

GLOBALIZACIJA, KOLEKTIVNA POGAJANJA IN EKONOMSKA USPEŠNOST

Naraščajoča ekonomska globalizacija predstavlja velik izziv za katerokoli vladno institucijo, ki se ukvarja z nacionalno državo. To še posebej zadeva institucije kolektivnih pogajanj, ki so v veliki meri odvisna od nacionalnih posebnosti in se razlikujejo od države do države (Traxler 1994). Ravno te nacionalne posebnosti lahko v primeru globaliziranega trga povzročijo razlike, ki lahko dobro ali slabo vplivajo na ekonomijo neke države. Nadalje lahko odnos med kolektivnimi pogajaji in ekonomsko uspešnostjo razumemo kot globalno konkurenco med nacionalnimi pogajalskimi institucijami.

Ta dva vidika odnosov med pogajaji in ekonomsko uspešnostjo sta med seboj povezana in sta še posebej relevantna v točno določenem ekonomskem kontekstu. Vpliv kolektivnih pogajanj na uspešnost narašča z globalizacijo trgov proizvodov (npr. z rastočo tržno prodornostjo). Vendar pa razlike v delovanju določenih pogajalskih sistemov, kar se tiče cene dela, inflacije itd., nujno ne povzročajo konkurence med le-timi. Tečajna politika (devalvacija ali revalvacija) namreč nacionalnim vladam ponuja možnost, da kompenzirajo možna neravnovesja v zunanji trgovini. Seveda pa takšna možnost izgine s pojavom globalizacije finančnih trgov, še posebej v času ekonomskih integracij. Ekonomsko integracijo v tem kontekstu razumemo kot transfer regulativnih sil z nacionalne države na nadnacionalno institucijo, kar je tipično za Evropo, kjer bo monetarna zveza po maastrichtskem sporazumu odpravila nacionalno tečajno politiko.

Opazovalci imajo različna mnenja o tem, kakšne socialne posledice bo prinesla globalizacija (OECD 1994). Nekateri trdijo, da bo odstranitev ovir za svobodno trgovino pospešila tako učinkovitost kot socialno blaginjo, obstaja pa tudi skrb, da bo globalna konkurenca pritiskala na cene dela in tako povzročila "socialni dumping". Ironija pa je, da je skupna osnova vseh teh nasprotujočih si predpostavk neoklasična teza, da konkurenčne tržne sile, ki nastanejo zaradi globalizacije, sprožijo naravno selekcijo med družbenimi institucijami.

Naš prispevek se bo ukvarjal z dvema glavnima vidikoma odnosov med kolektivnimi pogajaji in ekonomsko uspešnostjo. Najprej bo raziskal vpliv določenih nacionalnih pogajalskih sistemov na ekonomsko uspešnost. Nadalje bo analiziral, kako se posledice tega vpliva odražajo na konkurenci med temi sistemi in globalnimi trgi.

* Dr. Franz Traxler, Dr. Bernhard Kittel, Dr. Stephan Lengauer, Institut za sociologijo, Univerza na Dunaju

Vpliv kolektivnih pogajanj na ekonomsko uspešnost

Po neoklasičnem razmišljanju pogajanja ustvarjajo togost, ki ovira delovanje trga. Pogajanja naj bi zmanjšala alokativno učinkovitost trga in zviševala stroške dela do takšne mere, da škodujejo konkurenčnosti in zaposlovanju. To togost lahko presežemo na dva načina. Prvič, z usmerjanjem k *deregulaciji* v smislu nadomeščanja kolektivnih pogajanj z individualnimi delovnimi pogodbami, kar naj bi upočasnilo naraščanje mezd in zvišalo zaposlenost (Calmfors 1993, 22). Ravno tako OECD (1994, 46) priporoča postopno ukinjanje legalnih mehanizmov, ki razširjajo kolektivna pogajanja. Drugič gre za pogajalsko raven. Delodajalci še posebej zahtevajo decentralizacijo pogajanj, s čimer je mišljen prenos pogajanj z več delodajalci (ta se izvajajo na ravni sektorjev in na centralni ravni) na raven pogajanj s posameznim delodajalcem. Ker sta ta dva predloga zbrala politične sile pod okriljem neoliberalizma, je potrebno empirično raziskati njun dejanski vpliv na ekonomsko uspešnost.

Kar zadeva deregulacijo, nam lahko kot indikator služi pokritost kolektivnih pogajanj (Traxler 1994, 1996). Stopnja pokritosti kolektivnih pogajanj je količnik med zaposlenimi, ki jih veže kolektivna pogodba in vsemi zaposlenimi. Nižja kot je stopnja pokritosti, bolj deregulirani so delovni odnosi. Za testiranje vpliva pokritosti na stroške dela in zaposlovanje je bila uporabljena korelacijska in regresijska analiza podatkov iz 18 držav OECD. Po neoklasičnih argumentih bi lahko pričakovali padec stroškov in zaposlenosti glede na stopnjo pokritosti. Vendar empirični izsledki ne potrjujejo neoklasične predpostavke. Kar zadeva osemdeseta in zgodnja devetdeseta leta, Tabela 1 ne dokazuje pomembnejšega vpliva stopnje pokritosti niti na en sam kazalec uspešnosti. Stopnja pokritosti namreč ne pove nič o moči pogajalskih skupin, postopkih in ciljih določanja mezd. Če na primer vzamemo gostoto kot klasični pokazatelj moči sindikata, ugotovimo, da nam mednarodna primerjalna analiza 18 držav OECD kaže le šibko pozitivno korelacijo med pokritostjo in gostoto ($r = 0,387$; $p = 0,11$) (Traxler 1996). Kar se tiče postopkov pa obstaja pomembna zveza med pokritostjo in pogajalsko koordinacijo (slednja je pomembna za uspešnost, kot bomo podrobneje pojasnili v nadaljevanju). Odnos med pokritostjo in koordinacijo pogajanj je uravnotežen (Spearmanov $\rho = 0,52$; $p = 0,044$), medtem ko je krivulja, ki kaže odnos med koordinacijo in uspešnostjo precej grbasta. Kakorkoli že, empirične ugotovitve kažejo, da v nasprotju z neoklasičnim razmišljanjem deregulacija pogajanj nima pomembnejših pozitivnih učinkov na zaposlenost. V primeru šibkih sindikatov skoraj ni verjetno, da bi deregulacija bistveno spremenila zaposlenost. V primeru močnih sindikatov pa bi pogajanja lahko nadomestila anarhija pri oblikovanju mezd, kar pa bi uspešnosti bolj škodovalo kot koristilo.

Ko govorimo o decentralizaciji kolektivnih pogajanj, lahko omenimo tri glavne teze, ki razlagajo njene ekonomske posledice. Poleg že omenjene neoliberalistične teze poznamo t. i. korporativistično šolo (Bruno in Sachs 1985, Cameron 1984, Layard et al. 1991, Mc Callum 1986, Soskice 1990). Ključnega pomena je trditev, da je stopnja centralizacije pogajanj v pozitivni zvezi s preprečevanjem naraščanja

mezd in zaposlovanjem, natančneje, zaustavljanje naraščanja mezd in zaposlovanje naraščata z obsegom koordinacije kolektivnih pogajanj.

Koordinacija pogajanj je najbolj institucionalizirana v primeru makroekonomskega tripartitnega sporazuma med vlado, konfederacijami sindikatov in združenji delodajalcev. Da bi to pojasnili, moramo navesti sledeče argumente. Korporativistični sporazum zagotavlja obsežno koordinacijo vseh področij politike, ki odgovarjajo makroekonomskim zahtevam. Prav tako ohranja socialni mir, zmanjšuje negotovosti in vzpodbuja zastavljanje dolgoročnih socialno ekonomskih ciljev. Nadalje preprečuje, da bi interesna združenja eksternalizirala stroške redistribucijskih konfliktov. Odveč je dodajati, da ta teza nasprotuje domnevi o superiornem učinku decentralizacije.

Izziv obema tezama, tako korporativistični kot neoliberalistični, pa predstavlja tretji način razmišljanja (Calmfors in Driffil 1988, Dell'Aringa in Samek Lodovici 1992), po katerem obstaja med centralizacijo in zaviranjem naraščanja mezd relacija v obliki grbaste krivulje (v nadaljevanju govorimo o hipotezi grbe, op. prev.), kar pomeni, da so ekstremne oblike pogajanj najbolj učinkovite. Tako visoko centralizirani kot visoko decentralizirani pogajalski sistemi naj bi bili bolj uspešni kakor sredinska pogajanja. Centralizirana in decentralizirana pogajanja namreč silijo sindikate k upoštevanju učinka zviševanja mezd na stopnjo inflacije in zaposlovanja. V primeru (decentraliziranih) pogajanj z enim pogajalcem so sindikati prešibki, da bi eksternalizirali te učinke. Poviševanje mezd v kateremkoli podjetju vodi v zniževanje zaposlovanja, kajti tržna konkurenca preprečuje, da bi lahko podjetje zvišalo cene proizvodov. V primeru centraliziranih multipogajanj so sindikati preveč močni, da bi lahko prezrli posledice svoje mezdne politike. Zviševanje cen in brezposelnost zagotovo škoduje njihovim lastnim članom. Nasprotno pa so sindikati v sredinskih pogajalskih sistemih, ki so značilni za posamezne panoge, dovolj močni, da vsaj delno eksternalizirajo stroške mezdnih zviševanj, kajti vsa podjetja nekega sektorja lahko istočasno zvišajo cene produktov, s čimer stroške prenesejo na kupca.

Četudi lahko obe, korporativistična teza in hipoteza grbe dokažeta, da sta nastali na podlagi empirične mednarodne študije, ju je smiselno bolj natančno osvetliti tako iz teoretičnega kot iz praktičnega vidika.

Teoretično korporativistična šola gotovo črpa iz organizacijske sociologije. Njen argument je, da notranja heterogenost interesnih organizacij pospešuje njihovo sposobnost za sklepanje kompromisov z zunanjimi sogovorniki (Bergmann et al. 1975, Bayer 1979). Zelo različni interesi njenih članov namreč silijo organizacijo, da razvije strukture, primerne za doseganje notranjih kompromisov (krepitev centralnega telesa za vodenje politike neke organizacije). Nadalje se mora heterogena organizacija koncentrirati na cilje (ekonomska rast), ki zadostijo interesom čim večjega števila članov. Takšni cilji omogočajo agregacijo interesov znotraj organizacije. Rezultat tega je, da povezovalne strukture in cilji, ki povečujejo sposobnost organizacije za iskanje notranjih kompromisov, istočasno krepijo njeno sposobnost za sprejemanje "odgovorne" politike z ozirom na zunanje skupine. Ta argument vsaj implicitno kaže na jasno in pozitivno zvezo med heterogenostjo interesov članov organizacije in njeno sposobnost za doseganje tako

notranjih kot zunanjih kompromisov. "Odgovorna" pogajanja so zaradi tega povsem odvisna od internih organizacijskih značilnosti pogajalskih strani (visoka stopnja centralizacije in obseg pristojnosti).

Nasprotno pa hipoteza grbe izhaja iz domneve, da zunanji tržni pritiski vplivajo na zaviranje mezd na enak način kot rezultati pogajanj vplivajo na cene in zaposlenost. V pogajanjih so tržni pritiski na makro in mikro nivoju močnejši kot na srednjem, mezo nivoju. Poleg tega so zunanji imperativi glede sprejemanja politike zaviranja rasti mezd odvisni od tega, kako konkurenčni so trgi. Pomembno je poudariti, da hipoteza grbe predpostavlja popolno tržno konkurenco (Calmfors in Driffill, 1988, 31). V primeru bolj realistične, nepopolne konkurence, pa imajo posamezna podjetja določeno moč, da postavijo cene in lahko na ta način eksternalizirajo naraščanje mezd, kar obratno zmanjšuje zahteve za zaviranjem naraščanja mezd, potem ko se uveljavijo pogajanja z enim delodajalcem. Calmfors in Driffill (1988,15) tako priznavata, da zelo verjetno lahko pričakujemo asimetričnost v delovanju med strogo centraliziranim in strogo decentraliziranim sistemom, s tem da gre pri prvem za večje zaviranje naraščanja mezd kot pri slednjem. Dodatno vprašanje je, kaj nepopolna konkurenca pomeni za delovanje decentraliziranih pogajanj v primerjavi s sredinskimi pogajanjmi. Hipoteza grbe tega ne obdelata dovolj dosledno, ko enostavno trdi, da domneva o manjšem zaviranju naraščanja cen pri sredinskih pogajanjih še "drži" v primeru nepopolnih trgov (Calmfors 1993,10). Ko pa primerjamo polarne vzorce pogajanj, postane argument asimetričnosti v prid centraliziranih sistemov še bolj verjeten, seveda če ne upoštevamo samo zunanjih vplivov cen na drobno, ampak tudi druge vplive (davčni vplivi) (Calmfors in Driffill 1988, 39ff, Calmfors 1993, 6ff).

Empirični dokaz o tem, da si hipotezi nasprotujeta, lahko izhaja iz različnih raziskovalnih metod, kar zadeva selekcijo in operacionalizacijo spremenljivk, analizo podatkov in raziskovano časovno obdobje.¹ Nad vse bistvenega pomena za kakršnokoli študijo, ki uporablja centralizacijo pogajanj kot neodvisno spremenljivko za razlago razlik v uspešnosti, pa je operacionalizacija te spremenljivke. V tem pogledu obstajajo precejšnje konceptualne razlike in nekatere študije so celo konceptualno nedosledne. Gre za centralizacijo ekonomske politike, ki se nanaša na združenja, koncentracijo (fragmentacijo) sindikalnega sistema, raven kolektivnih pogajanj in makroekonomsko koordinacijo pogajanj (Kittel).

Če izhajamo iz razmišljanja korporativistične šole in iz hipoteze grbe, lahko vidimo, da je koordinacija pogajanj koncept, ki je bistven za razlago razlik v ekonomski uspešnosti. Zahteva po internalizaciji zunanjih vplivov, ki se postavlja predvsem pogajalskim združenjem bodisi interno (glede na korporativistično šolo) ali eksterno (glede na hipotezo o grbi), je lahko uresničena le, če so rezultati pogajanj v skladu z ekonomskimi zahtevami. Vsi ostali vidiki centralizacije, na katere se nanašajo empirične študije, pa so pomembni samo toliko, kolikor vpli-

¹Grandner in Unger (1993) pravita, da je hipoteza grbe sprejemljiva samo za obdobje, ki sta ga analizirala Calmfors in Driffill (1988). Nasprotno pa Rowthorn (1992) trdi, da njena dokazljivost narašča od leta 1973.

vajo na učinkovitost koordiniranja pogajanj.² Rezultati merjenja določenih vidikov centralizacije pa se ne spreminjajo nujno istočasno, kot bomo skušali natančneje pojasniti v nadaljevanju. Naš prispevek pa se ne bo sistematično ukvarjal s tem, kako se razlike v metodologiji odražajo na empiričnih izsledkih o vplivu centralizacije na uspešnost.

V nadaljevanju bomo analizirali študijo, katere avtorja sta Calmfors in Driffill (1988), pionirja hipoteze grbe, ki je bila deležna posebne pozornosti (Crouch 1995, Golden 1993, Schnabel 1992, Soskice 1990).³ Z metodološkega vidika se znanstveniki predvsem niso strinjali s tem, kako sta Calmfors in Driffill (1988) razvrstila države, ki sta jih raziskovala, glede na stopnjo centralizacije pogajanj. Soskice (1990) na primer kritizira to, da sta japonski pogajalski sistem označila kot decentraliziran. Japonski pogajalski sistem lahko razumemo kot decentraliziran le glede na raven pogajanj, pogajanja z enim delodajalcem pa so na Japonskem že sicer vgrajena v sistem makroekonomske koordinacije (Shirai 1987). V tem obstaja pomembna konceptualna pomanjkljivost Calmfors in Driffillove študije. Kot smo že trdili, je sposobnost pogajalskega sistema za internalizacijo zunanjih vplivov odvisna od stopnje koordinacije pogajanj. Tudi Calmfors in Driffill (1988, 17) centralizacijo definirata kot "obseg koordinacije znotraj sindikalnih in delodajalskih združenj glede mezdnih pogajanj z drugo stranjo". Tak koncept centralizacije se meri z indeksom stopnje koordinacije znotraj centralnih organizacij kot tudi z indeksom kooperacije (1988, 52f). Glavni problem te študije je, da ne sledi svoji lastni operacionalizaciji, ko razvršča 17 držav OECD, ki jih raziskuje. Problem klasifikacije še posebej zadeva tiste države, kjer se raven pogajanj in njihov obseg ne pokrivata. V takšnih primerih klasifikacija stopnje koordinacije ni dosledna, ali pa je celo napačna. Nekatero državo (npr. Nemčija, Italija, Japonska) so razvrščene glede na raven, na kateri se sklepajo kolektivne pogodbe, druge države pa so razvrščene po stopnji koordinacije pogajanj. Klasifikacija Avstrije je v sodobnih razpravah povzročila še posebno zmedo, ker lahko pri njej vrh lestvice stopnje koordinacije razumemo kot izraz pogajanj na centralni ravni. Res je, da so v tej državi pogajanja o mezdah dobro usklajena, ta usklajenost pa ni posledica pogajanj na centralni ravni, temveč je odraz pogajalske politike v kovinski industriji.⁴

Študija ravno tako ne upošteva, da se lahko makroekonomsko usklajevanje izvaja na različne načine. Še posebej ne obravnava usklajevanja med sektorji, kjer

² Kot je bilo omenjeno, je lahko centralizacija zastavljanja ciljev znotraj združenj predpogoj za sklepanje kompromisov navzven in zaviranje naraščanja mezd.

³ Hipotezo grbe lahko razumemo kot uporabo Olsonove teorije za primer kolektivnih pogajanj.

⁴ Številni avtorji so zaradi Calmfors-Driffillove sporne klasifikacije držav Avstrijo napačno interpretirali kot primer države s centraliziranimi pogajanjmi (karkršna so ustaljena v skandinavskih državah) in so se zelo trudili, da bi pojasnili, zakaj se nahaja Avstrija med državami z visoko razpršenostjo mezd v nasprotju s skandinavskimi državami, ki jih združuje visoko centralizirana raven pogajanj in zelo enakomerna porazdelitev mezd (Pontusson 1996, Rowthorn 1992). Ta dilema enostavno izgine, če upoštevamo, da v Avstriji kovinska industrija opravlja funkcijo koordinatorja povprečnih porastov mezd, ne da bi zahtevala zmanjšanje razlik v mezdah. Glede konceptualnega vidika tega problema klasifikacije Calmfors v novejši razpravi dopušča možnost, da lahko, kar zadeva funkcijo zadrževanja rasti mezd, vzorec nekega sektorja predstavlja funkcionalen ekvivalent koordinacije pogajanj na centralni ravni.

so sredinska pogajanja osnova za makrokoordinacijo. Tudi vloga države je zapostavljena. Na Danskem je bila na primer makroekonomska koordinacija pogajanj v celotnem raziskovanem obdobju (1974-85) zasnovana na državnih intervencijah (Due et al. 1994, 15). Poraja se dvom, ali lahko takšen način vmešavanja države sploh ustreza konceptu "koordinacije znotraj sindikatov in združenj delodajalcev", kot trdita Calmfors in Driffill.

Vse te pomanjkljivosti zahtevajo ponovno analizo hipoteze grbe na osnovi ponovno preverjene klasifikacije držav, ki naj se strogo nanaša na koordinacijo pogajanj. Podatki za ponovno klasifikacijo 17 držav OECD, ki sta jih analizirala Calmfors in Driffill, so povzeti po Traxlerju (1994) in po predhodnih izsledkih primerjalnega projekta o "Delovnih odnosih, ekonomski internalizaciji in konkurenčnosti." Tabela 2 prikazuje Calmfors-Driffillovo klasifikacijo (1988) in našo ponovno klasifikacijo. Najpomembnejše razlike so sledeče: ponovna klasifikacija uvršča Nemčijo in Japonsko med bolj centralizirane države kot prvotna klasifikacija, kajti v obeh državah se izvaja koordinacija po vzoru kovinske industrije. Ponovna klasifikacija kaže na nižjo stopnjo centralizacije v primeru Finske, Danske in Nizozemske. V primeru Finske zaradi tega, ker se tam pogodbe s področja sektorjev pogosto razlikujejo od centralnih sporazumov (Lilja 1992). Na Danskem in Nizozemskem je makroekonomska koordinacija v glavnem zasnovana na državnih intervencijah od sredine 70-ih do zgodnjih 80-ih let. Italija se uvršča višje kot v prvotni klasifikaciji, in sicer zaradi številnih tripartitnih pogodb, sprejetih v raziskovanem obdobju. Zaradi makro korporativističnega sporazuma na začetku leta 1983 se Avstrija in Nova Zelandija zamenjata na lestvici. Multipogajanja so bolj običajna v Kanadi kot v ZDA, zaradi česar je Kanada v nasprotju s prvotno klasifikacijo bolj centralizirana kot ZDA. V mejnih primerih (Belgija v primerjavi z Avstralijo, Nemčija nasproti Japonski) naša klasifikacija sledi Calmfors-Driffillovi. Največ težav v zvezi s klasifikacijo se pojavi v primeru Švice. Po Calmfors-Driffillu spada Švica med decentralizirane države. Kot nekoordinirana je uvrščena tudi v študiji, katere lestvica je bila odobrena s strani predstavnikov OECD (Traxler 1994). Soskice (1990) pa vseeno trdi, da so pogajanja v Švici koordinirana na podlagi močnih usklajevalnih združenj delodajalcev. Izsledki našega raziskovalnega projekta kažejo, da centralna združenja delodajalcev in delavcev težijo k usklajevanju pogajalskih aktivnosti na svojem področju. Za Švico je nadalje značilen vpliv korporativističnega načina vodenja politike (Crouch 1993), ki lahko pospešuje latentno usklajevanje pogajanj o mezdah. Značilna za Švico je tudi njena pregovorno stroga politika glede priseljencev, ki je bistveno prispevala k temu, da ima Švica tako nizko stopnjo brezposelnosti. Iz vseh naštetih razlogov Švice nismo ponovno vključili v analizo.

Drugi vidiki raziskave pa so v veliki meri skladni s Calmforsom in Driffillom. S tem mislimo tako na ekonomske kazalce in podatke o uspešnosti kot tudi na časovno obdobje, ki ga analiziramo. Tako kot Calmfors in Driffill tudi mi razumemo klasifikacijo držav kot popolno razvrstitev v tem smislu, da dve zapažanji nista

uvrščeni na istem mestu (ni vezanih zapažanj).⁵Enako kot pri Calmforsu in Driffillu dobimo dve ponovni razvrstitvi (A in B), ki sta izpeljani iz ponovne klasifikacije.⁶

Namesto Kendallove metode, ki jo Calmfors in Driffill uporabljata za analizo korelacij, naša ponovna analiza uporablja Spearmanov korelacijski koeficient, ki je bolj primeren za razvrščanje. V nasprotju s Calmforsom in Driffillom ne uporabljamo enosmernih, temveč dvosmerne teste značilnosti, ker so bolj primerni za problem, ki ga obravnavamo in omogočajo večjo primerljivost.

Seveda se pojavi vprašanje, ali modificiranje analize podatkov (uporaba Spearmanove metode namesto Kendallove) lahko povzroči razlike v empiričnih rezultatih. Če obdržimo vse ostale elemente Calmfors-Driffillovega raziskovalnega vzorca (klasifikacija držav, vključno s Švico), je vpliv modifikacije omejen.⁷ V primerjavi z originalnim testom je argumentacija hipoteze grbe šibkejša v tem oziru, da izgine pomembna zveza (na ravni 0,1) med B verzijo hipoteze in stopnjo brezposelnosti ter indeksom povprečnih cen (API).

Več razlik pa opazimo, če na osnovi analize modificiranih podatkov izsledke Calmfors-Driffillove študije primerjamo z izsledki ponovne analize. Ti izsledki so vidni v *Tabeli 3*. Prehod od Calmfors-Driffillovega indeksa centralizacije na koordinacijo pogajanj (z izključitvijo Švice) na nek način ponovno vzpostavlja tezo. Če izhajamo iz ravni signifikantnosti 0,1, kot to storita Calmfors in Driffill, potem korporativistična teza prinese pomembne rezultate glede na brezposelnosti in OKUN-ov ter API indeks. Ta sprememba vpliva tudi na prepričljivost hipoteze grbe.

Na podlagi analize koordinacije pogajanj kot neodvisne spremenljivke pride mo do treh zaključkov. Prvič, z ozirom na delovanje trga dela, korporativistična teza bolj pojasnjuje stopnjo brezposelnosti. Hipoteza grbe je primernejša v smislu sprememb, tako glede brezposelnosti, kot glede stopnje zaposelnosti. Ti rezultati kažejo, da so nekoordinirani pogajalski sistemi v obdobju, ko so bili podvrženi analizi, zmogli obdržati relativno nizko stopnjo brezposelnosti na ta način, da so del delovne sile odstranili s trga dela (s pomočjo zgodnje upokojitve) in/ali tako, ko so širili zaposlenost v javnem sektorju. S časom pa je ta strategija postala manj učinkovita, kar nam lepo ponazori dejstvo, da je prepričljivost hipoteze grbe glede na spremembo stopnje brezposelnosti višja kot prepričljivost korporativistične teze. Drugič, prepričljivost hipotez se bistveno ne razlikuje glede na API in OKUN-

⁵Zaradi meritvenih težav, ki izhajajo iz večdimenzionalnosti centralizacije pogajanj, bi se nam manj strogo grupiranje držav, ki imajo isto mesto na lestvici, lahko zdelo bolj primerno. Vendar pa zaradi primerljivosti raje sledimo Calmfors-Driffillovi metodi.

⁶Ponovni razvrstitvi nimata empirične vrednosti. Njuna funkcija je samo v tem, da ponovni analizi omogočata uporabo statističnih postopkov, ki na podlagi predpostavke o linearnosti analizirajo nelinearen odnos (relacija grbe). Na lestvici A sta na prvem mestu najbolj centralizirana in najbolj decentralizirana država, sledita pa drugi dve najbolj centralizirani oziroma decentralizirani državi, čemur sledijo tri drugouvrščene glede na centralizacijo itd. Na lestvici B pa prvo mesto zavzemajo tri najbolj centralizirane države, ki jim sledijo tri najbolj decentralizirane, njim pa sledijo tri druge najbolj centralizirane itd. (Calmfors in Driffill 1988, 22f). Po lestvici A sta centralizirani in decentralizirani sistem funkcionalna ekvivalenta v strogem smislu, medtem ko lestvica B izhaja iz zgoraj omenjene predpostavke, da obstaja asimetričnost uspešnosti med centraliziranimi in decentraliziranimi sistemi.

⁷Iz prostorskih razlogov naš prispevek ne dokumentira niti Calmfors-Driffillovih originalnih izsledkov niti rezultatov analize modificiranih podatkov.

ov indeks, kar je presenetljivo, saj imata nasprotni implikacije, vendar pa to lahko pojasnimo na dva načina. Po metodološki razlagi je število držav verjetno prenizko, da bi jih primerjali na podlagi omenjenih dveh kazalcev uspešnosti. Analiza pokriva časovno obdobje, ko je uspešnost korporativistične ureditve začela upadati, medtem ko so se nekoordinirani sistemi vedno bolj izpopolnjevali. Takšen obraten razvoj je v skladu z omenjenim delovanjem na trgu delovne sile. Tretjič, "notranja" primerjava hipoteze grbe razkriva, da njena B verzija po vseh kazalcih uspešnosti kaže na višje korelacijske koeficiente in višjo stopnjo signifikantnosti kot verzija A. Domneva, da verzija B temelji na asimetričnosti med vzorci pogajanj v bistvu pomeni, da so visoko koordinirani vzorci bolj učinkoviti kot nekoordinirani, kar je skladno z našim teoretičnim razmišljanjem o verzijah A in B.

Slednjič je hipoteza grbe bolj prepričljiva kot korporativistična teza, ker daje pomembne podatke o številnejših kazalcih uspešnosti.

Če želimo priti na podlagi teh izsledkov do splošnih zaključkov, moramo biti zaradi omenjenih metodoloških težav zelo previdni. Nadaljnje raziskovanje bi moralo potekati v smeri povezovanja določenih dimenzij centralizacije, saj bo na ta način analiza lahko prinesla bolj natančno klasifikacijo pogajalskih sistemov.⁸ Posebno pozornost je potrebno nameniti tudi vprašanju, ali se ekonomski učinki pogajalskih sistemov spreminjajo s časom (glede na določeno časovno obdobje in poslovne cikle). Med pomembnejše izsledke naše analize vsekakor sodi ugotovitev, da ni nikakršnega razloga za splošno zavračanje korporativistične hipoteze, kot to početa Calmfors in Driffill (1988), četudi je hipoteza grbe glede nekaterih kazalcev bolj prepričljiva. Upošteva vse omenjeno lahko na podlagi primerjave korporativistične hipoteze in hipoteze grbe sklepamo, da so centralizirani (koordinirani) pogajalski sistemi najbolj uspešni. Decentralizirani sistemi pa so v primeru več kazalcev uspešnejši kot sredinski sistemi. Ker se uspešnost določenih pogajalskih sistemov spreminja glede na kriterije uspešnosti, lahko torej podvomimo, ali sploh obstaja le en najboljši način pogajanj, saj gre tako pri uspešnosti kot tudi pri pogajalskih sistemih za večdimenzionalnost. Celotna koordinacija pogajanj sama po sebi je večdimenzionalna, čeprav predstavlja le en element pogajalskega sistema; razlikujemo namreč lahko med horizontalno (medsektorsko) in vertikalno (okupacijsko) koordinacijo.

Podobno kompleksen je koncept uspešnosti (Jessop, Nielsen in Pedersen 1993). Težko je identificirati najbolj učinkovit sistem, če analizo omejimo le na kriterij uspešnosti. Analiza na osnovi modela, na primer, predpostavlja, da bo katerikoli sistem pogajanj stimuliral produktivnost (Moene in Wallerstein 1993). Prednost decentraliziranih sistemov pa je po trditvah v tem, da usklajujejo naraščanje mezd glede na prizadevnost zaposlenih. Sredinska in centralizirana pogajanja tudi težijo k zviševanju produktivnosti s tem, ko določajo enotno mezdno osnovo v vseh podjetjih, kar pa podjetjem s podpovprečno produktivnostjo nalaga, da povečajo obseg proizvodnje.

⁸Natančnejša klasifikacija je eden izmed ciljev našega sedanjega raziskovalnega projekta "Delovni odnosi, ekonomska internacionalizacija in konkurenčnost."

Primerjalna uspešnost alternativnih pogajalskih sistemov seveda še zdaleč ni povsem nedvoumna, kar zadeva produktivnost. Uspešnost sistema se lahko spreminja glede na kriterije uspešnosti. Medtem ko je nek sistem popolnejši z ozirom na določen kriterij, je lahko drugi bolj uspešen z ozirom na drugačen kriterij. Zaradi kompleksnosti so se razvili različni pristopi k analiziranju vpliva kolektivnih pogajanj na ekonomsko uspešnost podjetij. Tudi če razmišljamo zgolj o konkurenčnosti kot enem ključnih elementov uspešnosti, moramo razlikovati med vsaj dvema glavnima pozicijama (Lengauer n.d., Zeiner n.d.). Po eni strani se neoklasična analiza osredinja na pomen pogajanj v smislu stroškov in cen. Konkurenčnost tako razumemo kot problem minimalizacije stroškov dela. Po drugi strani pa analize, ki izhajajo iz "schumpeterskega" ali "institucionalnega" razmišljanja, konkurenčnost pojmujejo kot mobiliziranje virov za doseg "kvalitativnih" konkurenčnih prednosti (inovacija, kvaliteta produktov). Očitno pa so ti alternativni pristopi h konkurenčnosti v zvezi z nasprotnimi pogledi na delovne odnose. Iz neoklasične perspektive tvorijo sindikati in kolektivna pogajanja del kartelizacije trga dela, ki zavira uspešnost in jo je potrebno razbiti, da zvišamo konkurenčnost. Nasprotno pa kvalitativni koncepti pripisujejo sodelovanju delovne sile poseben pomen z vidika mobilizacije virov (Freeman in Medoff 1984, Streeck 1991). Kolektivna pogajanja so ključno mesto, na katerem je možno takšno sodelovanje institucionalizirati. *Slika 1* povzema ta odnos med konceptom uspešnosti in sistemom kolektivnih pogajanj. Po neoliberalističnem razmišljanju koncepti uspešnosti, ki so usmerjeni k stroškom, pomenijo deregulacijo in decentralizacijo delovnih odnosov. Kot smo že poudarili, je za takšne koncepte bistveno, da se v delovanje trga dela ne vključi nobeno združenje. Sistem pogajanj, ki temelji na "organizirani decentralizaciji" (Traxler 1996b) najbolj odgovarja zahtevam po kvalitativnem pristopu h konkurenčnosti. V primeru organizirane decentralizacije pa multipogajanja postanejo obvezen okvir delovnih standardov, znotraj katerega je možno te standarde s pomočjo pogajanj na ravni podjetja prilagoditi potrebam podjetja. Takšna ureditev omogoča mobiliziranje virov na ravni podjetja in zunaj njega. Prav tako omogoča, da pogajalci vzpostavljajo makroekonomsko koordinacijo glede vprašanj kvantitete (mezde) in istočasno navzdol fleksibilno posredujejo tudi vprašanja kvalitete. Organizirana decentralizacija trgu dela v resnici pripisuje dejavno vlogo.

Te sklope kombiniranih vzorcev konceptov uspešnosti in pogajalskih sistemov (kot kaže *Slika 1*) lahko interpretiramo kot modificirano (dimenzionalno-specifirano) hipotezo grbe. Vendar je potrebno pripomniti, da so medsebojni vplivi konceptov uspešnosti in pogajalskih sistemov še bolj kompleksni kot pri zaposlenosti in koordinaciji pogajanj, k čemur je usmerjena prvotna hipoteza grbe. Če upoštevamo specifičnosti konceptov uspešnosti, ne moremo povsem izključiti verjetnosti, da vendarle obstajajo uspešni, "hibridni" sistemi pogajanj.

Konkurenca med določenimi sistemi pogajanj

Dosedanje izvajanje nam je lahko pojasnilo, kako kompleksna je vzročna povezava med kolektivnimi pogajanjmi in uspešnostjo podjetij. Po eni strani lahko določeni pogajalski sistemi služijo kot funkcijski ekvivalent določenega kriterija uspešnosti, po drugi strani pa se lahko uspešnost istega pogajalskega sistema spreminja glede na določene kriterije. Ker ne obstaja "univerzalni, najboljši način" kolektivnih pogajanj, ravno tako manjka osnova za naravno selekcijo med alternativnimi pogajalskimi sistemi. Ne moremo torej pričakovati, da bo tržna konkurenca med pogajalskimi sistemi povzročila razpad institucij kolektivnih pogajanj.

Ker je medsebojni vpliv kolektivnih pogajanj in uspešnosti bolj kompleksen kot predpostavlja neoklasična ekonomska teorija, bodo v prihodnosti kolektivna pogajanja bolj odvisna od politike delovnih odnosov kot pa od sil naravne selekcije-konkurence na globalnem trgu. Ob tem dejstvu imamo dobre razloge, da pozornost usmerimo v interese akterjev delovnih odnosov. Sindikati se nedvoumno zavzemajo za multipogajanja, kajti le pogajanja na mezo in makro ravni omogočajo takšno solidarnost s strani delavcev, ki lahko sindikatom zagotovi ustrezno politično moč v družbi. Najpomembnejša stvar, ki jo globalizacija zahteva od sindikatov pa je, da pri izražanju svojih zahtev upoštevajo glavne zakonitosti ekonomskega delovanja. Vedno bolj je izražena tudi zahteva po mednarodnem usklajevanju kolektivnih pogojev.

Neoliberalistično prestrukturiranje delovnih odnosov pa je še posebej privlačno za delodajalce, ker bi nemožnost pogajanj z več delodajalci bistveno oslabilo moč sindikatov v obdobju močnega in srednje močnega naraščanja brezposelnosti (Traxler 1996a). Delodajalcem se zdi neoklasična konkurenčna strategija, ki je usmerjena k zmanjševanju stroškov dela, manj zahtevna in (s kratkoročnega vidika) manj tvegana kot kvalitativen koncept uspešnosti. Vsaka strategija, ki je usmerjena k minimaliziranju stroškov, pospešuje deregulacijo in decentralizacijo delovnih odnosov.

Interesi tretjega akterja, države, so manj določeni kot interesi sindikatov in delodajalcev. Poleg specifičnosti institucij in odnosov moči, ki so tipične za določeno državo (ki vplivajo na državne posege v delovne odnose), je odnos države do kolektivnih pogajanj odvisen od tega, kakšen učinek imajo na dohodkovno politiko.

Ekonomske in socialne razmere so se spremenile do te mere, da otežujejo korporativistično dohodkovno politiko (Schmitter 1989). Zaradi tega so vlade nekaterih držav (Velika Britanija, Nizozemska in Danska) v 80-ih letih prevzele neoliberalistične koncepte za prestrukturiranje delovnih odnosov (Crouch in Traxler 1995), kajti neoliberalistično preoblikovanje delovnih odnosov se zdi enostavnejše kot rekonstruiranje korporativistične dohodkovne politike. Ker je imela Velika Britanija v 60-ih in 70-ih letih neugodne izkušnje s korporativizmom, je bilo težko izvajati takšno dohodkovno politiko. Kljub močnemu položaju pa lahko korporativizem izgubi sposobnost uspešnega urejanja mezd, kot se je to v 80-ih letih zgodilo na Švedskem.

Pobuda za izvajanje neoliberalistične politike tako temelji na (implicitni ali eksplicitni) domnevi, da lahko uspešen sistem delovnih odnosov lažje dosežemo s pomočjo deregulacije in decentralizacije kot z rekonstruiranjem korporativizma. Ta domneva pa je napačna, kajti če jo poblize analiziramo, spoznamo, da uspešen sistem decentraliziranih pogajanj ravno toliko zavisi od določenih socialnih pogojev kot centraliziran sistem. Razlikujejo se le vrste pogojev. Medtem ko centralizirana pogajanja zahtevajo močna, obsežna združenja, se za uspešna decentralizirana pogajanja predpostavlja neomejena tržna konkurenca, ki preprečuje, da bi podjetja eksternalizirala stroške naraščanja cen. Konkurenca te vrste seveda ne obstaja sama po sebi. Potrebuje močno državo (Crouch 1995, Gamble 1994), ki jo vzpodbuja in usmerja, takšen tip države pa v Zahodni Evropi skorajda ne obstaja. Velika Britanija je imela v času thatcherizma precejšnje težave pri izvajanju neoliberalistične reforme delovnih odnosov. Čeprav je njen pogajalski sistem bolj dereguliran in decentraliziran kot v ostalih evropskih državah (Traxler 1994), je to državo v 80-ih letih obremenjevalo nadpovprečno naraščanje brezposelnosti in realnih mezd (Traxler 1995). Težave pri izvajanju neoliberalizma se kažejo tudi v tem, da v Zahodni Evropi zunaj Velike Britanije njegov napad na ustaljene pogajalske institucije ni doživel podpore (Crouch in Traxler 1995).

V najslabšem primeru ima neuspešno vzpostavljanje neoliberalističnega sistema delovnih odnosov za posledico le malo uspešen sredinski pogajalski sistem, ki se mora soočiti s socialnimi konflikti. Funkcionalne zahteve glede delovnih odnosov, četudi jih postavlja globalna konkurenca, ne ustvarjajo strukturnih predpogojev za lastno izpolnitev.

Vprašanje, če in kako se odvija konkurenca med alternativnimi pogajalskimi sistemi, je samostojen empirični problem, ki ga ne moremo zreducirati zgolj na to, kakšne učinke na ekonomsko uspešnost imajo ti sistemi. Če bi bili nacionalni pogajalski sistemi podrejeni konkurenčni, tržno usmerjeni "naravni selekciji", potem bi lahko pričakovali, da se približajo enemu samemu optimalnemu institucionalnemu vzorcu. Precej razširjena domneva o splošni disorganizaciji (deregulaciji in decentralizaciji) kolektivnih pogajanj (Lash in Urry 1987) je posebna verzija takšnega približevanja.

Če pokritost kolektivnih pogajanj ponovno uporabimo kot kazalec deregulacije, potem podolžna analiza 8 držav OECD ne pokaže niti enega samega statistično pomembnega trenda sprememb v stopnji pokritosti v 80-ih letih. Poleg tega nam tudi medsektorska analiza 18 držav OECD potrjuje, da ekonomska globalizacija bistveno ne vpliva na stopnjo pokritosti (Traxler 1996). Podobno kot pri deregulaciji tudi ni vidna težnja po decentralizaciji. Ko analiziramo raven in koordiniranost pogajanj v 18 državah OECD v 80-ih letih, lahko identificiramo pet jasnih razvojnih vzorcev (Traxler 1995): stabilnost, recentraliziranost, organizirana decentralizacija (znotraj dobro definiranega, usklajenega okvirja, ki nastane na podlagi sporazumov z delodajalci), disorganizirana decentralizacija (razpad multi-pogajanj) ter "vzorec" sprememb brez jasnega trenda.

Ti izsledki dopolnjujejo naše razmišljanje o ekonomski uspešnosti pogajalskih sistemov. Zares ne moremo govoriti o "enem samem najboljšem" načinu pogajanj,

prav tako pogrešamo impulze, ki bi pospešili naravno selekcijo in z njo zbliževanje sistemov. Na podlagi vsega omenjenega lahko izpeljemo tri splošne zaključke.

Prvič, glede na to, kako malo deregulacija in decentralizacija kolektivnih pogajanj povečata ekonomsko uspešnost, se nam ni potrebno bati, da bi globalizirani trgi zvečali naravno selekcijo in s tem povzročili razpad sistemov kolektivnih pogajanj. Odnos med uspešnostjo in pogajalskimi sistemi je pravzaprav veliko kompleksnejši in razvoj pogajanj bolj raznovrsten kot trdi katerakoli teza o približevanju sistemov.

Drugič, empirična raznolikost pogajalskih sistemov nakazuje, da se določeni sistemi enega in istega ekonomskega problema lotevajo na precej različne načine, kar pomeni, da ne obstaja vnaprej določen odnos med ekonomskim razvojem in sistemom institucij. Vsak razločen sistem pogajanj je vezan na specifično selektivnost v interpretaciji in pristopu k ekonomskemu problemu. Nadalje, ne poznamo le ene opcije, ampak obstaja potreba po takšnih procesih interpretacije, kajti ekonomska uspešnost je večdimenzionalen, večpomenski koncept. Drugače povedano, vsak ukrep in akcija izhaja iz procesa družbene konstrukcije ekonomskega uspeha. Vendar pa večpomenskost uspešnosti in odsotnost "enega najboljšega načina" ukvarjanja z njo ne pomeni, da ni niti konkurence med pogajalskimi sistemi niti njihovega vpliva na uspešnost. Politika in interesi ravno tako oblikujejo odnos med pogajalskimi sistemi in uspešnostjo kot tržne sile, kar izhaja iz dejstva, da so pogajalski sistemi in ekonomska uspešnost družbeno konstruirani.

Tretjič, poslovanje teži k temu, da svojo interpretacijo uspeha usmeri k minimaliziranju stroškov, še posebej stroškov dela, kajti to ni le poseben pristop k vzpodbujanju konkurenčnosti, ampak istočasno zmanjšuje moč organizirane delovne sile. Institucionalno sredstvo tega koncepta uspešnosti je deregulacija in decentralizacija delovnih odnosov. Drugačen pristop k uspešnosti pa se osredinja na kvaliteto in inovacije, kar predpostavlja večjo motivacijo in predanost zaposlenih kot v primeru stroškovne konkurenčnosti. Takšna kvalitativno usmerjena interpretacija uspešnosti pa zahteva organiziran, koordiniran pogajalski sistem. Vzpodbujanje uspešnosti tako še zdaleč ni zgolj zasledovanje ekonomskih zahtev, temveč izvira iz konflikta v zvezi s prevlado interpretacije konkurenčnosti in institucionalnega reda v javnih razpravah. Propad realnega socializma je bistveno vplival na argument poslovnosti v javnih razpravah. Ekonomsko je propad socializma odprl nove možnosti mednarodnega investiranja, politično pa je povzročil, da je izginila alternativa kapitalističnemu družbenemu redu. Po drugi strani pa sindikate zanimajo organizirani pogajalski sistemi. Če bo možnost za kolektivna pogajanja v prihodnosti odvisna od rezultatov sedanjih razprav o konkurenčnosti in institucionalnem (pre)oblikovanju, potem bodo sindikati organizirana pogajanja lahko ohranjali samo, če bodo uspeli združiti tako substantivne kot proceduralne predpogoje za učinkovito udeležbo pri teh razpravah. S substantivnimi predpogoji je mišljeno usklajevanje sindikalnih interesov znotraj organiziranih pogajalskih sistemov s primerno interpretacijo ekonomske uspešnosti. Iz proceduralnega vidika pa bodo morali sindikati svoj koncept uspešnosti predstaviti na nadnacionalni ravni in se s tem odzvati na ekonomsko globalizacijo.

LITERATURA

- Bayer, H. 1979. 'Die Integration heterogener Mitgliedergruppen in Industriegewerkschaften 1960-1975'. *Soziale Welt* 30, 354-381.
- Bergmann, Joachim, Jacobi, Otto, and Müller-Jentsch, Walther. 1975. *Gewerkschaften in der Bundesrepublik*, Vol. I, Frankfurt/M. Köln: Europäische Verlagsanstalt.
- Best, Michael H. 1990. *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge: Polity Press.
- Bruno Michael and Sachs, Jeffrey D. 1985. *Economics of Worldwide Stagflation*. Cambridge: Harvard University Press.
- Busch, Klaus. 1994. *Europäische Integration und Tarifpolitik*. Köln: Bund.
- Calmfors, Lars. 1993. *Centralisation of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance: A Survey* (Economics Department Working Papers št. 131). Paris: OECD.
- Calmfors, Lars and Driffill, John. 1988. 'Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance'. *Economic Policy* 3: 13-61.
- Goldthorpe, John H. (ur.). 1984. *Order and Conflict in Contemporary Capitalism, Studies in the Political Economy of Western European Nations*. Oxford: Clarendon Press.
- Crouch, Colin. 1990. "Trade Unions in the Exposed Sector: Their Influence on Neo-Corporatist Behavior". V: Brunetta, Renato and Dell'Aringa, Carlo, (ur.) *Labor Relations and Economic Performance* (str. 68-91). New York: New York University Press.
- Crouch, Colin. 1993. *Industrial Relations and European State Traditions*. Oxford: Clarendon Press.
- Crouch, Colin. 1995. 'Reconstructing Corporatism? Organized Decentralization and Other Paradoxes'. V: Crouch, Colin and Traxler, Franz, (ur.) *Organized Industrial Relations in Europe: What Future?*, 331-330. Aldershot: Avebury.
- Crouch, Colin and Traxler, Franz (ur.). 1995. *Organized Industrial Relations in Europe: What Future?* Aldershot: Avebury.
- Dell'Aringa, Carlo and Samek Lodovici, Manuela. 1992. *Industrial Relations and Economic Performance*. V: Treu, Tiziano (ur.). *Participation in Public Policy-Making. The Role of Trade Unions and Employers' Associations*, 36-58. Berlin: de Gruyter.
- Due, Jasper et. al. 1994. *The Survival of the Danish Model* Copenhagen: DJOF Publishing.
- Durand, Martine, Simon, Jacques, and Webb, Colin. 1992. *OECD's Indicators of International Competitiveness* (Economics Department Working Paper št. 120), Paris: OECD.
- Freeman, Richard B. and Medoff, James L. 1984. *What Do Unions Do?* New York: Basic Books.
- Gamble, Andrew. 1994. *The Free Economy and the Strong State: The Politics of Thatcherism*. London: Macmillan.
- Golden, Miriam. 1993. 'The Dynamic of Trade Unionism and National Economic Performance'. *American Political Science Review* 87, 2: 439-454.
- Jessop, Bob, Nielsen, Klaus, and Pedersen, Ove K. 1993. 'Structural Competitiveness and Strategic Capacities: Rethinking State and international Capital'. V: Hausner, Jerzy, Jessop, Bob, and Nielsen, Klaus (ur.). *Institutional Framework of Market Economies*, 23-44. Aldershot: Avebury.
- Kittel, Bernhard (n.d.). *Politisch-ökonomische Modelle und Meßkonzepte von Korporatismus*. Unpublished manuscript, University of Vienna.
- Lash, Scott and Urry, John. 1987. *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Layard, Richard, Nickell, Stephen, and Jackman, Richard. 1991. *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford: Oxford University Press.
- Lengauer, Stephen (n.d.) *Faktor Arbeit und Wettbewerbsfähigkeit, Eine konzeptuelle Näherung*. Unpublished manuscript, University of Vienna.

- Lilja, Kari. 1992. 'Finland: No Longer the Nordic Exception'. V: Ferner, Anthony and Hyman, Richard (ur.), *Industrial Relations in the New Europe* (str. 198-217). Oxford: Blackwell.
- McCallum, John. 1986. 'Unemployment in OECD Countries in the 1980s'. *The Economic Journal* 96: 942-960.
- Moene, Karl Ove and Wallerstein, Michael. 1993. 'The Economic Performance of Different Bargaining Institutions: A Survey of the Theoretical Literature'. *Wirtschaft und Gesellschaft* 19: 423-450.
- OECD. 1994. *Employment Outlook*. Paris: OECD.
- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven/London: Yale University Press.
- Pontusson, Jonas. 1996. *Labour Market Institutions and Wage Distribution in Sweden and Austria*, unpublished manuscript, Cornell University.
- Rowthorn, Bob. 1992. 'Corporatism and Labour Market Performance'. V: Pekkarinen, Jukka, Pohjola, Matti, and Rowthorn, Bob (ur.). *Social Corporatism: A Superior Economic System?* (82-131). Oxford: Clarendon Press.
- Schmitter, Philippe. 1989. 'Corporatism is Dead! Long Live Corporatism!'. *Government and Opposition* 24, 54-74.
- Schnabel, Claus. 1992. *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Tübingen: Francke.
- Shirai, T. 1987. 'Japan'. V: Windmuller, John P. et. al. (ur.). *Collective Bargaining in Industrialized Market Economies: A Reappraisal*. Geneva.
- Soskice, David. 1990. 'Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries'. *Oxford Review of Economic Policy* 6, 36-61.
- Streeck, Wolfgang. 1991. 'On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production'. V: Matzner, Egon and Streeck, Wolfgang (eds.) *Beyond Keynesianism, The Socioeconomics of Production and Full Employment* (str. 21-61). Aldershot: Edward Elgar.
- Traxler, Franz. 1994. 'Collective Bargaining: Levels and Coverage'. V: *OECD Employment Outlook* (str. 167-194).
- Traxler, Franz. 1995. 'Farewell to Labour Market Associations? Organized versus Disorganized Decentralization as a Map for Industrial Relations'. V: Crouch, Colin and Traxler, Franz (eds.) *Organized Industrial Relations in Europe: What Future?* (str. 3-20). Aldershot: Avebury.
- Traxler, Franz. 1996. 'Collective Bargaining and Industrial Change: A Case of Disorganization? A Comparative Analysis of 18 OECD Countries'. *European Sociological Review*, forthcoming.
- Traxler, Franz. 1996a. 'European Union Policy and Collective Bargaining'. *Transfer*, forthcoming.
- Traxler, Franz. 1996b. 'Sozialpartnerschaft am Scheideweg? Zwischen korporatistischer Kontinuität und neoliberalen Umbruch'. *Wirtschaft und Gesellschaft* 22, 13-33.
- Unger, Brigitte and Grandner, Thomas. 1993. 'The Role of Governance Institutions for the Future of Economic Policy'. Paper presented at the 5th Annual International Conference of the Society for the Advancement of Socio-Economics, 26-28 March 1993, New York.
- Weitbrecht, Hansjörg. 1969. *Effektivität und Legitimität der Tarifautonomie*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Zeiner, Ernst (n.d.) *Wettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit*. Unpublished manuscript, University of Vienna.

Slika 1: Sistemi kolektivnih pogajanj in alternativni koncepti uspešnosti

Dimenzija pogajanj	Koncept pogajanj	
	Neoklasični: stroški in cene kot kriteriji konkurenčnosti	Schumpeterski: kvaliteta in inovativnost kot kriteriji konkurenčnosti
Raven pogajanj	Decentralizacija in deregulacija	Organizirana decentralizacija
Koordinacija pogajanj	Ni koordinacije	Koordinacija na makroravni
Status sindikatov in združenj delodajalcev	Karteli, ki ovirajo uspešnost; brez vloge v delovnih odnosih	"Producenti" skupnih dobrin (socialni mir, zaupanje, kvalifikacije)

Tabela 1: Vpliv stopnje pokritosti kolektivnih pogajanj na zaposlenost in stroške dela

	Brezposelnost Raven/Sprememba		Zaposlenost Raven/Sprememba		Realni stroški dela	Stroški dela na enoto ULC/ULCM/RULC		
Korelacija								
Stopnja pokritosti	0,07 (0,78)	0,20 (0,42)	-0,23 (0,35)	-0,32 (0,20)	-0,07 (0,80)	-0,23 (0,36)	0,37 (0,14)	-0,01 (0,96)
Regresija								
Stopnja pokritosti	0,01 /0,04/ (0,77)	0,02 /0,02/ (0,42)	-0,0007 /0,0007/ (0,35)	-0,0004 /0,0003/ (0,20)	0,00002 /0,0009/ (0,80)	0,002 /0,002/ (0,36)	0,003 /0,002/ (0,14)	-0,00008 /0,001/ (0,96)

a Standardizirana stopnja brezposelnosti

b Zaposleni v civilnem sektorju kot odstotek populacije 15-64

c 1980-1991 povprečje

d raven 1991 minus raven 1980

e indeks1991 minus indeks 1980

f Nadomestilo na zaposlenega v privatnem sektorju deflaciorano z deflatorjem BDP, lokalna valuta

g 1990

ULC=Stroški dela na enoto (nadomestila za vse zaposlene glede na obseg BDP, lokalna valuta)

ULCM=Stroški dela na enoto v proizvodnem sektorju

RULC=Relativni stroški dela na enoto (proizvodni sektor) v skupni valuti (glej Durand, Simon in Webb 1992).

Korelacijska tabela: Vrednosti so Pearsonovi korelacijski koeficienti, dvosmerni test (p) v oklepaju

Regresijska tabela: Parametri bivariantne regresije spremenljivk uspešnosti na stopnjo pokritosti. Standardno odstopanje v oglatih oklepajih, signifikantnost v okroglih oklepajih (konstante enačb niso navedene).

Vključenih je bilo 18 držav OECD: Nemčija, Francija, Nizozemska, Belgija (ni podatkov o ULCM in RULC), Velika Britanija, Danska, Španija, Portugalska, Združene Države Amerike, Kanada, Japonska, Avstralija, Norveška, Nova Zelandija, Švedska, Finska, Švica in Avstrija.

Ekonomski podatki so povzeti po OECD Economic Outlook in OECD Labour Force Statistics. Glede podatkov o stopnji pokritosti glej Traxler (1994, 1995a). Navedli smo stopnjo pokritosti za l. 1990, ker smo imeli na voljo podatke več držav kot za l. 1980. Korelacija med stopnjami pokritosti v letih 1980 in 1990 za 9 držav znaša 0,95 ($p=0,000$), zato lahko sklepamo, da je približek zelo natančen.

Tabela 2: Centralizacija sistemov pogajanj (16 držav OECD, razvrstitve 1-16)

	Centralizacija					
	Operacionalizirana kot:					
	Index centralizacije (Calmfors/Driffill)			Kordinacija podatkov		
	Razvrstitve					
	Originalna	(A)	(B)	Originalna	(A)	(B)
Avstrija	1	(1,5)	(1)	1	(1,5)	(1)
Norveška	2	(3,5)	(2)	2	(3,5)	(2)
Švedska	3	(5,5)	(3)	3	(5,5)	(3)
Danska	4	(7,5)	(7)	7	(13,5)	(13)
Finska	5	(9,5)	(8)	6	(11,5)	(9)
Nemčija	6	(11,5)	(9)	4	(7,5)	(7)
Nizozemska	7	(13,5)	(13)	8	(15,5)	(14)
Belgija	8	(15,5)	(14)	10	(13,5)	(16)
Nova Zelandija	9	(15,5)	(15)	12	(9,5)	(11)
Avstralija	10	(13,5)	(16)	11	(11,5)	(12)
Francija	11	(11,5)	(12)	13	(7,5)	(10)
Velika Britanija	12	(9,5)	(11)	14	(5,5)	(6)
Italija	13	(7,5)	(10)	9	(15,5)	(15)
Japonska	14	(5,5)	(6)	5	(9,5)	(8)
ZDA	15	(3,5)	(5)	16	(1,5)	(4)
Kanada	16	(1,5)	(4)	15	(3,5)	(6)

Tabela 3. Centralizacija pogajanj in ekonomska uspešnost (16 držav OECD)

	Indikatorji uspešnosti							
	Brezposelnost		Zaposlenost		OKUN		API	
	x	y	x	y	x	y	x	y
Test korporatistične hipoteze								
Indeks centralizacije (Calmfors/Driffill)	0,39 (0,13)	0,16 (0,56)	-0,38 (0,14)	-0,11 (0,68)	0,43 (0,09)	0,38 (0,15)	0,37 (0,16)	0,14 (0,59)
Koordinacija pogajanj	0,59 (0,02)	0,43 (0,10)	-0,39 (0,14)	-0,11 (0,68)	0,65 (0,01)	0,64 (0,01)	0,66 (0,01)	0,53 (0,04)
Test hipoteze grbe								
Indeks								
centralizacije (A) (Calmfors/Driffill)	0,17 (0,54)	0,61 (0,01)	-0,52 (0,04)	-0,60 (0,01)	0,24 (0,37)	0,49 (0,06)	0,26 (0,33)	0,73 (0,00)
Koordinacija pogajanj (A)	0,29 (0,27)	0,57 (0,02)	-0,40 (0,12)	-0,44 (0,09)	0,40 (0,12)	0,47 (0,07)	0,35 (0,19)	0,57 (0,02)
Indeks								
centralizacije (B) (Calmfors/Driffill)	0,31 (0,24)	0,65 (0,01)	-0,61 (0,01)	-0,61 (0,01)	-0,43 (0,09)	0,67 (0,00)	0,43 (0,09)	0,79 (0,00)
Koordinacija pogajanj (B)	0,45 (0,08)	0,69 (0,00)	-0,57 (0,02)	-0,51 (0,04)	0,54 (0,03)	0,63 (0,01)	0,55 (0,03)	0,77 (0,00)

x: raven

y: sprememba

a Zaposlenost v odstotkih glede na populacijo od 15 do 64 let

b Okunov indeks, stopnja brezposelnosti plus stopnja inflacije

c Alternativni indeks uspešnosti (Calmfors/Driffill), brezposelnost plus deficit tekočega dela plačilne bilance kot odstotek BDP

d Povprečje 1974-1985

e Povprečje 1974-1985 minus povprečje 1963-1973

Kodiranje indeksa centralizacije in koordinacije pogajanj: maksimum=1, minimum=16; N=16

Vrednosti so Spearmanove razvrstitvene korelacije. Raven signifikantnosti v oklepajih. Vrednosti in ravni signifikantnosti niso strogo primerljive s Calmfors-Driffillovimi (1988), ker uporabljamo Spearmanov koeficient namesto Kendallovega in dvosmerni test namesto enosmernega.