

Безопасность социальных объектов: ответственность за результат

3 ноября 2009 г. в Национальном центре управления в кризисных ситуациях МЧС Президент России Дмитрий Анатольевич Медведев провел совещание, посвященное вопросам безопасности социальных учреждений. Поводом для проведения совещания послужил отчет о результатах комплексной проверки социальных учреждений, которую президент поручил осуществить в феврале 2009 г.

Президент акцентирует внимание

На совещании было приведено множество цифр о выявленных нарушениях, возбужденных административных и уголовных делах, устраненных недостатках в работе учреждений. Особое внимание президент обратил на техническое оснащение объектов социального значения: "...Интернаты, дома престарелых, другие социальные учреждения оснащаются современными системами оповещения и дополнительным оборудованием... Тем не менее у нас еще остаются учреждения социального обслуживания, учреждения здравоохранения, где проживают престарелые, инвалиды, дети, где отсутствует или неисправна пожарная сигнализация и тем более отсутствует система оповещения. Это предмет для анализа и соответствующих выводов..."

Реальность

Если проанализировать объем государственного заказа за 2009 г., то можно понять, что деньги на пожарную безопасность выделялись, и очень даже существенные. Проводилось множество аукционов, конкурсов и котировок. Это, безусловно, положительный тренд. Но, рассмотрев сам подход к проведению данных мероприятий, приходим к выводу, что в большинстве случаев все делается для "галочки" либо без понимания к тому, какой результат должен быть достигнут.

Откуда такая уверенность?

Участвуя в государственных закупках, мы видим, какой процент "падения" от начальной цены контракта зачастую бывает. Иногда он доходит до 70--80%. Как можно выполнить работу качественно, если цена контракта оказывается ниже стоимости материалов для работ? И это не редкость! Как правило, с такой ценой выигрывают либо компании-"однодневки", либо компании, штат которых состоит из одного директора. Для таких организаций качество выполнения работ, работоспособность системы и репутация ничего не значат. И заказчик в рамках

закона ничего с этим поделать не может. В большинстве конкурсов подрядчика определяет цена.

Как изменить ситуацию?

Первое. Главное -- для всех без исключения руководителей (и их заместителей) социальных и не только учреждений проводить в обязательном порядке обучение по пожарной безопасности в специализированных обучающих центрах. Темами обучения должны быть как организационные мероприятия, так и ознакомление с рынком технических средств пожарной безопасности. Такие мероприятия позволят шире взглянуть на проблему пожарной безопасности и пути ее решения.

Второе. Изменить подход заказчиков к формированию технической части документации о государственных закупках. Зачастую заказчик не имеет в своем штате специалиста, хорошо разбирающегося во всех тонкостях технических средств безопасности. Разрабатывать техническое задание должна в обязательном порядке независимая специализированная организация--инсталлятор или интегратор, которая имеет реальный опыт (подтвержденный отзывами государственных структур) в построении систем пожарной безопасности. Таким образом, мы будем уверены в том, что предложенное решение будет действительно серьезным и без ошибок на начальном этапе.

Третье. Разрешить государственным заказчикам указывать конкретное наименование оборудования, необходимое для установки или хотя бы позволить им делать "вилку", скажем, в две-три марки оборудования. Понимаю, что таким образом мы нарушаем федеральный закон "О защите конкуренции", но ведь заказчик платит деньги, а значит, именно он должен "заказывать музыку".

На практике в соответствии с законом заказчик указывает только технические характеристики. При сравнении предложений смотрит только на данные из заполненных форм, которые, в свою очередь, заполняются на основании технической документации на оборудование. И ни для кого не будет секретом, что реальные характеристики от тех, что написаны в документации, могут отличаться довольно серьезно. Если я -- заказчик -- хочу поставить пожарную сигнализацию определенной марки, получил на это деньги из бюджета, то почему я должен допускать до конкурса подрядчика с более дешевым аналогом, а потом подписывать с ним контракт на 80% ниже начальной стоимости? Что я получу в результате?

Четвертое. Ввести в обязательном порядке условия контракта, при которых подрядчик несет не только материальную ответственность, но еще и административную и уголовную в случае несработки технических средств безопасности по причине некачественного проведения монтажных работ или/и

применения некачественных материалов. Тогда подрядчики будут руководствоваться не сиюминутными непонятными выгодами при огромных падениях цены, а станут строить долгосрочные планы своего существования и ведения нормального бизнеса. Ведь от качества их работы будет зависеть напрямую как их бизнес, так и судьба в целом.

Сухой остаток

Проблема халатного отношения к своей же безопасности лежит в менталитете самого русского человека. Мы не привыкли покупать автомобиль, ориентируясь на количество подушек безопасности, нам важнее внешний вид. Мы не привыкли ставить пожарную сигнализацию у себя в квартире -- зачем она нужна? А ведь большинство смертей происходит из-за удушения угарным газом еще до того, как огонь подобрется.

Заканчивая совещание, президент Медведев сказал: "Сухой остаток: технологические новшества надо внедрять; нормативные документы -- как федеральные, так и региональные -- поправить; конкретные проблемы, которые были названы здесь министрами и генеральным прокурором, -- устранить в кратчайшие сроки; процессы -- как административные, так и уголовные -- довести до конца. Сохраняю вопрос на своем личном контроле".

Но ведь один человек не может изменить ситуацию "в корне". До тех пор пока мы все не задумаемся о том, что от нашего отношения (как личности) и нашей работы (как участников рынка безопасности) зависят жизни людей, и не поменяемся сами, так и будут гибнуть люди, а деньги на безопасность -- тратиться впустую.