

南开现代项目管理系列教材

项目 采购管理

焦媛媛 编著

丛书主编
戚安邦

南开现代项目管理系列教材

南开大学出版社

南开现代项目管理系列教材

项目采购管理

焦媛媛 编著

南开大学出版社

天津

图书在版编目(CIP)数据

项目采购管理 / 焦媛媛编著. —天津:南开大学出版社, 2006. 8

(南开现代项目管理系列教材)

ISBN 7-310-02467-2

I. 项... II. 焦... III. 项目管理—采购—高等学校—教材 IV. F224.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 042972 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人:肖占鹏

地址:天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码:300071

营销部电话:(022)23508339 23500755

营销部传真:(022)23508542 邮购部电话:(022)23502200

天津市蓟县宏图印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

2006 年 8 月第 1 版 2006 年 8 月第 1 次印刷

787×960 毫米 16 开本 15 印张 301 千字

定价:25.00 元

如遇图书印装质量问题,请与本社营销部联系调换,电话:(022)23507125

《南开现代项目管理系列教材》编委会名单

总 主 编:戚安邦

编委会成员:于仲鸣 李金海 何红锋

程莉莉 焦媛媛 杨 坤

杜倩颖

总 策 划:胡晓清

总 序

随着全世界的经济逐步向知识经济迈进,创造和运用知识开展创新活动成了全社会人们创造财富和福利的主要手段。由于任何企业或个人的创新活动都具有一次性、独特性和不确定性等现代项目的特性,因此人们的各种创新活动都需要按照项目的模式去完成。任何项目都需要使用现代项目管理的方法去进行有效的管理和控制,因此现代项目管理成了近年来管理学科发展最快的领域之一。近年来甚至有人提出现代管理科学可以分成两大领域,其一是对于周而复始不断重复的日常运营的管理(Routine Management),其二是对于一次性和独特性任务的项目管理(Project Management)。因为实际上人类社会的生产活动就有这两种基本模式,而且至今人类创造的任何成就和物质与文明财富都始于项目,都是先有项目后有日常运营。只是过去人们从事项目的时间很短而从事日常运营的时间很长,然而在信息社会和知识经济中人们从事项目的时间变长,所以现代项目管理就获得了长足的发展。

现代项目管理实际上始于20世纪80年代,最重要的标志是1984年以美洲为主的项目管理协会(PMI)推出了现代项目管理知识体系(PMBOK)的草案,随后在1996年他们推出了PMBOK的正式版本,国际标准化组织于1997年推出了相应的ISO10006标准。最近10年是现代项目管理发展最快的时期,这主要表现在两个方面。其一是现代项目管理的学术发展十分迅速,不断形成了自己独立的学科,而且学科知识体系建设得到飞速发展,全球数百家大学已经设立了相关系科或研究院所。20世纪80年代以来,管理学界许多新的学术领域的发展都是与现代项目管理有关的,“虚拟组织”、“学习型组织”、“项目导向型组织与社会”都属于此列。其二是现代项目管理的协会和资质认证大发展,全球不但有以美洲为主的项目管理协会(PMI),还有以欧洲为主的国际项目管理协会(IPMA),各国的项目管理协会也相继成立。他们一方面不断组织自己的会员开展现代项目管理的研究,而且分别推出了自己的项目管理知识体系。另一方面,他们在现代项目管理职业教育方面推出了大量的课程和资质认证,这方面既有PMI的项目管理专业人员资质认证(PMP),也有IPMA的国际项目管理人员资质认证(IPMP)。这些对于推动现代项目管理的发展起到了巨大的作用,从而使得现代项目管理成了近年来发展最快的管理学科专业领域之一。

我国的现代项目管理学科发展最早始于20世纪最后几年,国内最早的现代项目管理

译著应该是由南开大学张金成教授于1999年翻译出版的《成功的项目管理》。随后PMI和国家外专局的培训中心以及南开大学商学院于1999年夏天共同在南开大学举办了国内首次引进PMI现代项目管理知识体系(PMBOK)和项目管理专业认证(PMP)的新闻发布会。紧接着在2001年春节南开大学戚安邦教授等受国家外专局委托主持了在中央电视台一台播出的“现代项目管理”讲座,并且以PMBOK的1996年版为蓝本出版了国内最早的《现代项目管理》一书,该书成为国内PMP认证的指定教材。接下来IPMA也在中国开展他们的IPMP认证和推广工作,而且随着这些推广工作的开展,国内现代项目管理教育和培训的热潮空前高涨和迅猛发展。到了2004年国务院学位办和国家教育部全面认识到了中国信息社会与知识经济发展的需要,从而在充分论证的基础上专门开设了(现代)项目管理工程硕士的专业学位教育,并且当年首次就授权72家高校开办这一专业硕士学位的教育,到2005年经国务院学位办和教育部批准的项目管理工程硕士教育主办单位就已经超过了MBA专业学位教育经过15年批准的主办单位的总数。现代项目管理教育的这种快速发展充分说明,在当今信息社会和知识经济中现代项目管理是最为重要和发展最为迅速的管理学专业领域之一。

南开大学是国内最早开展现代项目管理研究和教育的著名高校之一,由此而形成了一个非常强大的研究创新群体和现代项目管理师资队伍。他们不但完成了许多国家和企业委托的科学研究和应用研究的课题,而且由南开大学出版社组织出版了一系列的现代项目管理专著、译著和教科书。最早他们于2001年就出版了《21世纪工程造价管理前沿丛书》一套8本专著;2003年他们出版的《项目管理学》(戚安邦主编)获得了天津市社科成果奖并且是天津市精品课教材(也是天津市2005年推荐申报国家精品课的教材);2004年他们又出版了《南开·现代卓越项目管理普及丛书》一套4本;2005年他们出版了《南开现代项目管理译丛》一套6本,全面介绍了国际上最新的现代项目管理研究成果,为此国际项目管理协会前主席,现任《国际项目管理杂志》(International Journal of Project Management)主编的J. R. Turner教授还专门为他们作了英文序言。本次出版的《南开现代项目管理系列教材》已经是我们第四次出版现代项目管理的系列丛书了,由此可见南开大学和南开大学出版社在现代项目管理的研究和出版事务中具有深厚的积累和很强的实力。因此我们对于本套系列教材的质量和成功都信心十足,因为这是我们多年在现代项目管理领域的研究和教学的积累成果的体现。

本套《南开现代项目管理系列教材》主要是面向现代项目管理工程硕士和现代项目管理本科专业以及现代项目管理高自考本科段教学的,所以它包括三个层次的教材。第一个层面的是现代项目管理的基础课教材,如《项目管理学》、《项目评估学》、《项目设计与计划》、《项目管理仿真与软件应用》和《项目管理法律法规及国际惯例》等。第二个层面的是现代项目管理的专业基础课教材,如《项目成本管理》、《项目时间管理》、《项目质量管理》、《项目采购管理》、《项目风险管理》和《项目组织与沟通管理》等。第三个层面的是现代项目

管理的专业课教材,如《建设项目管理》、《IT项目管理》、《研发项目管理》和《金融项目管理》等。本套现代项目管理教材的知识体系框架是按照PMI最新发布的PMBOK2004版组织的,所以本系列教材是与国际上现代项目管理的最新发展同步的。另外,本系列教材的最大特色是整个系列教材中的基础课和专业基础课都是面向一般项目管理的,即都是针对各种一次性和独特性任务的现代项目管理的,而不是传统以工程项目管理为核心内容的,所以本系列教材具有很强的普遍适用性。

当然,由于编者自身的水平所限和编写时间紧迫,所以本套系列教材难免会存在某些不足之处。我们真诚地希望广大读者和使用本系列教材的教师与学生,能够诚恳地指出我们的不足和失误之处。我们会在随后的出版工作中予以纠正,因为本系列教材将不断修订和推出最新的版本,以供广大的现代项目管理工作使用。我们认为:现代项目管理的学科建设和教育发展是我们中华民族在走向信息社会和知识经济中必须倚重的一个专门的学问,开拓和发展现代项目管理事业既是我们大家的神圣职责,也是为我们伟大祖国贡献聪明才智的最好机遇。因为这是一个我国未来十分需要,而现在又相对较新和发展迅速的领域。我们希望能够与本领域的所有人共同合作,去做好这一份伟大的事业。

《南开现代项目管理系列教材》编委会

2005年9月于南开园

目录

总序	(1)
第一章 绪论	(1)
第一节 采购与项目采购	(1)
第二节 项目采购的分类	(4)
第二章 项目采购管理的过程	(15)
第一节 项目采购管理的定义与作用	(15)
第二节 项目采购管理的原则与职能	(17)
第三节 项目采购管理的过程	(20)
第三章 项目采购计划的制定	(25)
第一节 项目采购计划概述	(25)
第二节 项目采购计划制定的依据	(27)
第三节 项目采购计划制定的工具与技术	(31)
第四节 项目采购计划制定的结果	(43)
第四章 工程采购计划的实施	(47)
第一节 工程采购概述	(47)
第二节 工程招标的程序	(54)
第三节 招标文件与标底的编制	(64)
第五章 货物采购计划的实施	(83)
第一节 货物采购概述	(83)

第二节	货物非招标采购	(85)
第三节	货物招标采购	(90)
第六章	咨询服务采购计划的实施	(109)
第一节	咨询服务采购概述	(109)
第二节	咨询服务招标	(115)
第三节	咨询服务评标	(126)
第七章	供方选择	(139)
第一节	供方选择概述	(139)
第二节	供方选择的评价标准、工具和技术	(142)
第三节	供应链环境下的供方选择	(149)
第八章	项目采购合同管理(一):日常管理	(157)
第一节	项目采购合同	(157)
第二节	项目采购合同管理的过程	(172)
第三节	项目采购合同的变更	(179)
第九章	项目采购合同管理(二):索赔与纠纷处理	(185)
第一节	索赔	(185)
第二节	合同纠纷的处理	(202)
第十章	项目采购合同收尾	(217)
第一节	合同收尾概述	(217)
第二节	合同收尾的过程	(220)
参考文献		(223)
后 记		(227)

第一章 绪 论

本章导读

项目采购管理是项目管理的一项重要内容。本章从采购和项目采购的概念入手,介绍了项目采购的主要内容,并按照采购对象、采购方式、采购主体和复杂性对项目采购进行了分类。

第一节 采购与项目采购

一、采购

从经济学的角度上讲,人们只有集中资源生产自己比较优势较大的产品,并通过商品交换获得自己所需的产品,才能够达到整个社会效益的最大化。因此,人们所消耗的东西大都是通过交换从别人手中获得的,而不是自己生产的东西,这就产生了采购。

从日常生活到企业运作,采购已经成为当今经济社会一种很常见的活动。事实上对于个人或企业而言,生活或生产所需的各种物资,已经不能“自给自足”,必须依靠“采购”来获得满足,“采购”变成一项不可或缺的经济活动。

在社会分工日益细化的今天,采购是一个普遍而又重要的概念。从字面上理解采购包括两层含义:“采”——选择,“购”——取得,即从多个物品中进行选择并取得某物品。采购的产生是经济发展和社会化分工的产物。

(一)采购的概念

所谓采购,是指采购人员或者采购单位基于某种目的和要求购买商品或劳务的一种商业性行为。从狭义上讲,采购就是买东西;具体而言就是企业根据需求提出采购计划,确定供应商,经过商务谈判确定价格、交货及相

关条件,最终签订合同并按要求收货付款的过程。从广义上讲,采购是指除了以购买的方式占有物品之外,还可以用租赁、借贷、交换等各种途径取得物品的使用权,来达到满足需求的目的。

从原始意义上讲,无论是生活还是生产,采购都是获取资源的过程,使社会资源进行分配和再分配的渠道之一。这些资源既包括生产资料,也包括生活资料;既包括有形资源(机器、厂房、生产原料等),也包括无形资源(信息、服务等)。从这个角度讲,采购的功能就是帮助人们从资源市场上获取他们所需要的各种资源。

从流通过程上讲,采购是商流、物流与信息流相结合的过程。采购通过物品交易、等价交换将可用的资源从供应者手中转移到使用者手中,实现商品使用权和所有权的转移,实现了商品的使用价值和价值,这是一个商流过程。同时,采购又是一个物流过程,通过包装、运输、装卸、配送等手段来实现商品的时间和空间位置上的转移。

从经济效益的角度来讲,采购也是一个经济活动,要讲求经济效益。企业进行采购活动,在整个过程中就会有各种各样的费用发生,这就是采购的成本。从经济的角度讲,任何一种经济行为都要遵循经济规律,讲求整个经济行为的效益最大化,以最小的成本获取最大的经济效益。因此,降低采购成本也是整个采购活动的关键方面。

(二)采购的目标

简单地讲,采购的目标就是选择企业物料供应的资源,跟踪、评估所选供应商,监督实物供给与运输活动,避免由于供给中断或质量不稳定给企业生产、运作带来灾难性的影响。

具体来说,采购包括以下几项目标:采购要为整个企业的生产提供一个连续不断的原材料供给、产品供给和服务供给;使得企业的投资和成本最小化;维持企业所必需的质量标准;寻找或培养可靠的供应商;将采购物品标准化;在最低价格上购买所需产品和服务;为企业创造竞争优势,提高整个企业的竞争地位;在企业内部与其他部门协同工作;以最低的管理成本达到采购的目的。

二、项目采购

(一)项目采购的概念

项目采购(Project Procurement)与企业一般意义上的商品购买有所不同,是指以各种方式通过努力从项目组织外部获得货物和服务。为了方便起见,本书中通常把货物和服务统称为“产品”(Products)。

项目采购贯穿于项目的整个寿命周期,是项目管理中的一个关键环节和重要内容,关系到项目的最终成败。如果项目采购不当或管理不善,所采购的产品达不到项目要求,则不仅会影响项目的顺利实施,还会降低项目的预计效益,甚至导致项目的失败。

(二)项目采购的重要性

1. 项目采购对进度控制的影响

项目能否按进度计划顺利执行,很大程度上取决于项目采购工作的进度,采购产品交货的延误将直接影响项目的进度。当设计部门向采购部门按时提出合格请购单后,采购必须按采购进度计划执行采购程序的各个环节,使之完全符合项目进度控制的要求。

以建设项目为例,项目采购部门必须密切配合项目施工部门有计划地安排设备、散材及时供货到现场,以保证施工的顺利实施。既不能使工程因设备、散材供应不及时而造成窝工损失,也不能盲目采购,造成积压和占用较多资金。

以往的项目管理经验表明:在项目执行中,进度滞后绝大部分是由于采购的延误造成的。正因为如此,对采购进度的监测、跟踪才越来越为人们重视。

2. 项目采购对费用控制的影响

采购费用的控制将直接影响到项目成本和预期效益能否充分兑现。因此不仅要对货物本身的价格进行控制,还要综合分析一系列与价格有关的其他问题。例如,根据产品的特点和技术要求的不同,应选择最适合制造该产品且信誉好的合格供货厂商,因为不同等级的供货厂商其产品价格水平是有一定差距的。

在项目采购过程中,应根据市场价格浮动的趋势和项目进度计划,选择合适的进货时间和批量;根据项目的实际需要决定是否必须进行第三国采购;选择合理的付款方式和支付条件以便于减少或转移采购风险;对所选择的支付货币种类,要根据利率、汇率变化趋势作综合判断;做出真实的用款计划,以便于有效地进行资金运作;订单中附有必要的、合理的制约条款等等。总之,要千方百计地减小、转移、化解采购风险,减少损失,增加效益,以降低整个工程的成本。

3. 项目采购对质量控制的影响

采购工作必须兼顾经济性和有效性这两个方面,要使两者完美地结合起来,既要价格合理、经济,又要做到产品的质量完全符合设计要求。质量是项目建设的根本,没有质量保证,其费用控制和进度控制也就没有任何意

义。一旦项目所需的关键设备或价值高的设备、散材质量出现问题,必然要反修、更换,甚至重新采购,这将造成费用超支和工期拖延。所以从设计开始,到选择好的供货厂商,严格的检验,牢固、合理的包装、安全的运输方式等等与质量有关的各个环节,在采购过程中均需要慎重地对待,从而保证运抵现场的设备、散材在质量上都能满足设计要求,从整体上保证项目的质量,使项目得以顺利实施。

(三)项目采购的内容

项目采购的业务范围包括以下几个方面:

- (1)确定所需采购产品的规模、类别、规格、性能、数量和合同或标段划分;
- (2)确定招标采购的方式,包括国际竞争性招标、国内竞争性招标以及其他采购方式;
- (3)市场供求现状的调查分析;
- (4)合同执行中对存在问题的处理;
- (5)合同的实施与监督;
- (6)组织招标、评标、合同谈判和签订合同;
- (7)合同支付;
- (8)合同纠纷的解决等。

第二节 项目采购的分类

一、按对象分类

项目采购按照对象的不同可以分为货物采购、工程采购、咨询服务采购,如图 1-1 所示。

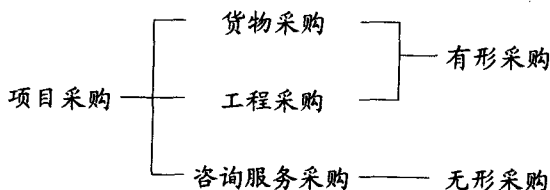


图 1-1 项目采购按对象分类图

（一）货物采购

货物采购属于有形采购,是指通过招标或其他方式购买项目所需投入物的活动。货物包括机器、设备、仪器、仪表、建筑材料等,以及与之相关的运输、安装、测试、维修、培训等服务。

（二）工程采购

工程采购也属于有形采购,是指通过招标或其他方式选择合格的承包单位来完成项目的施工任务,并包括与之相关的人员培训和维修等服务,如大型水利枢纽工程、城建工程、灌溉工程等。

（三）咨询服务采购

咨询服务采购属于无形采购,是指通过招标或其他方式聘请咨询公司或咨询专家来完成项目所需的各种服务,包括项目的可行性研究、项目的设计工作、项目管理、施工监理、技术支持和人员培训等服务。

二、按采购方式分类

项目采购按照采购方式的不同可以分为招标采购和非招标采购两种方式。招标采购分为公开招标采购和邀请招标采购,非招标采购一般包括询价采购和直接采购等。

（一）招标采购

招标采购是由招标人发出招标公告或投标邀请书,邀请潜在的投标人进行投标,然后由招标人对投标人所提出的投标文件进行综合评价,从而确定中标人,并与之签订采购合同的一种采购方式。按照我国《招标投标法》和《政府采购法》,招标采购又分为公开招标采购和邀请招标采购。

1. 公开招标采购

公开招标采购是向所有的潜在合格投标人提供一个公平竞争的机会来竞标,是指招标人通过报刊、广播或电视等公开传播媒介介绍、发布招标公告或信息而进行招标,是一种无限制的竞争方式。公开招标的优点是招标人有一定的选择范围,可在众多的投标人中选定报价合理、交货期较短、信誉良好的供应方,有助于打破垄断,实行公平竞争。

2. 邀请招标采购

邀请招标采购是为了减轻招标采购的工作量和成本,只邀请比较熟悉的投标人来竞标。采用邀请招标采购方式的,应当向三个以上具备产品制造或提供能力、资信良好的法人或者其他组织发出投标邀请书。它适用于采购合同金额不大,或所需特定产品的供应方数目有限,或需要尽早地交货等情况。邀请招标虽然也能够邀请到有经验的和资信可靠的投标人投标,保证合

同履行,但限制了竞争范围,有可能会失去技术上和报价上有竞争力的投标人。

总之,通过招标采购可以帮助招标人以合理的最低价格获得符合质量、工期要求的货物、工程和咨询服务,可以使符合要求的投标人都有机会参与投标,能够公开办理各种手续以避免贪污、贿赂的行为。当然,招标采购也存在一些缺点,例如:手续较繁琐,不够机动灵活;耗费的人力、物力、财力和时间也较多;投标人有可能将手续费等附加费用转移到投标报价中去;可能发生抢标、围标等现象。

(二)非招标采购

非招标采购类似于企业日常运营的采购活动,在现实生活中的应用非常广泛。非招标采购一般包括询价采购、直接采购和竞争性谈判等。

1. 询价采购

询价采购适用于对合同价值较低的标准化货物或服务的采购,一般是通过对国内外若干家(不少于三个)供应商的报价进行比较分析,综合评价各供应商的条件和价格,并最终选择一个供应商签订采购合同。

2. 直接采购

直接采购是指直接与供应商签订采购合同,这是一种非竞争性采购方式。这种采购方式一般适用于以下情况:增购与现有采购合同类似的货物或服务,而且合同价格也较低;所需的产品设计比较简单或属于专卖性质;在特殊情况下急需采购的货物或服务;要求从指定的供应商采购关键性货物或服务以保证质量。

3. 竞争性谈判

竞争性谈判是指在购货方与多个供应商进行直接谈判并从中选择满意供应商的一种采购方式。这种采购方式主要用于紧急情况下的采购或特殊产品(如高科技应用产品)的采购。

(三)世界银行规定的项目采购方式

世界银行和许多其他机构(包括多边和双边机构)贷款的采购方式和程序比较类似,通常采用的采购方式也分为招标采购和非招标采购两大类。其中,招标采购包括国际竞争性招标、有限国际招标和国内竞争性招标,非招标采购包括国际或国内询价采购、直接采购和自营工程,如图 1-2 所示。

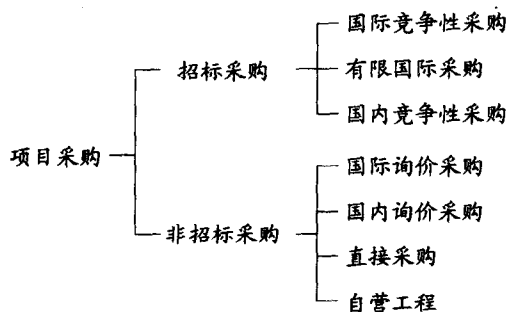


图 1-2 世界银行规定的项目采购方式

1. 招标采购

(1) 国际竞争性招标

国际竞争性招标(International Competitive Bidding, ICB)是指采购单位通过国际性刊物公开发布招标公告,邀请所有符合要求的供应方(没有国籍限制)参加投标的一种招标采购方式。

据世界银行统计,国际竞争性招标采购的金额,通常占货款总金额的80%左右,在某些行业比重保持在90%左右。而在中国以往的世行贷款项目中,国际竞争性招标采购的金额占贷款采购总金额的70%以上,其他采购方式不到30%。

实践证明,采用这种方式进行采购,不但能够很好地达到世界银行对采购的基本要求,还能帮助借款方以最低价格取得符合要求的货物或工程,保证世界银行规定的所有合格货源国的供应商都有机会参加投标,确保根据事先确定各种的准则公平、公开地进行采购,防止贪污受贿行为的发生,有利于促进发展中国家的承包商和制造商参加投标。

(2) 有限国际招标

有限国际招标(Limited International Bidding, LIB)方式是一种不公开刊登广告、直接邀请有关供应方投标的采购方式。除了不刊登广告、不实行国内优惠外,有限国际招标的程序与国际竞争性招标的程序是基本相同的。

按照世界银行的规定,有限国际招标方式适用于以下情况:采购金额较小;有能力提供所需货物、工程或服务的供货方有限;证明由于其他特殊原因,不能完全按照国际竞争性招标方式进行采购,如紧急的援助建设项目等。

有限国际招标方式必须先确定拟邀请参加投标的供应方名单(包括名称、详细地址),因此不必刊登广告。此名单应由借款人提出,并报世界银行

审核核实。为了保证价格具有竞争性,邀请投标的供应方应当广泛一些,至少要有三家以上。

(3)国内竞争性招标

国内竞争性招标(National Competitive Bidding, NCB)是通过在国内刊登广告、并根据国内招标程序进行的。这种方式与国际竞争性招标方式有一定的区别,主要体现在:广告只限于刊登在国内报纸或公办的杂志上,不要求像国际竞争性招标那样刊登总采购通告;可以使用本国语言编写招标文件和投标文件;投标银行保函和履约银行保函可由本国银行出具;投标报价和支付通常可以使用本国货币;评标价格基础可为货物使用的现场价格(包括从国内工厂到货物使用现场的运输和保险费);不适用国内优惠;仲裁在本国进行等。

国内竞争性招标适用于以下情况:合同金额小;土建工程地点分散,而且施工时间可能要拖得很长;劳动密集型的土建工程;在国内能够采购到的货物或工程,其价格低于国际市场的价格;如果采用国际竞争性招标的方式所带来的行政或财务上的负担明显超过其所具有的优越性,在这种情况下,也可以采用国内竞争性招标。

采用国内竞争性招标,采购时间可以大为缩短,主要体现在:能较快地编写招标文件,不仅不存在外语的翻译问题,而且在商务、法律的条款方面也比国际竞争性招标大为简化,技术标准也可采用本国通用标准;从发售招标文件到开标、评标所需的时间,乃至合同谈判的时间都比国际竞争性招标缩短;一般情况下,本国的供应方能以比外国供应方更短的时间组织交货。

2. 非招标采购

(1)国际和国内询价采购

询价采购包括国际询价采购(International Shopping, IS)和国内询价采购(National Shopping, NS),也称之为“货比三家”,是在比较几家国内外厂家(通常至少三家)报价的基础上进行的采购。这种方式只适用于采购现货或者价值较小的标准规格设备,或者适用于小型、简单的土建工程。

询价采购不需要正式的招标文件,只需向有关的供货厂家发出询价单,让其报价,然后在各家报价的基础上,进行比较,最后确定并签订合同。

(2)直接采购

直接采购是指不通过竞争直接签订合同(Direct Contracting, DC)的方式,可以适用于需要追加类似的工程量或供货量、为保证与现有设备配套的设备或备件的标准化方面一致性、所需设备具有专营性、负责工艺设计的承包人要求从指定的一家厂商购买关键的部件、需要尽早交货等情况。