

Warszawa, 9 lutego 2021 r.

Sz. P. Maciej Nowak  
Wiceprezes Zarządu  
ZUE S.A.

Sz. P. Romuald Mądry  
Zastępca Dyrektora  
Centrum Realizacji Inwestycji  
PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.

**pismo dot.:** zasad prowadzenia negocjacji ws. przejścia podziemnego w stacji Poraj

Szanowni Państwo,

Mając za sobą cztery posiedzenia zespołu negocjacyjnego PKP PLK S.A., w którym przedstawiciele Fundacji im. Stefana Batorego biorą udział jako obserwatorzy, chcemy raz jeszcze przedstawić i rozwinąć nasze postulaty odnośnie procedury polubownego rozwiązania sporu dotyczącego budowy przejścia podziemnego w miejscowości Poraj. Jest to jednocześnie spełnienie Państwa oczekiwań, sformułowanych na ostatnim spotkaniu 4 lutego.

Podobnie jak Państwo oceniamy, że dotychczasowe rozmowy nie przyniosły satysfakcjonujących rezultatów dla żadnej ze stron. Jesteśmy przekonani, że wynika to w głównej mierze stąd, iż przed pierwszym spotkaniem merytorycznym nie uzgodniono podstawowych zasad negocjacji i nie nakreślono choćby hipotetycznej ścieżki dojścia do kompromisu (mapy drogowej). Wydaje nam się, że podejście przyjęte przez PKP PLK S.A polegające na szczegółowej analizie (pozycja po pozycji) kosztorysów z kolejnych branż wprowadziło do rozmów wiele pobocznych wątków, nie będących kluczowymi z punktu widzenia rozwiązania tego sporu.

Sądzymy, że w pierwszej kolejności między stronami powinny zostać ustalone, albo zidentyfikowane jako rozbieżność kwestie fundamentalne. W naszej ocenie do takich zaliczają się przede wszystkim odpowiedzi na pytania o to:

- jakie podstawy formalnoprawne zostały przyjęte do podjęcia negocjacji: subklauzula 20.5 warunków szczególnych umowy, regulamin PKP PLK S.A., inne dodatkowe?
- czy wykonanie przejścia podziemnego jest traktowane jako element umowy podstawowej czy jako osobne zlecenie, a wobec tego na jakiej podstawie prawnej zostanie rozliczone?
- czy roboty będą traktowane jako roboty dodatkowe, roboty podobne czy może roboty zamienne?
- czy wyceny robót będą bazować na Żółtym FIDICU (ryczałt) czy na Czerwonym (kosztorysy obmiarowe)?

- czy do wyceny robót zostaną przyjęte teoretyczne cenniki czy rzeczywiste koszty poniesione przez Wykonawcę?

Ponadto przystępując do negocjacji nie uzgodniono ich podstawowych ram, co w naszej ocenie istotnie obniża ich efektywność. Przede wszystkim strony nie odpowiedziały sobie na takie pytania jak:

- jakie są zasady organizacji i przebiegu spotkań?
- czy strony przewidują, aby ustalić zasady negocjacji w zakresie wszystkich sporów powstałych na Kontrakcie czy tylko w zakresie przejścia podziemnego w stacji Poraj?

Odpowiedzi na powyższe pytania pozwoliłyby wyznaczyć ścieżkę dojścia do kompromisu. Jest on potrzebny zarówno jeżeli chodzi o uzgodnienie globalnej sumy za roboty przy przejściu podziemnym w Poraju, ale też zmianę Kontraktu w zakresie przejścia i wskazanie realnego terminu jego dokończenia.

Niekiedy odnosiliśmy wrażenie, że zespół negocjacyjny PKP PLK S.A. zbyt wielką wagę przywiązuje do szczegółowej wyceny robót na podstawie zewnętrznych źródeł, w oderwaniu od realnych kosztów przedstawionych i poniesionych przez generalnego wykonawcę. Przy tej okazji ujawniły się głębokie różnice między stronami w zakresie metodologii kosztorysowania czy przyjmowania różnych współczynników, które tworzyły kolejne płaszczyzny sporu i oddalały nas od przyjęcia kompromisowego rozwiązania. Tymczasem wydaje się, że zasady kosztorysowania powinny być uzgodnione przed przystąpieniem do wyceny spornych elementów. Zamiast tego są one de facto przedmiotem ciągłej dyskusji na każdym spotkaniu.

Rozmowom nie służył też sam tryb pracy nad kosztorysami, udostępnianie ich kolejnych wersji tuż przed spotkaniami, a potem długie ich referowanie, zabierające czas potrzebny na właściwe negocjacje, czyli rozmowę o konstruktywnych propozycjach i bieżącą wymianę opinii między obiema stronami. Strony powinny mieć czas przed kolejnymi spotkaniami na analizę swoich stanowisk i przygotowanie swoich pozycji negocjacyjnych.

W korespondencji mailowej z PKP PLK S.A. z 13 stycznia br. zaproponowaliśmy pewne warunki brzegowe funkcjonowania zespołu negocjacyjnego, które teraz, mając już przemyślenia wynikające z obserwacji chcielibyśmy powtórzyć, ale też rozwinąć i uściślić. Mianowicie:

1) W dotychczasowych spotkaniach pomijano dyskusję nad sprawami organizacyjnymi a tryb pracy zespołu był na bieżąco narzucany przez PKP PLK S.A.. Uważamy takie podejście za zniechęcające poszukiwania kompromisu. Jeżeli proces negocjacji ma się zakończyć powodzeniem, należy stworzyć takie warunki do rozmów, w których wszystkie ich strony traktowane są jako równorzędni partnerzy, a ich prawa są respektowane. Dlatego strony powinny umówić się wcześniej na przestrzeganie zasad organizacji spotkań. Mamy tu na myśli przede wszystkim nieuregulowane dotąd zagadnienia związane z proponowaniem agendy spotkań, terminem w jakim udostępniane są materiały omawiane na spotkaniach, zatwierdzaniem notatek i uwag do nich, czasem na wypowiedź przyznawanym stronom czy przerywaniem i przenoszeniem spotkań. Dostrzegamy w tym zakresie duże deficyty, które póki co świadczą o nierównym traktowaniu wykonawcy jako strony w sporze.

2) Sądzimy również, że rozmowy między stronami nie powinny być moderowane przez osobę reprezentującą jedną ze stron, a przez kogoś, kto nie jest bezpośrednio związany z Kontraktem. Wszak powszechnie znaną zasadą negocjacji jest zatrudnienie profesjonalnego facylitatora, który organizuje i porządkuje dyskusję i stara się łagodzić konflikty w trakcie

rozmów. Mając możliwość obserwacji dotychczasowych rozmów sądzimy, że dla ich pozytywnego zakończenia, wprowadzenie takiej osoby jest wręcz niezbędne.

3) Dostrzegamy ogólny problem w tym, że punktem wyjścia do prac zespołu negocyjacyjnego stała się szczegółowa analiza kosztorysów. Wydaje nam się, że bardziej podstawową rzeczą, od której powinny zacząć się spotkania, jest określenie formalno-prawnej podstawy prowadzenia robót. Mamy wrażenie, że między stronami nie ma jednomyślności co do tego, czy roboty przy przejściu podziemnym w Poraju traktować jako roboty dodatkowe, zamienne czy też realizowane w ramach zamówienia podobnego. Jasna decyzja w tej sprawie pozwoliłaby zastosować obu stronom spójne podejście co do definicji robót zabezpieczających, metody wyceny czy wskazać na zależności między kontraktem podstawowym a pracami przy przejściu w Poraju np. w zakresie wysokości narzutu stosowanego przez ZUE.

4) Należałoby również uzgodnić zasady prowadzenia negocjacji, do których podstawą powinna być subklauzula 20.5 warunków szczególnych umowy. Dobrym punktem wyjścia jest jasne sformułowanie oczekiwań przez obie strony co do satysfakcjonującego je rozwiązania sporu. Propozycji obejmujących całościową zapłatę za roboty, formalno-prawną podstawę ich realizacji oraz rozliczenia i wdrożenia robót pozostałych do wykonania. Takie wyjściowe oczekiwania co do punktu dojścia nie były dotąd formułowane przez strony. Przyjęta logika rozmów polegająca na formułowaniu zarzutów do materiałów zastanych i nieustannym odnoszeniu się do nich hamuje obie strony przez formułowaniem bardziej konstruktywnych i perspektywicznych propozycji.

5) Znana musi być również perspektywa czasowa osiągnięcia kompromisu, która jest do zaakceptowania przez obie strony. Ustalenie harmonogramu pozostałych rozmów zdyscyplinuje obie strony do efektywniejszego zarządzania czasem na spotkaniach. Skłoni też do wyboru tematów priorytetowych dla dalszych negocjacji i odrzuceniu tych, które nie mają znaczenia dla zażegnania sporu. Nie można lekceważyć faktu, że im dłużej trwać będą rozmowy, tym bardziej oddala się w czasie moment dokończenia docelowego przejścia do peronów w stacji Poraj, na czym tracą będący bezpośrednimi odbiorcami inwestycji podróżni, a więc ogólnie rozumiany interes publiczny;

6) Uważamy także za niezbędne zaproszenie do spotkań przedstawiciela Inżyniera Projektu. Udział w negocjacjach osób, które wcześniej uczestniczyły w weryfikowaniu kosztów budowy przejścia podziemnego w Poraju i związanych z nim umów podwykonawczych, ułatwiłoby rozmowę na temat wyceny kosztów. Wiedza Inżyniera z placu budowy byłaby pomocna w ocenie, które wątpliwości zgłaszane do kosztorysów wykonawcy są faktycznie zasadne, a które z kosztów były nie do uniknięcia w warunkach budowy przejścia. Liczymy na to, że zewnętrzny, bardziej ekspercki głos przekona obie strony do zrewidowania obecnych stanowisk i ustąpienia z części swoich żądań.

Dodatkowo chcielibyśmy podzielić się refleksją na zasad funkcjonowania zespołu negocyjacyjnego PKP PLK S.A.. To, że jest on organem powołanym przez PKP PLK S.A. i reprezentującym spółkę w negocjacjach, oznacza, że musi działać w sposób całkowicie przejrzysty i budzący zaufanie pozostałych uczestników spotkań. Ogólna informacja przesłana na prośbę Partnera Społecznego (zob. załącznik nr 1) nie jest wystarczająca do tego, aby stwierdzić czy rozmowy, których gospodarzem jest PKP PLK S.A., toczą się według jakiegoś sprawdzonego wcześniej w negocjacjach z wykonawcami scenariusza. Na dotychczasowych spotkaniach nie poświęcono czasu na dyskusję o celach działania zespołu czy wytycznych podręcznika

zarządzania procesami inwestycyjnymi z 2016 r., przywołanego jako podstawa powołania zespołu. Mamy poważne wątpliwości, czy obie strony rozumieją owe ogólne wytyczne w podobny sposób, ponieważ sami często mieliśmy problem z ich jednoznacznym odczytaniem, co sygnalizowaliśmy już w korespondencji mailowej. Nie wiemy, czy PKP PLK S.A. stosowała kiedykolwiek podobną procedurę na innych kontraktach i z jakim rezultatem. Nie rozumiemy w jaki sposób i przez kogo ma być formułowana rekomendacja do Zarządu PKP PLK S.A. o zaciągnięcie zobowiązań finansowych i jak ma wyglądać dalsza część negocjacji z wykonawcą po udzieleniu zespołowi negocjacyjnemu stosownych pełnomocnictw. Nie rozumiemy również jak i czy w ogóle zaproponowane podejście wpisuje się w subklauzulę 20.5 warunków szczególnych umowy.

Ponownie podkreślamy, że sprawy związane z funkcjonowaniem zespołu negocjacyjnego są kluczowe dla osiągnięcia porozumienia zamawiającego z wykonawcą. Widzimy potrzebę ich detalicznego przedyskutowania i wyjaśnienia wszystkich związanych z nim wątpliwości na najbliższym możliwym spotkaniu.

Jako Partner Społeczny monitorujący realizację inwestycji, ale też będąc żywotnie zainteresowanymi powodzeniem zapoczątkowanych przez Państwa negocjacji, liczymy na przeformułowanie spotkań negocjacyjnych. Mamy nadzieję, że nasze propozycje proponowane zasady zostaną przez Państwa wzięte pod uwagę, co w naszej ocenie przyczyniłoby się do osiągnięcia rezultatów satysfakcjonujących dla wszystkich stron.

Z wyrazami szacunku,



Grzegorz Makowski

Kierownik Projektu Pakty Uczciwości

– mechanizm obywatelskiej kontroli na rzecz ochrony funduszy UE

Fundacja im. Stefana Batorego

**Załączniki:**

1. Informacje nt. działania Zespołu negocjacyjnego PKP PLK S.A. – załącznik do e-mail-a Romualda Mądrego z 20 stycznia 2021

**Do wiadomości:**

1. Jolanta Pawluk, dyrektor Centrum Realizacji Inwestycji, PKP PLK S.A.