

采购类型	备注	定义
总价合同	对买方更有利	适用于已明确定义需求，且不会出现重大范围变更
固定总价（FFP）	风险最小，买家最喜欢的合同	货物采购的价格在一开始就已确定，并且不允许改变(除非工作范围发生变更)
总价加激励费用（FPIF）	提供灵活性，允许一定的绩效偏离	合同中会 <b>设置价格上限</b> ，高于此价格上限的全部成本将由卖方承担 对实现既定目标给予相关的财务奖励（通常取决于卖方的成本、进度、技术） 有详细工作说明书，且合同具有惩罚条款
总价加经济价格调整（FPEPA）	允许根据条件变化对合同价格进行最终调整	适用于1. 卖方履约期将跨越几年时间；2. 将以不同货币支付价款（不能预测未来xx价格趋势） 允许根据条件变化（通货膨胀、某些特殊商品的成本增降），以事先确定的方式对合同价格进行最终调整
成本补偿合同	对卖方更有利	适用于工作范围预计会在合同执行期间发生重大变更 向卖方支付完成工作的全部合法实际成本+一笔费用作为卖方利润（补偿成本）
成本加固定费用（CPFF）	利润为固定费用，不随绩效变化	为卖方报销履行合同工作所发生的一切可列支成本，并向卖方支付一笔固定费用 固定费用以初始估算成本的某一百分比计列，除非范围发生变更，否则费用不变
成本加激励费用（CPIF）	利润为事先约定的报酬 要提前说明绩效目标	为卖方报销履行合同工作所发生的一切可列支成本，并在卖方 <b>达到合同规定的绩效目标</b> 时，向卖方 <b>支付预先确定的激励费用</b> 如果最终成本低于或高于原始估算成本，则卖方和买方需根据事先商定的成本分摊比例来分享节约部分或分担超支部分
成本加奖励费用（CPAF）	利润由买方主观判定决定	为卖方报销一切合法成本，但只有在卖方满足合同规定的、某些笼统主观的绩效标准的情况下，才向卖方支付大部分费用 奖励费用完全由买方根据自己对 卖方绩效的主观判断来决定，并且通常不允许申诉。
工料合同（T&M） 时间和手段合同	对买卖双方有利	适用于在无法快速编制出准确的工作说明书的情况下扩充人员、聘用专家或寻求外部支持 兼具总价合同和成本补偿合同的特点