

Bądź przezorny i ... ubezpieczony

Rozmowa z Piotrem Czerwińskim, wiceprezydentem Polskiej Korporacji Techniki SGGiK

W ostatnich latach z winy kryzysu i zaostrzającej się konkurencji, ale i z innych powodów sytuacja na polskim rynku budowlanym i instalacyjnym stała się szczególnie trudna dla firm wykonawczych. Pozyskiwanie zleceń jest obciążone dużym ryzykiem, a warunki ich realizacji często są nie do przyjęcia. Z drugiej strony – jakość wykonania robót w wielu przypadkach pozostawia sporo do życzenia. Niestety, wśród firm instalatorskich tylko nieliczne mają polisę OC, która mogłaby uchronić je przed kosztami ewentualnych roszczeń zleceniodawców. I tylko nieliczne mają wystarczającą wiedzę prawną lub możliwości posłużenia się taką wiedzą, aby skutecznie bronić swoich interesów przy zawieraniu czy negocjowaniu umów. O tym, jak radzić sobie w tej sytuacji rozmawiamy z Piotrem Czerwińskim, wiceprezydentem Polskiej Korporacji Techniki SGGiK.

– Gdzie dzisiaj Pana zdaniem lepiej szukać zleceń: startując w przetargach publicznych, czy też wśród mniejszych zamówień, mających np. charakter konkursu ofert? Czy Pana firma bierze udział w przetargach?

– Do przetargów publicznych startujemy coraz rzadziej. Dotyczy to także naszego udziału w realizacji części robót z zakresu zamówień publicznych. Przede wszystkim dlatego, że nie ma zbyt wielu przetargów na same kotłownie czy instalacje, a występowanie w roli drugiego lub trzeciego podwykonawcy, kiedy wykonawca generalny bierze całość robót i na realizację wydzielonych prac instalacyjnych ustala swoje warunki na zasadzie konkursu ofert, jest obciążone dużym ryzykiem – czy to będzie zapłacone, czy nie będzie. Dlatego raczej unikamy tej formy pozyskiwania zleceń.

– Rozumiem, że w wypadku Pana firmy kwestia ubezpieczenia OC z tytułu prowadzonej działalności jest przesądzona. To jeden z warunków udziału w przetargach publicznych oraz pełnienia samodzielnych funkcji technicznych w budownictwie.

– Nawet gdyby nie było obowiązku posiadania ubezpieczenia OC w tych sytuacjach, albo gdybym nie startował w przetargach publicznych, to i tak zadbałbym o wykupienie polisy. Ta polisa jest przez nas okazywana i wpisywana także

w umowy na mniejsze usługi, np. wykonanie kotłowni czy instalacji w domu jednorodzinnym lub stały serwis kotłowni, tak dla osób prywatnych, jak i instytucji. Wiem, że ma to znaczenie dla naszych partnerów, że buduje wiarygodność i obu stronom zapewnia bezpieczeństwo.

– To dlaczego wśród firm instalatorskich posiadanie polisy jest tak mało popularne, skoro pomaga w pozyskaniu klientów? Czy chodzi o koszty?

– Te koszty są stosunkowo nieduże, biorąc pod uwagę potencjalne korzyści – takie jest moje zdanie. Składka OC za 2012 r. kosztowała mnie 1459 zł rocznie przy sumie gwarancyjnej ubezpieczenia 700 tys. zł. Mogłem więc startować w przetargach o wartości przedmiotu zamówienia do 700 tys. zł. W mojej obecnej polisie suma gwarancyjna to już tylko 300 tys. zł, a składka 1200 zł. Czyli im mniejsza suma gwarancyjna, tym proporcjonalnie wyższa składka. Warto więc najpierw przyjrzeć się swoim planom realizacyjnym, żeby optymalnie dobrać składkę, pamiętając, że w razie potrzeby zawsze można się ubezpieczyć dodatkowo – do wyższej kwoty.

W każdym razie nie o koszty raczej chodzi. Brak popularności posiadania ubezpieczenia OC wśród firm wykonawczych prawdopodobnie bierze się stąd, że ochrona firm przed roszczeniami kontrahentów jest wciąż bardzo rzadko stosowana przez

ubezpieczycieli. Z drugiej strony wielu odbiorców naszych usług nie ma świadomości, że mogą się zwrócić z roszczeniami o ewentualne odszkodowanie do ubezpieczyciela wykonawcy, gdy są jakieś zastrzeżenia co do funkcjonowania instalacji albo co do rozliczenia inwestycji. A ubezpieczenie działa w ten sposób, że jeśli na nieruchomości osoby trzeciej powstanie jakaś szkoda w wyniku prowadzenia prac, to ta osoba powinna wystąpić z roszczeniem do ubezpieczyciela. Ubezpieczenie obejmuje szkody powstałe np. z powodu awarii, zniszczenia mienia, zalań czy wypadku, w tym szkody wyrządzone przez pracowników lub podwykonawców, rekompensuje też utracone korzyści, koszty wynagrodzenia rzeczoznawców czy obrony sądowej. Gdy płacę ubezpieczenie, jestem spokojny, że z własnej kieszeni tego pokrywać nie muszę.

– Spodziewa się Pan, że świadomość inwestorów prywatnych zmieni się w tym zakresie?

– Jak najbardziej, to widać już teraz. Zwłaszcza, że operatywność polskich prawników jest coraz większa i w stosunkowo krótkim czasie odbiorcy naszych usług, także drobni zleceniodawcy, powszechnie będą oczekiwać od firm wykonawczych posiadania polisy OC.

– Wróćmy do tematu pozyskiwania zleceń. Wspomniał Pan, że niewiele jest przetargów publicznych na same instalacje, a zlecenia uzyskane w trybie konkursu ofert bywają ryzykowne. Jakie są tutaj istotne zagrożenia?

– Przetargi publiczne a konkursy ofert to są dwa różne światy. Przede wszystkim z racji tego, że przetargi są przeprowadzane w trybie prawa zamówień publicznych, a więc są szczegółowo opisane. Możemy oczywiście narzekać, że prawo to jest niedoskonałe, jednostronne, że bardziej chroni zamawiającego niż oferenta, albo że kryteria, które określa zamawiający, prawie zawsze oznaczają 100% ceny, a inne nie są brane pod



Piotr Czerwiński

Absolwent Politechniki Warszawskiej. Od 40 lat prowadzi rodzinną firmę usługową, która specjalizuje się w wykonawstwie i serwisowaniu instalacji, a szczególnie kotłowni gazowych, olejowych i ostatnio – także instalacji OZE. Firma ma blisko 70-letnią historię. Piotr Czerwiński przejął ją po ojcu, Władysławie Czerwińskim, który założył firmę w 1947 r.



uwagę. Możemy też dopatrywać się źródła problemów czy nawet patologii w tym, że ustawa pozwala postuluje się uprawnieniami osób trzecich, gdy oferent nie ma odpowiedniego, albo nawet żadnego doświadczenia zawodowego. Drażnić nas będą również sytuacje, gdy pomimo wprowadzonych zmian nadal wygrywają oferty z rażąco niską ceną, bo to oznacza, że zupełnie nie działa zapis o odrzuceniu takich ofert. Na bieżąco obserwuję wyniki przetargów publicznych i nie mogę zrozumieć, jak to jest możliwe, że wygrywa oferta o wartości 30-40% kosztorysu inwestorskiego!! Uważam, że wszystkie oferty o cenie niższej niż 80% kosztorysu inwestorskiego powinny być automatycznie odrzucane. Ostatecznie kosztorysant inwestora powinien brać za to odpowiedzialność. – Jednak, pomimo tych wszystkich niedogodności, trzeba pamiętać, że warunki, procedury zamówień publicznych są ujednolicone oraz lepiej lub gorzej opisane, czego nie ma w przypadku konkursów ofert. Poza tym przewiduje się w nich tryb odwoławczy, czy jakkolwiek możliwość sprzeciwu lub objaśnienia – chociaż spotkałem się też w tym zakresie, co najmniej kilkakrotnie, z ogromną arogancją zamawiających. Kiedy np. występowałem do jakiegoś urzędu o wyjaśnienie detalu w przedmiarach lub zwracałem uwagę, że dana dokumentacja jest nierzetelna czy niekompletna, odpowiedź często była podobna: ma być tak, jak jest napisane, a jeśli mam zastrzeżenia, mam prawo nie startować. Ale zamówienia publiczne to tylko 1/3 całego rynku zamówień w zakresie robót instalacyjnych lub nawet mniej. Dużo więcej problemów przysparzają firmom wykonawczym zwykle zamówienia czy konkursy ofert, takie pseudoprzetargi

prowadzone przez podmioty, które nie są zobowiązane stosować prawa zamówień publicznych – najróżniejsze wspólnoty mieszkaniowe, deweloperów, inwestorów prywatnych. Tutaj mamy rzeczywiście „wolnoamerykankę”. To, co się dzieje w umowach, warunkach czy specyfikacjach przetargowych formułowanych przez te podmioty bardzo często jest nie do przyjęcia. Podobnie jak sposób prowadzenia negocjacji. Trzeba więc

Jeśli regularnie będziemy zamawiającym zwracać uwagę, że w konkretnych przypadkach łamią prawo, stosując w umowach zapisy niezgodne z k.c., to w dłuższej perspektywie z pewnością przyniesie to pozytywny efekt. Niezgodny z prawem projekt umowy można też zgłosić do urzędu chroniącego konsumentów lub odpowiedniego urzędu państwowego. Ważne jest, by podejmować działania.

bardzo dokładnie wczytywać się w te warunki, projekty umów, kryteria oceny ofert, a często żądać tych kryteriów, bo zdarza się, że są utajniane i niedostępne. Spotkałem się również z takimi sytuacjami, że razem z projektem umowy była przekazywana informacja, iż za każdą, jakkolwiek uwagę oferenta do projektu umowy będą odejmowane punkty, co faktycznie oznaczało, że każdy, kto miał zastrzeżenia, był odsuwany.

– I wtedy lepiej narazić się na przegraną czy zaakceptować „niedoskonały” projekt umowy?

– Na to pytanie nie sposób jednoznacznie odpowiedzieć, bo uwarunkowania bywają różne. Trzeba jednak pamiętać, że w konkursach ofert podstawowym prawem, które normuje stosunek między oferentem a inwestorem, jest prawo cywilne. Projekty umów czy warunki przetargowe

we powinny więc być zgrane z zapisami kodeksu cywilnego. Firmy z naszej branży ten kodeks, niestety, za mało znają i nie bardzo potrafią z niego korzystać w różnych sytuacjach zawodowych. Oczywiście, zakwestionowanie zapisów umowy już na wstępie może się skończyć przegraną ofertą, ale myślę, że jeśli regularnie będziemy zamawiającym zwracać uwagę, że w konkretnych przypadkach łamią prawo, stosując zapisy niezgodne z kodeksem cywilnym, to w dłuższej perspektywie z pewnością przyniesie to pozytywny efekt. Poza tym niezgodny z prawem projekt umowy można zgłosić do urzędu chroniącego konsumentów czy też odpowiedniego urzędu państwowego. Trzeba po prostu podejmować działania.

– Czy w konkursach ofert, tak jak w przetargach publicznych, można się dopatrzeć głównie kryterium cenowego?

– Nie tak jednoznacznie. Nie zawsze kryteria wyboru ofert to 100% ceny. Czasami te kryteria są bardziej przystępne niż w przetargach publicznych, ale za to w umowach mogą znajdować się inne zapisy, które mocno uderzają po kieszeni – chociażby dotyczące zabezpieczenia należytego wykonania umowy. Takie zabezpieczenie może być wymagane przez zamawiającego zgodnie

z Prawem zamówień publicznych, ale pamiętajmy, że w przypadku konkursów ofert to prawo nie obowiązuje. Jednak inwestorzy nierzadko życzą sobie zabezpieczenia, a przy tym ich warunki znacznie różnią od tego, co jest zapisane w ustawie o zamówieniach publicznych, oczywiście na niekorzyść wykonawców. Ustawa ta stanowi, że zamawiający może żądać w celu zabezpieczenia należytego wykonania umowy zabezpieczenia, np. w wysokości 10% wartości wykonania umowy, z czego 70% jest zwracane przy odbiorze robót, a 30% stanowi kaucję gwarancyjną – zwracaną po okresie gwarancji. Ja natomiast spotkałem się podczas konkursów ofert z takimi propozycjami, żeby przedstawić zabezpieczenie w wysokości 10-15% wartości zamówienia, i to w formie pieniężnej, a nie np. polisy, z czego nic nie było zwracane po wykonaniu robót. Cała

kwota zabezpieczenia mogła wrócić do wykonawcy dopiero po okresie rękojmi.

– Czyli wykonawcy mieliby współfinansować inwestycję?

– Tak można to odebrać. Dlatego taki projekt po przeczytaniu proponuję wyrzucić do kosza.

– Coraz częściej słyszy się ostatnio o problemach podwykonawców biorących udział w realizacji większych inwestycji z płatnościami za wykonane zlecenia. Jak powinni zabezpieczać swoje interesy?

– Problemy te w jakiejś mierze wynikają z sytuacji, jaką mamy na rynku. Zamawiający, chcąc oszczędzić sobie kłopotów, obecnie coraz częściej ogłaszają przetargi czy konkursy na pełne realizacje wielobranżowe o dużym zakresie, w których instalacje są tylko fragmentem. W zeszłym roku spotkałem może ze trzy przetargi wyłącznie na instalacje czy kotłownie. Wobec tego pozostaje nam rola podwykonawcy u głównego wykonawcy. I tutaj ostrzegam wszystkich, którzy podejmują się robót w charakterze podwykonawcy – żeby podpisanie umowy o podwykonawstwo z firmą, która wygrała przetarg, warunkować tym, że będzie się zgłoszonym do inwestora jako kwalifikowany podwykonawca. Jedynie taka forma podwykonawstwa będzie chronić płatność. W przypadku, gdy upadnie generalny wykonawca lub z jakichś innych powodów przestanie płacić, tylko kwalifikowany podwykonawca ma prawo zwrócić się z roszczeniem wypłaty należności do inwestora.

– Sytuacja na rynku i podejście zamawiających niewątpliwie potęgują problem, ale przecież chodzi głównie o złą wolę czy nie-

uczciwość niektórych firm. Może potrzebna jest jakaś forma ubezpieczenia działalności, która dodatkowo łagodziłaby skutki takich nieudanych kontraktów czy realizacji?

– Podejrzewam, że od wszystkiego nie da rady się ubezpieczyć. A co do złej woli i nieuczciwości – to racja. Jeśli firma ma jakąś wpadkę, trudności i nie płaci podwykonawcy, bo jej nie zapłacili, to jest to dla mnie zrozumiałe. Natomiast, gdy generalny wykonawca startuje do przetargu po cenach dumpingowych, z góry zakładając, że większość prac podzlecą po cenach poniżej kosztów zakupu i że znajdzie się jak nie jeden, to drugi, piąty czy dziesiąty podwykonawca, który da się złowić na tę robotę, choć przy realizacji pełnego zakresu na pewno straci, to trudno nie dopatrywać się w tym złej woli. Widziałem np. takie przedmiary od generalnego wykonawcy – dużej firmy budowlanej, w których dział budowlanki był wyceniony ze sporym zyskiem, natomiast zakres instalacji

Szukając zleceń, dokładnie czytamy warunki przetargów, zapytania ofertowe, projekty umów. Pilnujemy przy tym swoich praw i częściej zaglądamy do kodeksu cywilnego. Pamiętajmy, że nie wszystko trzeba brać. Są umowy nie do przyjęcia i czasem lepiej zrezygnować niż stracić.

grubo poniżej kosztów zakupu urządzeń. Całość oczywiście miała na tyle niską cenę, że firma wygrała przetarg. Można się też spodziewać, że nawet jeśli te słabo wycenione roboty zostaną wykonane należycie, to generalny i tak nie zapłaci, wykorzystując np. różne kruczki prawne – bo chce zarobić pomimo rażąco niskiej ceny w ofercie. I takich nieuczciwych firm jest coraz więcej. Liczy się przy tym jedna zasada: skoro pieniądze są na rynku, trzeba

je wyrwać, ale nie uczciwą pracą, kompetencją, umiejętnościami, tylko kombinacją.

– Spróbujmy wobec tego sformułować kilka najważniejszych zaleceń, które pomogą uniknąć wpadek z nieuczciwymi zleceniodawcami i problemów z płatnością.

– To, co mogę przede wszystkim polecić: żeby nasi wykonawcy bardzo pilnowali strony formalnej, dokładnie czytali warunki przetargów, zapytania ofertowe, projekty umów. Pilnowali przy tym swoich praw i częściej zagląдали do kodeksu cywilnego. Aby pamiętać, że nie wszystko trzeba brać i czasem lepiej zrezygnować niż stracić. Bo są umowy nie do przyjęcia. Choćby takie, w których opis obowiązków wykonawcy, kar, które mogą być na niego nałożone, czy też możliwości rozwiązania z nim umowy, zajmuje wiele stron, a wykaz postanowień i obowiązków wobec zamawiającego – dwie linijki. Czasami

w takich projektach umów nawet nie jest napisane, że zamawiający ma zapłacić. Ma wpuścić na budowę i odebrać robotę, czyli są dwa punkty, a po stronie wykonawcy 40 punktów.

Trzeba szczególnie uważnie patrzeć na przewidziane kary umowne oraz sposób rozwiązania umowy. Wielu zamawiających dopuszcza rozwiązanie umowy z byle powodu z winy wykonawcy. W jednej z moich umów był np. warunek, że każdego dnia prowadzenia prac o godz. 8.00 rano muszę przekazać kierownikowi budowy listę obecności moich pracowników. Gdybym któregoś dnia dostarczył listę o godz. 8.15, mogłoby dojść do rozwiązania umowy z mojej winy. Na niektóre rzeczy nie można się więc zgadzać. Są też takie umowy, w których w ogóle nie przewiduje się możliwości rozwiązania umowy przez wykonawcę.

Często warto próbować negocjować warunki określone w dokumentach, uzasadniając swoje uwagi niezgodnością danego zapisu z prawem, przy powołaniu na konkretny artykuł czy paragraf kodeksu cywilnego. Takie sformułowanie uwag zobowiązuje do zmiany umowy pod rygorem ponoszenia odpowiedzialności za niestosowanie się do przepisów prawa. ■



???

Rozmawiała: Joanna Jankowska