

MĀRĪTE ŠPERBERGA,
LBS ŽURNĀLA «BŪVINŽENIERIS»
GALVENĀ REDAKTORE
FOTO: SARMĪTE LĪVDĀNE

Ej, kur iedams, atgriezies pie profesionalitātes, kvalitātes un finansējuma

«Ja es nevaru no A līdz Z, tad tajā konkursā nepiesakos. Raustot pa gabaliņam, nesanāk ne kopdarbs, ne kvalitāte.» Tā žurnālam «Latvijas Būvniecība» teica kāds projektētājs. Bet būvniecībā bieži vien tā strādā – pa gabaliņam. Vai pie energoefektivitātes arī var nonākt pa gabaliņam? Uzskati ir dažādi. Viens: visefektīvāko rezultātu var iegūt tikai ar kompleksu risinājumu, citādi nav vērts ķerties darbam klāt. Otrs: taupības režīmā jāsāk ar svarīgāko un tad mērķtiecīgi jāturpina. Ir vēl arī trešais: ja nevar visu uzreiz, tad energoefektīvāk ir nemaz nesākt. Vai taisnība, kā parasti, ir kaut kur pa vidu?



JURIS GRĪNVALDS
SIA «SAKRET»
KOMERCĪDIREKTORS



MĀRIS CIMERMANIS
SIA «AEROC» DIREKTORS,
VALDES LOCEKLIS



JURIS GOLUNOVS
RĪGAS ENERĢĒTIKAS
AGENTŪRAS
ENERGOEFĒKTIVITĀTES
INFORMĀCIJAS CENTRA
VADĪTĀJS



IVARS SILACĒRPS
BŪVUZRAUGS, NEKUSTAMĀ
ĪPAŠUMA EKSPERTS



DIDZIS VĪTOLS
SIA «LATVIJAS
ENERGOCELTNIEKS»
VALDES LOCEKLIS



ANDRIS BARDULIS
SIA «BALTS UN MELNS»
BŪVINŽENIERIS



AGRIS KAMENDERS
RTU DOCENTS, PROJEKTA
«BUILD UP SKILLS –
LATVIJA» VADĪTĀJS

Ēka jāsakata nevis pa gabaliņam, bet kompleksi

Grīnvalds: Dzirdēts, ka pasīvā māja nekad neatmaksāsies. Deviņdesmito gadu sākumā to varēja attiecināt uz mobilo telefonu. Tagad bez tā mēs nevaram iztikt.

Vītols: Energoefektivitāte ir pasākumu kopums, sākot ar spuldzīti, turpinot ar ēkas siltināšanu, logu un komunikāciju nomaiņu. Taču energoefektivitāte atkarīga arī no iemītņieku uzvedības. Kāda jēga siltināt, ja tur vajā logus?

Cimermanis: Vajadzīgi kritēriji ar vienotu skalu. Energoauditā jāieņem kopējie rādītāji. Kur ir problēma? Aizmirstam par mikroklimatu telpā. Siltinot sienas, nomainot logus, pilnībā noslēdzam gaisa apmaiņu. Kur ventilācija? Uz ēku pilnīgi noteikti jāskatās kompleksi. Kādai trīs sekciju mājai ar pieciem stāviem energopatēriņa sadalījums pa konstrukcijām bija apmēram šāds: logiem 25%, ārsienām 20%, pārsegumam 10%, ventilācijai 18% un siltajam ūdenim un apkures

sistēmai tie bija 27%. Patērētājs plāno, ko viņš iegūs pēc darbu beigām – kādu samazinājumu katrā pozīcijā.

Kamenders: Pasūtītājs vai apsaimniekotājs nav profesionālis būvniecībā. Viņš – labākajā gadījumā – zina, ka vajag siltināt, bet nezina, ko nozīmē renovēt. Viņš nespēj definēt uzdevumu. Savukārt būvnieks nav ieinteresēts gala rezultāta kvalitātē, jo viņam svarīgāk ir pabeigt darbus. Procesā nepiedalās neviena finansiāli ieinteresēta persona, jo ēkas iedzīvotājs nav spējīgs no darba brīvā laikā vadīt projektu ar pārsimt tūkstošu latu lielām investīcijām. Laba izeja ir energoservisa kompānijas (ESCO) vai projekta vadības komandas izvēle, kura ir atkarīga no sasniegtā rezultāta.

Golunovs: Energoefektivitāte ir lietotāju rīcība. Protams, lielā mērā tā atkarīga arī no būvdarbu kvalitātes. Pieņem, ka KPFI finansētajos projektos kvalitātes kontrole atkarīga no būvuzrauga. Struktūrfondu finansējumam dzīvojamo ēku

renovācijā bija vēl papildu kontrolētāji: LIAA, banka, iedzīvotāji. Viņi atradās objektā un skatījās uz pirkstiem. Pieņemu, ka šajā sektorā nav vietas pesimistiskai prognozei par kvalitāti. Pirms pieciem gadiem šausminājās, bet tagad, pat nedomājot par pasīvo variantu, iespējams iegūt 61 procentu energoetaupījuma. Vidēji Latvijā māsaimniecībās vērojama negausība enerģijas patēriņā, un tās ir 8,5 megavattstundas uz iedzīvotāju. Rīgā centralizētā siltumapgādes ēkā gaļi apkure, gan elektroenerģija ir 4,5 megavattstundas uz cilvēku. Mums jāmeklē racionālāki varianti. Varam uzlikt augstas kvalitātes un enerģijas prasības. Bet cik efektīvas būs izmaksas?

Silacērs: Pašvaldību un daudzdzīvokļu ēku energoefektivitātes projektiem ir kopējs, lūk, kas: par katru cenu iekļauties attiecināmo izmaksu summā un censties izvairīties no 120 000 latu pārsniegšanas. Nav pareizi, ka vienkāršotās renovācijas projekti iet caur Publisko iepirkumu likuma dzirnavām. Piemēram, profesionāli tehniskajai skolai projekta vadība ir Rīgā, būvētāji no Lūznavas, būvuzraugs no Babītes. Attālums – 400 km. Tas ir absurds.

Bardulis: Jāsakārto likumdošana, lai būtu speciāli, precizēti risinājumi, definēti ar pārbaudītām vērtībām. Tiem jābūt efektīviem un ilgmūžīgiem. Nevajadzētu realizēt bez pamatojuma dārgus risinājumus. Ja katram projektētājam ir brīva vaļa improvizācijām, grūti panākt vienotu efektivitāti.

Grīvalds: Šķiet, mums kā sabiedrībai kvalitatīvs risinājums energoefektivitātes jomā nemaz nav vajadzīgs. Neesam gatavi par to maksāt. Ja mums ir zemākais iepirkums, zemākās cenas celtnieki, lēts būvuzraugs... Ja celtnieks piedāvā labu un lētu būvuzraugu, tad ko pasūtītājs domā, pieņemot šādu piedāvājumu?

Vītols: Iepirkumu likums ir nepieciešams, bet citāds. Šobrīd tas rada situāciju, ka tie, kas nemaksā nodokļus, vienmēr būs lētākie. Vai kompānija, kura uzvar konkursā, tiešām ir labākā, kvalitatīvākā? Apšaubu. Mēs neesam lēti, bet garantējam galarezultātu. Tas veidojas no vairākiem aspektiem: no cilvēkiem uz sastatnēm, kurī apzinās, kāds rezultāts jāsasniedz, kādam jābūt darba izpildījumam, kādas tehnoloģijas jālieto; no brigādiera, kurš seko strādniekiem, kuri veic ēkas fasādes gruntēšanu, siltumizolācijas līmēšanu, tad rāmēšanu, logu iebūvi; no darba vadītāja, kurš ikdienā atrodas objektā. Speciālistu kopums atbild par rezultātu. Patlaban

nevienu neinteresē ne likums, ne algas. Kas strādā būvniecības tirgū? Kompānija X noslēdz līgumu, tad meklē darbiniekus. Kur? Uz ielas, zem tilta. Atnāk tāds: kedas kājās, bez drēbēm, bez instrumentiem. Ar šādiem cilvēkiem nevar sasniegt rezultātu. Valsts ekonomiskā situācija radījusi lielu problēmu saistībā ar būvniecības speciālistiem. Vai iepirkumos ņem vērā nomaksāto nodokļu apjomu? Nē. Par ko domājam? Acīmredzot – par pelēko ekonomiku. Tirgū kvalitāti pieprasa tikai atsevišķi pasūtītāji, arī mums tādi gadījās, kas, neraugoties uz to, ka iepirkuma konkursā palikām septītie, līgumu par darbu veikšanu tomēr noslēdza tieši ar mūsu uzņēmumu. Jo bija pārliecinājušies par kvalitāti. Var jau būt, ka kādam nav svarīga viņa kompānijas reputācija, bet man tā ir svarīga. Gribu, lai pasūtītājs būtu apmierināts.

Kamenders: Ja investējam līdzekļus energoefektivitātē un šie līgumi ar iedzīvotājiem tiek slēgti uz 15–20 gadiem, tad ir svarīgi, kāda ir darba ilgmūžība. Jau tagad ir jēga sasniegt labākus rezultātus, nekā noteikts minimumā. Ir jārēķina. Kas ir pasūtītājs? Valsts, klients vai trešais finansētājs? Kāds ir aprēķina periods? Ja tas ir pieci gadi, tad tie būs lēti pasākumi. Ja aprēķina

šādiem risinājumiem var piesaistīt eirolīdzekļus. Tas būtu atspēriena punkts. Tādā veidā mēs visi vienoti varam iet uz priekšu, nevis buksēt. Pats galvenais ir kontrolēt šo darbu izpildi.

Silacērs: Mums ir sertificēta auditorija: sertificēti tehniskie apsekotāji, sertificēti būvuzraugi un arī sertificēti būvnieki. Viss ir. Negribu kritizēt Publisko iepirkumu likumu, bet, jau sākot ar energoauditoru, viss ir pēc cenu aptaujas principa. Piemērs: divas identiskas mājas – 103. sērija, divas sekcijas, pieci stāvi. Abas atrodas jūras krastā, viena no otras apmēram 20 m, vienai ir 150 mm siltinājums, otrai 100 mm. Kā jūs varat iedzīvotājiem paskaidrot, ka viena māja ir energoneefektīva? Nekā! Esmu par to daudz domājis. Varbūt lietderīgāk energoauditu, apsekošanu un projekta izstrādi pilnībā apmaksāt kaut vai no ES projekta naudas. Tad atrisinātu kvalifikācijas kritēriju jautājumu, un tiešām rastos materiālā atbildība par savu darbu. Tagad tās nav. Neraugoties uz to, ka man ir liela pieredze un cilvēki mani pazīst, 30 procentos gadījumu primārais ir cena, nevis tas, ko esmu paveicis. Kas par to, ka esmu bijis būvuzraugs pirmajai mājai Liepājā, kura nodota 2009. gadā un kurai energoefektivitāte ir 42%. Tas nav svarīgi.

Vītols: Cena veidojas no tehniskā projekta. Ir tādi projekti, ko katrs būvētājs lasa citādi. Ja tie būtu izstrādāti saskaņā ar standartiem, bez iespējām interpretēt uzdevumu, cenas starpība nebūtu tik

Valsts ekonomiskā situācija radījusi lielu problēmu saistībā ar būvniecības speciālistiem. Vai iepirkumos ņem vērā nomaksāto nodokļu apjomu? Nē. Par ko domājam?

periods ir 20–30 gadi, kur ir atmaksāšanās un izdevīguma šķēres?

Nepieciešami vienoti kritēriji un metodika. Kur nauda?

Cimermanis: Ieteiktu sākt ar energoauditoru sertifikāciju pēc vienotiem kritērijiem. Galvenais, lai būtu vienāda metodoloģija, piemēram, uzmērīšanā un izpildē. Cik mums patlaban energoauditoru, un vai tās ir pietiekami? Svarīgi apkopot labo pieredzi no konkrētiem projektētājiem. Varbūt jāpiedāvā tipveida projektu risinājumi? Tāpat būtiski mājai izvērtēt materiālu saderību. Ar kuriem materiāliem strādāt, kādā veidā iestrādāt sistēmas, kas ir sertificētas, kas piemērojamas vienā, otrā, trešā objektā, betona paneļu mājās, ķieģeļu, varbūt koka mājās? Katrai būs savs risinājums. Nākamais: kas ir būvuzraugs? Kāda ir kontrole objektā? Vai mezglēm apkopota labā pieredze, vai ir rekomendējamie varianti konkrētajiem tehniskajiem risinājumiem? Varbūt

liela. Ja uzmēta bildīte, vienkārša būda, mēs to realizēsīm tā, kā nepieciešams. Bet daudzas kompānijas paņem projektu, paskatās, ka jānokrāso siena. Nu un? Nokrāso. Vai siltuma izolācijas materiāli vajadzīgi? Tas viņiem neienāk prātā, tāpat kā tas, ka jānomazgā fasāde, ka nepieciešams to nogruntēt.

Silacērs: Piekritu! 100 punkti! Taču, ja pēc tādiem kritērijiem vērtētu pretendentes, tad iepirkumu uzraudzības birojā nespētu pamatot to, ko nupat teicāt. Nav kur atsperties. Nav uz ko balstīties!

Vītols: Iepirkumu likums radījis šādu situāciju. Domāju, iepirkumu likuma dēļ faktiski nevar pierādīt dempinga cenu.

Bardulis: Tehniskie projekti nav izstrādāti līmenī, jo Būvniecības likumā fiksēta vienkāršotā renovācija. Daudziem projektētājiem un arī celtniekiem liekas, ka var atrākt, uzlīmēt kaut ko un viss būs. Lai projekts būtu kvalitatīvs, tam jābūt kvalitatīvam jau tehniskajā līmenī. Vienkāršotajai

renovācijai saskaņošanas process var būt atvieglots, bet projektam jābūt pilnībā detalizētam, apskatot katru konkrēto māju, katras konkrētās vietas risinājumu, pielāgojot konkrēto fasādes sistēmu. Ja būvuzņēmējam tiek iedota vien krāsu pase bez mezgliem, bez biežumiem, bez risinājumiem, viņš var interpretēt, kā vien vēlas. Atbildīgs celtnieks tāmi skaitīs atbilstoši, bet vienas dienas firmas to nedarīs. Vienkāršotās renovācijas projektos jāiekļauj ekonomiskā sadaļa. Tai jābūt tādai kā tehniskajā projektā: visi materiāli, tāme – visas cenas, apjomi, izmaksas. Konkrētā iepirkumā visiem jābūt vienādiem noteikumiem. Tagad tas nav paredzēts. Arī līgumos ekonomiskās sadaļas netiek prasītas. Dažādo interpretējamo apjomu dēļ kompānijām gala skaitļi ir krasi atšķirīgi. Ja nav konkrētības projektā, rezultātu viena firma realizēs ar lieliem ietaupījumiem, cita kompānija ar ļoti zemiem energoefektivitātes rādītājiem.

Vajadzīgs gudrs pasūtītājs, citādi nelīdzēs nekādi likumi

Vitols: Kas ir labs, un kas ir slikts projekts? Konkrētajai ēkai jāliek 50 mm siltumizolācija vai 150? Vai ir kādi standarti, pēc kuriem atpazīstams labs projekts? Vai ir noteikti kritēriji?

Bardulis: Pirmais ir energoaudits, fiksējot esošo energopatēriņu un iezīmējot to līmeni, uz kuru tiekties. Jāveic arī ekonomiskie aprēķini – lai būtu izdevīgums. Var jau uzlikt 300 mm siltinājumu, būs energoefektīvi. Tikai efektivitāte zūd – izmaksas ir lielākas nekā ieguvumi.

Cimermanis: Pašlaik vismaz būvmateriālu tirdzniecībā neviens uz LBN neskatās. Visi projektē, būvē un strādā ar daudz augstākiem kritērijiem, nekā noteikts. Normatīvu LBN 002-01 vajadzētu pārskatīt. Bet ar rādītāju pārskatīšanu jābūt ļoti uzmanīgiem. Jāievērtē pasūtītāja pirktspeja. Var jau ar skaitļiem aizskriet uz augšu, kā to izdarīja mūsu kaimiņi Lietuvā, kur sienām tika noteikta konkrēta U vērtība 0,2 W/m²K. Tas ir dārgi. Projekti pēc šā konkrētā standarta tikpat kā nerealizējas. Vajadzētu uzmanīgi pavērtēt, kādas ir iespējas, kādas sienas jābūvē, kādi jumti, logi, ventilācijas sistēmas jāierīko. Jāskatās kompleksi un nepārsteidzoties. Lidz 2020. gadam normas kļūs arvien stingrākas.

Kamenders: Viens ir kvalitāte objektā. Tā ir kvalifikācija – strādnieku, projektētāju un visu citu dalībnieku. Otrs ir energokvalitātes process. Tas valstī nevirzās tā, kā vajadzētu. Nepieciešams

business instruments. Par barjeru dēvē energoauditu un tehnisko dokumentāciju. Pat ja esošajiem 30 tūkstošiem ēku uztaisītu tehnisko dokumentāciju un energoauditu, nav teikts, ka tur notiks renovācija. Vairākās pašvaldībās šādi instrumenti ir atvērti. Pasūtītāji jāinformē, bet no viņiem nevaram prasīt neiespējamo. Protams, LBN daudzviet novecojis, bet LBN nosaka minimālās prasības. Jāpiedāvā izmaksu optimālā metodika. Pēc jaunās energoefektivitātes direktīvas, katrai renovācijai būs jādefinē izmaksu optimālās energoefektivitātes vadlīnijas.

Bardulis: Normāli būtu, ja ar pasūtītāju varētu runāt par to, vai viņš vēlas mazāk energoefektīvu, superenergoefektīvu ēku vai pasīvo

uzrauga sertifikācijas organizācijas. Pie mums regulāri notiek auditi. Konkrētajā objektā jābūt kvalificētam būvniekam un kādam, kurš uzrauga procesu, turklāt ir līdzatbildīgs.

Bardulis: Pieļauju, ka jau sākumā kā pasūtītāja pārstāvi varētu iesaistīties būvuzraugi. Ja pasūtītājs vēlas kvalitatīvu projektu, viņam jāpiesaista savs aizstāvis, pārstāvis, kas ir kompetents runāt.

Grīnvalds: Mēs ejam pie profesionāla un viņam uzticamiem. Pasūtītāja gudrība izpaužas tā, ka viņš noalgo gudru profesionāli, nevis cenšas kaut ko darīt pats. Piemēram, neviens nemēģina pats sev ārstēt zobus. Kāda ir profesionālā vide? Kā mēs to kārtojam? Mums ir sertificēti speciālisti un tajā pašā laikā salīdzinoši daudz brāķa. Kurš kā profesionālis ir atbildīgs par negadījumiem vai nekvalitatīviem objektiem?

Golunovs: Kādas būvvaldes vadītājs piebrauca pie objekta un redzēja, ka nepareizi

limē siltumizolāciju. Viņš lūdza noņemt loksnī, iepriekšējo pirms tās, ko redzēja, tad otru. Viņš teica: ja arī trešā būs nepareizi uzlikta, jauksiet sienu. Būvnieks noņēma visu sienu.

Bardulis: Arī mēs autoruzraudzībā esam likuši būvniekam nopļest brāķi. Tas viņam nav patīkami un nav lēti. Bet kā pēc tam uzlabojas darbs – kā diena pret nakti! Ideāli, ja pasūtītājs noslēdz līgumu par autoruzraudzību, jo būvuzraugs nevar visu laiku būt klāt un projektētājs zina, ko katrā vietā paredzējis.

Kamenders: Saistībā ar nākotnes risinājumiem redzu problēmu – pašlaik netiek sagatavota daļa speciālistu, kas tūlīt būs nepieciešami. Runājam par atjaunojamo energoresursu izmantošanu daudzdzīvokļu ēkās, par saules kolektoriem, ventilācijas sistēmām, bet retais spēj uzstādīt šādas tehnoloģijas. Daudzas kompānijas piedāvā siltumsūkņus, bet apmācītu speciālistu, kas tos varētu uzstādīt, tikpat kā nav.

Golunovs: Nav sagatavoti ne tikai speciālisti, nav sagatavoti arī pasūtītāji jeb iedzīvotāji. Biju vienā apsaimniekošanas institūcijā, no kuras tehnisks cilvēks katru dienu dodas uz izsaukumiem par ventilāciju, un ne jau renovētās mājās. Iedzīvotāji sagandē savu dzīvi pašu rokām. Aizmūrē šahtas. Logi ir sekundāri. Nosūcēji aizdambēti. Ja runājam par jaunajām tehnoloģijām, mēs gribam ilgtspējību. Tā ir dzīves kvalitāte arī iekštelpās, ne tikai fasādēs.

Virziens ir iezīmēts: kontrole, sertifikācija, pārraudzība, uzraudzība. **LB**

ledzīvotāji sagandē savu dzīvi pašu rokām. Aizmūrē šahtas. Logi ir sekundāri. Nosūcēji aizdambēti. Ja runājam par jaunajām tehnoloģijām, mēs gribam ilgtspējību.

māju. Bet bieži vien pasūtītājs saka: gribu par simts tūkstošiem. Tāme ir 180 tūkstoši, bet viņš grib par simts tūkstošiem. Tad ir ierobežojumi attiecībā uz kvalitāti.

Kamenders: Esmu runājis arī ar kolēģiem ārzemēs. Ja aprēķina periods ir garš, resursi neierobežoti, varam būt zema patēriņa ēkas. Bet pasūtītājs saka: man, ir tik un tik naudas – ko par to var izdarīt?

Bardulis: Varbūt energoefektīvāk ir nedarīt vispār neko?

Būvzinieki kā padomdevēji jāiesaista sākuma etapā

Silācērpis: Mēs nepieņemjam konkrētu speciālistu – būvzinieki. Var, protams, nosaukt pasūtītāju par gudru vai ne tik gudru, vairākumā gadījumu ierodas pasūtītāji ar LIAA apstiprinātiem projektiem. Atsevišķos projektos esmu iesaistījies jau no pašā sākuma, pasūtot energoauditu. Rezultāts ir cits. Būvniecība ir specifiska. Vajadzīgs būvzinieks, kaut vai kā padomdevējs, kas pasūtītājam palīdz salikt jautājumus secīgā kārtībā. Viņš var arī pateikt vidējās cenas. Taču lielākoties tā nenotiek.

Cimermanis: Tā ir vairāku pušu atbildība. Ražotājiem ir atbildība par savu būvmateriālu. Mēs dodam iestrādes un montāžas instrukcijas, kurām sekojot būvniekam materiāli godprātīgi jāiebūvē konkrētajās konstrukcijās. Tikai tādā veidā varam garantēt kaut kādus rādītājus. Tam jābūt kā sistēmai. Viss jākontrolē. Ražotājus