

Umowa na zwrot kosztów

Umowa na zwrot kosztów wywodzi się z zasady: **Płatność na rzecz wykonawcy = zwrot kosztów + wynagrodzenie (+ podatek)**

Charakterystyczne właściwości stosowania zasady o zwrot kosztów

1. Często zwrot kosztów obejmuje tylko koszty bezpośrednie, natomiast z wynagrodzenia pokrywane są koszty pośrednie oraz zysk; jest to efektem kłopotów, jakie powstają przy konieczności przypisania niektórych kosztów pośrednich, np. zarządu, do konkretnego przedsięwzięcia; przyjęcie, że zwrot kosztów obejmuje wyłącznie koszty bezpośrednie oraz ewentualnie niektóre, możliwe do łatwego uchwycenia, koszty pośrednie budowy, pozwala uniknąć wielu sporów.
2. Jeśli klient decyduje się na ten rodzaj umowy, to przy wyborze wykonawcy duża waga powinna być przyłożona do reputacji wykonawcy; klient powinien darzyć go zaufaniem, polegać na jego kompetencji, mieć przekonanie, że ten nie będzie "naciągał" go, "pompował" koszty. Pomimo tego w umowie musi być przewidziany jakiś system skutecznej kontroli wykonawcy. Wykonawca musi się z tym liczyć.
3. Pomimo systemu kontroli kosztów wykonawcy, klient nie jest w stanie sprawdzić wszystkiego, zwłaszcza że wykonawca nie jest zainteresowany obniżką kosztów. Uzasadnienie dla poniesienia niektórych kosztów nietrudno jest znaleźć. Aby nie dopuścić do zwyczajki kosztów, klient często sam musi nadzorować wykonywane prace, co pociąga za sobą dodatkowe koszty i niedogodności.

Charakterystyczne właściwości elementów finansowych przy zasadzie zwrotu kosztów

1. Jeśli przyjmiemy zasadę, że zwrot kosztów obejmuje wyłącznie koszty bezpośrednie oraz niektóre, łatwe do uchwycenia koszty pośrednie budowy, to w skład wynagrodzenia wykonawcy powinny wejść pozostałe koszty wykonania robót, w tym przede wszystkim koszty zarządu, oraz zysk. Wielkość wynagrodzenia może być ujmowana dwojako, a mianowicie jako:

- procent od kosztów podlegających zwrotowi,
 - stała kwota, niezależna od kosztów podlegających zwrotowi, choć pozostająca w relacji do tych kosztów.
2. Procentowe wynagrodzenie stwarza zachętę do podwyższania kosztów, a nie do ich obniżki
 - im wyższe koszty, tym wyższy zarobek wykonawcy. Możliwe są nadużycia. Oczywiście nie każdy wykonawca może tak się zachowywać, jednak co najmniej nie ma zachęty do pracy efektywnej.
 3. Stała kwota ma dla klienta tą zaletę, że nie wprowadza zachęty do podwyższania kosztów
 - jest niezależna od wysokości kosztów. Uzgodnienie stałej kwoty jest zatem korzystniejsze dla klienta. Jednak nie każdy wykonawca na to przystaje, zwłaszcza w sytuacji, gdy zakres robót, a więc ich przewidywany koszt, nie jest dostatecznie jasno określony.