



PROJEKTI ZDS

Kolektivna pogajanja v praksi: nov priročnik za učinkovitejši socialni dialog

Lan Wudler

V okviru evropskega sofinanciranega projekta GROW je nastal priročnik »Kolektivna pogajanja: Priročnik za pogajalce na nacionalni, dejavnostni in podjetniški ravni«, namenjen krepitevi znanja in kompetenc vseh, ki sodelujejo v procesih kolektivnega dogovarjanja. V času hitrih gospodarskih, tehnoloških in družbenih sprememb postajajo učinkovita pogajanja med socialnimi partnerji vse pomembnejša za stabilno in predvidljivo urejanje delovnih razmerij. Priročnik zato ponuja pregled ključnih načel kolektivnih pogajanj, praktična orodja ter konkretne usmeritve, ki lahko pogajalcem pomagajo pri pripravi, vodenju in uspešnem zaključevanju pogajalskih procesov na različnih ravneh socialnega dialoga.

Pogajalski priročnik sistematično in razumljivo predstavi celoten okvir kolektivnih pogajanj na nacionalni, dejavnostni in podjetniški ravni. Bralca najprej umesti v širši kontekst: razloži pomen socialnega dialoga, temeljna načela kolektivnega dogovarjanja ter pravne podlage, ki jih določa Zakon o kolektivnih pogodbah (ZKolP). Posebej izpostavi načela svobode združevanja, prostovoljnosti sklepanja kolektivnih pogodb ter hierarhijo kolektivnih pogodb in enotni minimalni standard.

DOPRINOS PRIROČNIKA

Ena od največjih vrednosti priročnika je njegova praktična naravnost. Ne ostaja pri teoriji, temveč pogajalce vodi skozi posamezne faze procesa: od priprav na pogajanja, oblikovanja ciljev in zbiranja (makro) ekonomskih podatkov, do samega poteka pogajanj, oblikovanja končnega besedila in izvajanja dogovorjenega v praksi. Jasno opozarja na tipične pasti, na primer razkorak med dogovorjeno vsebino in zapisanim besedilom, ter poudarja pomen usklajenega nastopa, strokovne podpore pravnih in finančnih služb ter natančnega preverjanja skladnosti z zakonodajo.

Poseben poudarek je namenjen ekonomskim podlagam za pogajanja. Priročnik pogajalcem svetuje, katere podatke morajo poznati: primerjave plač, produktivnosti, delovnega časa, socialnih prejemkov, razmer na trgu dela in mednarodnih trendov. Argumentirano pogajanje namreč temelji na številkah, ne na vtisih. S tem priročnik krepi profesionalizacijo socialnega dialoga in zmanjšuje tveganje za odločitve, ki bi bile dolgoročno nevzdržne.

Pomemben del priročnika obravnava tudi kolektivne pogodbe dejavnosti zasebnega sektorja: kdo jih sklepa, kakšna je njihova stvarna veljavnost, kako poteka postopek razširjene veljavnosti in kakšne so posledice za delodajalce. Bralec dobi jasen pregled nad obveznostmi, roki, možnostmi odpovedi in posebnimi režimi po prenehanju veljavnosti. To ni zgolj pravno-tehnično vprašanje, temveč ključno poslovno tveganje, ki ga mora vsako podjetje razumeti.

Priročnik se dotika tudi aktualnih tem, kot je uporaba umetne inteligence v delovnih razmerjih. Pojasnjuje obveznosti delodajalcev pri uporabi visoko tveganih sistemov UI, zahteve glede človeškega nadzora, kakovosti vhodnih podatkov in skladnosti z evropskim Aktom o umetni inteligenci. S tem presega klasične okvire kolektivnih pogajanj in odpira vprašanja prihodnosti dela.

Dodatno vrednost priročnika predstavljajo konkretne razlage davčne obravnave povračil stroškov, prejemkov iz delovnega razmerja ter drugih finančnih elementov, ki so pogosto predmet pogajanj. Takšne vsebine omogočajo, da se pogajalske odločitve presojujejo tudi z vidika stroškov, obdavčitve in prispevkov za socialno varnost.

SKLEPNO

Komu je priročnik namenjen? Delodajalcem, sindikalnim predstavnikom, kadrovskim in pravnim strokovnjakom, članom upravnih odborov, pa tudi vsem, ki želijo razumeti, kako nastajajo pravila, ki urejajo delovna razmerja v Sloveniji. Njegova prednost je v tem, da združuje več kot 30 let praktičnih izkušenj na področju kolektivnega dogovarjanja s strokovno analizo pravnih in ekonomskih podlag.

Tako priročnik za pogajalce ni zgolj informativno gradivo. Je strateško orodje. Krepi kompetence pogajalskih ekip, spodbuja odgovorno odločanje in prispeva k stabilnemu, preglednemu in konstruktivnemu socialnemu dialogu. V okolju, kjer so odnosi med delodajalci in zaposlenimi pod stalnim pritiskom, predstavlja pomemben korak k profesionalizaciji pogajanj in dolgoročno vzdržnim dogovorom.

Če želimo kakovosten socialni mir, potrebujemo dobro pripravljene pogajalce. Ta priročnik je konkreten prispevek k temu cilju, zato vas vabimo, da si ga preberete. Priročnik si lahko v digitalni obliki preneseta na naši spletni strani <https://www.zds.si/sl/publikacije/>.



**Sofinancira
Evropska unija**

Sofinancira Evropska unija

Projekt »GROW« sofinancira Evropska unija s pogodbo o sofinanciranju št.: GA 101145643. Izražena stališča in mnenja so le avtorjeva in ne odražajo nujno stališč Evropske unije ali Evropske komisije. Niti Evropska unija niti organ, ki dodeli pomoč, zanje ne moreta biti odgovorna.

*Več o projektu GROW si lahko preberete na spletni strani
<https://www.zds.si/sl/projekti/grow>*