# 合同

**一、合同类型**：

* **佣金（Fee）或称费用**：是买方在补偿卖方的成本之后所增加的酬金，可以理解为卖方所实现的毛利润（Profit）.
* **激励（Incentives）或称奖励**：是一种同步各订约方目标的积极措施，能让合同订约方从对方关心的角度思考。

**1、固定价合同（FP）**

* **固定总价或者总包合同（FFP**）：卖方承担最高的风险，注重控制成本，获利可能性达到最大。
* **固定总价加激励合同（FPIF）：**在固定价的基础上协定以某种方式来计量激励。

**举例：**合同的目标成本20000，目标费用2000，风险分担比率70：30，最高价24000。如果发生为情况1：实际成本16000.情况2：实际成本25000.买方应支付的总价和卖方的佣金计算如下：

情况1：买方支付总价：16000+2000+（20000-16000）\*30%＝19200

卖方的佣金：19200-16000＝3200

情况2：买方支付总价：只支付最高价24000，因为实际成本25000高于最高价24000.

卖方的佣金：24000-25000＝-1000.

**2、成本报销(CR)**

* **成本加激励费合同（CPIF）：**合同付款在成本的基础上叠加激励费，激励费通常以实际成本与预期成本之间的差异计量。

**举例：**合同的估计成本20000，费用2000，风险分担比率70：30。如果发生为情况1：实际成本16000.情况2：实际成本25000.买方应支付的总价计算如下：

情况1：买方支付总价：16000+2000+（20000-16000）\*30%＝19200

情况2：买方支付总价：25000+2000+（20000-25000）\*30%＝25500

* **成本加固定费合同（CPFF）：**合同付款在成本的基础上叠加固定佣金。

**举例：**合同的估计成本20000，**固定费用**2000。如果发生为情况1：实际成本16000.情况2：实际成本25000.买方应支付的总价计算如下：

情况1：买方支付总价：16000+2000＝18000

情况2：买方支付总价：25000+2000＝27000

* **成本加成本百分成合同（CPPC）：**以实际发生成本的百分比来计算佣金。卖方没有动力控制成本，因为成本越高相应的佣金也越高。许多经济社会环境明令禁止使用CPPC合同。

**举例：**合同的估计成本20000，**费用为实际成本10%**。如果发生为情况1：实际成本16000.情况2：实际成本25000.买方应支付的总价计算如下：

情况1：买方支付总价：16000+16000\*10%＝17600

情况2：买方支付总价：25000+25000\*10%＝27500

* **成本加价合同(CPF)：**合同付款在成本的基础上叠加佣金。如果佣金计量为成本的百分比，则是CPPC合同。

**3、时间材料(T&M)**

* **时间材料合同（T&M）或单价合同（UPC）：**可以看作是固定价合同与成本报销合同的综合。时间材料合同事先约定了资料的单价，合同价格以时间耗费的资源量乘以资源单价来计量。

**举例：**10小时\*10元/小时＝100元。

**二、合同类型选择**

**1、固定价合同：**适合于工作范围说明（SOW）清晰、明确、完整，工作范围预期变更的频度与幅度比较少且小。否则不能选择。

**2、成本报销合同**：适合于买方有足够行业经验，以及可以投入管理卖方的精力，否则不能选择。

**3、行业惯例：**遵从行业惯例也是可行的一种思维方式。

**三、合同类型与风险**

固定价合同由卖方承担风险，而成本加百分比合同则由买方承担风险。

