

O PRZYSZŁOŚCI RYNKU OCHRONY [WYWIAD]

O bezpieczeństwie, trendach i przyszłości rynku ochrony mówi, w rozmowie z InfoSecurity24.pl, Ireneusz Pawłowski Dyrektor Zarządzający Biurem Bezpieczeństwa i IT w Polskim Holdingu Obronnym sp. z o.o.

Dominik Mikołajczyk: Panie Dyrektorze, mijają dwa lata od momentu kiedy Polski Holding Obronny zaczął tworzyć własne struktury ochrony. Jak Pan ocenia ten okres?

Ireneusz Pawłowski: Aby odpowiedź była pełniejsza, pozwolę sobie we wstępie na krótki rys historyczny. Polski Holding Obronny to podmiot który do 2013 roku (pod marką Bumar) przez blisko 45 lat prowadził działalność związaną z obrotem specjalnym, eksportem uzbrojenia i dużą aktywnością na rynkach zagranicznych. Wskutek historycznych zmian, otoczenia biznesowego i zmiany strategii, obecna działalność firmy oparta jest na trzech filarach : świadczenie usług i rozwiązań związanych z segmentem bezpieczeństwa, działalność handlowa na rynkach krajowych i zagranicznych i aktywność na rynku nieruchomości.

Wracając do głównego pytania. Chcę powiedzieć, że był to cenny czas dla naszej organizacji. Czas pełen wyzwań i sprawdzianów. Niektóre z naszych założeń wymagały zrewidowania ale były to bardzo pozytywne doświadczenia. Polski Holding Obronny utworzył struktury operacyjne, zasoby kadrowe, sprzętowe pozyskał certyfikaty niezbędne do zapewnienia optymalnej ochrony osób i mienia w obiektach i instytucjach ważnych dla bezpieczeństwa państwa. Posiadamy regionalną strukturę operacyjną co wpływa na elastyczność i efektywność prowadzonych działań operacyjnych. Oferujemy rynkowi pełen katalog rozwiązań od zapewnienia ochrony transportów specjalnych, sprzedaż instalację i konserwację systemów zabezpieczenia technicznego i monitoringu CCTV, audyty bezpieczeństwa, ochronę osób i mienia na transporcie wartości pieniężnych kończąc. Referencje bardzo wymagających klientów z sektora zbrojeniowego, dają nam satysfakcję z wysoko ocenianego poziomu jakościowego dostarczanych rozwiązań.

Gdy miał Pan wymienić trzy cechy odróżniające prywatną agencję ochrony od Polskiego Holdingu Obronnego, to jakie elementy by to były?

Dziękuję za to pytanie. Ze względu na uwarunkowania organizacyjne i prawne, struktura Polskiego Holdingu Obronnego podlega pod nadzór służb specjalnych.

Tych służb przedstawiać za bardzo chyba nie trzeba. W naturalny sposób na poziomie transparentności, hermetyczności informacji, spójności pewnych procedur, relacji właścicielskich trudno porównać prywatną agencję ochrony z Polskim Holdingiem Obronnym. Istotna różnica również dotyczy sposobu zatrudniania pracowników. Powszechnie znane i stosowane przez podmioty komercyjne „optymalizatory” służące obniżaniu kosztów zatrudniania pracowników w Polskim Holdingu Obronnym nie są i nie mogą być stosowane. Głównie mam na myśli , akceptowanie mechanizmu podwójnych umów dla pracowników ochrony - umowy o pracę oraz jednocześnie cywilnoprawnej umowy zlecenia w innej spółce. To praktyka znana od lat. Pozornie wszystko jest

zgodne z prawem. Przy tak istotnym udziale kosztów osobowych w ogólnym koszcie roboczogodziny, to ogromna oszczędność dla agencji ochrony. Na tym działaniu traci nie tylko ZUS ale w podsumowaniu na koniec dnia Skarb Państwa. Chcemy w tym miejscu wyraźnie podkreślić, że PHO nie korzysta z tych ze wszech miar nagannych prawnie i etycznie praktyk. Wydaje się również oczywiste że Zamawiający powinien również na ten element zwracać uwagę. Z atencją obserwujemy również coraz bardziej zdecydowane działania kontrolne Państwowej Inspekcji Pracy i właściwych służb finansowych państwa w tym zakresie.

Trzecią cechą w mojej ocenie jest specjalizacja. Skupiamy się na rozwoju kompetencji w ramach świadczenia usług zabezpieczenia obiektów podlegających obowiązkowej ochronie, obiektów stanowiących część infrastruktury krytycznej. To specyficzna i bardzo wymagająca część rynku ochrony z Polsce. Mamy ambicję osiągnąć pozycję lidera w tym segmencie rynku.

Czy to oznacza że Polski Holding Obrony nie świadczy usług ochrony dla innych podmiotów na przykład komercyjnych?

Wręcz przeciwnie. Rozwijamy również inne aktywności oraz adresujemy portfolio produktów do szerszego kręgu odbiorców. Możemy pochwalić się niedawno podpisanymi porozumieniami z naszymi partnerami, w tym z wiodącą na polskim rynku instytucją finansową. Proponujemy nie tylko wymienione już wyżej rozwiązania i produkty. Pracujemy nad kilkoma projektami – między innymi cyberbezpieczeństwem, wdrożeniem systemów szyfrowania danych oraz innowacyjnymi technologiami wykorzystania dronów – szczególnie systemów antydronowych. Wiele z tych inicjatyw jest na tak zaawansowanym stopniu realizacji, że już niedługo będziemy mogli nimi się oficjalnie pochwalić.

No właśnie, porozmawiajmy o korzyściach z powołania projektu w ramach ochrony spółek sektora skarbu państwa.

Panie redaktorze, gwarantujemy że strategiczne obiekty dla bezpieczeństwa i gospodarki narodowej chronione są profesjonalną, ściśle kontrolowaną i transparentnie zarządzaną organizacją. Wszystko to dzieje się zgodnie z prawem zarówno pod względem regulacji prawa pracy, jak i obciążeń podatkowych. Oferujemy naszym pracownikom uczciwe stawki, przez co nie mamy dużej rotacji, nie balansujemy na granicy prawa. Zapraszamy do naszych szeregów osoby które odchodzą ze służb mundurowych w ramach programu rekonwersji Ministerstwa Obrony Narodowej. Głęboko wierzymy że dobrze wynagradzany, transparentnie zatrudniony pracownik to nie tylko gwarancja poziomu bezpieczeństwa ale i wizytówka firmy. Zespół którym mam przyjemność zarządzać to profesjonaliści z długoletnim doświadczeniem nie tylko w branży ochrony ale również branży nowoczesnych technologii. Elementem naszej strategii jest budowanie przewagi konkurencyjnej również w sferze kompetencji kadry.

Jednak czasem podnoszony jest argument że państwowa ochrona jest dużo droższa. Czym to jest powodowane?

Nie bardzo wiem, na jakiej podstawie wygłaszane są takie opinie. Mogę powiedzieć że to nieprawda. Błędem logicznym jest próba porównania ceny 1 RBH pracownika zatrudnionego w oparciu o wyłącznie jeden z możliwych wariantów zatrudnienia versus wariant umowa o pracę plus umowa zlecenia. *Od tego elementu, czyli od symetrii warunków rozpoczynamy dyskusje o kosztach.* Marżowość naszych kalkulacji nie wykracza poza średnią marżę rynkową. Nie mamy dzisiaj pewnie miejsca na szczegółowe omówienie patologii w branży ochrony na polskim rynku i skąd biorą się oferowane poziomy cenowe. Nie ma szczególnej tajemnicy niskiej ceny. Temat jest znany od dawna i jak już powiedziałem, budzący zainteresowanie odpowiednich agend państwa .

Jak Pan ocenia polski rynek „security”? Jakie perspektywy?

Polski rynek według różnych szacunków wyceniany jest na 11-15 mld złotych. W ramach tak definiowanego pojęcia rynku, mamy również ochronę obiektów strategicznych z punktu widzenia interesów polskiego państwa. Zatem rynek można analizować z punktu widzenia nie tylko potencjału biznesowego ale również wrażliwości, specyfiki, ekspozycji na szereg ryzyk w określonym segmencie. Polski rynek „security”, to bardzo rozdrobniona branża sięgająca kilku tysięcy wydanych przez MSWiA koncesji na prowadzenie działalności.

Można powiedzieć, że w tym zakresie jesteśmy potentatem europejskim, światowym. Rzeczywistość jest niestety bardzo smutna. Długie lata zaniedbań, niski poziom wynagrodzeń pracowników ochrony powodowany również presją ze strony odbiorców na obniżanie kosztów usług, spowodowały lawinowy odpływ pracowników oraz pauperyzację zawodu i generalnie branży ochrony.

Ktoś kiedyś trafnie powiedział o tej sytuacji, że jeden podmiot udawał że chroni a drugi podmiot udawał że płaci wynagrodzenie. Wprowadzone przez rząd bardzo dobre regulacje dotyczące „ozusowania” umów cywilnoprawnych, systematyczny wzrost płacy minimalnej oraz wytworzenie się rynku pracownika spowodowały z jednej strony bardzo duży wzrost oczekiwań płacowych pracowników ochrony co przekłada się na wzrost oferowanych cen, z drugiej strony spowodował wymuszenie procesu konsolidacji branży. Kluczowa w mojej ocenie jest zmiana podejścia do usług ochrony przez odbiorców. To wyzwanie i ciężka praca usługodawców nad zmianą wizerunku branży ale i edukacja. Rynek ochrony niewątpliwie podnosi się z kolan ale w mojej ocenie oferowany poziom jakości daleko jeszcze odbiega od pożądaných standardów. Wystarczy przeanalizować w jakim kierunku zmierza branża „security” na świecie. Na polskim rynku mamy analogiczne zjawiska. Konsolidacja, profesjonalizacja usług połączona z wykorzystaniem nowych technologii to przyszłość i konieczność. Technologia zastąpi w dużej części pracę człowieka. Nowe rozwiązania między innymi analityki wizyjnej zwiększą efektywność i ograniczą koszty osobowe. Wkroczyliśmy w erę cyberbezpieczeństwa więc w naturalny sposób firmy ochrony muszą i ten kierunek rozwijać.

Ostatnie pytanie. Nasze zainteresowanie budzi podobna nazwa i zakres działalności Polskiego Holdingu Ochrony S.A. Skrót PHO jest ten sam. Jak należy to rozumieć?

Z całą mocą podkreślam, że nie ma żadnych relacji formalnych, prawnych czy organizacyjnych pomiędzy państwowym podmiotem jakim jest Polski Holding Obronny a Polskim Holdingiem Ochrony S.A. Powstanie Polskiego Holdingu Ochrony S.A. wg wpisu do KRS datuje się na koniec 2017 roku. Łatwo zatem wywnioskować że podmiot powstał o wiele, wiele lat później niż Polski Holding Obronny spółka z o.o.

Co do rozważań czy nazwa, akronim tej Spółki jest przypadkowy, proszę mnie zwolnić z odpowiedzi. Wydaje się że nasi czytelnicy potrafią samodzielnie wyciągnąć wnioski.

Dziękuję za rozmowę.