**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.

Źródło: PZP Ochrona