

Stefan Jerzy Siudalski



Okiem biegłego sądowego

PRIMA APRILIS, CZYLI DUŻE INWESTYCJE, DUŻE BŁĘDY I SIWZ

Wydawało mi się, że o błędach w systemach ochrony wiem na tyle dużo, że niewiele może mnie zaskoczyć. Myliłem się. W przypadku realizacji dużych inwestycji, zarówno tych startujących od zera, jak i rozbudowy czy modernizacji dużych obiektów, spotykam wręcz grupy błędów, których nie spotykałem w małych inwestycjach. Te duże mają specyficzne cechy i czynniki, które wpływają na powstawanie charakterystycznych dla nich błędów:

- zwykle są zaangażowane duże, a nawet bardzo duże kwoty,
- kilkuletni czas realizacji i wymagania zmieniające się podczas trwania inwestycji,
- konieczność podejmowania decyzji z różnych dziedzin, w których wymagania mogą być wzajemnie sprzeczne lub ściśle powiązane, wszelkie niedomówienia w SIWZ¹⁾ mszczą się więc boleśnie.

Gdy w zasięgu ręki pojawiają się duże pieniądze, rośnie prawdopodobieństwo tego, że ktoś będzie chciał szybko się wzbogacić w nieuczciwy

sposób. Taka pokusa jest szczególnie widoczna w przypadku dużych i kosztownych inwestycji – dotyczy także systemów zabezpieczeń²⁾. Jak się tego dokonuje? Najczęściej przez:

- wprowadzanie w błąd inwestora,
- dowolne traktowanie zapisów zawartych w Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ),
- przedstawianie świadectw kwalifikacyjnych zastosowanych urządzeń tak jakby to były „świadectwa zgodności z normą”,
- wykorzystywanie interpretacji prawnych do forsowania wybranych wymagań technicznych,
- zwalnianie ze stanowisk, w trakcie realizacji inwestycji, osób decyzyjnych i pomijanie opinii niezgodnych z interesem wykonawcy – często w zмовie z kimś, kto powinien reprezentować interesy inwestora,
- „stawianie pod ścianą” inwestora, czyli termin goni i wtedy wykonawca proponuje droższe rozwiązania,
- sprzedaż urządzeń, a nie bezpieczeństwa.

WPROWADZANIE W BŁĄD INWESTORA, DOWOLNE TRAKTOWANIE ZAPISÓW NORM

Przykład

W SIWZ był zapisany wymóg, aby system CCTV spełniał wymagania norm. Firma, która wygrała przetarg, już w trakcie realizacji zamówienia poinformowała pismem inwestora, że ponieważ od 2002 r. nie ma obowiązku stosowania norm, nie widzi powodu, aby zapisy norm traktować jako dokument wiążący ją w jakikolwiek sposób.

Tymczasem jeśli w SIWZ umieszczono zapis o konieczności, w tym konkretnym przypadku, spełniania norm, to zapis ten jest wiążący dla obu stron biorących udział w inwestycji.

Co ciekawe, ten sam wykonawca przedstawił do zamontowanych urządzeń świadectwa kwalifikacyjne, które były oparte na... odrzuconych przez niego normach. Tyle że „atesty” czy inne dokumenty typu „świadectwa kwalifikacyjne³⁾” mają sens, gdy system został wykona-

¹⁾ SIWZ, czyli Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia.

²⁾ Za przekręt uważam np. znaczny wzrost kosztów inwestycji w stosunku do zaplanowanej kwoty.

³⁾ Np. świadectwa kwalifikacyjne wydawane przez Techom nie są nazywane ani atestem, ani zaświadczeniem, chociaż w części środowiska ochrony są traktowane jako atesty pomimo braku spełnienia podstawowego warunku, jakim jest zapewnienie o zgodności ze wszystkimi zapisami w normach, wskazanymi jako odniesienie,

ny zgodnie z powoływanymi w nich normami! Jeśli norma została odrzucona, to nieważne są także wszelkie dokumenty wystawione dla urzędzeń, w których te odrzucone normy są powoływane.

Wydawałoby się to logiczne, ale gdy mamy do czynienia z dużymi pieniędzmi, logika dotyczy jedynie zarabiania za wszelką cenę.

Jeszcze ciekawiej przedstawia się sytuacja, gdy dokumenty wystawione dla zamontowanych w obiekcie urzędzeń powołują się na sprzeczne ze sobą normy (czyli np. na normy wycofane i normy aktualne), mimo że zawierają zdecydowanie różniące się zapisy niemożliwe do jednoczesnego spełnienia. Jest w nich zastosowany pewien zabieg, który umożliwia... **dowolną dowolność** interpretacji. Proszę uważnie przeczytać poniższy zapis

...spełnia wymogi zawarte w kryteriach kwalifikacyjnych opartych na wybranych wymaganiach z dokumentów normatywnych... i dalej są wymienione normy wzajemnie się wykluczające, czyli PN- 93/E-08390-14 oraz PN EN 50131-1. Nie chcę tym samym sugerować, że system czy urządzenie, które uzyskały świadectwo kwalifikacyjne, nie są warte polecenia. Zwracam jedynie uwagę, że takie świadectwo kwalifikacyjne może mu zaszkodzić, a nie pomóc.

WYKORZYSTYWANIE INTERPRETACJI PRAWNYCH I NIEPRECYZYJNYCH OKREŚLEŃ W SIWZ DO ZMIAN W ZASADACH WYKONYWANIA SYSTEMÓW

Przykład System jest realizowany przez kilka lat. W tym czasie może nastąpić kilka wpływających na końcową wersję systemu zmian, np.

- mogą zmienić się normy; pół biedy, jeśli są to kosmetyczne zmiany w zakresie tej samej normy. Dużym problemem jest wycofanie pewnych norm i wprowadzenie norm z zapisami zupełnie odmiennymi, mimo że dotyczą tej samej sfery⁴⁾,
- ustawą lub rozporządzeniem mogą zostać wprowadzone wymagania oparte na normach lub całkowicie niezwiązane w żaden sposób z normami, ale rzutujące na wybór urzędzeń i wymagań dotyczących systemów.

Jeśli w SIWZ zapisano np., że system ma spełniać wymagania najnowszych norm, ale nie określono momentu odniesienia, to gdy za dzień odniesienia zostanie uznany:

- **dzień podpisania umowy** – wówczas w dniu odbioru system będzie spełniał wymagania sprzed lat i „atesty”, które mogły dawno skończyć ważność,
- **dzień odbioru systemu** – może się wtedy okazać, że system w trakcie montażu trzeba

będzie cały czas aktualizować, a dzień odbioru może się odsuwać i odsuwać...

- **dzień zaakceptowania projektu systemu**⁵⁾ – to według mnie rozwiązanie optymalne zarówno dla inwestora, jak i wykonawcy.

W praktyce bywa różnie, latami więc toczą się procesy i o zapłatę, i o odszkodowania⁶⁾. I kto na tym zarabia? Prawnicy.

Biegły sądowy dostaje za udokumentowaną godzinę pracy ok. 30 zł, a więc za jedną stronę opinii zwykle około 100 zł. Honorarium eksperckie wynosi około 250 zł za godzinę – jedna strona jego opinii kosztuje 250-500 zł. Ale jedna strona opinii prawników może kosztować od 1500 zł w górę, a godzina pracy od 500 zł w górę. Radzę te stawki zapamiętać. Przecież taniej byłoby wynajmując fachowca od systemów jako doradcę już na początku inwestycji.

Dlaczego więc inwestorzy nie korzystają z wiedzy fachowców z branży ochrony już na poziomie przygotowywania SIWZ?

Uniknięto by wtedy kosztownych procesów. Nie znam do końca odpowiedzi na to pytanie. Moje przypuszczenia niezbyt dobrze świadczą o kadrze podejmującej decyzje. Wiele osób na decyzyjnych stanowiskach zbyt często:

- nie wie, że nie wie,
- nie wie, że zbyt mało wie,
- wydaje im się, że wiedzą.

Według jakich zasad są awansowani? Od wielu lat jest to dla mnie zagadką.

Przykład

W SIWZ umieszczono zapis: „kamery mają w pełni pokrywać obserwacją obiekt chroniony”. Zapis niby logiczny, ale jak go zinterpretować, aby zaprojektować system CCTV?

Gdyby przeprowadzono audyt i określono zagrożenia, jakie mogą występować w danych rejonach, ten zapis „pełnego pokrycia obserwacją” można by rozpiąć „na role”, ustalając np.:

- w rejonie A wystarczy odróżnić osoby od zwierząt i przedmiotów,
- w rejonie B wystarczy ustalić liczbę pojazdów na podjeździe,
- w rejonie C wystarczy ustalić co pewien czas, czy pojawił się jakiś nowy obiekt,
- w rejonie D można rozpoznać osoby po ubraniu i sylwetce,
- w rejonie E trzeba zapewnić ciągle rozpoznawanie twarzy,
- w strefie F – kombinację rozpoznawania jak w strefach D i E,
- w strefie G dopuszcza się, że nie wszystkie zakamarki muszą być pod obserwacją, ale dojścia do nich muszą,
- itd.

Możliwości różniących się wymagań dla „pełnej obserwacji” jest wiele. Co zrobić, jeśli nie

skorzystano z zapisanych w normie PN EN 50132-7 „warunków użytkowych” i nie przeprowadzono analizy zagrożeń? Zwykle wykonawca w takim przypadku montuje zamiast 100 nawet 500 czy 1000 kamer, bo przecież w SIWZ był zapisany warunek „pełnej obserwacji”. Czy dzięki temu wzrasta bezpieczeństwo obiektu? Nie – maleje, ponieważ nikt nie jest w stanie zapewnić obserwacji na bieżąco obrazów z 150-200 kamer.

POMIJANIE OPINII, KTÓRE NIE SĄ PO MYŚLI, ZWALNIANIE OSÓB DECYZYJNYCH W TRAKCIE REALIZACJI INWESTYCJI

To dwie najczęściej stosowane metody wpływania na końcowy kształt inwestycji, pozwalające wybrać rozwiązania, które mogą przynieść zyski w postaci różnego rodzaju „prezentów⁷⁾” dla osób decyzyjnych. Zdarza się też celowe przerywanie pisania zamówionej już opinii, gdy okazuje się, że zawarte w niej wnioski mogą uniemożliwić wprowadzenie „swojego”, sponsorowanego rozwiązania.

Wszystkie te uwagi dotyczą sytuacji, gdy wymuszane rozwiązanie nie jest ani optymalne dla inwestora, ani najtańsze. **Jak często mamy do czynienia z takimi sytuacjami?** Sygnałem, który może świadczyć o tym, że system jest realizowany pod konkretnego dostawcę, a nie pod konkretne wymagania, może być:

- znaczny wzrost kosztów,
- brak analizy zagrożeń⁸⁾ – próba sprzedaży urzędzeń, a nie bezpieczeństwa,
- zbyt szczegółowe ustalenie w SIWZ nieistotnych parametrów urządzeń⁹⁾.

Czy często zdarza się „lokowanie produktu” już w trakcie tworzenia SIWZ? Na to niech sami czytelnicy już sobie odpowiedzą.

INWESTOR, „POSTAWIONY POD ŚCIANĄ”

Przetargi w Polsce zawierają groźną pułapkę – zwykle kryterium ceny decyduje o wyborze wykonawcy. Ten warunek niesie kilka niekorzystnych konsekwencji:

- tańsze rozwiązanie jest zwykle gorszym rozwiązaniem,
- promowani są wykonawcy, którzy mają małe koszty własne, a to może oznaczać, że zatrudniają kadrę o niskich kwalifikacjach.

Obiekt ma być oddany terminowo, bo:

- będą naliczane odszkodowania,
- są już ustalone terminy imprez lub zaplanowanych uroczystości

i wtedy kryterium ceny gdzieś znika, a jest akceptowane wszystko, by obiekt był oddany.

„SPRZEDAŻ URZĄDZEŃ”, A NIE BEZPIECZEŃSTWA

Można trafić na wykonawców, którzy mają opanowaną ścieżkę postępowania, wykorzystującą luki prawne w celu wymuszania droższych rozwiązań niż zapisano to w umowie lub rozwiązań tanich, preferowanych przez wykonawcę, lecz całkowicie nieprzydatnych dla inwestora.

W tym „starciu” inwestor ma zwykle mniejsze szanse ze względu na mniejsze doświadczenie niż wykonawca. I ta przewaga jest często wykorzystywana przez wykonawców. ●

⁴⁾ Np. rok 2009 – wycofanie normy PN E 08390-14 i wprowadzenie PN EN 50131-1.

⁵⁾ Projekt powinien być akceptowany przez inwestora lub przez wynajętą przez inwestora niezależną firmę lub osobę.

⁶⁾ Znam przypadki procesów ciągnących się osiem lat i dłużej.

⁷⁾ Prezent to nie zawsze lapówka, może nim być np. sprzedaż znacznie droższego, niż wynikałoby to np. z analizy zagrożeń rozwiązania technicznego

⁸⁾ Na konferencji Securex 1997 gen. Zbigniew Nowicki zadał pytanie: Co sprzedajemy? Urządzenia czy bezpieczeństwo?

⁹⁾ Dokładne podanie co do milimetra wymiarów kamer, a nie ich parametrów technicznych, które mają wpływ na poziom bezpieczeństwa.