

DISCUSSION

CLOSURE

NEGOTIATION

BARGAINING

► Колективно преговарање

Наташа Мечкароска Симјаноска, Меѓународна организација на трудот

► Подготовки за преговарање

- Составување тим за преговарање
- Собирање и анализирање податоци
- Изготвување предлози
- Изготвување стратегија за преговарање

► Составување тим за преговарање

- Во текот на преговорите, тимот за преговарање го претставува целото членство, и сите неорганизирани работници, како и СИТЕ работници кои ќе бидат засегнати од исходот на преговорите.
- Тимот треба да биде колку што е можно порепрезентативен и да биде составен од „обичните“ членови, заедно со синдикалното раководство.

Членовите на тимот треба да бидат добри преговарачи, со јасна претстава за потребите и интересите на работниците.



УЛОГИ ВО ТИМОТ

- ▶ **Презентер:** ја застапува позицијата на тимот на преговарачката маса.
- ▶ **Главен преговарач:** го води тимот за преговарање.
- ▶ **Записничар:** води записник во текот на сесиите за позициите и предлозите.
- ▶ **Економист (статистичар):** врши пресметка на трошоците за барањата на синдикатот.
- ▶ **Набљудувач:** ги забележува реакциите на тимот на работодавачите.
- ▶ **Лице за комуникација:** ги пренесува новостите од преговорите на членството.

Собирање и анализирање информации

- ▶ **Информации за синдикатот:** членство, општи услови на синдикатот, подготвеност на членството да го поддржат синдикатот (штрајк).
- ▶ **Информации за работодавачот:** финансиска состојба, конкуренција, идни планови, раководство, тековни или минати колективни договори.
- ▶ **Политичка и социо-економска состојба во земјата:** закони, конвенции, економски трендови, минимална/просечна плата, бенефиции, услови, инфлација, стапка на вработеност/невработеност.
- ▶ **Анализа на претходни КД и собрани информации**
- ▶ **Извори на информации:** анкети, средби со членство, годишни (финансиски) извештаи на работодавачот, АВРМ, ДЗС, организации на работодавачи/комори.

Она што го правите пред да седнете на преговарачката маса е поважно за исходот, отколку она што може да го направите на преговарачката маса.



▶ Изготвување предлози и стратегија за преговарање



- ▶ Дефинирање на целите.
- ▶ Изготвување агенда: парични и непарични прашања на дневен ред.
- ▶ Утврдување приоритет на предлозите.
- ▶ Одобрување на предлозите: од членство и раководство.
- ▶ Пресметка на трошоците за предлозите.
- ▶ Формулирање алтернативни предлози.
- ▶ Утврдување на долната граница.

▶ Застој во преговорите и како да се надмине

- ▶ **Ангажирање експерти**
- ▶ **Притисок:** на работно место, медиуми, политички партии.
- ▶ **Помирување:** потпомогнато колективно договарање.
- ▶ **Штрајк:** последно средство!
- ▶ **Промена на агенда/барање.**

