

NORMUNDS EGLĪTIS

Kā saglabāt kvalitāti
«lētajā» tirgū?

Izvērtējot to, kas šobrīd notiek būvniecības iepirkumos, apjuks ikviens. Ir jau daudz rakstīts par lētajiem valsts un pašvaldības iepirkumiem ar būvniecību saistītos konkursos, tāpēc pašlaik netiek daudz līgumu piespiedu laišana, nākas saskarties ar neapmierinošu darbu izpildi, risināt kvalitātes problēmas garantijas periodā un atdurties pret uzņēmēju maksātnešpējas procesa pieteikumiem. Cēlonis tam visam ir viens – uzņēmēji netiek galā ar saistībām.

Ir neiespējami sagaidīt kvalitatīvu gala produktu, ja tiek izvēlēts lētākais projektētājs, lietoti lētākie materiāli, apstiprināts lētākais būvuzraugs. Sekojot līdzī šai ķēdei, var pieņemt, ka lētākais projektētājs laika trūkuma dēļ sagatavo nepilnīgu projektu, pēc kura tiek izvēlēts būvuzņēmējs, kurš savukārt sagatavojis lētāko izmaksu piedāvājumu. Šādā situācijā konkursa piedāvājumu gatavošana pretendentiem pārvēršas par dokumentāciju kļūdu, nepilnību un dažādi interpretējamu nosacījumu meklēšanu. Pasūtītājam nav cerību, ka būvuzņēmēja piedāvājumā būs risinātas tehniskajā projektā pieļautās nesaistes un nepilnības, kā rezultātā būvniecības laikā tās būs jānovērš, tāpēc būvuzņēmējs varēs piestādīt papildu izmaksas. Arī piesaistītajam būvuzraugam nebūs vēlēšanās mesties situācijas risināšanā – viņš vienkārši to nevarēs atļauties, un viņam nebūs brīva laika.

Jebkuram darbam jāpatērē noteikts laiks, par kuru var prasīt samaksu un kuru var efektīvizēt līdz zināmai robežai. Būvniecības normatīvos darbu izpildes laiks netiek regulēts, tāpat to var interpretēt dažādi, vai arī uz papīra tas vienkārši tiek nozagts, lai varētu sagatavot lētāko piedāvājumu. Rezultātā pasūtītājs ilgu laiku paliek lepnā vientulībā, «izbaudot» lētākā piedāvājuma sekas. Veidojas tāds kā apburtais loks.

Ko izrauties no lētajiem slazdiem?

Jautājums, kas nodarbina arī SIA «Būvkonsultants», kurš projektu vadības un

būvuzraudzības tirgū darbojas divpadsmito gadu, ir – kā tikt laukā no šī apburtā loka? Ja pasūtītājs izprot situāciju un grib iegūt kvalitatīvu rezultātu par iespējami zemāko cenu, tad viņš saprot, ka nepietiek ar ierakstu konkursa vai līguma dokumentos – «darbu izpilde jāveic saskaņā ar LBN prasībām», ka ir precīzi jādefinē tehniskās specifikācijas un kvalitatīvi jāgatavo līgumu dokumenti. Pasūtītājam jāpievērš uzmanība sekojošām lietām.

Pirmkārt, sākuma stadijai, t.i., darba uzdevumu jeb tehnisko specifikāciju sagatavošanai, konkursa dokumentācijas kvalitātes uzlabošanai. Ja pasūtītājs nespēj to kvalitatīvi izpildīt pats, tad vajadzētu izvēlēties nevis lētāko, bet gan saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu. Ir cerības, ka šim pretendētājam būs pietiekami daudz laika, lai palīdzētu sakārtot un laikus saplānotu darbus un reāli nepieciešamo laiku.

Otrkārt, palielināt pretendenta atbildību par līgumu saistību nepildīšanu, izveidot mehānismu, kā pieprasīt solījumu izpildi, un iestrādāt to līguma dokumentācijā.

Treškārt, vienkāršot līgumu laušanas procesu un jauna pretendenta izvēli, ja līguma laušana nav notikusi pasūtītāja vainas dēļ.

Ceturtkārt, nekaunēties informēt citus pasūtītājus par sliktu pieredzi ar kādu būvniecības dalībnieku, piedzīvotajām kļūdām un neveiksmēm.

Lai kaut kas mainītos, tuvākajā nākotnē būvniecības tirgū ir jāpalielinās specifisku konsultāciju lomai. Pasūtītājiem nav jābaidās griezties pēc padoma, pēc konsultā-

cijām pie nozaru speciālistiem. Ir jāsaprot, ka samaksāt par profesionālu padomu ir daudzreiz izdevīgāk, nekā paļauties uz varbūtību, ka gan jau kaut kā viss atrisināsies pats par sevi. Bieži vien kļūdas tieši projekta sākumā liek dārgi samaksāt vēlāk realizācijas laikā. Nopērkot profesionālu konsultāciju tehnisko specifikāciju un dokumentācijas gatavošanas stadijā, pasūtītājs ietaupīs daudz laika un līdzekļu nākotnē.

Pasūtītājs vienmēr uzskatīs, ka maksā par daudz, bet pakalpojumu sniedzējam līksies, ka par maz. Šajā situācijā pasūtītājam neapjukt palīdzēs skaidri definēts darbu kontroles mehānisms. Lai pasūtītājs nepārmaksātu, piemēram, par būvuzraudzības pakalpojumiem un galu galā saņemtu un spētu kontrolēt, par ko viņš maksā, iesaku lietot būvuzraudzības pakalpojumu sniegšanas modeli «Objekta apmeklējums + apsekojuma akts».

Veicot būvuzraudzību pēc tā, tiek veikta objekta apmeklējumu un tur patērēto stundu uzskaitē, tādējādi pasūtītājs var pārlicināties par objektā reāli pavadīto laiku, kontroli veicot ar apsekojuma aktiem, ko sagatavo katrā apmeklējuma reizē. Ar šādu aktu tiek disciplinēts gan būvnieks, gan projektētājs, gan pats būvuzraugs. Turklāt process ir pārskatāmāks pasūtītājam, jo viss tiek stingri dokumentēts, tādējādi tiek mazināts arī konfliktu rašanās risks.

Pasūtītājam jāmacās kļūt saimnieciskam un nepieļaut, ka lētājam pretendētājam vieglāk ir labot defektus, nevis kvalitatīvi strādāt uzreiz. **LB**

OBJEKTA APMEKLĒJUMS + APSEKOJUMA AKTS

- ▶ definēts minimālais apmeklējumu skaits;
- ▶ apmeklējumu biežums atkarīgs no būvuzņēmēja profesionalitātes;
- ▶ apmeklējuma laikā tiek veikta objekta apskate un sagatavots apsekojuma akts.
- ▶ progress saskaņā ar laika grafiku un iepriekšējo apmeklējumu;
- ▶ darba drošība objektā;
- ▶ piezīmes par būvdarbu un autoruzraudzības žurnālu aizpildīšanu;
- ▶ atkāpes, defekti, nepilnības un būvuzrauga norādījumi un ieteikumi to novēršanai;
- ▶ fotofiksācija.