

MEKLĒT KOMPROMISU

Toms Šulmanis zvērinātu advokātu biroja „Lejiņš, Torgāns & Partneri” jurists

Arvien biežāk straujā būvniecības izmaksu pieauguma dēļ rodas daudz konfliktsituāciju starp būvniekiem un pasūtītājiem. Praktiski jebkura objekta būvniecībā saduras divas savstarpēji pretējas intereses – no vienas puses ir pasūtītāja vēlme uzcelt objektu par iespējami zemāku, fiksētu cenu, bet, no otras puses - būvnieka vēlme par konkrētu darbu saņemt pēc iespējas lielāku samaksu, kā arī nodrošināties pret būvniecības izmaksu pieaugumu.

Pamatdokuments, kas regulē tiesiskās attiecības būvniecībā, ir uzņēmuma (būvniecības) līgums starp pasūtītāju un galveno būvuzņēmēju. Ņemot vērā, ka līdz šim būvniecības izmaksu pieaugums bija samērā pakāpenisks, izmaksu pieaugumam uzņēmuma līgumos netika pievērsta pietiekama uzmanība. Lielākā daļa līgumu neparedzēja jebkādas cenas paaugstināšanas mehānismus un, strauji pieaugot būvniecības izmaksām, būvnieki nonāca neapskaužamā situācijā, jo tie bija apņēmušies uzbūvēt objektu par kādu fiksētu summu, bet to reāli vairs nebija iespējams izdarīt.

Pēdējā laikā būvnieki cenšas uzņēmuma līgumos iekļaut dažādus cenas palielināšanas mehānismus. Līdzīgi kā gadījumā ar telpu nomas līgumiem, populārs risinājums ir cenas pieaugumu piesaistīt Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) publicētajam patēriņa cenu indeksam. Kā rāda piemērs ar Dienvidu tilta būvniecību, tas var arī nebūt pietiekami, jo cenas būvniecības sektorā pieaug straujāk, nekā cenu pieaugums visos sektoros kopumā. Līdz ar to nereti līgumos tiek noteikts, ka cena tiek paaugstināta atbilstoši CSP publicēto būvniecības izmaksu indeksam. Šādā gadījumā pusēm būtu precīzi jāvienojas, cik bieži tiek veikts pārrēķins un par kādiem laika periodiem tiek rēķināts būvniecības izmaksu indekss.

Gadījumos, kad uzņēmuma līgums neietver cenu pārskatīšanas mehānismu vai tas neatbilst faktiskajai situācijai, būvnieki meklē praktiskus risinājumus. Bez ekonomijas uz materiālu kvalitātes rēķina kā vienu no metodēm var minēt papildu darbu un materiālu iekļaušanu tāmē.

Uzņēmuma līgumam gandrīz vienmēr tiek pievienota būvdarbu izmaksu tāme, kuras kopsumma tad arī tiek norādīta kā atlīdzība, kas pasūtītājam jāmaksā par

objekta celtniecību. Būvnieki bieži vien cenšas atrast dažādus darbus vai materiālus, kas tāmē tieši nav paredzēti vai ir paredzēti nepilnīgi, un norāda, ka projekta realizācijai ir nepieciešami vēl kādi papildus darbi vai materiāli, par kuriem tiek pieprasīta papildus samaksa.

Lai izvairītos no šādām situācijām, pasūtītājiem var ieteikt pieaicināt pasūtītāja būvuzraugus vai citus konsultantus, kas izskata tāmes un pārlicinās, ka tajās ir ietverti visi darbi un materiāli. Tāpat pasūtītāji var ierosināt noteikt līgumā, ka tāmi ir sagatavojis pats būvuzņēmējs, kas uzņemas atbildību par to, ka uzskaitītie darbi un materiāli ir pietiekami, lai veiktu būvdarbus atbilstoši izstrādātajam projektam, un gadījumā, ja ir nepieciešami papildus darbi vai materiāli, būvuzņēmējs tos veiks vai iegādāsies uz sava rēķina.

Dažkārt būvuzņēmēji un to interešu aizstāvji pauž viedokli, ka pasūtītājam ir jāsedz būvniecības sadārdzinājums neatkarīgi no līguma noteikumiem, īpaši attiecinot to uz projektiem, kuri tiek realizēti ilgtermiņā. Šādam viedoklim nevar piekrist. Būvnieks ir būvniecības profesionālis, kuram jāparedz ar tā darbību saistītie riski un jānodrošinās pret tiem. Ja būvnieks ir noslēdzis fiksētas cenas līgumu, neietverot tajā noteikumus līguma cenas pārskatīšanai izmaksu sadārdzinājuma gadījumā, nav ne līgumiska, ne likumiska pamata, ne arī loģiska pamatojuma kādēļ šādi izdevumi būtu jāsedz pasūtītājam. Līguma noteikumi jāpilda - būvniekam jāuzbūvē objekts par nolīgto cenu un sadārdzinājuma risks jānes pašam.