**Stručná poznámka k ekonomickému rámci sociálního dialogu**

Sociální dialog se kromě právního rámce odehrává také v rovině osobní a ekonomické.

Porušení právního rámce dialogu může mít za následek neplatnost. V případě porušení ekonomického rámce nejsou důsledky z (našeho) právnického hlediska na první pohled tak tvrdé. Nedodržení ekonomického rámce může nicméně způsobit faktickou (objektivní) nemožnost realizace vyjednaného plnění. Výsledek vyjednávání, který nerespektuje ekonomický rámec, není kvalitní a udržitelný. Nezajistí sociální smír (sociálně-ekonomické optimum).

Nejčastější případy porušení/nerespektování ekonomického rámce:

1. Zaměstnavatel při vyjednávání prezentuje nutnost šetřit, špatné hospodářské výsledky, nemožnost zvyšování mezd a benefitů. Naopak prezentuje, že bude nutné propouštět, „přesouvat výrobu na východ“ apod. Odborová organizace tuto skutečnost akceptuje a odsouhlasí z hlediska práv zaměstnanců velmi slabou kolektivní smlouvu. Zaměstnancům odborová organizace i zaměstnavatel prezentují, že se zaměstnanci musí spokojit s tímto málem, které za daných okolností představuje maximum možného. Po uzavření kolektivní smlouvy se ukáže, že ekonomická situace je výrazně lepší. Z médií se zaměstnanci dovědí o značném zisku, který zaměstnavatel odvedl své zahraniční mateřské společnosti, generální ředitel se v ekonomických magazínech chlubí skvělými výsledky atd.

Evidentně došlo k určitému selhání osobní roviny i právního rámce sociálního dialogu (odborová organizace zřejmě nedůsledně uplatnila právo na informace a projednání; odborová funkcionáři jsou buď nekňubové, nebo jsou zkorumpovaní zaměstnavatelem).

Důsledky: nespokojenost zaměstnanců, protesty, vysoká míra fluktuace, zhoršení loajality a sounáležitosti vůči zaměstnavateli, zemětřesení v odborové organizaci (snaha nahradit neúspěšné funkcionáře, případně založení další odborové organizace).

1. Zaměstnavatel má na základě slušných hospodářských výsledků připravený slušný rozpočet pro navyšování mezd. Předseda odborové organizace zahájí vyjednávání požadavkem, který je nižší než zaměstnavatelem připravený rozpočet. Zaměstnavatel (s určitými rozpaky) přijímá.

Jde o určitou variantu výše uvedeného případu. Zde šlo jednoznačně o selhání osobního rámce (jde o reálný případ).

Důsledkem byla vysoká míra nespokojenosti na straně zaměstnanců. Došlo ke změně ve vedení odborové organizace, v krátké době byl zaměstnavatel pod tlakem zaměstnanců znovuotevřít kolektivní vyjednávání a jednat o dalším navýšení mezd. Typický případ, kdy nedodržení ekonomického rámce způsobilo nekvalitní a nestabilní výsledek sociálního dialogu.

1. Zaměstnavatel se zaváže k plnění, které neodpovídá jeho ekonomickým možnostem. Následně není schopen kolektivní smlouvu dodržet, hrazení sjednané výše mezd a benefitů by způsobilo insolvenci.

V našich podmínkách nejde o častou situaci. V jiných zemích lze nicméně příklady najít. Nedodržení ekonomického rámce způsobuje nestabilní a neudržitelný výsledek, nebude dosaženo sociálního smíru.

„*Ani geniální vyjednavač na ekonomickém hřbitově nevyjedná sociální ráj. Pokud se o to pokusí, pohřbí všechny zúčastněné*.“