



Z **Andrzejem Tomczakiem**,
prezesem Polskiej Izby Systemów Alarmowych
i przewodniczącym Rady Unii Polskich Organizacji Branży Ochrony
rozmawia **Andrzej Popielski**:

Lista spraw pierwszych

A.P. Młoda branża fizycznej i technicznej ochrony osób i mienia nie była wzorem zgodnego przedstawiania potrzeb, ocen i opinii przez działające w niej organizacje. Rozdrobnienie, rozbieżne ambicje, konflikty interesów pogarszały skuteczność podejmowanych działań i zmniejszały autorytet branży. W ostatnich miesiącach wykiełkowały kolejne przedstawicielstwa i inicjatywy. Myślę tu o Unii Polskich Organizacji Branży Ochrony, Polskim Związku Firm Ochrony i wiosennej Inicjatywie Obywatelskiej. Czy ta niezwykła, jak na branżę ochrony, integracyjna aktywność samorządowa jest przejawem kolejnego wyścigu konkurencyjnego; czy może przynieść coś dobrego?

A.T. Do dużych zmian na przełomie lat 2003-2004 przyczyniła się sytuacja gospodarcza i wejście Polski do UE. Branża uświadomiła sobie, że tylko zjednoczona ma jakieś szanse konkurować z samorządami innych krajów. W UE są one silne i ważne, jako podmioty i partnerzy dialogu organizacji pozarządowych z władzą.

Po analizach prawnych okazało się, że stworzenie wspólnej organizacji wzorowanej na istniejących typach organizacji nie jest zasadne. Każdy rodzaj podmiotu ma swoje zalety i wady. Choć historycznie POLALARM uzyskał uznanie i autorytet, to uprawnienia stowarzyszenia osób fizycznych są relatywnie najmniejsze. Mocną pozycję mają izby gospodarcze, bowiem ustawa nakłada na administrację państwową obowiązek konsultowania z izbami nowo powstającego prawa. Z kolei związki pracodawców mogą przez przedstawicieli krajowych występować w rozmowach trójstronnych (pracodawcy, pracownicy, rząd). Nowa organizacja, mająca w składzie wszystkie te podmioty i próbująca się do którejś z nich upodobnić, prawdopodobnie utraciłaby niektóre przywileje poszczególnych organizacji. Ponieważ to jednak integracja była celem nadrzędnym, uznaliśmy, że warto stworzyć ciało wzorowane na funkcjonującym kilka lat temu „Porozumieniu Na Rzecz Bezpieczeństwa”. Powstała platforma umożliwiająca rozmowę i osiąganie kompromisów. Do tej pory zarzucano nam, że każda organizacja ma inne zdanie, że każda ma inne cele i pomysły, że branża jest rozdrobniona i nie ma organizacji, która reprezentowałaby większość firm z branży. Unia Polskich Organizacji Branży Ochrony przedstawia stanowiska organizacji, które są w naszej branży od wielu lat i reprezentują różne środowiska branży ochrony technicznej, fizycznej i usług detektywistycznych. Można więc przyjąć, że jest to głos branży.

▶ Czy prawie równoczesne z powstaniem Unii powołanie Polskiego Związku Firm Ochrony, jako nowego przedstawicielstwa pracodawców z umocowaniem w europejskiej federacji, też ma rację bytu?

▶ Każda organizacja ma rację bytu na rynku.

▶ Jest to ok. 10 największych firm w całej branży...

▶ Jeśli jakaś grupa osób czuje potrzebę, aby zorganizować się, to prawo daje taką możliwość. W Unii Polskich Organizacji Branży Ochrony jest związek pracodawców, są reprezentowane wszystkie typy organizacji. Oczywiście jest również miejsce dla Polskiego Związku Firm Ochrony. Jeśli powstaną w naszym środowisku nowe przedstawicielstwa, to dla nich także. My traktujemy Unię jako porozumienie branży powyżej pojedynczych organizacji, na szczeblu krajowym.

▶ Jak Pan ocenia powstanie Inicjatywy Obywatelskiej na rzecz poprawy konkurencyjności polskich firm w UE, która dotyczy spraw standaryzacyjno – normalizacyjnych?

▶ Inicjatywa jest dla nas trochę dziwna i nie całkiem zrozumiała. W Unii istnieje komisja zajmująca się tą tematyką. Tu wygląda tak, jakby te osoby chciały równolegle zrobić to samo, szybciej; może w jakimś, nie bardzo wiadomym celu.

▶ Wygląda na to, że branża widzi własne i zewnętrzne słabości. W dokumentach PZFO sygnalizuje się postępującą w ostatnich latach degradację rynku ochrony i potrzebę naprawy. Chodzi o dumping cenowy i konkurowanie wyłącznie ceną, kiepski status materialny i szkoleniowy pracowników. Wymienia się brak rynkowej przejrzystości (przyp. A. Popielski: np. nie udało się ani jeden ranking wiarygodnie prezentujący opinii publicznej podmioty rynku ochrony, nie sposób zresztą opracować pełnej bazy firm i usług, m.in. także z tego powodu, że wykazy koncesji MSWiA nie są jawne. Tego typu działania są dla innych branż czymś normalnym). To tylko kilka sygnałów. Przed jakimi wyzwaniem, Pana zdaniem, stoi branża? Co jest szczególnie istotne dla firm ochrony technicznej?

▶ Cała branża ochrony jest w trudnej sytuacji. Przyczyn degradacji jest wiele. Np. taka, że rodacy mają dość lekceważące nastawienie do ochrony. Wydaje im się także, że bezpieczeństwo można uzyskać za tzw. psie pieniądze. Wpłynęło na to kilkuletnie obniżanie cen przez niektóre podmioty ochrony, konkurencja nie licząca się z nikim i z niczym. Na pewno złą sytuację wspiera słabość na-

szych standardów oraz brak oparcia w towarzystwach ubezpieczeniowych, które mogły wymusić odpowiednią jakość, ale tego nie zrobiły. Wprowadzenie obowiązku posiadania znaku „CE” z czasem wywrze presję na producentach, a przede wszystkim importerach, aby sprowadzany sprzęt był lepszej jakości. Do tej pory nie byliśmy chronieni przed napływem sprzętu niespełniającego jakichkolwiek wymagań.

▶ Z Dalekiego Wschodu?

▶ Z dowolnego kraju, także np. z USA, Kanady czy Izraela. To nie znaczy, że wszystkie urządzenia do nas sprowadzane są złej jakości. Jednak dostawcy dopasowali się do wymogów naszego rynku; dać byle co za przysłowiowe „grosze”. Staliśmy się kanałem dla tandety. Sprzęt gdzieś niesprzedawalny trafiał do nas, bo polski rynek wymagał często, jako jedyne kryterium, niskiej ceny. Ludzie przyzwyczaili się, że czujkę można kupić za 30 złotych, a za pojedyncze setki złotych kamerę „z wodotryskiem”. Jak klient słyszy, że kamera może kosztować 2,5 tysiąca złotych lub więcej, to puka się w głowę. Tworzenie zabezpieczeń w oparciu o sprzęt tak niskiej jakości jest nieporozumieniem. Ma to wyłącznie działanie psychologiczne: poprawia samopoczucie inwestora, któremu wydaje się, że jest chroniony. Dobry nastrój trwa, dopóki nie ma konfrontacji z przestępcą.

Ciemną stroną problemu jest to, że w Polsce nie ma w ogóle tendencji do serwisowania zainstalowanego sprzętu. Jak już ktoś wydał pieniądze, to uważa, że ma bezpłatną, dożywotnią gwarancję. Ale jak kupuje samochód, to nawet w czasie gwarancji jeździ na odpłatne przeglądy i jest to dla niego normalne...

▶ **Szklane osłony obiektywów niektórych warszawskich kamer wyglądają jakby nie widziały zwykłej szmatki i kto wie, czy by ją zobaczyły przez warstwę kurzu.**

▶ Jest przykro, gdy ogląda się np. muzea, w których ochronę zainwestowano sporo pieniędzy polskich, czasem pomocowych zagranicznych i widać, jak po kilku latach następuje degradacja zainstalowanych zabezpieczeń. Wszystkie urządzenia i systemy techniczne wymagają serwisu. Nie może być jednak tak, że inwestor żąda od firmy serwisu bezpłatnego. Branża ochrony technicznej na całym świecie nie żyje z nowych instalacji, bo mają one żywotność przynajmniej kilkuletnią i po nasyceniu rynku popyt na nowe maleje. Żyje się więc z konserwacji, napraw i remontów sprzętu używanego. Oczywiście pod względem nasycenia sprzętowego Polska jest jeszcze pustynią, ale ze wspomnianymi złymi uwarunkowaniami. Natomiast użytkownicy decydujący się na system alarmowy czy telewizyjny najczęściej nie mają świadomości, że wydatek sprzętowy nie jest jednorazowy. To jest po prostu permanentna inwestycja, którą trzeba hołubić, przewidzieć w budżecie pieniądze na cykliczną opiekę i doraźną naprawę. Jeśli system alarmowy nie wywołuje fałszywych alarmów, to z punktu widzenia klienta jest bardzo dobrym systemem. Tyle, że może np. nie działać...

▶ **Tkwi w tym wszystkim błąd marketingowy. Nie mówi się klientowi, że produkt ochronny plus serwis sta-**

nowią w sumie pełny pakiet towarowy. A nie mówi się, bo za wszelką cenę chce się, obniżając cenę, zachęcić klienta, aby kupić.

▶ Wszystkie chwytły były dozwolone i nauczyło się klientów indywidualnych oraz inwestorów zachowań niekorzystnych. Zjawisko dotyczy nie tylko systemów zabezpieczeń, ale większości systemów technicznych. Jakość trudno zrozumieć decydentom i zwykłym użytkownikom, że przedłużyć życie urządzeń można systematyczną konserwacją, tańszą od radykalnej wymiany czy przebudowy. Modernizować system można także małymi krokami, np. co rok wymienić 2 – 3 kamery. Polacy jednak nie czują się zagrożeni. Nawet wydarzenia w USA i inne – związane z terroryzmem nie zwiększyły ich chęci, żeby się zabezpieczyć. Rynek zupełnie tej potrzeby nie odczuł.

▶ Wspomniał Pan o słabości standaryzacji...

▶ Jesteśmy w martwym punkcie, ponieważ opieramy się na normie dotyczącej technicznej ochrony mienia z 1993 r., a mamy już normę europejską. Nie zdążyliśmy na 1 maja 2004 opublikować jej w języku polskim, a jest to warunek, aby oparło się na niej polskie prawo. Tymczasem przepisy wojskowe i MSWiA odwołują się do normy z 1993 r. i jakiegokolwiek aktualizacje rozporządzeń są na razie utrudnione. To zresztą tylko jedna strona medalu. Wejście normy europejskiej jest ciosem w nasz rynek. Ponieważ skok technologiczny, skok jakościowy jest tak duży, że prawdopodobnie nasz rynek nie jest tego w stanie „przełknąć”. Wymagania europejskie na systemy są tak wysokie, że właściwie musielibyśmy nasze zabezpieczenia w Polsce zrobić od nowa.

▶ **Od niedawna mamy otwarte rynki: własny i krajów UE. Na razie nie widać większej presji firm zagranicznych na polski rynek, te co chciały, weszły wcześniej. Nie widać także ofert polskich firm w kierunku klientów UE. Czy byłyby w ogóle tam konkurencyjne? Tajemnicą poliszynela jest, że mikroskopijny ułamek polskich firm posiada certyfikaty ISO i inne. Jak Pan widzi te problemy?**

▶ Czy na polskim rynku posiadanie certyfikatu ISO miało wymierne znaczenie rynkowe? Gdy kiedyś moja firma zdobywała ISO, był to pewien skok jakościowy dla niej samej, dla uzyskania wyższego stopnia jej organizacji. Wartość marketingowa ISO nie była jednak istotna. Inwestorzy nie prezentowali tego wymogu, a więc certyfikat nie dawał *handicapu*. Zdobywanie i odnawianie ISO było i jest natomiast poważnym kosztem zmniejszającym konkurencyjność, bo podrażającym usługi.

Oczywiście firmy, które to zrobiły, mają większe szanse na rynkach zagranicznych, w wielu krajach nie można bez tego funkcjonować. Istnieją polskie firmy, które sobie świetnie radzą na rynkach zagranicznych i są tam dobrze postrzegane.

Konkurencyjność nie jest tylko zależna od posiadania certyfikatów. Z eksportem usług np. branży fizycznej wiąże się duże ograniczenie. Ta działalność polega na świadczeniu usług ochronnych przez osoby. Ważna jest więc znajomość języka obcego. Firmy ochrony technicznej są z re-

guły firmami mniejszymi liczebnie, w których można łatwiej utrzymać standard znajomości języka. W przypadku ochrony fizycznej wielkość zysków zależy od liczby pracowników, w tym wypadku jeszcze poliglotów. Ta zasada jednak obowiązuje w dwie strony. Wejście firm zagranicznych z własnym potencjałem osobowym na rynek polski jest uwarunkowane pokonaniem bariery językowej (trzeba także zdać pewne egzaminy w języku polskim).

W UE dąży się do stworzenia dyrektywy, która zagwarantuje wymiennosc usług i działania te są już bardzo zaawansowane. Włączyliśmy się w dyskusję prowadzoną przez Komitet Integracji Europejskiej dotyczącą tej dyrektywy, dlatego że widzimy niezauważony problem. Pewne funkcje ochrony muszą bowiem pozostać w rękach firm polskich. Trudno sobie wyobrazić zabezpieczanie przez firmy zagraniczne strategicznych obiektów, do których ochrony dopuszczono firmy komercyjne. Taka sytuacja może zagrażać bezpieczeństwu kraju. Ten interes, bardziej niż my, powinno chronić MSWiA. Ono akurat nie występuje w tych rozmowach i jakby nie wyraża zastrzeżeń co do kwestii związanych z usługami na rynkach europejskich. Jeśli dyrektywa w ciągu 2 – 3 lat zostanie wdrożona, to zmusi kraje, które wcześniej nie zgłaszały zastrzeżeń, do zmiany swojego prawodawstwa w niekorzystnym kierunku.

▶ Do 1997 r. politycy, urzędnicy MSWiA i Policji jakby nie zauważali powstającej branży ochrony, dużego środowiska zawodowego i gospodarczego, mogącego stanowić istotny potencjał wspomagający poprawę bezpieczeństwa publicznego. Potem, nie zauważając większej części sfery ochrony komercyjnej, w pracach legislacyjnych nad ustawą o ochronie osób i mienia „wyprodukowano” rozporządzenie uwzględniające tylko współpracę policji z SUFO. Obecne na stronach internetowych MSWiA zasady programu Bezpiecznej Polski obejmują właściwie tylko współdziałanie policji z komercyjnymi firmami w 3 wąskich dziedzinach oraz w zakresie popularyzacji dobrych rozwiązań technicznych i szkoleń. Co Pana zdaniem pominięto w takim modelu myślenia?

▶ Od początku transformacji ustrojowej upłynęło już wiele czasu i pewnych uwarunkowań historycznych oraz przyzwyczajzeń urzędniczych już być nie powinno. Oczekujemy więc trochę lepszej współpracy z administracją państwową. Niestety, z codziennej praktyki wynika, że samorząd często nie jest postrzegany jako partner do rozmów, pomimo że jest to zagwarantowane prawem. Tendencje MSWiA, żeby wszystko trzymać w swoich rękach, są znane od lat i to się nie zmieniło. Ta sytuacja jest niekorzystna dla obu stron i niekiedy dla interesu publicznego.

Przykładem tego jest program „Bezpieczna Polska”. Zawarte w nim kwestie współpracy z podmiotami technicznej ochrony mienia są często kuriozalne i mało konkretne. Wydaje się, że bliższe są kontakty resortu z firmami fizycznej ochrony mienia, a ich specyfika jest lepiej rozumiana jako bliska tematyce policyjnej. Co więcej, wielu emerytowanych policjantów założyło swoje firmy, są to więc partnerzy dobrze znani.

Jeśli chodzi o techniczną ochronę mienia, to część tego niezrozumienia wynika z nieznajomości tematu i branży. W związku z tym np. PISA podpisała umowę o współpra-

cy z Wyższą Szkołą Policji w Szczytnie, gdzie nasze firmy stworzyły Laboratorium Technicznej Ochrony Mienia, jako jeden z kanałów szkolenia policji w zakresie zabezpieczeń technicznych. Taka działalność edukacyjna jest konieczna.

Wracając do współpracy, wydaje się, że podejście ministerstwa, iż partnerem jest dla nich każda pojedyncza firma albo samorząd gospodarczy, jest nieprawidłowe. Ustawowym partnerem prawnym administracji publicznej jest samorząd gospodarczy, a nie żadna, choćby największa, firma. Jeśli ktoś nie należy do organizacji branżowej, dla resortu partnerem nie jest. I nie można używać argumentu, że jeśli do organizacji branżowych należy 700 – 800 firm z całej Polski, a mówi się, że tych firm działających jest np. 2 tysiące, to nie oznacza, że samorząd branżowy nie jest reprezentatywny. Jest to argument po to, żeby nie współpracować. Tymczasem firmy niezrzeszone nie chcą być reprezentowane. W żadnej branży jednak nie jest tak, że wszystkie podmioty są skupione w samorządzie. Nie ma takiej potrzeby. Są firmy mające cały swój świat na lokalnym podwórku. Wygodna bierność nie jest jednak argumentem do premiowania.

▶ Spróbujmy ukonkretnić problem – czego brakuje na styku administracji publicznej z branżą ochrony mienia?

▶ Brakuje konkretnych przepisów, jak należy współpracować. Są sytuacje, w których takie współdziałanie byłoby korzystne. W branży ochrony jest dużo osób mentalnie przygotowanych oraz specjalistycznie przeszkolonych do pełnienia różnych zadań w przypadku zagrożeń. Jest wielu byłych policjantów i wojskowych, armia ludzi, którą w razie potrzeby w sytuacjach kryzysowych można szybko postawić do wykonywania pewnych czynności.

Problem można oceniać różnie. Spójrzmy na techniczną ochronę mienia. W krajach lepiej w tym zakresie zorganizowanych ważnym narzędziem poprawy bezpieczeństwa jest monitoring miejski. U nas jest on jeszcze w powijakach. Bywa często źle zorganizowany, obejmuje z reguły kilka, kilkanaście punktów kamerowych. Stanowisko obserwacji często znajduje się w dyżurce komendy, a dyżurny zasypany rutynowymi czynnościami nie ma czasu spojrzeć na ekrany. Tu szczególnie ostro widać brak uregulowań prawnych. Kto ma oglądać ten obraz telewizyjny municipalnej? Niekoniecznie interweniujący. Przecież nie policja płaci za system dozoru, przeważnie są to fundusze z budżetu danej miejscowości.

Być może to samorząd, podejmując decyzję o takiej inwestycji, powinien przewidzieć pieniądze dla fachowej, przeszkolonej obsługi systemu. Trzeba posadzić w centrach monitoringów wizyjnych osoby z predyspozycjami do takiej pracy. Należy przygotować procedury działania, by nie zdarzyło się, że operator, widząc sytuację kryzysową, nie wie co ma zrobić.

Musi być – i to nie jest problem drugorzędny – także odpowiednie rozporządzenie o współpracy takiej stacji z policją, obie są przecież publiczne. Chodzi o obowiązek prawny, a nie o przyjacielskie dogadywanie się burmistrza z komendantem. Mieliśmy nadzieję, że przynajmniej niektóre takie elementy zostaną dookreślone przy okazji Programu „Bezpieczna Polska”. Ale ani tam, ani nigdzie indziej nawet nie ma słowa, kto ma zapłacić za wymienione tam szkolenia.

Na świecie wizyjny monitoring miejski to nie jest system samoistny z kilkoma kamerami na ulicach. Tam jest to tak zorganizowane, że obiekty komercyjne oddają swoje sygnały wizyjne z kamer do centrum dozoru. Kilkanaście kamer miejskich i np. kilka razy tyle bankowych, biurowych i sklepowych znakomicie powiększyłyby kontrolowaną przestrzeń. Koszty będą dużo mniejsze, ponieważ sprawa serwisu i konserwacji tej części jest po stronie prywatnej – administratorów obiektów komercyjnych. Sami konserwują najbardziej wrażliwą część wizyjną.

Tymczasem polskie gminy fundują monitoringi, często znacznie przepłacając i nie przewidując budżetu na obsługę i serwis. Jeśli ktoś wpadnie na pomysł zainstalowania kamer kopułkowych, które średnio sprawdzają się w naszych warunkach atmosferycznych, to na ogół już nie pomyśli, że powinien jeździć wysięgnik z ekipą czyszczącą, gdyż inaczej obraz będzie kiepskiej jakości.

▶ Mówimy o monitoringu wizyjnym, a jak jest ze stacjami weryfikacji sygnałów alarmowych? MSWiA proponuje samodzielny telefon z identyfikacją rozmówcy.

▶ To jest trochę unowocześniony powrót do lat 50. lub 60. Wtedy każdy bank miał własną alarmową linię telefoniczną do komendy milicji. Od lat staramy się zainteresować ministerstwo ideą polegającą na tym, aby pomiędzy komercyjną stacją monitorowania alarmów a policją znalazła się stacja weryfikacji alarmów. Nie ma wtedy sytuacji, że policja wielokrotnie jeździ do alarmów fałszywych. Cóż, także należy mieć świadomość tego, że autorytet branży osłabił się sprzętem kiepskiej jakości. Jak się ma niskie ceny, to ma się też dużo fałszywych alarmów. Oczywiście takimi interwencjami nie można obciążać policji, dlatego sprawdzający prawdziwość alarmu punkt pośredni jest potrzebny. Nie musi być to zresztą weryfikacja metodą patrolu interwencyjnego, może być kontrola wizyjna, foniczna, telefoniczna. Dopiero w sytuacji, gdy jest weryfikacja pozytywna albo nie ma negatywnej, sygnał automatycznie przesyłany jest do policji. W taki sposób liczba interwencji związanych z fałszywymi alarmami będzie radykalnie ograniczona.

Piętą achillesową naszego społeczeństwa jest prewencja. Na zapobieganiu oszczędzają wszyscy, policja także. Z jej punktu widzenia lepiej pochwalić się konkretną, nawet niewysoką wykrywalnością niż zainwestować w niewymierną prewencję, która nie poda liczby przestępstw, którym zapobiegła...

Działania zabezpieczające są pracami głównie prewencyjnymi. Oczywiście w zależności od tego, jak system został wykonany, jest on albo prewencyjny i zapobiega włamaniu, albo tylko informujący, że właśnie go dokonano. Wielu instalatorów nie potrafi wykonywać systemów prewencyjnych. Spotkać można źle przeszkolonych albo wręcz nieprzeszkolonych instalatorów, tzw. „naturaśczyków”. Nie zauważają oni, że konstrukcja systemów to nie tylko mechaniczne łączenie czujek i central, ale także pewna filozofia techniczna, połączenie wiedzy praktycznej i świadomości, jak tworzyć skuteczne zabezpieczenie wyprzedzające przestępców i zagrożenia.

▶ Jakie jest obecne podejście władzy do stworzenia komercyjnych stacji weryfikacji sygnałów alarmowych?

▶ Pomysł nie będzie realizowany. Odpowiedź, którą otrzymaliśmy od ministra w tym roku potwierdza, że w tej sprawie nic nie będzie się działo. O telefonie alarmowym godnym techniki z połowy XX wieku, a wspomnianym w dokumencie „Mechanizmy współdziałania Policji... z samorządem terytorialnym, firmami ubezpieczeniowymi i podmiotami ochrony” już mówiłem.

▶ To jest propozycja rozwiązania tymczasowego, chociaż na polskim gruncie prowizorki są żywotne. PISA ma jednak dobre tradycje promocji nowoczesnych rozwiązań technicznych oraz współpracy z Policją. Czy mógłby je Pan zaprezentować?

▶ Techniczną ochronę mienia należy zaliczyć do działalności sprzyjającej skuteczniejszej pracy policji, a także zmniejszającej jej skalę zajęcia. Policji jest potrzebna pomoc w zrozumieniu problemu i uświadomieniu możliwości prewencyjnych, jakie daje technika ochronna.

Od dawna staramy się prowadzić działalność edukacyjną, pokazywać jak można korzystać z nowych technologii i technik, np. w związku z użyciem monitoringu miejskiego i systemów w obiektach. Wiadomo, że są to narzędzia zaawansowane technologicznie, mające pamięć zdarzeń, umożliwiające interpretację i ocenę wydarzeń. Użyteczną informację daje kontrola dostępu, niestety za mało doceniana i wykorzystywana przez policję. Można prześledzić, co działo się w obiekcie, kto przyszedł, gdzie był. Jest to wiedza pomocna zarówno w pracy wykrywczej, jak i w szybkim reagowaniu na zdarzenia.

Jako instytucja zaufania społecznego, policja może pomagać w popularyzowaniu dobrych rozwiązań, choćby na tzw. szczeblach bezpośredniego kontaktu z obywatelami. Przecież jakieś rodzaje urządzeń są dobre, a monitorowanie alarmów wydatnie podnosi bezpieczeństwo. Konsumenty zdobywają wiedzę głównie z telewizji, a te informacje są mało fachowe. Dziennikarze nie zawsze czują problem. Kiedyś np. nas pytali, jak rozwiązać problem terroryzmu za pomocą technicznej ochrony mienia?

Dobre systemy trudno unieszkodliwić. Najczęściej okazuje się, że włamania do obiektów wynikają albo ze współudziału pracowników w przestępstwie, albo ze złego stanu niekonserwowanego sprzętu. We własnej praktyce mieliśmy kiedyś sytuację prawie udanego włamania, w którym zdecydował łut szczęścia. System alarmowy nie był włączony przez użytkownika, ale niezorientowani złodzieje próbowali go rozbroić i ... wywołali alarm. Często jest brak zrozumienia, czym jest zasilanie awaryjne i brak świadomości, że co jakiś czas akumulator trzeba wymienić. Nawet jeśli zamiast 24 godzin, podtrzymuje system przez siedem godzin na dobę.

▶ Jaką wizję rozwoju organizacji w zmieniających się warunkach ma szef Izby?

▶ Pytanie nie jest łatwe. Rozwój organizacji zależy od świadomości członków i to bardziej tych potencjalnych,

niż rzeczywistych. Do branży technicznej ochrony wiele firm wchodzi niestety „bocznym wejściem”. Tzn. mają jakieś inne specjalności, np. BMS (system nadzoru budynku związanego z klimatyzacją i wentylacją), a przy okazji wykonują zabezpieczenia. Te firmy są z dala od przepisów, często zdarza się, że nawet nie wiedzą, że takie są. Bywa, że dochodzą do wszystkiego własnymi przemyśleniami i metodami. Często robią to informatycy, a podejście informatyczne niekoniecznie jest tym właściwym. Branża opiera działanie na pewnych zaleceniach, przepisach, doświadczeniach i standardach. Istnieją standardy w Niemczech, we Francji czy Wielkiej Brytanii. Nasze dążenia do standaryzacji na terenie Polski wynikają z tego, że nie mając własnych będziemy musieli przyjmować cudze. W praktyce wygląda to tak: „Macie własne standardy? Nie? To róbcie według naszych”.

To zmusza czasem firmy do wykonania czegoś zgodnie ze standardem VDS. Choć są to na ogół proste, bezpieczne rozwiązania, ale występują w takim nasyceniu, że system staje się kosztowny do tego stopnia, że niekiedy nawet inwestor niemiecki jest za biedny. Te koszty uświadamiają też, ile tak naprawdę kosztuje dobra jakość.

► Co ciekawego dzieje się w PISA?

► PISA prowadzi różne działania w kontaktach z administracją państwową oraz podejmuje wielokierunkową tematykę przydatną członkom izby. Dajemy im możliwość skorzystania z pomocy prawnej na najwyższym poziomie, szkolimy, informujemy, pomagamy; ostatnio w korzystaniu z funduszy strukturalnych UE. Działamy na rzecz podnoszenia możliwości technologicznych tych firm, popularyzujemy rozwiązania nowoczesne, które pomogą w konkurencji na rynku europejskim. Dajemy im możliwość uwierzenia, że samorząd gospodarczy jest potrzebny.

Branża techniczna jest specyficzna. Fizyczna branża ochrony opiera się na liczebności. Duża firma to taka, która zatrudnia najmniej kilkaset osób. Natomiast duży potencjał technologiczny i finansowy firm technicznych jest związany z niewielką liczbą zatrudnionych. Mają najczęściej od kilku do kilkudziesięciu pracowników. Tymczasem na rynku siłą przebicia mają te firmy, które są „wizualnie” duże. W związku z tym obecność w samorządzie zapewnia psychologiczne wsparcie firmom technicznym, wyrównanie szans. PISA jest miejscem, w którym firmy te mogą zebrać się i działać, mają zbliżoną specyfikę i skalę. Przyświeca nam lepsza praktyka działania i promocja etyki. Staramy się, żeby w konkurencji zachowywano uczciwość. To firmy skupione w samorządach zachodnioeuropejskich kreują pewien styl zachowania. Inwestor ma sprawdzony model wyboru i z niego korzysta, odrzucając wszelkie inne zachowania.

PISA, jako izba gospodarcza, w branży technicznej ochrony mienia ma więc duże pole do popisu. Na rynku – teraz już dużym europejskim – dobrze jest mieć własną organizację, która zadba o nasze interesy.

Dziękuję za rozmowę