

Negocjacje Pakietu Socjalnego dla pracowników SPEC S.A.

Pierwsze pakiety socjalne pojawiły się w Polsce w połowie lat 90, kiedy to w negocjacjach prywatyzacyjnych między właścicielem a inwestorem pojawiła się nowa strona – pracownicy. W większości krajów europejskich, w przypadku wejścia do firmy nowego akcjonariusza, stosuje się umowy menadżerskie przyznające gratyfikacje tylko kadrze zarządzającej. Przywileje dla ogółu pracowników, reprezentowanych przez organizacje związkowe to polska specjalność. Każdy inwestor stara się podpisać takie porozumienie, które zagwarantuje mu maksymalną autonomię w kierowaniu firmą i pozwoli osiągnąć wysoki wynik ekonomiczny. Głównym interesem strony społecznej zaś jest zabezpieczenie dotychczasowych praw pracowników, uzyskanie gwarancji zatrudnienia i określonych rekompensat w wypadku ich naruszenia. Zapisy pakietów stanowią swoistego rodzaju osłonę dla pracowników prywatyzowanych firm, łagodzą obawy przed zmianami właścicielskimi, zwiększają poczucie stabilizacji i bezpieczeństwa.

Przygotowania do negocjacji pakietu gwarancji pracowniczych dla załogi SPEC oraz prace nad projektem samego dokumentu organizacje związkowe działające na terenie naszej Spółki rozpoczęły właściwie już od lipca 2009 roku, kiedy to Ratusz w sposób formalny rozpoczął procedurę zmierzającą do prywatyzacji Spółki. Chcąc zbadać preferencje pracowników, co do zapisów Pakietu Socjalnego przeprowadziliśmy w końcu 2010 roku wśród załogi ankietę, której wyniki prezentowaliśmy min w SPEC – info nr 2/2011. Uzyskane opinie pozwoliły na stworzenie swoistej listy priorytetów i utwierdziły nas w przekonaniu, że najistotniejsze parametry dla zdecydowanie największej grupy pracowników Spółki to gwarancje zatrudnienia, premia prywatyzacyjna oraz wykup przez inwestora akcji pracowniczych.

Wraz z postępowaniem procesu prywatyzacyjnego intensyfikowaliśmy działania zmierzające do uzyskania gwarancji socjalnych dla pracowników. Zabiegaliśmy u właściciela spółki o zapewnienie udziału miasta w procesie negocjacyjnym, starając się uzyskać zapewnienie, że nie dojdzie do sprzedaży akcji SPEC bez pakietu socjalnego dla jego pracowników. W czasie spotkań z Panem Prezydentem Jarosławem Kochaniakiem wielokrotnie apelowaliśmy o zmianę stanowiska Miasta w tym temacie. Podczas ostatniej wizyty przedstawicieli organizacji związkowych w Ratuszu uzyskaliśmy deklarację, że jeżeli uda nam się podpisać porozumienie w sprawie Pakietu Socjalnego do

dnia podpisania ostatecznej umowy z Inwestorem to będzie on stanowił załącznik do tejże umowy. Na zawarcie porozumienia z przyszłym inwestorem dostaliśmy od Właściciela 4 tygodnie.

Decyzjami Zarządów obu organizacji związkowych został powołany Zespół Negocjacyjny w skład, którego weszli; Grażyna Świerczyńska, Włodzimierz Piasecki, Bożena Skudlarska, Marian Kanabus, Maria Brincken, Krzysztof Szuba, Małgorzata Sosińska i Jarosław Szeniawski.

Od dawna także śledziliśmy z uwagą historie prywatyzacji w branży ciepłowniczej w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem w ostatnim okresie tych przypadków, gdzie inwestorem była Dalkia Polska. Materiał był bardzo bogaty zważywszy na fakt, że spółka, która została wybrana, jako inwestor dla SPEC jest obecna na rynku polskim od 15 lat, w 40 miastach. Nasz optymizm wzbudzała świadomość, że wszystkim prywatyzacjom z udziałem Dalkii Polska towarzyszyło dotychczas podpisywanie pakietów socjalnych a obawy zwiększały informacje, że w Poznaniu negocjacje zakończyły się sukcesem po czteromiesięcznej akcji protestacyjnej, prowadzonej już po zawarciu umowy sprzedaży a Łódź negocjowała swój projekt prawie 4 miesiące.

Mając świadomość jak trudne wyzwanie, zarówno merytoryczne jak i finansowe, stanowi konfrontacja z Zespołem Negocjacyjnym Inwestora, pozyskaliśmy dla naszych działań zewnętrzne wsparcie. Doradztwo prawne zapewnił reprezentujący rodzinną kancelarię prawniczą mecenas Sebastian Jabłkowski, na którym spoczywa również ciężar bezpośredniego prowadzenia negocjacji w naszym imieniu. Wiedzą ekonomiczną dzieli się z nami Daniel Kiewra ekspert firmy *S-Partner*. Choć negocjacje jeszcze trwają i trudno przesądzić, jaki będzie ich ostateczny wynik to już zyskaliśmy pewność, że dokonaliśmy właściwego wyboru doradców a los naszych pracowników spoczywa w najlepszych rękach.

Organizacje związkowe zawarły także porozumienie z Zarządem SPEC S.A., na mocy, którego Pracodawca zobowiązał się do pokrycia kosztów negocjacji Pakietu.

Obecnie negocjacje Pakietu Socjalnego mają już swoją historię. Informatory Zespołu Negocjacyjnego przekazywały pracownikom relacje, po każdym spotkaniu stron, na bieżąco, więc dzisiaj pragniemy podzielić się refleksjami natury ogólnej.

Rozpoczęciu negocjacji towarzyszyły duże emocje; pracownicy domagali się szczegółowej wiedzy na temat zapisów projektu Pakietu, trwały spekulacje na temat wartości akcji i składu zespołu negocjacyjnego SPEC a atmosferę wśród załogi podgrzewała gorąca korespondencja na forum. Niestety, mimo, że doskonale rozumieliśmy oczekiwania pracowników nie mogliśmy przekazać informacji dotyczących poszczególnych zapisów i rezultatów uzyskiwanych w

toku negocjacji. Wszyscy członkowie zespołu zobowiązani zostali do zachowania poufności a ujawnienie jakichkolwiek danych mogło doprowadzić do zerwania negocjacji. Dopóki nie doszło do ustaleń w kluczowych kwestiach i strony nie porozumiały się, co do okresu gwarancji zatrudnienia, wartości rekompensat na wypadek ich naruszenia czy też wysokości premii gwarancyjnej nie można było mówić o szczegółach.

Spotkania negocjacyjne były bardzo trudne, prowadziliśmy wielogodzinne, trwające nieraz do późnych godzin nocnych, dyskusje na temat poszczególnych zapisów pakietu. Wyjątkowo mozolne było doprecyzowanie zapisów poszczególnych punktów w aspekcie prawnym. Zespoły przedstawiały swoje argumenty, starając się uzgodnić redakcję z uwzględnieniem interesów i Inwestora i reprezentacji społecznej.

Obydwie strony prowadziły rozmowy w atmosferze napięcia, starając się sprostać nie tylko postawionym sobie celom negocjacyjnym, ale co najistotniejsze, oczekiwaniom załogi i właściciela. Pomimo sprzeczności interesów oba zespoły od początku dążyły do kształtowania partnerskiej relacji opartej o zrozumienie, zaufanie i współpracę, co zdecydowało w dużym stopniu o atmosferze rozmów, ich dynamice i klimacie. Dużą zasługą Przewodniczącego Zespołu Negocjacyjnego Inwestora, Pana Prezesa Mariana Strumiłło był fakt, że ostatnie dwa spotkania doprowadziły do znacznego zbliżenia stanowisk i zawężenia przestrzeni spornej dotyczącej głównych kwestii. Ostrożny optymizm nakazywał przypuszczać, że porozumienie w tej kwestii jest nie tylko możliwe, ale i bardzo bliskie.

Przełom w negocjacjach nastąpił 24.08.2011r., kiedy to w późnych godzinach wieczornych strony wstępnie uzgodniły treść kluczowych zapisów porozumienia. Pracownicy objęci Pakietem uzyskali 9 letni okres gwarancji zatrudnienia i stosowną rekompensatę na wypadek ich naruszenia a także premię prywatyzacyjną w wysokości 10 000 zł. Inwestor zobowiązał się również do wykupu akcji od pracowników, którzy złożą taką ofertę. Zabezpieczenie realizacji Pakietu stanowić będzie wpisanie dokumentu, jako załącznika, do Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy.

W dniu przekazania artykułu do druku negocjacje dotyczące pozostałych, także bardzo istotnych, zapisów Pakietu trwają. Mamy ogromną nadzieję, że porozumienie w sprawie zapewnienia gwarancji dla pracowników SPEC zostanie wkrótce zawarte i w należyty sposób zabezpieczy interesy i najbliższą przyszłość załogi Spółki.



Zespół Negocjacyjny SPEC; od lewej Marian Kanabus, Grażyna Świerczyńska, mecenas Sebastian Jabłkowski, Bożena Skudlarska



Grażyna Świerczyńska i ekonomista Daniel Kiewra z firmy S-Partner