

Jest szansa, aby dowartościować ochronę

JERZY WIECHOWSKI
PRZEZ SPÓŁKI STATUS NIERUCHOMOŚCI
MIESZKANOWE



MATERIAŁY PRASOWE

W: Wassa firma Status
Nieruchomości Mieszkanowe
zarządza 30 osiedlami i należy do największych w Warszawie. Oplekujecie się prawie 1,4 tys. mieszkańców, na zlecenie wspólnot mieszkaniowych zapewniacie niezbędne usługi. Czy bezpieczeństwo jest ważne dla lokatorów? A mówiąc wprost: czy wspólnoty zaakceptują w swoich przyszłorocznych planach gospodarczych wzrost wydatków na ochronę, bo także są konsekwencje – także dla branży security – oskładkowania umów cywilnoprawnych od 2016 r.?

JERZY WIECHOWSKI:
Obawiam się, że zapowiadany wzrost stawek za ochronę prognozowany przez same firmy, czyli naszych kontrahentów, średnio na poziomie 30 proc. dla części wspólnot będzie nie do przyjęcia. Zarządy wspólnot są pod stałą presją mieszkańców, by przede wszystkim liczyć pieniądze i ograniczać wydatki. Przewidywany skokowy wzrost stawek część z nich skłoni zapewne do całkowitej rezygnacji z usług, innych zachęci do skorzystania z tańszej oferty innych firm

„oprymalizujących” koszty na pograniczu szarej strefy. Nie musimy dodawać, iż ucierpi na tym istniejący system utrzymania porządku na osiedlach. Ostrzegamy o tym naszych parterów z zarządów wspólnot.

Wydale się, że ustawodawcy zakładali inny, bardziej optymistyczny scenariusz. Osuszenie cywilizacji branzę security. Stabilniejsze warunki socjalne powinny raczej pozytywnie motywować pracowników ochrony.

Ja na to także osobście bardzo liczę. Ale ten aspekt zmian podatkowych nie jest wciąż przez mieszkańców dostregany. Na naszym terenie współpracujemy z siedmioma firmami ochrony, wszystkie z wyprzedzeniem przysłały oferty z obszernym uzasadnieniem przyszytych podwyżek sięgających od 29 do 32 proc. obecnych stawek. To opatrzone wykresami i do bólu racjonalne wyliczenia, nie sposób ich podważyć. Ale dziwi mnie, iż żaden z naszych ochroniarzów partnerów jeszcze przed negocjacjami warunków współpracy i zmian w umowach nie sięgnął do argumentu, że mieszkańcy, którzy zaakceptują wyższe opłaty, mogliby oczekiwać usług lepszej jakości, chociażby dzięki poprawie motywalacji pracowników, którzych zawodowy status zostanie w końcu nieco bardziej ustabilizowany.

Lokatorzy waszych osiedli nie dostrzegają tej zależności? Teraz będą musieli jeszcze utrzymywać standardów, że bezpieczeństwo musi kosztować. A od nowego roku będzie kosztować nawet nieco więcej!...

Niestety, w praktyce wspólnot od lat dominuje tendencja, by bez względu na konsekwencje na ochronie oszczędzać. Prawda jest taka, że pod wpływem presji cenowej spółki security na plynowaniu naszych osiedli zarabiają dziś mniej niż jeszcze kilka lat temu. A przecież zmieniły się w tym czasie warunki dla biznesu: wzrosły koszty pracy, koszty poprzec wzrost płacy minimalnej. Kto profesjonalnie zajmuje się usługami, doskonale wie, że wieczne śrubowanie stawek nie pozostało bez wpływu na poziom płac w sektorze security, który coraz częściej trudno nazwać godziwym, na jakość kadry, zaangażowanie, motywacje pracowników

ochrony. To się musi przekładać na gorsze standardy bezpieczeństwa.

Może jednak podatkowy wstrząs przyniesie pozytywne skutki?

Nie wiem, zobaczymy. Przed zebraniem wspólnot mieszkaniowych, które rozpoczynają się w pierwszym kwartale przyszłego roku i będą przyjmować nowe plany gospodarcze dla osiedli, będziemy przekonywać zarządy i samych mieszkańców do zaakceptowania cenowych zmian. Moim zdaniem to jeden z kosztów pozytywnego uregulowania rynku pracy w niedocenianej wciąż branży security, ale też pierwsza od dawna realna szansa na zapewnienie lepszej jakości usług ochrony, a przez to poprawy standardów bezpieczeństwa i życia w naszych wspólnotach. @

—rozmawiał Zbigniew Lentowicz