
ПРАВО ГРАЂЕЊА^{*}

Момчило ЈЕВТИЋ

правни саветник у Енергопројект Холдинг а.д.

НАЧИНИ ОДРЕЂИВАЊА ЦЕНЕ КОД УГОВОРА О ГРАЂЕЊУ

Резиме

Закон о облигационим односима Републике Србије је начину одређивања цене код уговора о грађењу посветио свега два члана. Због тога се решења и тумачења конкретних ситуација израже кроз судску праксу и правну науку, који са друге стране нису јединствени у ставовима, а уз то су и прилично спорни у давању одговора.

Често се приликом одређивања цене, олако уговара нпр. иаушална цена или одредба „кључ у руке“, без свести о правом значењу истих и последицама које могу произвести. Уз то, не води се рачуна да је начин одређивања цене уско повезан са предметом уговора, те је потребно прилагодити га предмету конкретне уговора.

Имајући у виду речено, аутор покушава да истакне битне карактеристике различитих начина одређивања цене, укаже на то када се који начин најчешће уговара, и на крају, апелује да се овом питању посвети највећа пре закључења уговора, а не у моменту насљанка спор.

Кључне речи: *јединична цена, иаушална цена, „кључ у руке“, „cost plus“.*

^{*} Радови презентовани на конференцији „Уговори о грађењу у савременој међународној пракси“, одржаној 11.2.2011. године на Правном факултету Универзитета у Београду.

I Увод

Приликом одређивања цене грађења, главни проблем се огледа у томе да се тешко може унапред одредити тачна количина радова које треба извести. У зависности од тога ко сноси ризик за те „непознате“ количине радова, наручилац или извођач радова, уговарају се разни начини одређивања цене. Постоји неколико основних начина одређивања цене грађевинских радова као и већи број варијација тих начина.

Према српском позитивном праву,¹ цена радова се може одредити на два начина. Први начин представља уговарање по јединици мере уговорених радова (јединична цена), а други одређивање цене у укупном износу за цео објекат (укупно уговорена цена; паушална цена; цена „на ђутуре“; енгл. *lump sum*). Ова одредба Закона о облигационим односима – ЗОО је диспозитивног карактера те произлази да се наручилац и извођач радова могу приликом закључења уговора о грађењу споразумети и о неком другом начину. Веома је битно истаћи да у погледу начина одређивања цене наручилац често има далеко већи утицај од извођача, нарочито у условима закључења уговора о грађењу путем јавног надметања или прикупљањем понуда, који код вреднијих и важнијих пројеката представљају правило. Наручилац, у тим случајевима, у својим условима за уступање радова (тендеру) одређује који ће начин бити примењен код одређивања цене, те понуђачима односно учесницима у надметању практично преостаје једино да томе прилагоде своје понуде (енгл. „*take it or leave it conditions*“).

II Јединичне цене

У грађевинско-правној пракси се најчешће уговарају јединичне цене (енгл. *unit price*), на основу тзв. предмера и предрачуна за поједине врсте и количине радова. Предмер и предрачун (енгл. *bill of quantities*) по правилу представља саставни део уговора о грађењу са јединичним ценама и садржи процењене количине појединих врста радова које на објекту треба извести. Јединичне цене се, дакле, утврђују према јединици мере – нпр. метар дужине објекта, квадратни метар површине објекта, метар кубни простора објекта и сл.

Укупан износ на овај начин одређене цене се одређује само оријентационо (због чега се тај укупни износ назива „оријентациона“ или „предрачунска“ цена) из разлога што обим, односно крајње коли-

1 Закон о облигационим односима (Службени лист СФРЈ, бр. 29/78, 39/85, 45/89, Службени лист СРЈ, бр. 31/93, Службени лист СЦГ, бр. 1/2003; даље у фуснотама: ЗОО), чл. 635.

чине радова не могу бити унапред тачно одређени. Тек се по окончању уговорених радова, односно након извршења коначног обрачуна може одредити тачан износ укупне цене. Коначним обрачуном се расправљају односи између уговорних страна и утврђује извршење њихових међусобних права и обавеза из уговора.²

Узимајући у обзир чињеницу да се укупан износ ове цене може прецизно израчунати само на основу стварно изведених количина радова, многи сматрају да је овај начин одређивања цене реалнији од уговарања цене у укупном износу за цео објекат.³ Истиче се и да уговарање јединичних цена бива повољније за извођача радова јер он доставља понуду за извођење радова са приближно искалкулисаним трошковима.⁴ Наравно, овде се подразумева обавеза извођача, као стручњака, да трошкове израчуна на објективан начин имајући у виду утврђену пројектну документацију, правила техничке струке, стандарде и нормативе рада и друге уговорене услове.

Према томе, код уговора са јединичним ценама извођач не сноси одговорност за укупне количине него само за јединичне цене. Он гарантује да се јединичне цене неће мењати без обзира на број изведених јединица. Наручилац са друге стране сноси ризик количине изведених радова. Опасност за наручиоца јесте и да понуђачи могу предлагати ниске цене за оне радове за које очекују да ће их бити мало, и обрнуто, високе цене за радове за које очекују да ће их бити у већим количинама.⁵ Такође, могу предвидети високе цене за почетне радове у односу на касније радове како би примили што већу количину новца у самом почетку извођења радова.⁶ Још једна ствар на коју извођачи радова морају добро обратити пажњу када су у питању јединичне цене јесте та да готово сви наручиоци радова (инвеститори) у својим тендерским условима предвиђају да уколико понуђач (извођач) у својој понуди не одреди цену за одређену „позицију радова“, а изведе је, наручилац неће бити у обавези да плати ту „позицију радова“ тј. сматраће се да је она укључена у понуђену цену.

2 Посебне узансе о грађењу (*Службени лист СРФРЈ*, бр. 18/77; даље у фуснотама: ПУГ), узансе 116–121.

3 Ивица Јанковец, Слободан Перовић (главни редактор), *Коментар Закона о облигационим односима*, књига друга, Београд, 1995, стр. 1122.

4 Јелена Вилус, *Уговор о грађењу*, Београд, 1968, стр. 23.

5 Бранко Вукмир, *Уговори о грађењу и услугама савјетодавних инжењера*, Загреб, 2009, стр. 539.

6 *Исто*.

7 У грађевинској пракси се како за различите врсте радова тако и за целине у оквиру исте врсте радова, користи термин „позиција радова“.

1. Утицај вишкова и мањкова радова на јединичне цене

Јединичне цене важе не само за предвиђене количине радова већ и за вишкове, односно мањкове радова, уколико они не прелазе 10% од уговорених количина радова.⁸ Вишкови радова су они радови који су по врсти и квалитету идентични уговореним радовима, али се у току извођења радова јавила потреба за већом количином уговорених радова. У питању је, према томе, или првобитна погрешна процена уговорних страна у вези са потребном количином радова или једноставно немогућност унапред тачног одређења количине радова. Ово се често дешава код већих и сложенијих радова. Извођач радова је дужан да изведе вишкове радова без закључења посебног споразума и то по јединичним ценама одређеним за већ уговорене радове. У случају да количине вишкова или мањкова радова прелазе наведених 10% од уговорених количина радова, свака уговорна страна може за тај део радова захтевати измену цене. Образложење лежи у чињеници да се преласком тог процента мењају околности које су стране имале у виду приликом закључења уговора о грађењу. Ово правило није изричито предвиђено у ЗОО, али је у нашој пракси оно прихваћено још из периода када су се директно примењивале Посебне узансе о грађењу – ПУГ.

Каква је природа тих вишкова радова преко 10% и да ли постоји обавеза извођача да о вишковима радова који прелазе 10% обавести наручиоца? Што се тиче првог питања, нема сумње да вишкови радова изнад 10% и даље имају природу вишкова радова, односно малобројни покушаји да се они уподобе накнадним радовима или евентуално непредвиђеним радовима нису испраћени јаким аргументима. Дакле, ови вишкови радова не представљају накнадне радове из простог разлога што су исте врсте као и уговорени радови, док накнадни радови представљају потпуно другу врсту радова од уговорених. Са друге стране, само у ситуацији у којој би извођење тих вишкова радова било нужно за осигурање стабилности објекта или ради спречавања настанка штете, а изазвано неочекиваном тежом природом земљишта, неочекиваном појавом воде или другим ванредним и неочекиваним догађајима, ти вишкови радова би представљали непредвиђене радове. На друго питање се може одговорити потврдно из више разлога. Најпре, уколико су у питању толике количине вишкова радова да би њихово извођење представљало одступање од пројекта, обавештавање наручиоца ће бити неопходно. Затим, може се применити аналогија са обавезама извођача код непредвиђених и накнадних радова. Наиме, када су у питању непредвиђени радови, правило је да извођач има обавезу да их изведе само уз претходну сагласност наручиоца (а сагласност

8 ПУГ, узанса 22 ст. 4.

подразумева обавештење о потреби њиховог извођења), док ће накнадне радове извођач извести само уколико на то пристане и уз накнадни споразум са наручиоцем, те је знање (обавештеност) наручиоца о накнадним радовима природни предуслов за њихово извођење. Даље, обавеза извођача да о вишковима радова који прелазе 10% уговорених количина обавести наручиоца произлази и из суштине јединичне цене, а то је да се она не мења. Овај разлог се односи и на мањкове радова који прелазе 10%. Уговорне стране су, дакле, свесне да је цена јединична, да се не мења, и то су желеле и уговориле, те право да се за део радова који прелазе 10% захтева њена измена битно мења првобитне односе између уговорних страна, и о томе би извођач, свакако, морао обавестити наручиоца. Поред свега реченог, често и сама количина од $\pm 10\%$ уопште није занемарљива. Закључак је, да уколико извођач у току извођења радова уочи потребу за извођењем вишкова/мањкова радова који прелазе 10% уговорених количина радова (претпоставка је да је извођач дужан уочити ту потребу из разлога што му је извођење радова основна делатност којом се бави), он је о томе дужан обавестити наручиоца. У супротном, биће дужан да надокнади наручиоцу штету коју је овај претрпео због тога што није био обавештен.

Пошто наручилац прими обавештење, а у зависности од околности конкретног случаја, наручилац или извођач ће имати право да тражи измену цене за део радова који прелазе 10%. У случају да се уговорне стране не договоре о измени цене (наравно, могу се споразумети да важи већ уговорена јединична цена), о њој ће одлучивати суд. Једна од веома „неповољних“ одредби по извођача јесте она на којој економски „моћни“ наручиоци често инстистирају, а по којој би наручилац био овлашћен да одређује цену за вишкове радова који прелазе 10% од уговорених количина или неку другу количину, те извођач по том питању мора бити изузетно опрезан и покушати избећи уговарање такве одредбе.⁹ Ако би измена цене за те вишкове радова који прелазе 10% била толика да би уговорена „оријентациона“ цена морала бити знатно повећана, наручилац би имао право на раскид уговора.¹⁰

2. Утицај накнадних радова на јединичне цене

Речено је да је извођач у обавези да вишкове радова изведе без закључења посебног споразума који би се односио на те радове. Међутим, уколико су у питању накнадни радови, извођач ће бити дужан да их изведе

9 Исто важи и за накнадне и непредвиђене радове.

10 Право на раскид уговора услед знатног повећања цене је предвиђено у Закону о облигационим односима, чл. 638.

де само ако на то пристане, и то по ценама које договори са наручиоцем. Накнадни радови јесу они радови чије извођење није било предвиђено у уговору и они се по врсти и обиму разликују од уговорених радова. Уз то, накнадни радови нису нужни за испуњење уговора. Потреба за извођењем ових радова се појављује накнадно, те је накнадно потребно и постићи споразум уговорних страна да се накнадни радови изведу, а накнадно се долази и до споразума о цени извођења истих.¹¹

Према ПУГ, наручилац је дужан да извођење накнадних радова понуди прво извођачу радова.¹² Овакво решење је у великој мери логично и целисходно јер је извођач тај који је упознат са свим детаљима процеса извођења радова, почев од пројекта, преко припремних радова, постављања темеља, карактеристика уграђених материјала и опреме, технологије коришћене приликом извођења радова, па све до завршних радова. Дакле, извођач ће много лакше и брже да изведе накнадне радове него неко треће лице које би пре почетка извођења накнадних радова морало добро да се упозна са свим особинама већ изведених радова. Једина правна последица неиспуњења обавезе наручиоца да извођење накнадних радова понуди прво извођачу, јесте да ће наручилац бити дужан надокнадити извођачу штету коју овај услед тога претрпи.

3. Утицај непредвиђених радова на јединичне цене

Поред накнадних радова јединична цена код уговора о грађењу се не односи ни на тзв. непредвиђене радове (у ЗОО су дефинисани као хитни непредвиђени радови). Непредвиђени радови су они радови чије је предузимање било нужно због осигурања стабилности објекта или ради спречавања настанка штете, а изазвани су неочекиваном тежом природом земљишта, неочекиваном појавом воде или другим ванредним и неочекиваним догађајима.¹³ Примера ради, непредвиђени радови ће бити изведени у случају неочекиваног наиласка у земљи на водоводне или друге инсталације, или изненадном појавом подземних вода, или пак, наиласком на фосилне остатке итд.

И ЗОО и ПУГ предвиђају право извођача да непредвиђене радове може извести и без претходне сагласности (налога) наручиоца. Према ЗОО он то може учинити уколико због њихове хитности није био у могућности да прибави такву сагласност, док ПУГ дају мало ширу дефиницију – ако због хитности или других оправданих разлога нема могућности да за те радове претходно обезбеди налог наручиоца. Овде

11 Гордана Ајншпилер Поповић, *Уговор о грађењу*, Београд, 2007, стр. 8.

12 ПУГ, узанса 21 ст 1.

13 ЗОО, чл. 634 ст. 2.

се, наравно, мора имати у виду претпоставка да је извођач стручно лице односно да поступа са „пажњом доброг стручњака“.¹⁴

Што се тиче вредности односно цене изведених непредвиђених радова, наш законодавац предвиђа право наручиоца на правичну накнаду за непредвиђене радове који су морали бити изведени. Ова обавеза накнаде заправо успоставља еквивалентност између уложеног труда извођача и вредности изведених непредвиђених радова са једне стране, и постигнутог степена користи за наручиоца која је наступила као последица извршења наведених радова, са друге стране.¹⁵ Наручилац је у обавези да извођење непредвиђених радова повери извођачу, а трећим лицима их може поверити једино уколико извођач одбије да их изведе или није у могућности да их изведе уопште или благовремено.¹⁶ Из разлога што се у пракси много пута дешавало да непредвиђени радови буду прилично компликовани и бројни те њихово извођење скупо (неекономично), наручиоцу је дата могућност да раскине уговор уколико би услед наведених радова цена морала бити знатно повећана. Ако се определи за раскид уговора из изнетих разлога, наручилац је у обавези да исплати извођачу одговарајући део цене за већ извршене радове, као и правичну накнаду за учињене неопходне трошкове. Питање „неопходности“ учињених трошкова често уме да буде предмет спорења између наручиоца и извођача.

III Паушална цена

Уговори о грађењу који садрже укупно уговорену цену (паушалну цену) јесу такви уговори код којих се унапред одређује један паушалан износ за цео објекат или за део објекта који може представљати посебну целину.¹⁷ Из разлога што је термин „паушална цена“ у изузетно широкој употреби у трговинским односима, аутор се залаже да наведени термин постане законски. Када је обим посла познат и када извођач може добро проценити количине радова које је потребно извести, тада се уговара паушална цена. Она се не обрачунава према стварно изведеним количинама радова већ ће наручилац бити дужан да плати утврђени паушални износ без обзира на евентуални настанак вишкова или мањкова радова.

14 ЗОО, чл. 18 ст. 2.

15 Г. Ајншпилер Поповић, *нав. дело*, стр. 8.

16 ПУГ, узанса 20.

17 Ј. Вилус, *нав. дело*, стр. 25.

1. Утицај вишкова, мањкова, непредвиђених и накнадних радова на паушалну цену

Код паушалне цене, за разлику од јединичне цене, вишкови и мањкови радова у односу на предрачун нису од значаја. Из овога се може закључити да вишкови радова у односу на количине радова из предрачуна, код овако одређене цене иду у корист наручиоца јер он неће бити дужан да их посебно плати, и обрнуто, мањкови радова ће ићи у корист извођача зато што се због тих мањкова укупно уговорена цена неће мењати.¹⁸

Поред вишкова и мањкова радова на паушалну цену не утиче ни вредност изведених непредвиђених радова, односно, паушална цена обухвата и вредност непредвиђених радова. Међутим, овде треба нагласити да паушална цена обухвата вредност само оних непредвиђених радова за које је извођач у време закључења уговора знао или морао знати да се морају извести.¹⁹ Оваква формулација „да је извођач у време закључења уговора знао или морао знати да се непредвиђени радови морају извести“ јесте у великој мери у колизији како са самом суштином тако и са језичким тумачењем непредвиђених радова, те се у овом случају поставља питање да ли су то уопште непредвиђени радови. Јер под „непредвиђеним“ се у уговорном праву подразумевају оне околности односно чињенице које уговорне стране у тренутку уласка у облигациони однос (закључење уговора) нису могле нити су морале предвидети. Другим речима, те чињенице за уговорне стране не постоје у моменту закључења уговора па је тешко замислити ситуацију у којој се зна или мора знати нешто што не постоји. Чак и када бисмо прихватили хипотезу у којој је могуће знати односно предвидети „непредвиђено“, изузетно би тешко било утврдити и доказати да је извођач нешто „знао или морао знати“ јер је у питању један субјективно-психолошки елемент.

И код паушалне цене, као и код јединичне цене, обим и цена накнадних радова се посебно уговарају.

Често се у пракси паушална цена изједначава са фиксном (непроменљивом) ценом, што није тачно. Код паушалне цене количине радова нису од утицаја, али она може бити промењена, и то или у случају испуњења услова које су предвиделе уговорне стране, или ако стране по том питању нису ништа уговориле, испуњењем законских услова. Дакле, паушална цена значи да је извођач преузео ризике за ко-

18 Г. Ајншилер Поповић, *нав. дело*, стр. 35.

19 ПУГ, узанса 33.

личине док фиксна цена значи да је преузео ризик и за пораст својих трошкова из разлога изван контроле уговорних страна.²⁰

IV Цена код уговора о грађењу са посебном одредбом

Уговор о грађењу са посебном одредбом јесте онај који садржи одредбу „кључ у руке“ или неку сличну одредбу. Тада се извођач обавезује не само да изгради објекат већ и да изврши све радове потребне за изградњу и употребу одређеног објекта у целини. Извођач, дакле, код уговора са одредбом „кључ у руке“ мора да обезбеди и сав неопходан материјал, опрему, механизацију, инсталације и радну снагу за комплетну изградњу грађевинског објекта и његову употребљивост. Оно што је остало отворено јесте да ли је дефиницијом уговора „кључ у руке“ у ЗОО обухваћена и израда пројекта? На ово питање је тешко одговорити са прецизношћу, те би одговор требала дати судска пракса. Постоје аутори који се залажу да се пројектовање изричито унесе у поменућу дефиницију, те се дају и предлози како би она могла да гласи.²¹ И у дефиницији уговора „кључ у руке“ коју је у свом Водичу за уговарање великих индустријских постројења дала Економска комисија за Европу, предвиђено је да извођач поред обавезе да испоручи опрему и изведе радове, преузима и одговорност за пројекат целокупног објекта.²² Уговори са одредбом „кључ у руке“ предвиђају много већу одговорност извођача од оне које имају код уговора о грађењу без те одредбе. Због тога се у међународним уговорима та повећана одговорност преузима само ако је извођач сам израдио пројекат и тиме у потпуности преузео контролу над структуром и функционалношћу објекта.²³

Клаузуле са ознаком „кључ у руке“ или неком сличном су се прво појавиле у енглеској и америчкој пословној пракси, и то у оним ситуацијама када се желело да извођач радова изради пројекат, испоручи сву неопходну опрему, набави материјал и изведе све радове, а све у складу са тим пројектом. Такви су уговори познати под називима „*design build*“ и „*turn key*“. Код нас, назив ове врсте уговора о грађењу води своје језичко порекло од наручиоачеве жеље да само прими кључеве готовог објекта како би га могао користити.

20 Б. Вукмир, *нав. дело*, стр. 542.

21 Предлог проф. др Бранка Вукмира гласи: „Ако уговор о грађењу садржи одредбу „кључ у руке“ или неку другу сличну одредбу, извођач се самостално обавезује извести *пројектовање* и све радове потребне за изградњу и употребу грађевине.“

22 Водич за уговарање великих индустријских постројења из 1973. године (*Guide on Drawing Up Contracts for Large Industrial Works*).

23 Б. Вукмир, *нав. дело*, стр. 107.

1. Утицај вишкова, мањкова, непредвиђених и накнадних радова на цену код уговора о грађењу са одредбом „кључ у руке“

И код уговора о грађењу са одредбом „кључ у руке“ уговорне стране по правилу уговарају паушалну цену. Међутим, она је код овог уговора садржински шира од оне код уговора о грађењу без ове одредбе. Чланом 640 став 2 ЗОО предвиђено је да уговорена цена код уговора о грађењу са одредбом „кључ у руке“ обухвата и вредност свих непредвиђених радова, дакле, и оних за које је извођач у време закључења уговора знао или морао знати да се морају извести. У овоме се огледа разлика у односу на уговоре о грађењу који не садрже одредбу „кључ у руке“, јер код њих за извођење неких непредвиђених радова извођачу припада право на посебну цену. Према томе, код уговора „кључ у руке“, наручилац је обезбеђен од ризика измене (читај: повећања) цене због непредвиђених радова.

Уговори о грађењу са одредбом „кључ у руке“ су такође ослобођени утицаја вишкова и мањкова радова на цену. Неретко је једини циљ уговорних страна да се уговарањем уговора „кључ у руке“ искључи утицај вишкова и мањкова радова, и да се обухвати вредност свих непредвиђених радова. Тај се циљ може боље остварити ако се уговори цена на начин којим се исто то постиже, а без последица које са собом носи уговарање одредбе „кључ у руке“ тј. без посебног повећања одговорности извођача.²⁴ Ово нарочито важи ако није у питању неки сложени објекат у техничком смислу за који пројекат даје наручилац.

Ако би наручилац захтевао од извођача да изведе и неке накнадне радове, дакле оне који нису нужни за испуњење уговорне обавезе, онда такви радови нису обухваћени ценом ни код ове врсте уговора о грађењу.

У српском ЗОО уговору о грађењу са клаузулом „кључ у руке“ посвећен је само један члан. Имајући у виду чињеницу да се ова врста уговора у пракси веома често среће, истичемо неопходност детаљнијег регулисања уговора са одредбом „кључ у руке“ уз назнаку да се могу искористити одређена решења из ПУГ.

V Цена уз накнаду трошкова

Већ смо рекли да одредба ЗОО о начинима одређивања цене код уговора о грађењу има диспозитиван карактер и да наручилац и извођач

24 *Исто.*

имају слободу у погледу избора било ког другог, правно дозвољеног начина одређења исте. Тако, нема препрека, и то се често чини, да се у истом уговору изврши комбинација јединичне и паушалне цене. То се најчешће чини тако да се паушалне цене уговоре за радове код којих је извођач у могућности да унапред предвиди тачан обим радова, а јединичне цене за радове код којих то није могуће учинити.

У пракси се од алтернативних начина одређивања цене најчешће може срести систем уговарања цене уз накнаду трошкова (енгл. *cost reimbursable* или скраћено *cost plus*). Под овим системом се подразумева обавеза наручиоца да извођачу надокнади све неопходне, разумне и оправдане трошкове које је извођач имао у циљу изградње објекта, плус одређени износ на име зараде. Та зарада покрива извођачев добитак и режијске трошкове. Зарад избегавања спорова препоручује се странама да што детаљније регулишу питање трошкова.²⁵

У пракси, под трошкове радова најчешће потпадају нето трошкови за следеће ставке:²⁶

- Канцеларије и други потребни привремени објекти на градилишту (зграда, приступне саобраћајнице и сл.). Ова ставка обухвата трошкове грађења, опремања, одржавања у току трајања радова, рушења и уклањања.
- Сви материјали за привремене и сталне радове (објекте).
- Сви алати, прибор, горива, мазива, енергија, расвета, вода и телефонске линије.
- Сва опрема и механизација према накнадама за закуп и условима коришћења. Уколико закупнина не обухвата поправке у циљу текућег одржавања и употребу резервних делова, и ове ставке улазе у трошкове.
- Сви трошкови транспорта за материјале, механизацију и радну снагу.
- Наднице за све раднике, пословође, инжењере, службенике и остало особље за време док су ангажовани на конкретном пројекту (треба урачунати и могућности доделе бонуса или стимулација), али у трошкове не улазе плате руководиоца и другог особља који своје радно време не посвећују искључиво радовима на пројекту.
- Све накнаде по основу социјалног давања и осигурања, накнаде за боловање, одморе и сл. за сво особље ангажовано на радовима.

25 Michael Stokes, *International Construction Contracts*, New York, 1978, стр. 41–42.

26 Извучено из праксе адвоката др Мирослава Пауновића, као и међународне праксе Сектора за правне послове привредног друштва Енергопројект Холдинг.

- Све премије које се плаћају по основу имовинског осигурања, осигурања од одговорности и других врста осигурања које одобри или захтева инвеститор.
- Све таксе, порези и друге дажбине и давања извођача.
- Сви путни и други трошкови руководећег особља за неопходне посете градилишту.
- Сви подизвођачеви радови и услуге по одобрењу инвеститора.
- Сви остали трошкови које има извођач за извршење уговорних обавеза.

Недостатак оваквог начина уговарања цене је у томе што извођач нема никакав интерес да снизи трошкове изградње нити да брзо изведе радове, јер што су виши стварни трошкови и што дуже трају радови, то ће и награда извођачу бити већа. Добре стране овог метода су уштеда у времену (избегава се процена трошкова и затим дуги период калкулација неопходних за израду понуде), те мањи број спорова између наручиоца и извођача у вези са изменом цене услед настанка нових околности или измене постојећих.

Овај облик уговарања цене је веома ризичан за наручиоца и уговара се у случајевима када нпр. пројекат за одређени посао није завршен, или ако је у питању неки експериментални посао, или када је реч о хитном или неодложном послу за који нема времена припремити предмер и предрачун, или када наручилац располаже са довољном количином новца да финансира овакав начин плаћања.²⁷ Такође, препоручује се уговарање „*cost plus*“ уговора и у ситуацијама када су наручилац и извођач у добрим пословним односима, односно узајамно поверење је на високом нивоу.²⁸

1. Најпознатији облици *cost plus* уговора о грађењу

У међународној пракси је веома присутан начин одређења цене на основу којег извођач има право на надокнаду свих трошкова плус одређени проценат од укупне вредности тих трошкова (енгл. *cost plus percentage of cost*). Ризик оваквог начина одређивања цене јесте тај да извођач може, руковођен сопственим интересом тј. потребом за што већом зарадом, приказати трошкове нереално високим или куповати и користити што скупље материјале и опрему.

Недостатак претходног начина се покушао отклонити тиме да се хонорар који прима извођач не одређује у одређеном проценту од учињених трошкова, већ се уговара у фиксном износу, без обзира на

27 Б. Вукмир, *нав. дело*, стр. 547.

28 Philip C. Loots, *Engineering and Construction Law*, Cape Town, 1985, стр. 16.

висину трошкова (енгл. *cost plus fixed fee*). Међутим, лоша страна овог облика је што је извођач незаинтересован да радове изведе брзо, односно у року, те се време изградње продужава.

Даље, треба поменути начин који подразумева да извођач може добити и одређени проценат уштеде од разлике у нижим трошковима од оних који су били предвиђени – „трошкови са фиксним хонораром и поделом добитка“ (енгл. *cost plus fixed fee with a profit – sharing clause*).²⁹

Среће се и уговарање трошкова са фиксним хонораром и клаузулом о награди (енгл. *cost plus fixed fee with a bonus clause*), и под овим се подразумева посебна награда извођачу за ранији завршетак радова.³⁰

Сличан начин претходном јесте онај познатији као „трошкови са клизном скалом хонорара“ (енгл. *cost plus fixed fee with a sliding scale of fees*). Код овог начина хонорар извођача се мења у зависности од трошкова радова и одговарајуће клизне скале за хонорар. Што су трошкови мањи повећава се хонорар, и обрнуто, уз пораст трошкова смањује се износ хонорара, али се зато предвиђа граница испод које хонорар не може пасти.³¹

На крају, поменућемо још један облик „*cost plus*“ врсте уговора. Може се одредити горња граница трошкова (енгл. *cost plus with a guaranteed selling price*). Овим обликом се желео избећи основни приговор „*cost plus*“ уговору, а то је да наручилац никада не зна унапред колики ће и какви бити трошкови изградње објекта. Наиме, код овог облика извођач прима фиксни износ (хонорар), али му се трошкови изнад договорене горње границе неће надокнадити. Дакле, уколико трошкови прелазе ту границу, извођач ће сам сносити ризик тих повећања.³² Недостатак може бити у томе да извођач штеди на квалитету употребљеног материјала и опреме да не би прешао уговорену границу трошкова.

29 Б. Вукмир, *нав. дело*, стр. 547.

30 *Истио*.

31 *Истио*.

32 *Истио*.

Momčilo JEVTIĆ
Legal Advisor of Energoprojekt Holding p.l.c.

METHODS OF DETERMINATION OF PRICE IN CONSTRUCTION CONTRACTS

Summary

Law on Obligations of Republic of Serbia has devoted solely two articles to the subject of methods of determination of price in construction contracts. Consequently, for solutions of particular circumstances and interpretation thereof, exploration of judicial practice and jurisprudence has to be made, which on other hand frequently do not have harmonized approach and are quite slow in providing solution.

When determining the price, provisions such as “lump sum price” or “turn key”, are frequently and recklessly negotiated, without awareness of the true meaning or consequences thereof. Further, proper attention is not made to the fact that method of determination of the price in construction contracts is closely interconnected with subject of construction contract, and thus should be personalized to suit subject of particular construction contract.

Bearing in mind the aforesaid, author attempts to underline crucial features of different methods of determination of the price in construction contracts, and emphasizes when each particular method is most frequently negotiated. Last but not the least, the author appeals that due consideration should be made to price determination issue before entering into the contracts as opposed to after the disputes arise.

Key words: unit price, lump sum price, “turn key”, cost plus.