

Claimový management – stavební vícepráce

Claimy z pohledu objednatele

V souvislosti s růstem investic a nezářídka zcela rozdílných smluvních a dodacích podmínek, jež představuje především praxe FIDIC, stoupá rovněž podíl víceprací – claimů a dodatečných požadavků objednatelů i dodavatelů staveb, což často přináší nesrovnalosti na obou stranách. Claim v této praxi představuje požadavek dodavatele na dodatečnou platbu nebo dodatečný čas pro provedení prací, výkonů nebo zabezpečení dodávek materiálů.

V širším pojetí je v mezinárodní stavební praxi označována názvem claim každá změna nebo odchylka vůči původně smluvně stanovenému plnění. Termínu claim tak v naší praxi odpovídá širší významový překlad výhrada, požadavek, nárok, změna, vícepráce nebo reklamacie.

Claimy vznikají během výstavby vždy na základě smluvního ujednání mezi objednatelem a dodavatelem, přičemž jsou nejčastěji důsledkem:

- vlastního průběhu výstavby
- podmínek provádění prací
- dodatečných požadavků objednatele nebo projektanta
- objektivních příčin – povodně atd.

Z pohledu objednatele a příčin dodatečně vyvolaných nákladů lze claimy dodavatele rozdělit na:

- **claimy opodstatněné**, např. z důvodu klimatických podmínek, navýšení rozsahu prací, nových požadavků objednatele, jed-

noznačného zavinění na straně objednatele, chybějící projektové dokumentace atd.

- **claimy neopodstatněné**, jež představují všechny další případy a zavinění na straně dodavatele, např. z důvodu nepochopení smlouvy, specifikací, neoprávněného navýšení díla atd.

Jaká je prevence claimů a navyšování ceny díla z pohledu objednatele?

Právo na změny a dodatky ve smlouvách, možnosti jejich předložení a navyšování rozsahu prací jsou při jednáních prosazovány zejména dodavatelem. Z pohledu objednatele jsou proto **prevencí vůči claimům** dodavatele zejména **ujednání** o:

- maximální zaručené ceně dodavatele
- změnách a dodatcích
- vlastní smlouvě, jednoznačných specifikacích a technických popisech prováděných prací

Ujednání o maximální zaručené ceně (Guaranteed Maximum Price – GMP) je stále více užíváno nejen v případě mezinárodních smluv nebo podmínek FIDIC, ale objevuje se již rovněž ve smlouvách uzavřených na základě Obchodního zákoníku. Podpisem uvedeného ustanovení se ve smlouvě dodavatel zavazuje, že jeho cena – maximální zaručená cena – nebude za žádných okolností překročena. Uvedené ustanovení je ale v praxi často vykládáno oběma smluvními stranami zcela rozdílně. Toto ustanovení na straně objednatele není již často naplněno zejména z důvodu chybějící, nekompletní nebo odporující si projektové dokumentace. Původní



Zdroj: Acred Group

- výstavba administrativního centra AVALON Plzeň

rozsah prací dodavatele, jenž byl obsahem uzavřené smlouvy, je tak dále navyšován a maximální cena tak již z objektivních příčin na straně dodavatele nemůže být dodržena.

Ujednání o změnách (Variation, Changes, Acquirable Adjustments etc.), které je pak předpokladem pro předložení claimu dodavatele, v mnoha smlouvách objednatelů neobjektivně a neopodstatněně chybí. Investor se v řadě případů domnívá, že pokud takové ustanovení ve smlouvě chybí, dodavatel nebude změny nebo dodatky předkládat a požadovat jejich úhradu.

Rozsah claimů je ve značné míře limitován uzavřenou smlouvou s dodavatelem, která zahrnuje kromě závazků dodavatele rovněž technické specifikace ve formě podrobných výkazů výměr a požadovaných standardů. Požadované standardy objednatele, resp. tzv. rovnocennost výrobků a materiálů, je v mnoha případech předmětem sporů a podaných claimů dodavatele. Zejména chybějící jednoznačný popis těchto standardů a nároků na materiály dává prostor dodavateli na předkládání víceprací. Technické specifikace a standardy, jež měly být součástí zadání a výběrového řízení, bývají následně řešeny až v průběhu provádění prací – obvykle v části nebo během vzorkování dodavatele.

Příčinu největšího počtu claimů dodavatele tak představují v praxi zejména:

- projektová dokumentace, její změny nebo úpravy



submit additional work. The technical specifications and standards, which should have formed part of the order and public tender, are subsequently dealt with when the work is underway – usually as part of or during the contractor sampling process.

In practice the largest number of contractor claims arises primarily as a result of:

- drawings, changes or amendments to same
- changes or amendments to the contract or contract particulars
- additional drawings in the form of coordination or assembly drawings
- changes in the technical demands or requirements for a change in material
- requirements for a change in or adaptation of building or technological procedures
- direct requirements for additional work submitted by the client, end user or operator or the work

A frequent cause of client claims is **poor quality work on the part of the contractor**.

The precise requirements in relation to the compliance with norms and a description of the work required are contained primarily in the **bill of quantities and technical specifications**. The client's requirements for the compliance with norms are typically contained in the section on specific conditions and conditions of the contract.

Problems with the quality of the work are usually the result of incorrect interpretation of the wording of the terms and conditions of the foreign language contract whereby the contractor is of the mistaken opinion that the client is obliged to draw the contractor's attention to the poor quality work. Another reason for clients making claims against the contractor is delays of the interim deadlines or milestones by the contractor for building preparation stipulated in the contract. (The client calculates the above on the basis of



Source: Plaza Centers

progress schedules in respect of working processes worked out, for example, using the network graph method.)

The number and level of claims is not in any way specific to the type of construction (shopping centres, infrastructure projects, etc.) or the method of carrying out the public tender (public contracts, private investor). In general terms it is possible to say that clients make a greater number of claims against the contractor in the case of **Tendered Contracts** than in the case of so-called **Negotiated Contracts**.

The number of claims made increases significantly in the following cases:

- substandard conditions of a contract
- different languages of negotiation
- in the case of so-called tendered contracts
- inexplicit, incomplete or contradictory contractual or technical particulars

For example, considerable differences between estimates for certain calculated items or work in the tendering procedure and the level of the average common unit price for the individual items should therefore draw the client's attention to a possible source of ambiguity and possible contractor claims. Exact comparisons are only possible in cases where a detailed bill of quantities for the individual items of calculation is included in the documentation.

Contracts drawn up by foreign investors or consulting companies in particular significantly reduce the scope for the contractor to lodge additional claims. In practice, such

claims are of a financial or material nature including, for example, an extension of the overall construction deadline or interim deadlines for the implementation of the work as well as an increase in the scope of the work. The aim of the claim agenda carried out by the client thus remains the documentation of all faults and errors on the part of the individual participants in the construction, including the possible evaluation of delay and preparation (project) work.

Is it at all possible from the point of view of the two contractual parties to entirely prevent the occurrence of claim agendas? On the side of the client project documentation of an appropriate technical standard coupled with the clarification of all of the contractual, technical and commercial terms of delivery in particular form the basis for effective claim prevention. Crucial, however, is that this takes place prior to signing the contract. In practice a large proportion of contractor claims arise primarily due to a lack of understanding of the contract or its terms and the misunderstandings which occur as a result. In many cases neither party pays sufficient attention when negotiating the conditions of the contract resulting in lengthy clarifications to the parties after the contract has been closed or the necessity to consult a lawyer once again immediately after the contract has been closed. While insufficient clarification and negotiations regarding the various stipulations can lead to the signing of the contract with the contractor within a shorter time period, the volume of claims lodged and additional work often, however, represent amounts far greater than the savings originally anticipated. **Claim prevention** on the part of the client involves in all cases thorough preparation of the project documentation, specifications, bills of quantities and contractual and delivery conditions within the scope of the public tender.

Author: Dr. ing. Milan Oleríny