今天来分享一个成本加酬金合同的真实案例。

工程背景：1.总包合同仅仅只是写了个暂定总价；2.施工图预算未完成，也还没有明确双方的合同承包范围，也还没有明确双方的综合单价；3.因为一些特殊因素，不得不马上进场施工，或者不得不马上开始招劳务分包单位和施工队组。

大家都知道，建筑工程合同主要有三种模式：1.总价合同 2.单价合同 3.成本加酬金合同。

在这个工程背景下，显而易见，作为总包单位，自己都不知道能够跟甲方要到多少综合单价，所以选择单价合同的方式去招施工队组，不太现实，风险太大。甲方可以以各种理由调整单价，但是给到施工队组的，却是板上钉钉的。

另外，虽然还有另外一种总价合同的方式，但是真正招过施工队组的都知道，很少很少会跟你签总价合同，基本上都是选择单价包干。

所以也就只剩下成本加酬金合同的方式了。

成本加酬金合同主要优点：1.适合比较着急进场的工程，比如抢险救灾工程。2.承包商风险低，利润有保证，积极性高。

成本加酬金合同主要缺点：1.因为承包商利润有保证，对成本控制的积极性不高。2.如果甲方给总包的综合单价不确定，不能保证甲方给到总包单位的综合单价扣除施工队组的各项成本以后，还有没有那么高的利润百分比可以去分配给施工队组。3.管理复杂，管理难度大。既然是成本加酬金合同，那关于成本，就需要双方互相认可。既然成本需要双方互相认可，那承包单位招进来的所有队组的单价、所有管理人员的招聘录用工资待遇、所有进场材料的单价数量、所有机械设备的购买租赁都要双方一起去参与确认。哪怕是一颗螺丝钉，一个蛇皮袋，也是成本，也需要大家一起去确认。

无形之中，如果你是总包，你选择了这个发包模式，其实也变相地让自己变成了劳务分包或者施工队组。过程中需要使用很多的人力物力去参与承包单位的管理。

其实，最简单方便的肯定是单价合同了，甲方能够给我多少单价，在不超过这个单价的前提下，我可以自己选择任何一家单价合适的施工队组。

如果不具备这些条件的话，可以从四个方面进行考虑：第1，参考预算定额；第2.参考企业定额；第3.参考自己以往的发包经验；第4.找三四家施工队组进行对比。