

Warszawa, dnia 7 stycznia 2019 r.

Poz. 4

**ZARZĄDZENIE NR 67
KOMENDANTA GŁÓWNEGO POLICJI**

z dnia 14 grudnia 2018 r.

w sprawie negocjacji policyjnych

Na podstawie art. 7 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 6 kwietnia 1990 r. o Policji (Dz. U. z 2017 r. poz. 2067, z późn. zm.¹⁾) zarządza się, co następuje:

§ 1. Zarządzenie określa:

- 1) sytuacje, w których mogą być prowadzone negocjacje policyjne;
- 2) podmioty właściwe do realizacji zadań związanych z negocjacjami policyjnymi;
- 3) zasady funkcjonowania negocjacji policyjnych;
- 4) metody wykonywania negocjacji policyjnych.

§ 2. 1. Użyte w zarządzeniu określenia oznaczają:

- 1) działania policyjne – działania policyjne w rozumieniu zarządzenia nr 23 Komendanta Głównego Policji z dnia 24 września 2014 r. w sprawie metod i form przygotowania i realizacji działań Policji w związku ze zdarzeniami kryzysowymi (Dz. Urz. KGP poz. 65 oraz z 2015 r. poz. 16);
- 2) działania negocjacyjne – ogół przedsięwzięć organizacyjnych i taktycznych realizowanych przez zespół negocjacyjny;
- 3) negocjacje policyjne – komunikacja pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorem policyjnym w celu jej rozwiązania;
- 4) sytuacja negocjacyjna – sytuacja wymagająca podjęcia działań negocjacyjnych w związku ze zdarzeniem, w wyniku którego doszło lub może dojść do utraty życia, zdrowia ludzkiego lub mienia lub ze zdarzeniem, w wyniku którego doszło lub może dojść do zagrożenia bezpieczeństwa i porządku publicznego, w szczególności związana z:
 - a) zapowiedzią popełnienia samobójstwa,
 - b) groźbą bezprawnego użycia broni, niebezpiecznego narzędzia, urządzenia, materiału oraz innego środka mogącego stwarzać zagrożenie dla osób lub mienia,
 - c) wzięciem i przetrzymywaniem zakładników,
 - d) prawdopodobieństwem wystąpienia bądź wystąpieniem zdarzenia o charakterze terrorystycznym,
 - e) okupacją lub blokadą obiektów oraz szlaków komunikacyjnych;

¹⁾Zmiany tekstu jednolitego wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2017 r. poz. 2405 oraz z 2018 r. poz. 106, 138, 416, 650, 730, 1039, 1544, 1669, 2077, 2102 i 2245.

- 5) pododdział antyterrorystyczny – pododdział antyterrorystyczny, o którym mowa w § 2 pkt 1 zarządzenia nr 19 Komendanta Głównego Policji z dnia 14 lipca 2015 r. w sprawie metod i form działania pododdziałów antyterrorystycznych Policji oraz komórek minersko-pirotechnicznych Policji (Dz. Urz. KGP poz. 52);
- 6) dowódca działań bojowych – dowódca, o którym mowa w § 2 pkt 15 zarządzenia nr 19 Komendanta Głównego Policji z dnia 14 lipca 2015 r. w sprawie metod i form działania pododdziałów antyterrorystycznych Policji oraz komórek minersko-pirotechnicznych Policji;
- 7) zespół negocjacyjny – zespół składający się z negocjatorów policyjnych skierowanych do przeprowadzenia działań negocjacyjnych w sytuacji negocjacyjnej;
- 8) grupa negocjacyjna – wyznaczeni decyzją komendanta wojewódzkiego Policji negocjatorzy policyjni pełniący służbę na obszarze właściwej miejscowo komendy wojewódzkiej Policji;
- 9) sekcja negocjacji – sekcja negocjatorów policyjnych w komórce właściwej w sprawach antyterrorystycznych Komendy Głównej Policji;
- 10) konsultant – osoba udzielająca pomocy w działaniach negocjacyjnych w zakresie posiadanej przez siebie wiedzy i doświadczenia.

2. Przepisy zarządzenia dotyczące komendantów wojewódzkich Policji odnoszą się również do Komendanta Stołecznego Policji.

3. Ilekroć w zarządzeniu jest mowa o wojewódzkim koordynatorze do spraw negocjacji policyjnych rozumie się przez to odpowiednio stołecznego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych.

§ 3. 1. Krajowego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych wyznacza Komendant Główny Policji, spośród negocjatorów policyjnych, biorąc pod uwagę jego wiedzę, doświadczenie i umiejętności w prowadzeniu negocjacji policyjnych.

2. Krajowy koordynator do spraw negocjacji policyjnych realizuje swoje zadania będąc w strukturze komórki właściwej w sprawach sztabowych Komendy Głównej Policji.

3. Do zadań krajowego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych w szczególności należy:

- 1) merytoryczny nadzór nad przygotowaniem negocjatorów do prowadzenia negocjacji policyjnych i działań negocjacyjnych;
- 2) koordynacja i prowadzenie doskonalenia zawodowego lokalnego z zakresu negocjacji policyjnych dla negocjatorów, a także innych przedsięwzięć edukacyjnych z tego zakresu;
- 3) nadzór nad dokumentacją dotyczącą negocjacji policyjnych w zakresie sprawozdawczości;
- 4) opracowanie propozycji wyposażenia dla negocjatorów policyjnych;
- 5) koordynacja działań negocjacyjnych;
- 6) udział w negocjacjach policyjnych po skierowaniu go przez Dyrektora Głównego Sztabu Policji Komendy Głównej Policji na wniosek komendanta wojewódzkiego Policji;
- 7) inicjowanie współpracy międzynarodowej w zakresie negocjacji policyjnych oraz jej realizacja we współpracy z komórką organizacyjną Komendy Głównej Policji właściwą w sprawach współpracy międzynarodowej;
- 8) prowadzenie centralnego wykazu negocjatorów policyjnych.

§ 4. 1. Wojewódzkiego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych, wyznacza właściwy komendant wojewódzki Policji spośród negocjatorów policyjnych biorąc pod uwagę jego wiedzę, doświadczenie i umiejętności w prowadzeniu negocjacji policyjnych.

2. Wojewódzki koordynator do spraw negocjacji policyjnych realizuje swoje zadania będąc w strukturze komórki właściwej w sprawach sztabowych komendy wojewódzkiej Policji.

3. Do zadań wojewódzkiego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych w szczególności należy:

- 1) organizacja i koordynacja funkcjonowania grupy negocjacyjnej;
- 2) udział w negocjacjach policyjnych;

- 3) nadzór nad stanem wyposażenia grupy negocjacyjnej oraz przedstawianie propozycji jej doposażenia;
- 4) organizacja, prowadzenie doskonalenia zawodowego lokalnego dla negocjatorów policyjnych w wymiarze nie mniejszym niż 24 godziny lekcyjne w roku;
- 5) opracowanie dokumentacji planistyczno-sprawozdawczej;
- 6) planowanie w uzgodnieniu z krajowym koordynatorem do spraw negocjacji policyjnych liczby kandydatów na kurs negocjatorów policyjnych;
- 7) inicjowanie i prowadzenie przedsięwzięć szkoleniowych z zakresu negocjacji policyjnych;
- 8) powiadamianie o działaniach negocjacyjnych krajowego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych, po zakończeniu działań negocjacyjnych przesyłanie notatki służbowej z ich przebiegu sporządzanej przez dowódcę zespołu negocjacyjnego;
- 9) stosownie do potrzeb uczestnictwo w procesie doskonalenia zawodowego lokalnego dla negocjatorów policyjnych organizowanego przez Komendę Główną Policji.

§ 5. 1. Propozycję w zakresie obsady stanowiska kierownika sekcji negocjacji przedstawia kierownik komórki właściwej w sprawach antyterrorystycznych Komendy Głównej Policji.

2. Do zadań kierownika sekcji negocjacji w szczególności należy:

- 1) nadzór nad wyszkoleniem negocjatorów w sekcji negocjacji;
- 2) uczestnictwo w procesie doskonalenia zawodowego lokalnego dla negocjatorów policyjnych organizowanego przez Komendę Główną Policji;
- 3) opracowanie dokumentacji planistyczno-sprawozdawczej;
- 4) udział w negocjacjach policyjnych;
- 5) udzielanie merytorycznego wsparcia w negocjacjach policyjnych podczas realizacji działań kontrterrorystycznych.

§ 6. 1. Negocjatorem policyjnym może zostać policjant w służbie stałej, który ukończył szkolenie zawodowe lokalne dla negocjatorów policyjnych organizowane przez Komendę Główną Policji, deklarujący gotowość wykonywania zadań w zakresie negocjacji policyjnych oraz uzyskał akceptację wojewódzkiego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych do funkcjonowania w grupie negocjacyjnej.

2. Negocjator policyjny pełni służbę w sekcji negocjacji lub w grupie negocjacyjnej.

§ 7. 1. Negocjacje policyjne prowadzi się, stosując następujące metody:

- 1) komunikację z wykorzystaniem środków technicznych;
- 2) rozmowę bezpośrednią z zapewnieniem niezbędnego bezpieczeństwa.

2. Negocjatorzy policyjni podczas działań negocjacyjnych działają w ubiorze cywilnym, chyba że dowódca zespołu negocjacyjnego zadecyduje inaczej.

§ 8. 1. Liczbę i skład zespołów negocjacyjnych prowadzących negocjacje policyjne dostosowuje się do czasu trwania negocjacji, rodzaju i obszaru zdarzenia.

2. Zespół negocjacyjny wykonuje swoje zadania w składzie:

- 1) dowódca zespołu negocjacyjnego;
- 2) negocjator nr 1;
- 3) negocjator nr 2;
- 4) negocjator nr 3;
- 5) negocjator nr 4.

3. W wypadku braku możliwości wyznaczenia składu zespołu negocjacyjnego, o którym mowa w ust. 2, negocjacje prowadzi zespół negocjacyjny w składzie co najmniej trzech negocjatorów policyjnych:

- 1) dowódca zespołu negocjacyjnego;

2) negocjator nr 1;

3) negocjator nr 2, który przejmuje w zakresie możliwym do wykonania zadania pozostałych negocjatorów.

4. W razie konieczności, dowódca zespołu negocjacyjnego, może wnioskować o powiększenie składu zespołu negocjacyjnego.

5. Dowódca zespołu negocjacyjnego może wnioskować o powołanie konsultanta.

§ 9. Policjanci wchodzący w skład zespołu negocjacyjnego, o którym mowa w § 8 ust. 2, wykonują następujące zadania:

1) dowódca zespołu negocjacyjnego:

a) przydziela zadania i nadzoruje ich realizację,

b) zgłasza gotowość do podjęcia negocjacji policyjnych dowódcy działań policyjnych,

c) na bieżąco informuje dowódcę działań policyjnych o procesie negocjacji policyjnych,

d) uzyskuje akceptację dowódcy działań policyjnych dla istotnych uzgodnień między negocjatorem policyjnym, a sprawcą sytuacji negocjacyjnej,

e) współpracuje z dowódcą działań bojowych podczas udziału pododdziału antyterrorystycznego w działaniach policyjnych,

f) informuje negocjatorów policyjnych wchodzących w skład zespołu negocjacyjnego o podejmowanych przez dowodzącego działaniami policyjnymi decyzjach, niezbędnych do prowadzenia negocjacji policyjnych,

g) uzyskuje informacje niezbędne do właściwego prowadzenia negocjacji policyjnych,

h) sporządza notatkę z negocjacji policyjnych, której wzór określa załącznik nr 1 do zarządzenia,

i) niezwłocznie po zakończeniu negocjacji policyjnych przesyła notatkę służbową z przebiegu działań negocjacyjnych odpowiednio do koordynatora, o którym mowa § 3 ust. 1 lub § 4 ust. 1;

2) negocjator nr 1 nawiązuje kontakt i prowadzi negocjacje ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej;

3) negocjator nr 2 udziela pomocy negocjatorowi nr 1 w prowadzeniu negocjacji policyjnych, a w razie potrzeby zastępuje go;

4) negocjator nr 3:

a) pozyskuje i gromadzi informacje na potrzeby prowadzonych negocjacji policyjnych,

b) przekazuje informacje pomiędzy dowódcą zespołu negocjacyjnego, a negocjatorami policyjnymi,

c) udziela pomocy w prowadzeniu negocjacji policyjnych;

5) negocjator nr 4 prowadzi tablice sytuacyjne i udziela pomocy w prowadzeniu negocjacji policyjnych, przy czym w przypadku braku możliwości sporządzenia tablic sytuacyjnych, za zgodą dowódcy zespołu negocjacyjnego może odstąpić od ich prowadzenia.

§ 10. 1. Skład zespołu negocjacyjnego wyznacza i kieruje do działań na wniosek dowodzącego działaniami:

1) dyrektor komórki właściwej w sprawach antyterrorystycznych Komendy Głównej Policji spośród negocjatorów wchodzących w skład sekcji negocjacji;

2) komendant wojewódzki Policji spośród negocjatorów policyjnych wchodzących w skład grupy negocjacyjnej lub osoba przez niego upoważniona.

2. Kierownik sekcji negocjacji, wojewódzki koordynator do spraw negocjacji lub osoba upoważniona zawiadamia osoby wyznaczone w skład zespołu negocjacyjnego o konieczności podjęcia działań negocjacyjnych.

3. Dyżurny komórki właściwej w sprawach antyterrorystycznych Komendy Głównej Policji, dyżurny komendy wojewódzkiej Policji, dyżurny Komendy Stołecznej Policji kieruje zespół negocjacyjny na miejsce wskazane przez dowodzącego działaniami policyjnymi.

4. W razie konieczności dyżurny, o którym mowa w ust. 3, zapewnia osobom wchodzącym w skład zespołu negocjacyjnego transport do miejsca wskazanego przez dowodzącego działaniami policyjnymi oraz transport z miejsca wskazanego przez dowodzącego działaniami policyjnymi.

5. Osoby wchodzące w skład zespołu negocjacyjnego, do czasu zakończenia działań negocjacyjnych, nie wykonują innych czynności służbowych.

§ 11. Dowódca działań policyjnych:

- 1) podejmuje decyzje o podjęciu i zakończeniu działań negocjacyjnych;
- 2) udziela niezbędnego wsparcia w działaniach negocjacyjnych.

§ 12. Komendant wojewódzki Policji:

- 1) prowadzi wykaz podległej grupy negocjacyjnej zgodnie ze wzorem określonym w załączniku nr 2 do zarządzenia;
- 2) zapewnia stosownie do potrzeb niezbędny środek transportu grupie negocjacyjnej w celu skrócenia czasu dojazdu na miejsce działań negocjacyjnych;
- 3) zapewnia wyposażenie negocjatorów w telefony komórkowe z dostępem do sieci internetowej;
- 4) zapewnia środki łączności radiowej wyposażone w zestawy kamuflowane;
- 5) zapewnia środki ochrony osobistej stosownie do wykonywanych zadań oraz inne wyposażenie niezbędne do realizacji negocjacji policyjnych.

§ 13. Komendant Główny Policji na wniosek komendanta wojewódzkiego Policji, Komendanta Centralnego Biura Śledczego Policji lub dyrektora komórki właściwej w sprawach antyterrorystycznych Komendy Głównej Policji, może polecić udzielenie wsparcia działań negocjacyjnych w zakresie określonym we wniosku, wskazując jednocześnie kierownika jednostki Policji lub komórki organizacyjnej w jednostce organizacyjnej Policji do udzielania tego wsparcia.

§ 14. Dotychczasowe wykazy negocjatorów prowadzone przez komendantów wojewódzkich Policji na podstawie § 3 zarządzenia uchylanego w § 15 zachowują moc do czasu utworzenia przez komendantów wojewódzkich Policji wykazu podległej grupy negocjacyjnej, o którym mowa w § 12 pkt 1 niniejszego zarządzenia, jednak nie dłużej niż sześć miesięcy od dnia wejścia w życie niniejszego zarządzenia.

§ 15. Traci moc zarządzenie nr 4 Komendanta Głównego Policji z dnia 26 marca 2002 r. w sprawie metod i form wykonywania negocjacji policyjnych (Dz. Urz. KGP poz. 25).

§ 16. Zarządzenie wchodzi w życie po upływie 14 dni od dnia ogłoszenia.

z up. Komendanta Głównego Policji
Zastępca Komendanta Głównego Policji
nadinsp. Dariusz AUGUSTYNIAK

Załączniki do zarządzenia nr 67
Komendanta Głównego Policji
z dnia 14 grudnia 2018 r.

Załącznik nr 1

(stopień, imię i nazwisko)

.....
(miejsowość, data)

**Notatka służbowa
z negocjacji policyjnych**

- 1. Osoba, która powiadomiła zespół negocjacyjny
- 2. Data i godzina powiadomienia
- 3. Osoba dowodząca
- 4. Rodzaj i krótki opis sytuacji kryzysowej
-
-
-
-
- 5. Czas rozpoczęcia/zakończenia negocjacji policyjnych
- 6. Skład zespołu negocjacyjnego
-
-
-
-
- 7. Czas zakończenia czynności służbowych
- 8. Skutek prowadzonych działań negocjacyjnych
-
-
-
-

.....
(podpis)

