

# Cennik 3D

Michał Stefanowski, Czesława Frejlich

- ▶ **Nie ma wyjścia. Cennik jest potrzebny, szczególnie młodemu, wchodzącemu w życie zawodowe. Ciśnienie jest duże, gdyż rynek projektowy w Polsce ma się coraz lepiej, więc powstaje więcej parosobowych firm projektowych. Dla nich wycena dzieła jest najlepszym sposobem określenia wartości projektu. Tak się zresztą dzieje, tyle że bez uzgodnionego środowiskowo cennika. W tej sytuacji niedoświadczeni dizajnerzy znajdują się w zdecydowanie gorszej sytuacji negocjacyjnej. Ponadto jawność wycen może ograniczyć praktyki dumpingowe.**
- ▶ Stowarzyszenie Projektantów Form Przemysłowych, wychodząc naprzeciw tym potrzebom, postanowiło uaktualnić cennik, którym posługiwali się projektanci w latach osiemdziesiątych. Działał on dobrze – był zrozumiały dla zleceniodawców i korzystny dla projektantów. Określał widełki współczynników, co zapewniało elastyczność wycen w zależności od doświadczenia projektanta, możliwości kontrahenta lub innych uwarunkowań. Cennik uwzględniał cztery istotne składowe – rodzaj projektu, zakres opracowania, cenę wyrobu oraz skalę produkcji, które odnoszono do średniej krajowej zarobków. W ten sposób na wycenę wpływały z jednej strony stopień komplikacji projektu i rynkowa wartość produktu, a z drugiej – poziom inflacji i rozwoju gospodarczego, przejawiających się w nominalnym lub realnym wzroście płac. Cennik uwzględniał również, choć w sposób mniej oczywisty, umiejętności i doświadczenie projektanta, poprzez stosunkowo duże widełki wycen.
- ▶ Przed uaktualnieniem cennika przeprowadziliśmy ankietę wśród 15 projektantów – (trzech z kilkuletnim doświadczeniem, pozostali z dużym stażem zawodowym; dwie osoby działające w małych ośrodkach, reszta w dużych miastach). Poprosiliśmy ich, aby podali, jakie projekty wykonywali

od 2007 roku i jakie otrzymali za nie honoraria. W tym miejscu dziękujemy Koleżankom i Kolegom za zaufanie i pomoc, bez której nie moglibyśmy wykonać tej pracy. Zebrany i uporządkowany materiał stał się podstawą do weryfikacji współczynników tabeli w pozycji A. Uaktualniony cennik został przesłany ponownie do 15 czynnych zawodowo projektantów z prośbą, żeby wycenili projekty, które w ostatnim czasie zrobili lub właśnie wykonują. Poprosiliśmy ich o ocenę dokumentu – interesowało nas, jak dalece różnią się wyliczone w cenniku kwoty od tych, które sami przygotowali lub wynegocjowali ze zleceniodawcą, oraz czy akceptują sposób obliczania wycen.

- ▶ Dla większości kolegów cennik okazał się użytecznym narzędziem, o czym świadczą ich wypowiedzi: *Zadziwiające, ale mniej więcej mi się zgodziło. Nie wierzyłem w ten mechanizm, ale wszystko wskazuje na to, że działa. – Przyznam, że zdarza mi się schodzić poniżej wyliczonych według tego wzoru kwot, ale zasada wydaje się rozsądna. – Cennik będzie solidnym wsparciem w negocjacjach z klientem. Pozwala na bardzo szerokie użycie widełek wyceny, ale jednocześnie precyzyjnie pokazuje zakres i skalę planowanego przedsięwzięcia. W niektórych przypadkach cennik okazał się nieco zawyżony. Te opinie dotyczyły wycen projektantów z mniejszych ośrodków lub proponowanych małym wytwórcom.*

## **W pełni akceptując dokument, respondenci zwrócili uwagę na kilka problemów.**

1. W skład projektu zazwyczaj wchodzi modele i w takim przypadku wycena może okazać się zdecydowanie za niska. Było dla nas od początku oczywiste, że modele są wyceniane osobno. Wykonywane są zazwyczaj w wyspecjalizowanych modelarniach, coraz częściej projektanci korzystają z usług rapid prototyping. Prace te mają swoje wyceny i nie są wkalkulowane w proponowany cennik. . . .

# Wycena projektów wzorniczych

rekomendowana przez Stowarzyszenie Projektantów Form Przemysłowych

↓	Rodzaj dzieła	Mnożnik
<b>A</b> Typ projektu	Produkt samodzielny lub element produktu samodzielnego	0,40 – 0,50
	Komplet lub element kompletu	0,45 – 0,60
	System lub element systemu	0,55 – 0,70
<b>B</b> Zakres projektu	Cechy wizualne produktu	1
	Cechy wizualne i użytkowe produktu	2
	Cechy wizualne, użytkowe i konstrukcyjne produktu	3
<b>C</b> Cena rynkowa produktu (netto)	Do ca 500 zł	0,5 – 2
	Do ca 1.000 zł	1 – 2,5
	Do ca 5.000 zł	2 – 3,5
	Do ca 10.000 zł	3 – 5
	Do ca 50.000 zł	5 – 10
	Do ca 100.000 zł	10 – 15
	Do ca 500.000 zł Ponad 500.000 zł	15 – 20 Wg umowy
<b>D</b> Wielkość produkcji	Produkcja jednostkowa	2
	Produkcja seryjna	4 – 5
	Produkcja masowa	5 – 6
<b>Średnie krajowe wynagrodzenie brutto w zł</b>		3403,92*

\* przeciętne wynagrodzenie krajowe z grudnia 2009 roku

Wartości współczynników **A**, **B**, **C** i **D** – odpowiednio dobrane do wycenianego projektu – należy kolejno przemnożyć. Ich iloczyn ostatecznie stosujemy jako mnożnik aktualnego przeciętnego krajowego wynagrodzenia ogłaszanego przez gus. Można go znaleźć na stronie [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

## Przykładowa wycena

PROJEKT KRZESŁA

(opracowanie cech wizualnych i użytkowych)

wycena minimalna →  $0,4 \times 2 \times 1,5 \times 4 \times 3403,92 = 16,339 \text{ zł}$

(cechy wizualne, użytkowe i konstrukcyjne, np. projekt krzesła biurowego wraz z mechanizmami regulacji)

wycena maksymalna →  $0,5 \times 3 \times 2 \times 5 \times 3403,92 = 51,059 \text{ zł}$



... **2.** Ceny nie uwzględniają kosztów dokumentacji wdrożeniowej – tę wykonują wyspecjalizowane firmy osobno honorowane lub konstruktorzy w firmie zleceniodawcy. W przypadku prac designerskich projektant opracowuje strukturę konstrukcji wyrobu i pracę oddaje w postaci dokumentacji wzorniczej.

**3.** Na podstawie cennika można obliczyć całkowity koszt prac projektowych. W praktyce zleceniodawcy chętniej dzielą prace na etapy – projektu wstępnego i projektu podstawowego. Respondenci podawali różne proporcje tych etapów pracy. Naszym zdaniem założenia i projekt wstępny powinny stanowić 25–30 procent wyceny całkowitej (choć mogą być i inne, w zależności od rodzaju projektu).

**4.** Osobno powinno się wyceniać nadzór autorski i tu rekomendujemy albo wycenę godzinową, albo jeśli nie jest to możliwe, 10 procent wyceny całkowitej, pod warunkiem że został określony czas realizacji inwestycji.

**5.** Przy podpisywaniu umowy rekomendujemy rozdzielenie honorarium za projekt i za sprzedaż praw autorskich (wzory odpowiednich umów są dostępne na stronie: [www.spfp.diz.pl](http://www.spfp.diz.pl)), zwłaszcza jeśli projekt jest realizowany dla dużych korporacji, które nie zawsze decydują się na wdrożenie produktu. Trzeba rozsądnie określić wielkość honorarium za sprzedaż praw autorskich, żeby w przypadku rezygnacji zleceniodawcy z ich zakupu zbyt boleśnie nie odczuć obniżenia spodziewanych zysków za wykonaną pracę. Umowa bez wyodrębnienia kwoty za sprzedaż praw autorskich wygląda prościej i jest pozornie bardziej zrozumiała dla niektórych zleceniodawców, jest jednak niedoskonała z punktu widzenia prawa i w przypadkach spornych może nie być najlepszym rozwiązaniem. Nie wyklucza się jej jednak, zwłaszcza gdy jest preferowana przez obie strony.

W obu przypadkach honoraria za założenia i projekt wstępny nie powinny obejmować sprzedaży praw autorskich. W umowach należy umożliwić zleceniodawcy wycofanie się po projekcie wstępnym z zastrzeżeniem wypłaty rekompensaty za wykonaną pracę. W takim przypadku projekt wstępny pozostaje własnością projektanta.

**6.** Usługi doradczo-konsultacyjne i badania użytkowe prowadzone w ramach projektu wzorniczego należy wyceniać osobno, np. godzinowo.

► Niektórzy projektanci mający duże firmy, wolą zdecydowanie wycenę godzinową i dali temu wyraz w ankiecie. Daje ona możliwość lepszego planowania kosztów pracy, co jest szczególnie ważne, gdy w grę wchodzi duże zespoły pracowników. Dla dużego zleceniodawcy również może się to okazać atrakcyjne, gdyż umożliwia mu sterowanie etapami projektu – w każdej chwili może zmniejszyć lub zwiększyć zakres pracy, w zależności od uzyskiwanych efektów. Na ten temat obszerniej pisaliśmy w poprzednim numerze 2+3D. Na polskim rynku wzorniczym działa tylko kilka dużych firm projektowych, ale nawet niektóre spośród nich wyceniają projekt zależnie od okoliczności albo godzinowo, albo jako dzieło. Wycenę dzieła można zweryfikować poprzez wycenę godzinową, i odwrotnie. Jeśli obie wyceny będą zbliżone, będziemy pewni, że kwoty proponowane zleceniodawcy są prawidłowe.

► Cennik nie uwzględnia wycen tantiemowych. W takim przypadku projektant otrzymuje honorarium znacznie niższe od cennikowego, ale może liczyć na uzgodniony procent od sprzedanych produktów.

► Stowarzyszenie Projektantów Form Przemysłowych nie kończy na tym prac nad cennikiem i w ślad za zmianami na rynku pracy będzie modyfikowało sposób wyceny.