

合同管理与索赔案例（二十四）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/149/2021\\_2022\\_\\_E5\\_90\\_88\\_E5\\_90\\_8C\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c41\\_149725.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/149/2021_2022__E5_90_88_E5_90_8C_E7_AE_A1_E7_c41_149725.htm) 《案例24》(见参考资料13)在我国一项总造价数亿美元的房屋建造工程项目中，某国TL公司以最低价击败众多竞争对手而中标。作为总包，他又将工程分包给中国的一些建筑公司。中标时，许多专家估计，由于报价低，该工程最多只能保本。而最终工程结束时，该公司取得10%的工程报价的利润。它的主要手段有：(1)利用分包商的弱点。承担分包任务的中国公司缺乏国际工程经验。TL公司利用这些弱点在分包合同上作文章，甚至违反国际惯例，加上许多不合理的、苛刻的、单方面的约束性条款。在向我分包公司下达任务或提出要求时，常常故意不出具书面文件，而我分包商却轻易接受并完成工程任务。但到结帐、追究责任时，我分包商因拿不出书面证据而失去索赔机会，受到损失。(2)竭力扩大索赔收益，并避免受罚。无论工程设计细微修改，物价上涨，或影响工程进度的任何事件都是TL公司向我方业主提出经济索赔或工期索赔的理由。只要有有机可乘，他们就大幅度加价索赔。仅1989年一年中，TL公司就向我国业主提出的索赔要求达6000万美元。而整个工程比原计划拖延了17个月，TL公司灵活巧妙地运用各种手段，居然避免受罚。反过来，TL公司对分包商处处克扣，分包商如未能在分包合同规定工期内完成任务，TL公司对他们实行重罚，毫不手软。这听起来令人生气，但又没办法。这是双方管理水平的较量。而不是靠道德来维持。不提高管理水平，这样的事总是难免的。100Test 下载频道开通，各类考试

题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)