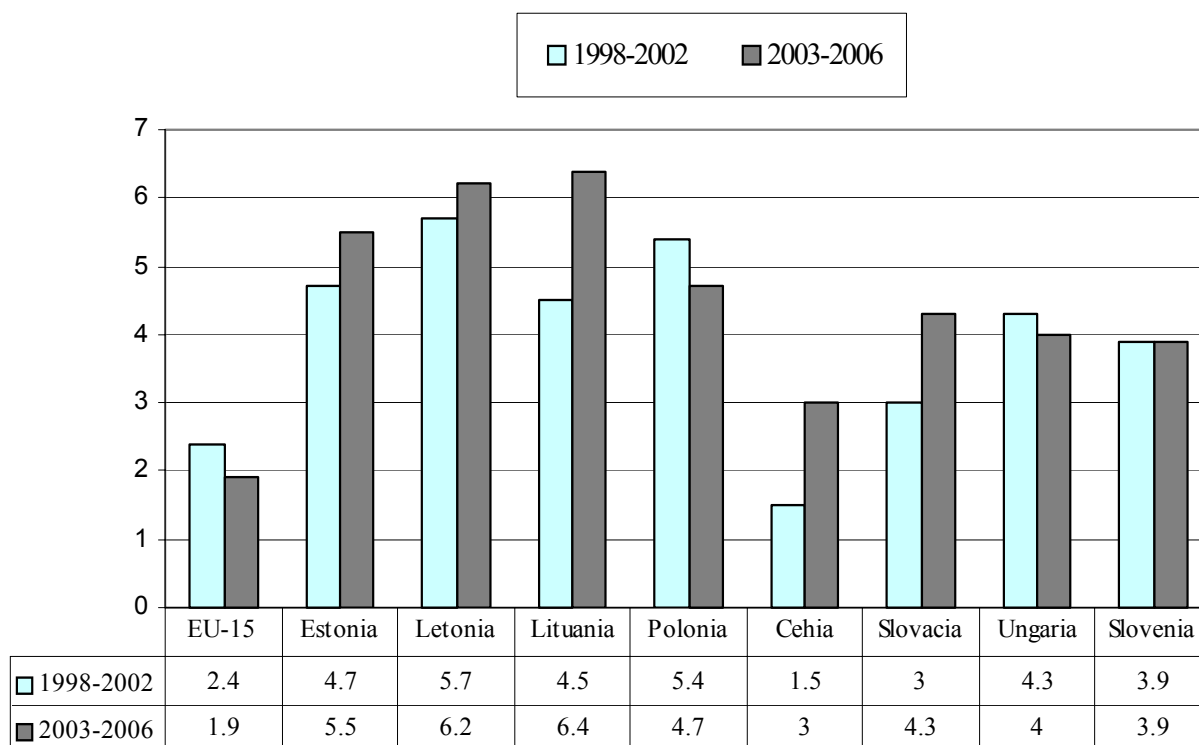


**Set de folii (pe scurt): Seminar „Negocierile colective și contractele colective de muncă“ în România**

---

Vedere generală 1

**Ratele creșterii PIB în țările UE-15 și în statele-membre noi:  
Statistici și prognoze**



Sursa: Economic Forecast al Comisiei Europene pe noiembrie 2004  
(Prognoza creșterii EU-15 doar pentru anii 2002 - 2004)

<p align="center"><b>Gradul de organizare al partenerilor sociali precum și rata de acoperire și obligativitatea generală a contractelor colective în Europa Centrală și de Est</b></p> <p align="center"><b>– fiecare raportat la .... % din totalul angajaților –</b></p>				
Țara	Gradul de organizare al sindicatelor	Gradul de organizare al patronatelor	Rata de acoperire a contractelor colective	Declararea obligativității generale a contractelor colective sectorale
Slovenia	42	50 (100)*	98	Toate contractele colective de muncă
Slovacia	35	~50	48	Posibilă
Ungaria	25	>40	42	Excepție rară
Cehia	30	~35	~35	Mai des întâlnită din 2000
Polonia	15	~19	30**	din 2000 posibilă
Letonia	19	>30	20	din 2002 posibilă
Estonia	15	~30	20	din 2002 posibilă
Lituania	14	~20	13	nu

\* Patronatul și Camera de Comerț (cu statut de membru obligatoriu) încheie cu sindicatele contracte colective globale pentru toate domeniile în cadrul unei convenții sociale naționale.

\*\* În întreprinderi cu cel puțin 50 de angajați, în întreprinderi mici private doar aprox. 5%

*Sursa: UE, Relații de muncă în Europa 2002, Luxemburg 2003; M. Carley, Industrial relations in the EU Member States and candidate countries, Dublin (European Foundation for the Improvement of Working and Living Conditions/EIRO), 2002; EIRO - European Industrial Relations Observatory: [www.eiro.eurofound.eu.int](http://www.eiro.eurofound.eu.int); calcule proprii BwP 2004*

<b>Nivele ale calculului salarial pe baza contractului colectiv în UE-15</b>			
	<b>Nivel național*</b>	<b>Nivel sectoral</b>	<b>Întreprinderi</b>
Belgia	▲	○	□
Danemarca	○	○	□
Germania		▲	○
Finlanda	▲	○	□
Franța	○	▲	○
Grecia	□	▲	□
Marea Britanie		□	▲
Irlanda	▲	□	○
Italia	○	▲	○
Luxemburg		○	○
Olanda		▲	□
Portugalia		▲	□
Austria		▲	□
Suedia		▲	□
Spania		▲	□

□	nivel existent al negocierilor colective
○	nivel important, dar nu dominant al negocierilor colective
▲	nivel dominant al negocierilor colective

Sursa: Carley 2002; cercetări proprii

BwP 2004

\* Nivel național respectiv intersectoral (comitete bilaterale sau trilaterale)

**Nivele ale calculului salarial în noile state-membre ale UE:**

**Întreprindere sau ramură?**

	<b>Nivel național*</b>	<b>Nivel sectoral</b>	<b>Întreprindere</b>
--	------------------------	-----------------------	----------------------

Estonia		<input type="checkbox"/>	▲
Letonia		<input type="checkbox"/>	▲
Lituania		<input type="checkbox"/>	▲
Polonia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	▲
Cehia		<input type="checkbox"/>	▲
Slovacia		▲	○
Ungaria	○	○	▲
Slovenia	○	▲	○

- nivel existent al negocierilor colective
- nivel important, dar nu dominant al negocierilor colective
- ▲ **nivel dominant al negocierilor colective**

Sursa: Carley 2002; EIRO 2002; cercetări proprii

BwP 2004

\* acorduri tripartite și bilaterale intersectorale

**Gradul de organizare al partenerilor sociali precum și efectul de constrângere al contractelor colective (ramură și întreprindere) în UE lărgită**

– fiecare raportat la .... % din totalul angajaților –

	<i>Gradul de organizare al sindicatelor</i>	<i>Gradul de organizare al patronatelor</i>	<i>Rata de acoperire a contractelor colective</i>	<i>Declararea obligativității generale (a contractelor de ramură)</i>
Finlanda	72	60	98	Practică obișnuită
Austria	40	75 (100)*	98	obișnuită+“clauze de opțiune“ ale întreprinderii
Slovenia	42	45 (100)*	98	Toate contractele colective
Suedia	80	~80	95	Parțial informală
Franța	9	~60	95	Practică obișnuită
Belgia	55	~60	90	Practică obișnuită
Italia	36	>40	90	Practică informală
Grecia	30	~40	90	Practică obișnuită
Danemarca	80	~50	80	Practică informală
Portugalia	25	~60	80	Practică obișnuită
Olanda	28	~45	78	Frecventă
Germania	30	<60**	75***	Puține ramuri
Spania	18	~50	70	Frecventă
Slovacia	35	~50	48	Posibilă
Irlanda	45	~40	45	Ocazională
Ungaria	25	>40	42	Rară
Marea Britanie	29	>40	36	Nu
Cehia	30	~35	~35	Mai des întâlnită din 2000
Polonia	18	~20	~30	Posibilă din 2000
Letonia	20	>30	20	Posibilă din 2000
Estonia	15	28	20	Posibilă din 2000
Lituania	14	~20	13	Nu

Sursa: WSI-Tarifarchiv; einblick 1/00; Draus 2001; EU: Industrial Relations 2002; Ladó 2002; Carley 2002; EIRO 2002a; calcule proprii  
H. Kohl (BwP) 2004

\* Patronat și Cameră de Comerț (cu statut de membru obligatoriu) încheie contract colectiv de ramură

\*\* în R.F.G înainte de 1990 aprox. 75 %, după 1991 în Germania de Est puternic în scădere

\*\*\* inclusiv contracte de recunoaștere și conectare (fără acestea: Germania de Vest- 70%; -de Est aprox. 55%)

Sursa: Kohl/Platzer, *Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa*, 2004, Pag. 175

Vedere generală 6

## Comparația salariilor minime în Europa Centrală și de Est și în țările UE-15

(fiecare pt. Începutul 2003, în Euro)

<i>Țara</i>	<i>Suma nominală a salariului minim brut în €</i>	<i>Salariul minim brut în raport cu standardele puterii de cumpărare*</i>
Bulgaria	56	127
România	73	194
Letonia	116	239
Lituania	125	252
Estonia	135	265
Polonia	201	351
Slovacia	158	353
Cehia	207	390
Ungaria	250	452
Portugalia	416	453
Spania	526	617
Slovenia	470	668
Grecia	605	725
Irlanda	1073	910
Marea Britanie	1105	983
Franța	1154	1150
Belgia	1163	1162
Olanda	1249	1225
Luxemburg	1369	1338

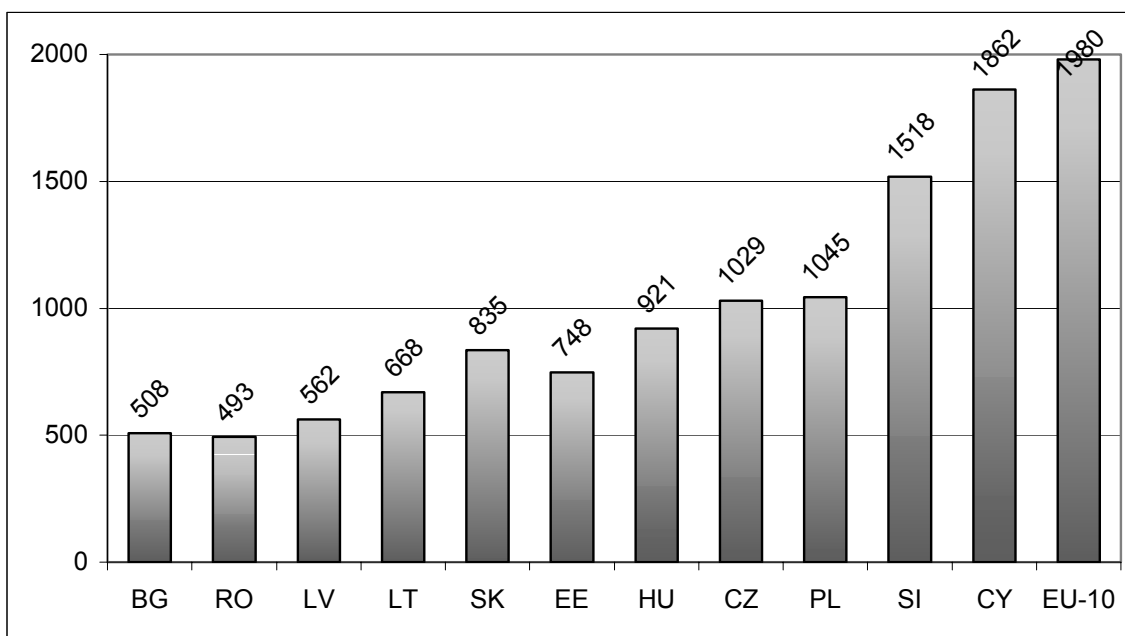
\* Standardul puterii de cumpărare (KKS) este calculat conform Eurostat, pentru a facilita o comparație reală a salariilor excludând variațiile valutare și cele ale prețurilor.

Surse: pentru EU-15: Eurostat (Stat. Amt der EU) Thema 3 - 10/2003;  
pt. Țările ECE: EIROOnline, continuu; cercetări proprii: BwP 2004

Vedere generală 7

### Salariile brute medii în țările candidate la aderare din Europa Centrală și de Est (ECE) 2002

(în Euro în raport cu standardele puterii de cumpărare – KKS)



Observație: UE-10 cuprinde aici țările: DK, D, ES, F, IRL, NL, AU, P, FI, UK

Sursă: Institutul Vinez pentru comparații economice internaționale (WIIW), Statistical Yearbook on candidate countries 2003 (cit. după B. Galgozci, EGI-Brüssel 2004)

<b>Creșterea salariilor în anii 2001 bis 2003 în țările ECE</b>						
<b>– nominală și raportată la prețuri în % –</b>						
<i>Țara</i>	<i>Creștere nominală</i>			<i>Creștere reală</i>		
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Ungaria	16,0	18,4	12,9	8,4	13,0	7,3
Estonia	13,0	11,5	6,8	7,2	7,9	5,6
Cehia	8,6	6,6	7,6	3,9	4,5	7,5
Letonia	6,2	(8,0)*	(4,1)*	3,7	(7,5)*	(0,6)*
Slovenia	12,0	9,7	7,5	3,5	2,0	1,8
Polonia	6,9	4,9	2,6	1,4	2,6	1,0
Slovacia	8,2	9,3	6,6	1,1	5,8	-2,9
Lituania	1,8	3,6	4,4	0,8	4,5	5,8
<i>Media ECE-8</i>	<i>9,0</i>	<i>9,0</i>	<i>6,6</i>	<i>3,8</i>	<i>5,8</i>	<i>3,3</i>
<i>Media UE-15</i>	<i>3,4</i>	<i>2,7</i>	<i>3,4</i>	<i>0,5</i>	<i>0,9</i>	<i>1,5</i>
* Furnizarea unor date exacte nu este posibilă, deoarece în Lituania se plătește adesea în mod oficial doar salariul minim garantat de stat, iar această sumă este inclusă în statistici.						
Surse: Carley 2002; EU-Commission, Spring 2003 Forecast nach: Mermert und Gradev, Brüssel (EGI) 2003:30; EIRO, Pay developments 2003 ( <a href="http://www.eiro.eurofound.eu.int/2004/03">www.eiro.eurofound.eu.int/2004/03</a> ); EGI (Brüssel), Collective Bargaining Europe, ( <a href="http://www.etuc.org/ETUI/CBEurope/Creports">www.etuc.org/ETUI/CBEurope/Creports</a> ) Country reports 2003/2004; calcule proprii BwP 2004						



### Pregătirea negocierilor

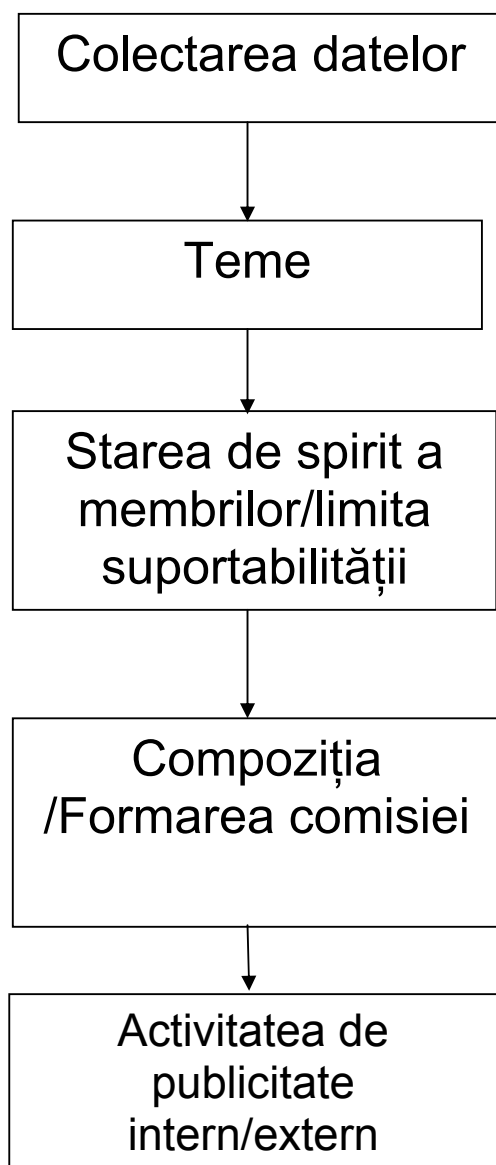
<i>Obiective și cerințe</i>	<i>Argumente proprii</i>	<i>Contraargumente</i>	<i>Combaterea contraargumentelor</i>	<i>Mijloace de presiune/atracție</i>
<p><b>Obiective minime</b> (Cerință/Ofertă)</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p><b>Obiective maxime</b> (Forderung/Angebot)</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>				

## Schema derulării negocierilor colective:

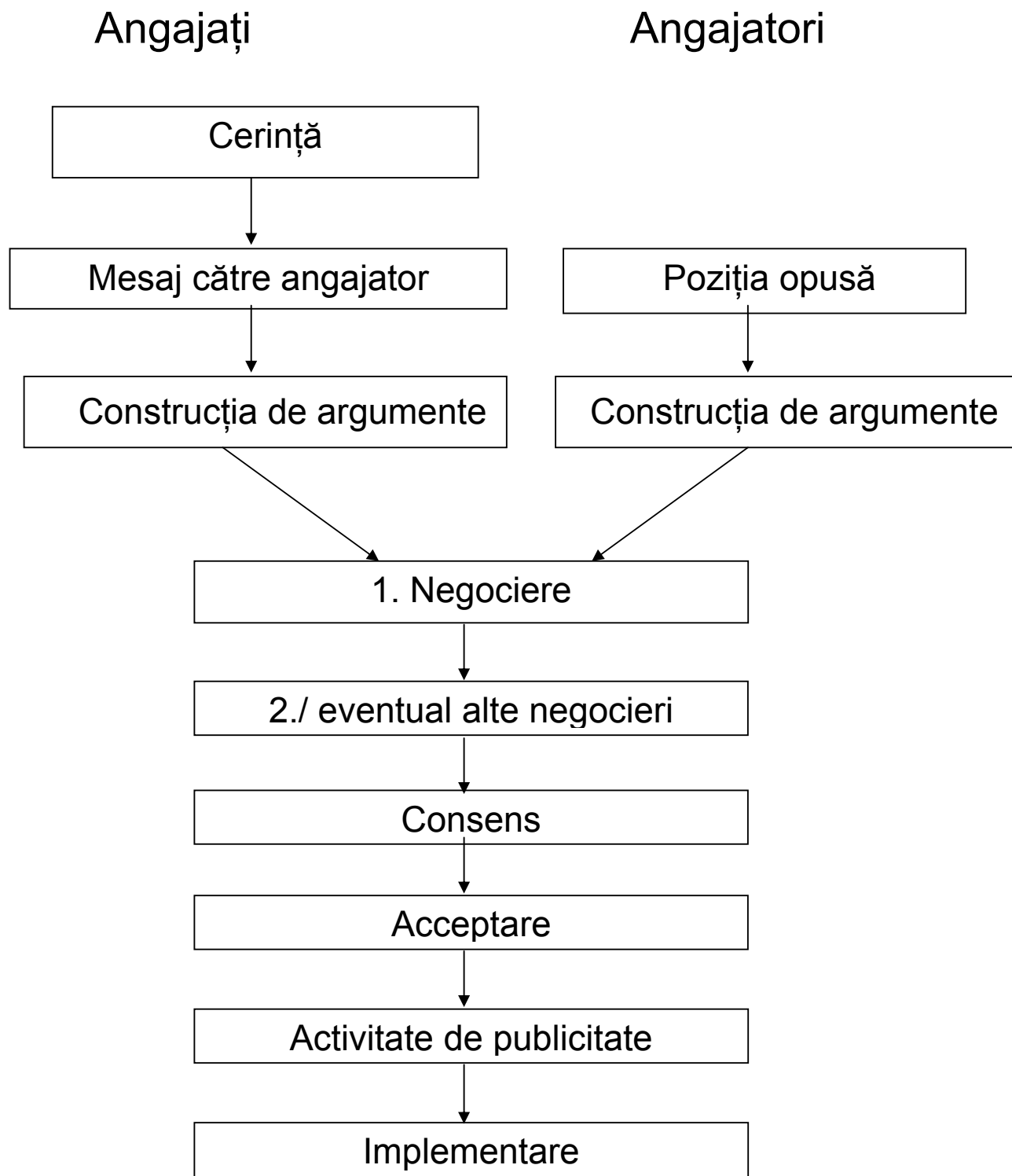
### I. Faza pregătitoare

Angajați

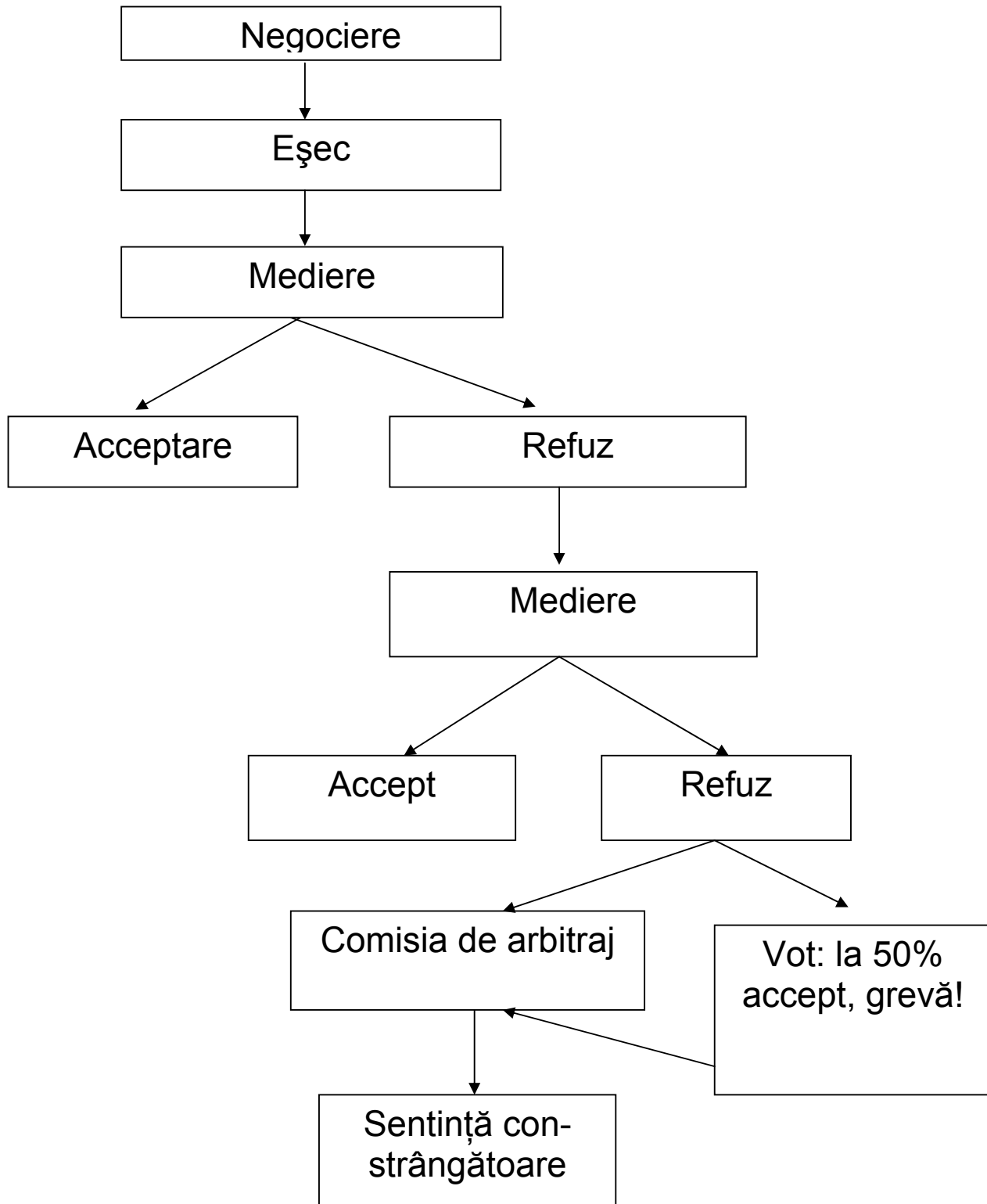
Angajatori



## II. Faza negocierilor / Consensul



### III. Negocieri – Eșec (Schema derulării în România)



## Reguli practice ale purtării de negocieri

- A se conveni împreună cu partnerul de negocieri asupra unui prim termen.
- Se trimit invitații către participanți (dacă este cazul și participanților externi)
- Moderare alternantă a convorbirilor: nu se tolerează dominarea uneia din părți (Ordinea zilei, așezare etc.).
- A se proceda ca echipă contribuind la activitate. Nu numai președintele conduce discuțiile.
- Formularea clară a poziției sau cerinței referitoare la fiecare punct al ordinei de zi.
- Nu vă lăsați niciodată distrați, reveniți de fiecare dată la subiect.
- Dacă este cazul înaintați o propunere scrisă pentru consens, imediat ce capacitatea de compromis există în principiu (nu înainte !); aici păstrați întotdeauna propria inițiativă.
- Apelați după nevoie la întreruperi ale negocierilor (după noi propuneri ale celeilalte(cecelalte) părți sau ale propriei părți, pentru stabilirea strategiei viitoare, în cazul „epuizării“ argumentelor sau când negocierile stagnează) A se stabili imediat în acest caz un nou termen pentru reluarea discuțiilor.
- Pentru a prezenta convingător cerințele maxime, a nu se coborî în nici un caz sub cerințele minime, compromisul urmând să se situeze între cele două limite.
- A se verifica întotdeauna în ce măsură partea adversă este pregătită pentru un compromis ( de ex. prin întrebări : presupunând că..., atunci dvs. ați... ? sau : vă puteți imagina, dacă noi...). Aici se va apela la concesiile proprii sau la mijloace de presiune (de ex. a se aminti starea de spirit a populației), fără a se amenința cu acestea imediat într-un mod agresiv.
- Nu vă hazardați în compromisuri, reacționați însă întotdeauna la dovezi ale capacității de compromis din partea adversă.
- În situații de stagnare se vor elimina provizoriu dacă este cazul „punctele cheie“ și se vor clarifica mai întâi părțile pachetului de negocieri unde se poate ajunge la un compromis. Apoi reluați din nou întrebările controversate.
- Eventualele inflexibilități se vor elimina prin înaintarea unei propuneri de planificare treptată sau a anumitor variante (de ex. prin intermediul unei faze pilot premergătoare schimbărilor decisive; modificări treptate ușor de supravegheat ; prelungirea duratei unui proiect).
- Dacă nu mai ajută nimic, de la caz la caz se va propune medierea (mediere sau arbitraj)
- A se păstra notificările scrise referitoare la rezultat și la rezultatele intermediare ale unei negocieri, se stabilește protocolul de final.
- A se planifica dacă este nevoie un timp de gândire înaintea deciziei finale (de ex. pentru informarea comitetului trimis pentru vot, în măsura în care este necesar).