

		<p>本实报实销), 并在卖方达到合同规定的绩效目标时, 向卖方支付预先确定的激励费用。在本合同下:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 如果实际成本大于目标成本, 卖方可以得到的付款总数为“目标成本 + 目标费用 + 买方应承担的成本超支”; ● 如果实际成本小于目标成本, 卖方可以得到的付款总数为“目标成本 + 目标费用 - 买方应享受的成本节约”。 <p>成本加奖励费用: 成本加奖励费用合同为卖方报销履行合同工作所发生的一切合法成本 (即成本实报实销), 买方再凭自己的主观感觉给卖方支付一笔利润, 完全由买方根据自己对卖方绩效的主观判断来决定奖励费用, 并且卖方通常无权申诉。</p>
	工料合同	<ul style="list-style-type: none"> ● 工料合同是指按项目工作所花费的实际工时数和材料数, 按事先确定的单位工时费用标准和单位材料费用标准进行付款。 ● 这类合同适用于工作性质清楚、工作范围比较明确, 但具体的工作量无法确定的项目。 ● 在这种合同下, 买方承担中等程度的成本风险, 即承担工作量变动的风险; 而卖方则承担单价风险。 ● 因此, 工料合同在金额小、工期短、不复杂的项目上可以有效使用, 但在金额大、工期长的复杂项目上不适用。 ● 工料合同是兼具成本补偿合同和总价合同的某些特点的混合型合同。在不能很快编写出准确工作说明书的情况下, 经常使用工料合同来增加人员、聘请专家以及寻求其他外部支持。

合同类型的选择

- ①如果**工作范围很明确**, 且项目的设计已具备详细的细节, 则使用**总价合同**;
- ②如果工作性质清楚, 但**范围不是很清楚**, 而且工作不复杂, 又需要快速签订合同, 则使用**工料合同**;
- ③如果**工作范围尚不清楚**, 则使用**成本补偿合同**;
- ④如果双方分担风险, 则使用**工料合同**; 如果买方承担成本风险, 则使用**成本补偿合同**; 如果卖方承担成本风险, 则使用**总价合同**;
- ⑤如果是购买标准产品, 且数量不大, 则使用**单边合同**等。

【野人老师说明: 范围明确, 通常选择总价类, 但具体工作量无法确定时, 也可以选择“工料合同”, 范围不明确, 且工作不复杂, 有需要快速签订合同, 则使用“工料合同”】

2、16.6.2 合同的内容 (了解)

- ①项目名称
- ②标的内容和范围
- ③项目的质量要求
- ④项目的计划、进度、地点、地域和方式
- ⑤项目建设过程中的各种期限
- ⑥技术情报和资料的保密
- ⑦风险责任的承担
- ⑧技术成果的归属
- ⑨验收的标准和方法
- ⑩价款、报酬 (或使用费) 及其支付方式
- ⑪违约金或者损失赔偿的计算方法
- ⑫解决争议的方法