

Birtist í Morgunblaðinu, 6. ágúst 1998.

Hagkvæmni og vinnudeilur

Eftir Jón Steinsson

Nýlokið er deilu hjúkrunarfræðinga og ríkisins. Samkomulag náðist á elleftu stundu og var þannig afstýrt neyðarástandi á sjúkrahúsunum. Þó svo að hjúkrunarfræðingadeilan hafi verið óvenjuleg að mörgu leiti má segja að samingsaðilar hafi beitt svipuðum aðferðum við samningsgerðina sjálfa og beitt hefur verið í mörgum deilum á vinnumarkaði að undanfögnu. Dæmigert er að viðræður séu ekki formlega teknar upp fyrir en búið er að boða til verkfalls. Síðan gengur hvorki né rekur við samningsgerðina fyrir en nokkrum dögum fyrir verkfall þegar maraþonsamningafundir eru haldnir til að afstýra verkfalli. Oft mistekst að semja nóttina fyrir verkfall. Verkfall skellur þá á og samningsaðilar fara heim og sofa úr sér svefnleysi síðustu daga. Eftir misjafnlega langt verkfall nást síðan samningar. Oft virðast samningarnir ekki merkilegri en svo að unnt hefði verið að ná samkomulagi miklu fyrir án verkfalls og þeirrar röskunar sem það veldur.

Allir gera sér grein fyrir því að verkföll eru skaðleg fyrir alla aðila sem að vinnudeilum standa. Launþegar verða af tekjum á meðan þeir sitja heima og fjármagn atvinnurekenda í formi fasteigna og tækjabúnaðar stendur ónotað og skilar því engum arði á meðan á verkfallinu stendur. Við fyrstu sýn er erfitt að átta sig á því hvernig aðilar sem allir skilja óhagkvæmni verkfalla láta leiða sig út í þau aftur og aftur. Í stuttu máli: Af hverju nást svo oft ekki samningar fyrir en eftir verkfall? Þetta hefur lengi verið spurning sem hagfræðingar hafa ekki átt góð svör við. En með tilkomu upplýsingahagfræði og leikjafræði á síðustu áratugum hefur innsýn hagfræðinnar í þetta vandamál aukist til muna.

Samningaviðræður eins og þær sem eiga sér stað á vinnumarkaði snúast um það hvernig skipta skal ávinningi milli tveggja eða fleiri aðila. Þegar VSÍ og ASÍ eigast við kljást þau um hvernig skipta á tekjum einkafyrirtækja milli fjármagnseigenda og launþega. Þetta er sígilt dæmi um vandamál þar sem fleiri en einn aðili *sem eiga mismunandi hagsmuna að gæta* eigast við. Innan hagfræði eru slík vandamál viðfangsefni leikjafræði.

Frægasta dæmið innan leikjafræði er hinn svokallaði fangaleikur. Á meðan kalda stríðið stóð sem hæst var vinsælt að lýsa honum á eftirfarandi veg: Tveir menn eru handteknir af leynilögreglu Sóvétríkjanna, KGB, fyrir að vera saman viðriðnir stuld á hernaðarleyndarmálum. Þegar á höfuðstöðvar KGB er komið eru þeir settir hvor í sinn klefann og yfirheyrðir. Við upphaf yfirheyrslanna gerir KGB föngunum hvorum fyrir sig ljóst í hvaða aðstöðu þeir eru. Þeim er sagt: 1) Ef hvorugur játar eru þið sýknaðir af ákærum um aðild að njósnunum en fáði samt sem áður eins árs fangelsisdóm fyrir það að grunur skyldi falla á ykkur; 2) Ef annar játar en hinn neitar er sá sem játaði sendur úr landi í þakklætisskyni fyrir að hafa hjálpað KGB að upplýsa njósnirnar. En hinn, sem neitaði, fær að dúsa í fangelsi í 15 ár; 3) Ef hins vegar báðir játa fara báðir í fangelsi í 7 ár. Þessi skipan mála er sýnd á myndrænan hátt hér til hægri.

Hagkvæmasta niðurstaðan fyrir fangana væri því að þeir neiti báðir. Vandamálið er hins vegar að sú niðurstaða samrýmist ekki eigingjörnum hvötum hvors fanga fyrir sig. Það er nefnilega alltaf best að játa, sama hvað hinn fanginn gerir. Segjum svo að fangi B játi. Þá fer fangi A í fangelsi í 15 ár ef hann neitar en aðeins 7 ár ef hann játar. Ef hins vegar fangi B neitar bíða A gull og grænir skógar á vesturlöndum ef hann játar en hann situr hins vegar í

fangelsi í eitt ár ef hann neitar. Og þar sem báðir fangarnir eru í sömu aðstöðu á þetta við um þá báða. Niðurstaðan er því sú að þeir játa báðir og dúsa í fangelsi í 7 ár.

Nú er fangaleikurinn auðvitað aðeins ofureinföldun á aðstæðum úr raunveruleikanum. Það gæti til dæmis breytt niðurstöðunni ef við tækjum það með í reikninginn að fangarnir væru vinir eða að A vissi að B myndi hefna sín þótt síðar yrði ef A játaði. En niðurstaða leiksins er samt sem áður sláandi: *Allir aðilar vita hvaða ástand er hagkvæmast en það verður samt sem áður ekki fyrir valinu.*

Í fangaleiknum verður hagkvæmasta lausnin ekki fyrir valinu þar sem hún samrýmist ekki eigingjörnum hvötum hvors leikmanns fyrir sig. Hið sama á við um vinnudeilur. Hagkvæmasta lausn vinnudeilna er að samið sé áður en til verkfalls kemur. Sú er auðvitað ekki alltaf raunin. Í fangaleiknum er orsökina sú að fangarnir eru skildir að og geta því ekki gert með sér bindandi samkomulag um að neita. Helsta orsökina í vinnudeilum er aftur á móti að aðilar deilunnar hafa ekki jafnan aðgang að öllum þeim upplýsingum sem við koma deilunni. Ein af forsendum þess að niðurstaða samningaviðræðna verði hagkvæm er að báðir deiluaðilar hafi fullkominn aðgang að öllum upplýsingum sem deiluna varðar. Þeim mun meiri sem óvissa deiluaðila er því óhagkvæmari verður niðurstaðan þar sem aðilar sjá sér hag í að villa hvor fyrir öðrum með það fyrir augum að ná stærri hluta ávinningsins til sín.

Í vinnudeilum hafa deiluaðilar hvorir fyrir sig hag af því að láta líta svo út að samningsstaða þeirra sé betri en hún í raun er, þ.e. þeir þykjast ekki vera tilbúnir að gefa eins mikið eftir til að forðast verkfall og þeir í raun eru. Slíkir stælar gera það að verkum að ekki alltaf semst áður en til verkfalls kemur og eru því óhagkvæmir.

Best væri ef breyta mætti leikreglum vinnudeilna þannig að aðilar deilunnar sæju sér hag í því að gera hina raunverulegu samningsstöðu sína opinbera. Ein ófullkomin leið til þess er: Ef ekki semst fyrir ákveðinn tíma biður sáttasemjari báða aðila að gera lokatillögu að lausn deilunnar, hvorn í sínu lagi. Sáttasemjari velur síðan þá tillögu sem honum finnst vera sanngjarnari og sú tillaga verður að lögmætum kjarasamningi. Ef slíkt fyrirkomulag væri við lýði hefðu báðir aðilar hag af því við samningu lokatillögunnar að gera hana eins sanngjarna og mögulegt væri til þess að auka líkurnar á að hún yrði fyrir valinu. Hagsmunir af þessu tagi myndu vega að einhverju leiti upp á móti þeim hagsmunum sem hvetja samningsaðilana til að vera ósamvinnuþýðir og myndu því leiða til þess að lokatillögurnar væru mun nær hvor annarri en tillögur sem ekki eru bindandi með þessum hætti.

Því miður eru samningaviðræður eins og þær sem eiga sér stað á vinnumarkaði eitt af þeim vandamálum sem hagfræði hefur ekki komið upp með fullkomna lausn á. En nýtilkominn skilningur hagfræðinga á leikjafræði og upplýsingahagfræði hefur fært menn nær markinu. Mikilvægt er þegar löggjöf um þessi málefni er endurskoðuð næst að hin nýju lög verði að einhverju leiti látin endurspegla þennan nýja skilning.