

Założmy, że sytuacja wyjściowa jest taka jak w poprzednim przykładzie. Trafnie oszacowane koszty bezpośrednie i 20% narzutu skutkowały ceną 120 000 zł. Obecnie ustalono stały narzut w wysokości 20% przewidywanych kosztów bezpośrednich, tj. 20 000 zł. Jeśli w tym przypadku koszty bezpośrednie wzrosły do 110 000 zł, to cena dla klienta wyniesie:

• Koszty bezpośrednie	110 000 zł
• Narzut (stały)	<u>20 000 zł</u>
Cena	130 000 zł

Należy zauważyć, że obecnie narzut wynosi 18,18% kosztów bezpośrednich, a zysk, przy niezmiennych kosztach pośrednich, 4,55%. Gdyby koszty bezpośrednie wzrastały dalej, to narzut i zysk ujmowane procentowo w stosunku do nich maleją, co przykładowo pokazano w tab. 3.2.

Tab. 3.2. Poziom narzutu i zysku przy wzroście kosztów bezpośrednich i stałej kwocie narzutu

Koszty bezpośrednie K_b , [zł]	Narzut [zł]	Koszty pośrednie K_p [zł]	Zysk Z [zł]	Narzut jako procent K_b [%]	Zysk jako procent K_b [%]
100 000	20 000	15 000	5 000	20,00	5,00
110 000	20 000	15 000	5 000	18,18	4,55
120 000	20 000	15 000	5 000	16,67	4,17
130 000	20 000	15 000	5 000	15,38	3,85
140 000	20 000	15 000	5 000	14,29	3,57
150 000	20 000	15 000	5 000	13,33	3,33
160 000	20 000	15 000	5 000	12,50	3,13

Źródło: opracowanie własne

Jak widać, pojawia się tu element zachęty dla wykonawcy w kierunku działania efektywnego, choć nie jest to silny motywator. Kwotowo zysk nadal pozostaje na tym samym poziomie. Jeśli jednak jednocześnie ze wzrostem kosztów bezpośrednich wzrastałyby w podobny sposób koszty pośrednie wykonawcy, to pomniejszałoby to kwotę zysku. Oczywiście procent zysku w stosunku do kosztów bezpośrednich malałby w szybszym tempie niż poprzednio, co pokazano w tab. 3.3. Wynika z niej również, że przy znacznym wzroście kosztów ogółem wykonawca może odnotować stratę.

Naturalnym dalszym krokiem zmierzającym w kierunku silniejszego zainteresowania wykonawcy dbałością o koszty jest takie ukształtowanie narzutu, które powodowałoby jego obniżkę wraz ze wzrostem kosztów. W tym celu należy określić pewne przedziały, w których wzrastający koszt byłby sytuowany, i procentową wysokość narzutu związaną z każdym przedziałem. Prosty przykład ilustruje powyższą zasadę.

Tab. 3.3. Poziom narzutu i zysku przy wzroście kosztów bezpośrednich i pośrednich oraz stałej kwocie narzutu

Koszty bezpośrednie K_b [zł]	Narzut [zł]	Koszty pośrednie K_p [zł]	Zysk Z [zł]	Narzut jako procent K_b [%]	Zysk jako procent K_b [%]
100 000	20 000	15 000	5 000	20,00	5,00
110 000	20 000	16 000	4 000	18,18	3,64
120 000	20 000	17 000	3 000	16,67	2,50
130 000	20 000	18 000	2 000	15,38	1,54
140 000	20 000	19 000	1 000	14,29	0,71
150 000	20 000	20 000	0	13,33	0,00
160 000	20 000	21 000	-1 000	12,50	-0,63

Źródło: opracowanie własne

Nawiązując do poprzednich przykładów, załóżmy, że trafnie oszacowany został koszt bezpośredni wykonania przedmiotu zamówienia w wysokości 100 000 zł. Określone zostały przedziały kosztów bezpośrednich wynoszące +/-5000 zł wokół wartości średnich zmieniających się co 10 000 zł i związane z nimi procentowo wyrażone narzuty obniżające się o 3% wraz z każdym wzrostem kosztów bezpośrednich o 10 000 zł. Tabela 3.4 pokazuje kształtowanie się zysku przy tak przyjętym sposobie rozliczeń. Ponieważ wprowadzono tu silniejszą niż poprzednio motywację dla wykonawcy w kierunku działania efektywnego, można zakładać, że będzie się on starał obniżyć koszty bezpośrednie. W tab. 3.4 ujęto taką możliwość.

Tab. 3.4. Kształtowanie się zysku przy obniżce narzutu w związku ze wzrostem kosztów bezpośrednich

Średni koszt bezpośredni K_b w przedziale +/- 5000 zł [zł]	Narzut jako procent K_b [%]	Narzut [zł]	Koszty pośrednie K_p [zł]	Zysk Z [zł]	Zysk jako procent K_b [%]
90 000	23	20 700	15 000	5 700	6,33
100 000	20	20 000	15 000	5 000	5,00
110 000	17	18 700	15 000	3 700	3,36
120 000	14	16 800	15 000	1 800	1,50
130 000	11	14 300	15 000	-700	-0,54
140 000	8	11 200	15 000	-3 800	-2,71
150 000	5	7 500	15 000	-7 500	-5,00

Źródło: opracowanie własne

Zwraca tu uwagę szybko spadający zysk, zarówno kwotowo, jak i procentowo, w stosunku do ponoszonych kosztów bezpośrednich.