

Faze i tijek procesa kolektivnog pregovaranja

Vesna Mlinarić, SMH-IS / Osijek, 11. rujna 2015.

Ljubomira Lončar, STUH / Opatija, 17. rujna 2015.

Jasenska Vukšić, SGH / Varaždin, 18. rujna / Zagreb, 22. rujna

Kolektivno pregovaranje – u širem i užem smislu

- ZOR/ ZR
- Statutom određena svrha udruga radnika (sindikata) i udruga poslodavaca mora biti sklapanje kolektivnih ugovora.
- Obje strane dužne su pregovarati u dobroj vjeri.
- Samo reprezentativni sindikati mogu kolektivno pregovarati.
- Postupak (procedura) pregovaranja podrazumijeva redosljed i međuzavisnost aktivnosti od priprema do završetka pregovora.
- Cilj nam je prikazati uobičajeni tijek aktivnosti kolektivnog pregovaranja koje temeljimo na dosadašnjim iskustvima.

Pristupi (stilovi) kolektivnog pregovaranja

a) s obzirom na ishode pregovaranja

- suparnički (odvjetnički win -lose)
- suradnički *win-win*
- kreativni (zajednički „*brainstorming* ideja“)



Pristupi (stilovi) kolektivnog pregovaranja

b) s obzirom na relaciju odnosa među stranama

5 pristupa (stilova) pregovaranja:

- prilagođavanje,
- izbjegavanje,
- suradnja,
- natjecanje,
- kompromis.



Praksa:

U pregovorima se koristi kombinacija navedenih pristupa.

SUPARNIČKI PRISTUP

Manjak povjerenja između partnera, želja da se oslabi druga strana
(stil pregovaranja: **izbjegavanje, natjecanje**).

Pozicije i zahtjevi su važni
(ne uvažavaju se interesi druge strane).

Zastoji u pregovorima se rješavaju temeljem moći.

Jedna strana nastoji dobiti što više.
Stav: kako bi jedna strana „pobijedila“ druga mora od nečega odustati.

SURADNIČKI PRISTUP

Potpuno povjerenje, cilj: jačaju međusobni odnosi
(stil pregovaranja: **suradnja, prilagođavanje, kompromis**).

Važni su interesi, a ne pozicija
(raspravlja se o interesima).

Zastoji u pregovorima se rješavaju dogovorno.

Strane traže obostrani dobitak rješenjem koje je pravedno za obje strane.
Stav: obje strane mogu iz pregovora izaći kao pobjednici.

*Kolektivno pregovaranje je
složen proces u kojem se
i sindikati i poslodavci
trebaju zalagati za
suradnički pristup pregovaranja
i stilove pregovora koji vode ka postizanju
uspješnog dogovora i
potpisivanju kolektivnog ugovora.*

Tijek (faze) kolektivnog pregovaranja



PRIPREME ZA PREGOVORE

- preliminarna faza -

- donošenje odluke o pregovaranju
- imenovanje pregovaračkog odbora/sastava, način rada, pregovaračkih odbora
- punomoći
- utvrđivanje reprezentativnosti sindikata
- prikupljanje i analiza informacija i podataka relevantnih za pregovore
- pisana inicijativa za pregovaranje
- priprema prijedloga (sadržaja) i pregovaračkih strategija i taktika

VOĐENJE PREGOVORA ZA PREGOVARAČKIM STOLOM

- **uvod:** pravila (protokol) za pregovaranje: načela, predmet pregovora, poslovnik o radu pregovaračkih odbora na pregovorima, okvirni program (krugovi pregovora) i obveza snošenja troškova
- **središnji dio:** pregovaranje o prijedlozima (sadržaju) pregovora, protuprijedlozi (intereakcija ili istraživačka faza) način rada, znanja, vještine pregovaračkih odbora
- **završetak:** upoznavanje radnika s dogovorenim, sklapanje i potpisivanje kolektivnog ugovora, izmjena i dopuna ili prekid (zastoj) pregovora

RJEŠAVANJE ZASTOJA (PREKIDA) U PREGOVORIMA

- posredovanje
- mirenje/ *conciliation*
- štrajk/ *lockout*
- arbitraža



AKTIVNOSTI NAKON POTPISIVANJA KOLEKTIVNOG UGOVORA

- evidencija i objava
- upoznavanje radnika sa sadržajem kolektivnog ugovora (izmjena i dopuna)
- tumačenje odredbi KU



Hvala na pažnji!



Vesna Mlinarić, SMH
vesna.mlinaric@smh.hr