

Zachęta do efektywnej pracy dla wykonawcy i problem jakości robót

Zachowanie wykonawcy w przypadku umów NC

W przypadku umów NC istnieje zachęta dla wykonawcy do prowadzenia prac w sposób efektywny. Obniżka kosztów oznacza bowiem dla niego powiększenie zysku, gdyż umówiona cena nie ulega zmianie, jest niezależna od rzeczywiście poniesionych przez wykonawcę kosztów. Im koszty te są mniejsze, tym lepszy wynik finansowy wykonawcy związany z realizacją umowy. Dla klienta ważne jest, że wykonawca nie ma tendencji do zawyżania kosztów, bowiem działałby wbrew swoim interesom.

Ważne jest jednak także i to, że mogą pojawić się problemy z wyegzekwowaniem jakości robót. Dążenie do obniżki kosztów może bowiem odbić się na jakości robót. W przypadkach, gdy klientowi szczególnie na niej zależy, można zastanowić się nad powołaniem specjalnego inspektora do spraw jakości, które to rozwiązanie stosują np. niektórzy klienci w Wielkiej Brytanii. Innym rozwiązaniem może być świadoma rezygnacja z umowy NC na korzyść jakiejś odmiany umowy ZK.

Zachowanie wykonawcy w przypadku umów ZK

W przypadku umów ZK nie istnieje jednak zachęta dla wykonawcy do prowadzenia prac w sposób efektywny. Obniżka kosztów nie oddziałuje bowiem na powiększenie zysku, a w pewnych sytuacjach wprost przeciwnie (jeśli np. zysk jest procentowo zależny od wysokości kosztów). Brak naturalnej zachęty do obniżki kosztów nakłada na klienta dodatkowe obowiązki, by utrzymać je na rozsądnym poziomie. Staje się "nadkontrolerem" budowy wciągając się w rozwiązywanie bieżących problemów organizacyjnych. Wykonawcy nietrudno nieraz uzasadnić konieczność poniesienia dodatkowych kosztów tzw. "obiektywnymi trudnościami", a klientowi często nie udaje się ich zakwestionować. Wszystko to stanowi poważne przeciwwskazanie dla klienta do zawierania tego rodzaju umów. Natomiast wielu wykonawców naciska, jeśli ma możliwość, na takie ich ukształtowanie.