

Waloryzacja to nie podwyżka. Co naprawdę negocjują firmy z sektora ochrony?

Na rynku trwa obecnie proces waloryzacji wieloletnich kontraktów za usługi ochrony. Inflacja, która w ciągu trzech lat osiągnęła niemal 40 proc., i cykliczne podwyżki płacy minimalnej spowodowały, że podpisywane 2-3 lata temu umowy przestały być opłacalne. Aby firmy ochrony mogły utrzymać wysoki standard usług, potrzebne jest przywrócenie równowagi ekonomicznej między stronami z dnia podpisywania umowy.

Firmy w Polsce od dłuższego czasu działają w nieprzewidywalnym otoczeniu prawno-ekonomicznym. Inflacja jest najwyższa od 25 lat, a w 2023 r. pozostanie dwucyfrowa.

– *Inflacja znajduje się poza jakąkolwiek kontrolą przedsiębiorców. Jej skumulowany wpływ na ceny jest bardzo duży, czego nikt nie był w stanie przewidzieć kilka lat temu, czyli w momencie składania oferty na usługi swojej firmy. Obecna waloryzacja cen jest więc tak naprawdę jedynie przywróceniem pierwotnej wartości kontraktów* – wyjaśnia Marek Kowalski, przewodniczący Federacji Przedsiębiorców Polskich.

Od nowego roku czeka nas też kolejna podwyżka płacy minimalnej – do 4242 zł brutto. To powoduje niespotykany wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej.

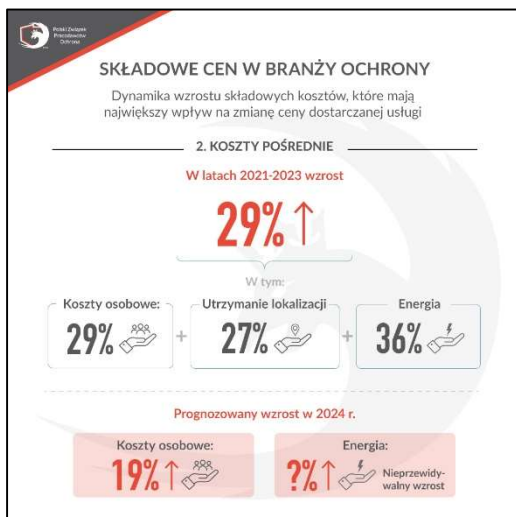
Sektor ochrony w obliczu kryzysu kosztowego

Składowe cen w branży ochrony to zarówno koszty bezpośrednie (pracownicze, wyposażenia, ubezpieczenia, paliwa), jak i pośrednie (nadzór, księgowość, kadry, koszty finansowe). Jedne i drugie są niezbędne do prawidłowego wykonania usługi, a w ostatnich 2 latach zwiększyły się o kilkadziesiąt lub kilkaset procent. Dynamika wzrostu składowych kosztów, które mają największy wpływ na zmianę ceny dostarczanej usługi, wygląda następująco:



I. Koszty bezpośrednie – wzrost o 29%, w tym:

- koszty osobowe: 29% (+19% w 2024 r.)
- koszty pozostałe: 25%



II. Koszty pośrednie – wzrost o 29%, w tym:

- koszty osobowe: 29% (+19% w 2024 r.)
- energia: 36% (+ nieprzewidywalny wzrost w 2024 r.)
- utrzymanie lokalizacji: 27%



III. Koszty finansowania działalności: gwałtowny wzrost o 306%, który ma bezpośrednie przełożenie na obsługę kredytów, leasingów, ubezpieczeń oraz gwarancji bankowych.

Prokuratoria Generalna opublikowała rekomendacje, by w obszarze zamówień publicznych powodem waloryzacji umowy mógł być nadzwyczajny wzrost cen. Zgodnie z interesem publicznym tak samo powinno być na rynku komercyjnym.

– *Trudna sytuacja dotyka nas jako dostawców usług, ale też naszych klientów, więc tylko wspólnie i po partnersku możemy stawić jej czoła. Szczególnie że przedłużenie kontraktu z dotychczasowym dostawcą to najbardziej racjonalne rozwiązanie, tańsze i efektywniejsze niż rozpoczęcie nowego postępowania w zakresie wyboru kolejnego dostawcy* – podkreśla Paweł Korzybski, prezes zarządu Polskiego Związku Pracodawców Ochrona.

Waloryzacja jest niezbędna do utrzymania ciągłości kontraktów

Firmy z branży ochrony osób i mienia podkreślają, że negocjacje są koniecznością i jedyną szansą na utrzymanie kontraktów oraz ustabilizowania sytuacji. Dynamiczny wzrost kosztów wykonania usługi oraz istotny spadek rentowności dotychczasowych umów zmusza przedstawicieli sektora ochrony do zdecydowanych ruchów negocjacyjnych.

– Wyjaśniamy naszym partnerom biznesowym, że nie chcemy zarabiać więcej, a jedynie realizować poprawnie kontrakt – podkreśla Paweł Korzybski. – Kiedy stajemy w obliczu zagrożenia interesu firm i pracowników sektora ochrony, w przypadku braku porozumienia czasami jesteśmy zmuszeni rozwiązać dotychczasowe umowy z naszymi klientami, co nie jest oczekiwanym rezultatem.

Taki scenariusz nie jest korzystny dla żadnej ze strony. Uruchomienie procedur przetargowych jest nie tylko czasochłonne, ale również kosztowne. Do tego utrata wieloletniego, sprawdzonego i zaufanego dostawcy usług ochrony to konieczność zbudowania tej relacji z nowym podwykonawcą. Przedstawiciele branży ochrony również chcą uniknąć odpływu klientów, dlatego wprost mówią o otwartej postawie negocjacyjnej.

– Gdy nie udaje się uzgodnić wynagrodzenia za usługę ochrony w dotychczasowym kształcie, proponujemy modyfikację zakresu usługi i konwersję zabezpieczeń na rzecz rozwiązań technicznych. Nie pozostawiamy klientów w sytuacji bez wyjścia – zaznacza Paweł Korzybski.