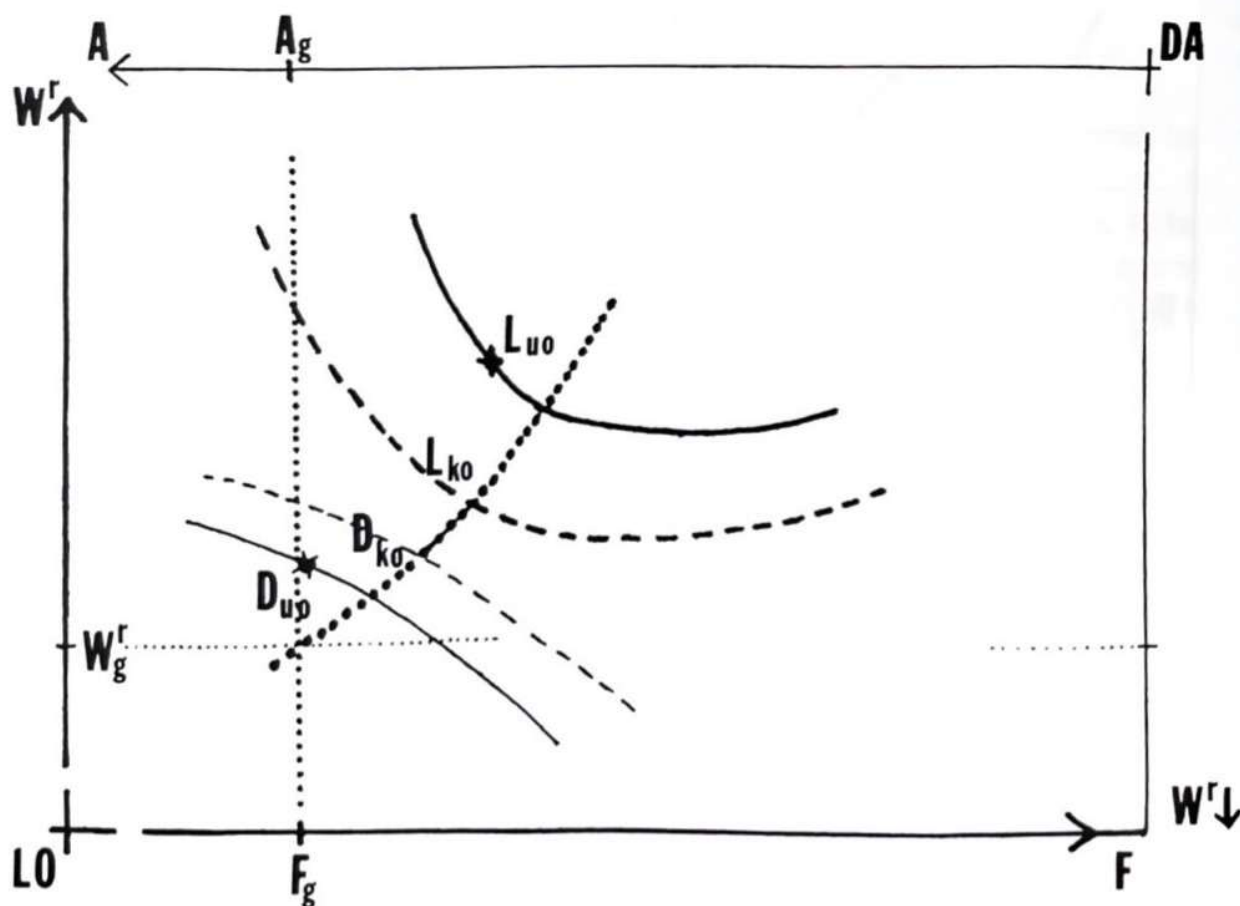
er enige om noget Q_0 , så forhandlingerne foregår, som tegnet på fig. 2. De begynder med at parterne fremsætter *udgangskrav* L_{uo} og D_{uo} , samtidig med at de overfor sig selv finder ud af, hvad deres *minimumskrav* L_{ko} og D_{ko} er - de repræsenteres af to indifferenskurver på figuren. Det ses, at der på denne figur ikke bliver nogen linse at forhandle indenfor til begge parter forbedrede tilfredshed. D.v.s. at kontaktkurven peger på den fordeling af kravene, hvor afstanden mellem parterne er mindst.

Enes parterne ikke, bliver der en arbejdskonflikt (eller statsindgreb). Begge

dele er dårligt *for begge parter*, men selv om der bliver konflikt, skal det alligevel ende med en overenskomst på den ene eller den anden måde. I spilteoretisk terminologi er en arbejdskonflikt ikke en »konflikt« - da brudet ikke er uopretteligt. Arbejdskonflikten må opfattes som et spring opad i forhandlingsomkostningerne. Den påvirker typisk de to minimumspunkter L_k og D_k kraftigt omend noget uberegneligt. Efter de første dage påvirker konflikten dog nok typisk de to minimumspunkter imod hinanden.

En arbejdskonflikt straffer begge parter. Dette giver (i et vist omfang) spil-

Fig. 2. Edgeworth box for en ikke co-operativ løsning



Se fig. 1.

..... kontaktkurve, der skærer minimumsafstanden mellem parternes indifferenskurver.

(L_{ut}, L_{kt}) er LO's forhandlingsudspil til tidspunktet t og LO's fortrolige minimumskrav. For $t = 0$ (som tegnet) er der tale om udgangskrav.

(D_{ut}, D_{kt}) er DA's tilsvarende udspil og minimum.

let samme karakter som kyllingespillet. Begge parter forsøger at overbevise den anden om sin ubøjelighed - at de aldrig får medlemmerne med på bare en lille indrømmelse mere o.s.v. Alligevel *bøjer de sig hele tiden lidt, så L_{ut} falder, og D_{ut} stiger, efterhånden som tiden (t) går.* Det er også sandsynligt, at de to forhandlingspositioner gradvis forskubber sig henimod kontaktkurven. Det springende punkt er naturligvis, hvordan parternes minimumspunkter udvikler sig. Her er der uden tvivl en tilbøjelighed til at de også rykker sammen. Opdager parterne pludselig, at punkterne er nået sammen sluttes overenskomsten; men da minimumspunkterne til syvende og sidst bestemmes af medlemmerne, kan det godt tage en rum tid at nå så vidt.

Spilteoretisk er der altså det vanskeligt formaliserbare, at der ikke er noget status quo punkt; men alligevel forhandles der, ved hjælp af trusler som straffer begge parter, indtil man - evt. ved statens hjælp - bliver enige.

IV. Hovedspillet - LO, DA og staten

Den centrale del af overenskomstspillet spilles *formelt* mellem LA & DA; men der er unægtelig en tredje part, der er nok så vigtig, og det er *staten*¹⁰⁾. En af årsagerne til, at spillet er så indviklet, er, at de to formelle spillere hele tiden ved, at de har en tredje - og nok så vigtig med/mod-spiller. Dertil kommer, at der foregår en masse spil indenfor hver parts underorganisationer. Skal man analysere spillet som et to-part-spil, er det diskutabelt, hvem der er de to hovedspillere:

I Marxistisk teori er det klart, hvem de to parter er: arbejderne og kapitalisterne, og staten opfattes som en underordnet medhjælper for kapitalisterne. Overenskomstspillet er den måde hvorpå socialde-

mokraterne har forsøgt at tæmme klassekampen og gjort den ceremoniel, o.s.v.; men, hvad man end gør, er der ingen tvivl om, hvem der er hovedspillerne. Her lægges der også vægt på at spillet iflg. sin natur er et nul-sum-spil. (Vægten lægges her udelukkende på (z_1) jf. afsnit II).

Hvis man sammenligner institutioner på forskellige arbejdsmarkeder, er der en gruppe lande (især Norge, Sverige, Danmark, Tyskland, Holland, Østrig og Israel), der skiller sig ud ved at have en stærk *central* fagforening, der er forbundet til den ene af de to alternative regeringspartier (regeringsblokke). D.v.s. her er en af de helt centrale magtfaktorer, et »LO/Soc.-partnerskab«, der ganske vist ofte knager, men som dog alligevel er en central statsbærende institution, jf. Hedström (1986) om Sverige.

I de senere år er der opstået en hel del økonomisk (og politisk) teori for lande med sådanne centraliserede arbejdsmarkeder¹¹⁾. Det karakteristiske for denne teoritype er, at den ser bort fra DA, som en central spiller: det afgørende spil er mellem LO & staten. På det abstraktionsniveau, hvor teorien formuleres, ser man flot bort fra det »formelle« spil mellem LO & DA og ser på det »reelle« spil mellem LO & staten. Her skulle man så kunne få en mere co-operativ løsning, når regeringen er socialdemokratisk, end når den er borgerlig. Det er her et problem, at der ikke er meget, der tyder på, at der i praksis er en klar forskel på de overenskomster, der kommer i stand under de to slags regeringer, iflg. analysen i afsnit III, ville det også være mærkeligt, om der blev den store forskel.

Hvorom alting er, så har de to parter DA og staten langt mere sammenfaldende interesser (som også argumenteret i afsnit III) end LO og staten, så i de simple to-part udgaver af spillet bliver det mellem

LO på den ene og DA/staten på den anden side. I det omfang staten er socialdemokratisk, og en nær allieret med LO, bliver hele spillet en yderst rodet affære, hvor en del af de afgørende forhandlinger bliver endnu mere fortrolige end ellers, (jf. her Paldam, 1986).

Dertil kommer, at det, man forhandler om, er nogle andre variable end de variable, der betyder noget for parterne, jf. opstillingen i tab. 3. De tre forhandlingsvariable, som vi skal koncentrere os om, påvirker de »vigtige« variable; men der er en betydelig uenighed om, hvordan disse sammenhængende ser ud - tab. 4 giver et (noget sikkert) skøn over, hvordan de fleste økonomer ser på sagen. Uanset, hvordan man ser på disse størrelser, er der imidlertid to pointer, der er vigtige:

- (P1) Forbindelsen mellem de to hold variable er hverken meget stærk eller meget klar.
- (P2) Staten kommer ind imellem de to hold variable - både fordi den påvirker de vigtige variable og fordi disse

variable også er statslige målvariable.

I teorien for centraliserede arbejdsmarkeder »skærer man igennem« og ser ikke alene spillets partnere som LO og staten; men man lader også spillets variable være nogle af de vigtigste variable, normalt w (den nominelle lønstigningstakt) og u (arbejdsløshedsprocenten). Pointen er så, at LO går ind for en højere w (og dermed et højere u), medens staten kæmper for et lavere u (og dermed et lavere w). Da DA jo også kæmper for et lavere w , kæmper den altså også sammen med staten for et lavere u . Det analytiske grundlag for analysen er *den positive samvariation mellem w og u* . På kort sigt er sammenhængen ligefrem negativ (Phillips-kurven, jf. Paldam, 1984); men via vores konstante betalingsbalanceproblemer fører lønstigninger over en vis lav grænse uundgåeligt til arbejdsløshed, d.v.s. til en positiv samvariation mellem w og u . Derved fremkommer den nævnte rollefordeling, hvor LO kæmper for højere kombinationer af

Tab. 3. Spillets forhandlings-variable og vigtige variable.

Der forhandles om:

1. Den centrale komponent i lønstigningstakten: w^c .
2. Dennes fordeling: R^c .
3. Arbejdstiden A , og en række regler, som vi ikke skal diskutere her (overenskomsternes længde), forskellige arbejdsgivere og arbejderbidrag til div. sociale ordninger m.m.m.

Det, der betyder noget, er:

1. Den samlede reallønsfremgang: $w^r = w^c + w^d (+ w^a) + w^d - p$ hvor w^c er de decentrale overenskomst-lønstigninger, w^a er de automatiske lønstigninger, der nu er afskaffet, w^d er lønglidningen, p er prisstigningstakten. Bemærk at ligningen er lineariseret.
2. Stigningen i de disponible reallønninger: $w^{dr} = w^r (1 - T^m)$, hvor T^m er den gennemsnitlige (reale) marginalskattesats.
3. Produktivitetsstigningstakten/realvæksten: y^r .
4. Den endelige fordeling R , løkvoten l_w og profitsummen H , hvor $l_w = (Y - H)/Y$, og Y er nationalproduktet.
5. Arbejdsløsheden U & u , hvor U er et antal personer, og u er arbejdsløsheden i procent af arbejdsstyrken N .

R er defineret som en $(n \times n)$ matrix, med elementerne $r_{ij} = \log w_i - \log w_j$, hvor w_i er lønnen for arbejderne i gruppe i og w_j for arbejderne i gruppe j , idet der er n grupper arbejdere. For en nærmere redegørelse se Paldam (1987).

w og u og DA og staten for lavere kombinationer - *uanset*, hvem der er i regeringen.

Det siger sig selv, at mange LO-medlemmer vil betragte en sådan analyse med åbenbar afsky! De føler naturligvis ikke, at de kæmper for en højere arbejdsløshed. Ja, de vil med rette fremhæve, at de overhovedet ikke forhandler om arbejdsløsheden, undtagen for så vidt de kæmper for en nedsat arbejdstid for at få flere i arbejde. Som anført i tab. 4 er det yderst tvivlsomt, om en nedsat arbejdstid giver flere eller færre i arbejde. Så, når det kommer til stykket, er det, som LO kæmper for, en stigning i de nominelle lønninger w her og nu. Og de fleste LO-medlemmer føler vel så, at det ikke er godt at vide, om det har nogen virkning på arbejdsløsheden u engang i fremtiden. Økonomer siger jo så meget...

Det afgørende er imidlertid, at hele overenskomstspillet har et mærkeligt skævt forhold til de egentlige »vigtige« variable: den disponible realløn og arbejdsløsheden. Dertil kommer, at den vigtigste spiller sidder »udenfor« spillet; men hele tiden kan gribe ind og afslutte spillet (omend ikke altid helt, som han ønsker). Fra tid til anden har økonomer diskuteret om det hele ikke ville fungere bedre, hvis spillereglerne kunne ændres lidt mere hen imod de egentlige realiteter - sådan at der blev forhandlet om de vigtige variable¹²).

Endelig er der det »gedemærkedsaspekt« ved overenskomstspillet, der ovenfor er kaldt »kravoppustning- og nedpustningsprocessen«. Lad os tænke os et år, hvor »alle« ved, at det, der bliver enden på forhandlingerne er 2-4% real-lønforhøjelse, hvoraf noget måske kan gives på arbejdstiden. Her vil LO typisk

Tab. 4. **Sammenhængen mellem to forhandlingsvariable og seks af de vigtige variable.**
Jf tab. 3.

			På kort sigt (1 år)	På længere sigt
Fra:	w ^c	centrale lønstigninger (w ^c 2% op)		
Til:	w	samlede lønst.	+0.7	+0.2
	p	prisst.	+0.4	+0.5
	w ^r	reallønst.	+0.3	?
	w ^{dr}	disponible reallønst.	+0.2	÷0.2
	y ^r	realvækst/produktivitet	?	÷0.4
	u	arbejdsløshedsprocent	+0.2	+0.4
Fra:	A	arbejdstiden (A 1% ned)		
Til:	w	samlede lønst. (ugeløn)	÷0.5	+1.2
	p	prisst.	+0.8	+1.5
	w ^r	reallønst. (ugeløn)	÷1.3	÷0.3
	w ^{dr}	disponible reallønst.	÷1.5	÷1.5
	y ^r	realvækst/produktivitet	÷0.4	÷0.6
	u	arbejdsløshedsprocent	÷0.2	+0.3

Tallene er et »gæt« på elasticiteterne, d.v.s. dersom den centrale lønstigningskomponent bliver 1% højre anslår vi, at de samlede lønstigninger bliver 0.7% højere i det korte løb; medens virkningen i det middellange sigt er mindre, o.s.v. I tabellens anden del ser vi på virkningen af 1% arbejdstidsforkortelse uden lønkom-pensation - p.g.a. en stigning i timeproduktiviteten falder produktionen pr. mand ikke med 1; men kun med 0.4. På den anden side medfører dette en vis lønglidning og prisstigninger. Heraf følger så en lidt større real-lønsnedgang, end den ene procent. P.g.a. den konkurrenceevneforringelse dette alt i alt medfører forsvinder det umiddelbare svage fald i arbejdsløsheden, i det middellange løb.

starte med krav på 30% og DA med 0% eller måske med en 2% lønsækning. Herefter tager det måneder at enes om 4%¹³⁾. D.v.s. at parternes udgangskrav typisk er henholdsvis 7-8 og 1-2 gange fra det endelige resultat. I spilteoretisk belysning er det interessante at forhandlingsprocessen starter i to vilde punkter som L_{uo} D_{uo} på fig. 2. L_{uo} er typisk så vildt, at hvis LO fik, hvad de krævede, ville det medføre en økonomisk udvikling, som ville være klart *dårligere for LOs medlemmer* (og alle andre), end hvis overenskomsten blev uændret fornyet¹⁴⁾.

Man må nu spørge om, hvad logikken er i denne op- og nedpustningsproces - hvorfor skal man starte med noget helt vildt og bruge 3 måneder til at nå frem til noget som vi alle, indenfor 1% kunne have gættet fra starten af? Da afvigelsen er vildest på LO-området (og langt mest åben), skal vi kun tale om op- og nedpustningsprocessen på dette område. Det er her vigtigt at gøre sig klart, at LO-ledelsen kun har en begrænset mulighed for at styre den komplekse proces, hvorved udgangskravene L_{uo} fremkommer. De kommer nemlig i princippet frem *nedefra* gennem en demokratisk proces, efter mange tusinde møder og afstemninger gennem alle de enkelte fagforeninger. Det er herunder væsentligt for »toppen« i organisationerne at finde ud af, hvad medlemmerne mener og vil gå med til - d.v.s. LO's minimumskrav L_{ko} . Medens denne proces står på, udsender regering og alle mulige uafhængige eksperter deres analyser, der må formodes at påvirke folks forventninger, således, at L_u og L_k falder.

Der er (mindst) fire grunde til at udgangskravene er så høje: (u1) Ingen gruppe kan udsætte sig for at have krævet relativt lidt, fordi der senere uundgåeligt bliver tale om generelle nedskæringer af kravene under forhandlingerne, og det

gælder også, at man ikke kan få noget på et område, hvor man ikke har stillet krav. Generelle nedskæringer får meget let karakter af alle skæres over en kam, så de der har krævet mindst også får mindst. D.v.s. at der er en tendens til, at jo mere man kræver, jo større en andel af de samlede stigninger opnår man. (u2) Internt i organisationerne - og mellem underorganisationerne - er der altid forskellige magtkampe, og her er det næppe nogen fordel at stå som den, der kæmper for de mindste krav. (u3) Eksternt er der altid et helt tredje spil indenfor »venstrefløj« om landspolitiske strategiske positioner, hvori overenskomstkrav indgår som træk¹⁵⁾. (u4) Endelig gælder, at den enkelte, der stemmer, ved at han/hun kun har en helt marginal indflydelse på det endelige resultat, d.v.s. den enkelte »stemmer« gør dette under »magtesløshedens slør¹⁶⁾«. Mange stemmer formentlig ud fra, hvad de ville finde ideelt rigtigt, mere end hvad de tror er muligt i praksis kravene skal ikke bare fremsættes for denne overenskomst; men vedrører fagbevægelsens mål i det lange løb.

Givet at udgangskravene er fremkommet gennem en langstrakt demokratisk proces i organisationerne er det indlysende at de har rejst store forventninger. Når forhandlingerne starter til $t = 0$, er det ikke bare L_{uo} , der er stor; men L_{ko} er også høj. Hvis »toppen« ikke virkelig kæmper for kravene, føler medlemmerne sig - med rette - holdt for nar. D.v.s. »toppen« har en meget stor opgave med at få kravene ned »på jorden« igen, sådan at L_{kt} , efterhånden kan nedbringes til noget, der nærmer sig DA's minimum D_{kt} . Samtidig kæmper mange på LO-siden for at understrege kravenes vigtighed, og de gør meget for at signalere til ledelsen og DA, at der bliver »ballade«, hvis man ikke får sine krav igennem. Sådanne »vildskabsde-

monstrationer« skal ses i forbindelse med overenskomstspillet's kyllinge-karakter, og man må antage at de øger såvel L_{kt} som D_{kt} .

Som vi så det i sidste afsnit afhænger strategivalget af spillets regler. Det, der har været argumentet i nærværende afsnit, er, at overenskomstspillet's spilleregler, sikrer, at forhandlingerne bliver meget omfattende og langstrakte. Problemet er at næsten forsøger at løse Cirkelns Kvadratur - man skal både have alle medlemmer med i en stor demokratisk proces, og på den anden side nå frem til en mulig løsning set fra samfundets side.

V. Forligsmanden og lov-ophøjelse - Passive spillere?

Forligsmanden er ved lov bundet til at være upartisk, passiv spiller. D.v.s. at han kun har et hensyn i sin aktivitet: at få parterne til at enes. Det er også karakteristisk, at man til dette job normalt udnævner jurister og ikke økonomer, der har en tendens til at tage samfundsøkonomiske hensyn.

Forligsmanden skal altså gætte, hvad der er de to parter's minimumskrav. Hvis han tror, at L_{kt} og D_{kt} overlapper, fremlægger han en fortrolig *mæglingsskitse* for forhandlerne. Herudfra kan parterne så acceptere eller forkaste, at der udarbejdes et egentligt *mæglingforslag*. Det skal altså ligge (midt) i forligsmandens skøn over, hvor L_{kt} og D_{kt} befinder sig. I overvejelserne omkring dette skøn indgår dels parternes officielle, og dels deres fortrolige signaler. Parterne har altså den mulighed - som de (vist nok altid?) benytter sig af til at afgive signaler til forligsmanden, som de ikke behøver stå ved overfor modparten og, især, overfor deres bagland¹⁷). Gennem fremlæggelsen af disse signaler til modparten, og ved kontrolleret sivning via pressen til baglandet, kan man studere

reaktionen på ting, man ikke har fremlagt officielt. På den anden side er sivning et instrument, der er svært at kontrollere¹⁸). Det gælder f.eks. at mæglingsskitser altid(?) kommer frem i pressen.

Når der er udarbejdet et mæglingforslag, forelægges det først for organisationernes hovedbestyrelser, og dernæst skal det - ved en urafstemning - accepteres af medlemmerne (det kræves, at det ikke forkastes af tilstrækkelig mange, forligsmanden kan sammenkæde afstemningerne m.v.). Parterne kan også selv blive enige (med eller uden forligsmandens hjælp), og fremlægge en overenskomst til urafstemning. Der er ret mange indviklede regler her, som vi ikke skal komme ind på - det afgørende er, at forligsmanden næsten altid kommer ind i forhandlingerne og arbejder på at få noget på bordet, som kan accepteres af først de to organisationstoppe og så de to baglande.

Der er imidlertid en yderligere vigtig pointe: I Danmark er der en stærk tradition for at *ophøje mæglingforslag* til lov. Alle ved, at når først et mæglingforslag ligger på bordet, så er det, so oder so, »næsten« en overenskomst. Det har en lang række konsekvenser; men før vi ser på dem, kan der være grund til at omtale den rene virkning af at have en mæglingssmand.

Der findes nemlig en (lille) litteratur, der sammenligner udfaldet i forskellige spil med og uden en *mægler*. Pionererne er (igen) Nash (1950) og Luce & Raiffa (1957, p. 121), der har skabt en tradition for at analysere mæglerrollen ud fra mæglerens interesse i at være »fornuftig« og »fair«, både fordi han ønsker at være det, og fordi han ønsker at bevare mæglerjobbet. Salonen (1986) argumenterer for at en mægler forsøger at *minimere antallet af konflikter*, bl.a. gennem en maximering af forhandlingstiden.

Medens begrebet »fairness« har vist sig vanskeligt at præcisere¹⁹⁾, er man kommet et stykke med »fornuft«-begrebet, idet man som et minimum kan kræve konsistens (transivitet) og Paretooptimalitet (jf. Nash-løsningen): D.v.s. at forhandlingsresultatet skal være uafhængigt af den vej, hvormed det er gået, og skridt, som parterne er enige om, indbygges i mæglingen - d.v.s. at mægleren i forhandlingsspillet (fig. 1) altid forsøger at gå indad i linsen, og mere konkret vil forsøge at finde frem til midterområdet på kontaktkurven. Parallelt hermed, kan man argumentere at mægleren i »konflikt-spillet« på (fig. 2) forsøger at minimere uenigheden. D.v.s. mægleren prøver også her at finde hen på *kontaktkurvens midterparti*, i området mellem de to minimumsisokvanter L_k og D_k .

Når alle ved, at mæglingsforslag har en høj sandsynlighed for at blive enten vedtaget eller ophøjet, så påvirker det i høj grad spillernes strategier. Det simpleste er at angive, hvordan det påvirker urafstemninger: her er pointen, at det reducerer risikoen ved at skulle tage konsekvensen af at stemme nej - d.v.s. selv om man stemmer nej bliver der ikke arbejdskonflikt. Vi konkluderer altså, at nej-procenterne bliver højere. Det gælder især, hvis den anden part allerede har stemt nej (DA's afstemning er meget nemmere at gennemføre end LO's og foretages gerne dagen efter). Ophøjelsesmuligheden reducerer også afstemningens betydning i det hele taget, så man må formode, at den sænker valgdeltagelsen.

Parterne ved, at mæglingsmanden skal lede efter midten mellem deres minimumskrav, og at de forslag han fremlægger, har en stor chance for at blive gennemført. Dette har også rent forhandlingstekniske konsekvenser: For det giver parterne et incitativ til at misinformere

mæglingsmanden, og til at være forsigtige med »følere«. Med andre ord: spillets udfald bliver *mere tilfældigt*; men der er intet, der tyder på, at det bliver anderledes i gennemsnit. Ophøjelser giver altså det samme middelresultat som forhandlinger uden statsindblanding omend spredningen rundt om middelresultatet bliver mindre. Til gengæld slipper man for stor konflikter - men man får hver gang politiske proteststrejker.

Hertil er imidlertid kommet endnu et træk, for sidste gang (i 1985) udarbejdede regeringen en mæglingslov ud fra en i princippet fortrolig mæglingsskitse, der var blevet forkastet af begge parter. Det var ganske vist ikke nøjagtigt skitsens punkter, der blev lov; men det var klart, at skitsen var grundlaget. Hvis mæglingsmanden ikke engang kan fremlægge en skitse uden at risikere, at den bliver lov, så bliver muligheden for, at parterne sender ham de sande signaler endnu meget mindre²⁰⁾. Mæglingsmanden bliver så en temmelig tilfældig, og aktiv, deltager i en pudekamp i mørke.

Giver det mening at kalde en ophøjelsespolitik for indkomstpolitik? I og med at vi har set, at det betyder at staten ikke påvirker gennemsnitsresultatet; men alene forøger det tilfældige element, der altid er i overenskomster, så forekommer det os at det er temmelig misvisende at kalde dette for indkomstpolitik. Og selv om det måske reducerer mængden af arbejdsdage, der går tabt ved arbejdskonflikter, så er det spm. om denne reduktion er nogen betydelig samfundsøkonomisk gevinst (jvf Paldam, 1984).

VI. De små forhandlinger

Ud over det store spil mellem LO og DA, er der en række andre »små« spil, og et

meget stort - det offentlige område (som vi ikke behandler her). Det offentlige område er faktisk efterhånden lige så stort som LO/DA-området. Der er to interessante pointer vedrørende de små overenskomster (1) resultatet er altid stærkt påvirket af resultatet (eller det forventede resultat) på hovedområdet. (2) en del af de selvstændige organisationer kunne lige så godt være LO - hhv. DA-medlemmer. Vi skal her alene se på en typisk LO-fagforening, der har valgt at stå udenfor.

Vi skal her kun behandle to spørgsmål: (a) hvornår kan det betale sig at stå udenfor LO, og (b) kan det normalt betale sig at forhandle før eller efter de store forhandlinger.

Ad (a): »ude eller inde« spørgsmål: Vi skal her vende tilbage til diskussionen om spillets karakter i afsnit III. Det blev her argumenteret, at en mindre fagforening på et område med et potentielt monopol kan høste noget profit på resten af samfundets bekostning gennem at presse lønnen op. Derudover er det naturligvis en fordel at være så lille, at man ikke behøver at tage »samfundsøkonomiske hensyn«, især dersom alle andre tager sådanne hensyn. D.v.s. hvis andre får små lønforhøjelser, er der bedre plads til, at nogle små forbund får større forhøjelser. Det er klart, at bliver der for mange af den slags fribilletskørere er samfundet tvunget til at kontrollere dem hårdere²¹), og så svinder fordelene ind. Heri ligger at der indstiller sig en typisk »free-rider« ligevægt.

Det ligger heri, at for en mindre uafhængig fagforening (på et monopolområde) bliver spillet i relativt høj grad af kyllingekarakteren, hvor det kan betale sig for topforhandleren at få et rygte for at være vild - en fagligt og politisk radikal person, man kan vente sig alt af, hvis man ikke bøjer af i tide. Læseren kan let nævne tilfælde, der illustrerer denne strategi.

Problemet, for den slags fribilletforbund, er naturligvis, at de kommer i vanskeligheder i det lange løb, da deres område taber markedsandele p.g.a. konkurrencen fra andre områder og udlandet. Det er vel også derfor, at der til syvende og sidst ikke er flere uafhængige forbund, selv om nogle af dem klarer sig fint på kort sigt.

Ad (b): Slutte først eller sidst: Her regnes det traditionelt for en fordel at slutte sidst, fordi forhandlingerne så starter, på det niveau, hvor de andre slutter. Det er kort sagt svært for arbejdsgiverne ikke at begynde med at give det, som alle andre allerede har fået, og så er der en rum tid at forhandle videre i, hvor man kan håbe på at få lidt ekstra.

Der er imidlertid to modgående hensyn: (1) Den der slutter først påvirker de senere overenskomsters struktur. Pointen illustreres på fig. 2, hvis man tænker sig et område, der har en utypisk kontaktkurve: Ved at slutte først på et punkt, der ligger på områdets kontaktkurve, påtvinger man (til en vis grad) de, der slutter senere, den struktur i forliget, der bestemmes af ens egen kontaktkurve. Ja, selv om kontaktkurverne er ens, vil et forbund, der repræsenterer (relativt) rige arbejdere, og et, der repræsenterer (relativt) fattige, være interesseret i segmenter af kurven, der giver en vidt forskellig struktur i overenskomsten. (2) Dersom, der er rammer fra statens side for hvor meget, der alt i alt kan gives, gælder det om at komme først til fadet, for det er altid politisk lettere at forhindre nogen, der ikke har fået, i at få, end at tage noget, fra nogen, der har fået.

Hele denne problemstilling forstærkes, når der er tale om et stort område, og især et stort område med meget blandede interesser, så kompleks, at vi ikke kan behandle den indenfor denne artikel.

VII. Rammer - en mere co-operativ løsning?

Som, det er fremgået, er overenskomstspillet særdeles indviklet og har en række træk, der forekommer lidet rationelle. Umiddelbart forekommer den mest oplagte rationalisering af hele processen at bestå i en *klarere rollefordeling* mellem spillerne: Det er staten, der har ansvaret for samfundsøkonomien som helhed, så det burde være staten, der satte rammerne som parterne forhandlede om, d.v.s. staten burde definere punktet Q_0 (på fig. 1), og herefter burde det overlades til parterne at finde frem til et punkt på kontaktkurven, vel vidende at forligsmanden står rede til at hjælpe med at finde kærrens midte.

Dette har som bekendt ofte været forsøgt; men med et noget blandet held. Hertil er der tre årsager:

- 1) Det er svært at bestemme, hvad rammerne helt nøjagtigt skal omfatte. Sætter man dem for den samlede lønudvikling, er det uklart, hvad dette indebærer for den centrale lønstigningskomponent, som der forhandles om. Sætter man dem for den centrale komponent, kan parterne i et vist omfang flytte rundt på komponenterne sådan at den centrale komponent svinder ind²²).
- 2) Herved bliver dynamikken, af gentagne overenskomstspil med rammer, at hovedorganisationerne undergraves, og disse organisationer er nødvendige for at praktisere rammer.
- 3) Det er svært at få parterne til at føle sig bundne af rammer, når man til syvende og sidst ikke vil (eller kan?) straffe overtrædelser.

Disse årsager har bevirket, at de rammer der har været forsøgt, altid har været lidt uklare, og altid er blevet overskredet - omend næppe mere end hvad staten hav-

de forventet, da rammerne blev formuleret. Dertil kommer, at man fra tid til anden tillader helt frie forhandlinger, sådan som det sker i år (1987).

Pointen i (3) er, som ovenfor argumenteret, at DA ikke har helt så store interesser i løntilbageholdenhed som staten, d.v.s. at DA har en meget stærk fristelse til at »krybe i læ« bag staten: Opstiller staten en ramme på $x\%$, så danner disse $x\%$ et *minimum* - det er hvad LO har fået på forhånd af Staten - nu skal de så også have $d\%$ *extra* af DA. Og det er DA's interesse at give lidt ekstra, så resultatet er $(x + d)\%$. Bagefter har så begge parter en fælles interesse i at påstå at rammen er holdt!

Ved at forhandlingerne ender med at komme til at dreje sig om de $d\%$, formindskes det co-operative element, og tilskyndelsen til at finde en uklar måde at give det ekstra bliver større end tilskyndelsen til at finde frem til kærnen.

Dertil kommer, at rammer er svære at udforme sådan at de omfatter alle inkl. dem, der står udenfor. Som, vi har set, er det ofte således, at forbund der står udenfor er særligt radikale og har brug for at demonstrere denne radikalitet. Så det er særligt svært at få dem til at rette sig efter rammen, så der er en tilbøjelighed til, at deres d 'er er særligt store. Dette øger tilskyndelsen til at stå udenfor. D.v.s. at det på lidt længere sigt er vigtigt, at rammer udformes sådan, at de har et bias imod dem, der står udenfor.

Det vil sige, at selv om en rollefordeling, hvor staten giver rammer, og parterne forhandler indenfor rammerne, er *den logiske rollefordeling* i et samfund som vores, så er der alvorlige problemer med at få rollerne til at fungere. På den anden side er det nok alligevel en kendsgerning, at overenskomster med rammer i de fleste tilfælde har givet en lidt bedre samfunds-

økonomisk balance end overenskomster uden rammer.

Noter

0. Ansvar for de faktiske formuleringer og problemstillinger er MPs, medens MH er den spilteoretiske ankermand. Vi er taknemmelige for råd og oplysninger fra Jørgen Paldam. Da spilteori er et formelt matematisk analyseværktøj, og dette henvender sig til en lidt bredere kreds, har vi været tvunget til en række fremstillingsmæssige kompromisser, der især er gået ud over den formelle skarphed. Dette håber vi på at kunne råde bod på andetsteds.
1. Man kan gå et skridt længere, idet de fleste underorganisationer har en struktur, med underorganisationer, der har deres stridigheder. F.eks. er det ikke ualmindeligt at fagforbund har store afdelinger, der har uoverensstemmelser med forbundsledelsen - formanden er »moderat« og Kbh's afd. er mere »radikal«.
2. Der findes en helt uoverskuelig stor litteratur om spilteori - en stor del heraf er på et højt matematisk plan; men nogle gode indføringer er f.eks. Shubik (1985), Zagare (1984) og Friedman (1986).
3. Indført af Nash (1951) og siden præciseret og generaliseret på mange måder, jf Myerson (1978) og Fraser og Hippel (1984).
4. Bemærk at på arbejdsmarkedet, som vi snart skal diskutere, er en arbejdsconflikt aldrig endelig, men kun af foreløbig karakter. Det ender altid med en aftale - evt. efter et statsindgreb, men en overenskomst fremkommer altid.
5. Pareto-optimalitet er defineret sådan at der ikke eksisterer nogen bevægelse som kan forbedre den ene spillers velfærd uden at formindske nogen andens velfærd.
6. Noget af den vigtigste information i mange spil er »psykologisk« information om modspillernes strategivalg. En af grundene til at anvende blandede strategier er, at man derved afslører mindre af den slags information om sig selv.
7. Bemærk at medens Nash-ligevægten i fangespillet ikke er Pareto-optimal, så er de to Nash-ligevægte i kyllingspillet Pareto-optimale.
8. Der kan udmærket være en stor konkurrence mellem firmaerne i sektoren, sådan at der ikke fremkommer nogen monopolgevinst til firmaerne; men ved at være monopolister kan arbejderne høste sektorens potentielle monopolgevinst. Eksempler på de slags fagforeninger, findes derfor i beskyttede hjemmemarkedssektorer: bryggeribranchen og trykkeribranchen.

9. De typiske regnestykker sammenligner de reale beløb A, der kan vindes ved en stigning i lønkvoten (over en vis grænse) med det tab B i realvækst, som svarer hertil. Man finder her typisk, at B er meget større end A. Ja, ser man på den drastiske stigning (A på 10-12%) i lønkvoten i årene 1970-1975, og det væksttab (B på knapt 3% p.å.) som det siden har kostet at få genoprettet den økonomiske balance, så er B mange gange større end A, hvordan man end regner.
10. Når vi skriver »staten« anser vi regering, folketing og kommuner, m.v. som een spiller. Når vi specielt nævner f.eks. regeringen har vi dermed opdelt staten i flere spillere.
11. En ny oversigt over den økonomiske teori er Gylfason & Lindbeck (1986). På det politologiske område er Hibbs (1977), måske stadig det centrale arbejde. Her i landet er forskellige (mere empiriske) vinkler taget op i Pedersen & Paldam (1984), Paldam (1986) og Andersen (1987).
12. De typiske forslag er, at regeringen skal opstille garanterede »menuer«, sådan at den lover skattelettelser/forhøjelser, afhængigt af hvor store de totale (eller blot de centrale) lønstigninger bliver. Mere radikale forslag går ud på at gøre arbejdsløsheden til et LO-ansvar, f.eks. gennem at lade medlemmerne finansiere hele arbejdsløshedsunderstøttelsen.
13. I praksis enes man tit om mere; men så ved alle også, at en del af det, man får, er rent inflationært. Lidt inflation har altså bevaret ansigt hos parterne.
14. Der er ingen danske erfaringer, siden 1920, på overenskomster med 30% stigninger; men der er nogle tilfælde fra Latinamerika (de vildeste fra Chile 1970/72), hvor resultaterne har været nok så katastrofale, med stigninger i inflationen på f.eks. 500-1000% og i arbejdsløsheden på f.eks. 10%.
15. Der er altid små venstrefløjspartier, der kæmper for meget store krav - kan man få noget er det godt, bryder »systemet« derved sammen, er det også godt. Får man ikke det, man kræver, bliver modstanderne nødt til »at træde åbent frem«, og derved scorer man taktiske gevinster.
16. begrebet er indført af Kliemt (1987), som en parallel til Rawls »uvidenhedens slør«.
17. Topforhandlerne afholder i øvrigt også somme tider fortrolige møder - uden generende vidner - hvor de kan føle hinanden på tænderne.
18. Der er typisk tale om en handel, hvor en »siver« sælger interessant information til en journalist mod at få kontrol over det sivede. Her har begge parter fordel af handelen; men der er så alle de andre, der har interesser i sagen - de kan så lave deres sivning, og i løbet af kort tid er alle katte ude af sækken. Endelig kommer, at pressen også har egeninteresser, bl.a. for at få drama og sammenbrud.

19. Man antager nogle gange, at »fairness« som et minimum betyder, at ens spillere i samme situation opnår samme pay-off; men hovedlinien i denne litteratur har været, at man på forskellig måde har opdelt og skærpet kriterierne for, hvornår noget er »ufornuftigt« hhv. »unfair«, jf. Roth (1979) og Holler (1986).
20. Umiddelbart skulle man tro, at det, der skete, var at parternes topledere gav sig til at holde fortrolige møder uden mæglingsmand, sådan som det med jævne mellemrum er sket i fortiden.
21. Her er det forholdsvis let at præstere en hel del analyse; men det vil føre for vidt.
22. Tab. 3 definerer de samlede lønstigninger $w = w^c + w^d + w^s$, hvor w^c er de centrale stigninger, w^d er de decentrale stigninger og w^s er løn-glidningen. Der er i praksis en del substitutionsmuligheder mellem disse komponenter, som nærmere diskuteres i Paldam (1986), hvor også pkt. (3) diskuteres.

Henvisninger

- Andersen, T M, 1987. Fagforeninger, Lønudvikling og Arbejdsløshed. *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, bind 124, no. 3.
- Axelrod, R, 1984. *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, N.Y.
- Demaris, O, 1981. *The Last Mafioso, »Jimmy the Weasel« Fratianno*. Bantam Books, N.Y.
- Fraser, N M & K W Hippel, 1984. *Conflict Analysis: Models and Resolutions*. North-Holland publ., N.Y. og Amsterdam.
- Friedman, J W, 1986. *Game Theory: With Applications to Economics*. Oxford U P, N.Y. og Oxford.
- Gylfason, T & A Lindbeck, 1986. Endogenous unions and governments: A game theoretical approach. *European Economic Review*, Vol 30 no 1.
- Hedström, P, 1986. The evolution of the bargaining society: Politico-economic dependencies in Sweden. *European Sociological Review*. Vol 2 no 1.
- Hibbs, D A, 1977. Political Parties and Macroeconomic Policy. *American Political Science Review*. Vol 71 no 4.
- Holler, M J, 1983. Collective Action, Rational Man and Economic Reasoning, *Quality and Quantity*, Vol 17 s 163-177.
- Holler, M J, 1986. Two Concepts of Monotonicity in Two-Person Bargaining Theory, *Quality and Quantity*, Vol 20 s 431-435.
- Kalai, E & M Smorodinsky, 1975. Other Solutions to Nash's Bargaining Problem. *Econometrica*, Vol 43, p 513-518.
- Kliemt, H, 1986. The Veil of Insignificance, *European Journal of Political Economy*, Vol 2 no 3.
- Luce, R D & H Raiffa, 1957. *Games and Decisions*. Wiley publ. N.Y.
- Myerson, R B, 1978. Refinements of the Nash equilibrium concept. *International Journal of Game Theory*. Vol 7 s 17-30.
- Nash, J E, 1950. The Bargaining Problem. *Econometrica*, Vol 18 s 155-162.
- Nash, J E, 1951. Non-Cooperative Games. *Annals of Mathematics*. Vol 54 s 286-95.
- Paldam, M, 1982. Strejker og økonomien - En oversigt. *Økonomi & politik*. Vol 56 no 4.
- Paldam, M, 1984. Ved Phillipskurvens sølvbryllup - hvad ved vi om løndannelsen? *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, Vol 122 no 1.
- Paldam, M & P J Pedersen, 1984. The Large Pattern of Industrial Conflict - A Comparative Study of 18 Countries 1919-79. *International Journal of Social Economics*. Vol 11 no 5.
- Paldam, M, 1986. Indkomstpolitikens Økonomiske Teori. I J Vibe-Pedersen (red.). *Økonomi og Landbrug. Festskrift til Holger Gad*. Århus Universitetsforlag.
- Paldam, M, 1987. A Wage Structure Theory of Inflation, industrial Conflicts and Trade Unions. Memo 1987-6, Økonomisk Institut, Århus Univ.
- Roth, A, 1979. *Axiomatic Models of Bargaining*. Springer publ., Berlin.
- Salonen, H, 1986. Arbitration Schemes and Bargaining Solutions. *European Journal of Political Economy*. Vol 2 no 3.
- Shubik, M, 1985. *Game Theory in the Social Sciences: Concepts and Solutions*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Sutton, J, 1986. Non-Cooperative Bargaining Theory: An Introduction. *Review of Economic Studies*. Vol LIII no 5.
- Zagare, F C, 1984. *Game Theory: Concepts and Solutions*. Sage publ., Beverly Hills, Cal.