

钢结构工程中的合同管理及法律解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/455/2021\\_2022\\_\\_E9\\_92\\_A2\\_E7\\_BB\\_93\\_E6\\_9E\\_84\\_E5\\_c59\\_455074.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/455/2021_2022__E9_92_A2_E7_BB_93_E6_9E_84_E5_c59_455074.htm) 钢结构工程作为我国近年新兴的建筑工程形式，在建筑领域发展迅速，现已逐步成为大型厂房及高层建筑的首选建筑形式。钢结构制作和安装作为一种朝阳行业也由原来的南方网架之乡、钢构之乡迅速在北方被接受和推广。钢结构工程具有施工工期短、空间利用率高、抗震性能优秀、建筑形式更美观和富于个性等优点，同时也存在着钢结构依赖于土建基础交接、国内钢材价格一直居高不下导致钢构件成本较高、采光板漏水等问题，这些痼疾往往影响到钢结构公司的业务回款。与传统土建工程相比，钢结构工程的制作阶段具有工厂化制造、按体系发货、按体系交验的突出特点，与加工承揽合同极为相似，但钢结构构件是定制设计加工，除特定的钢结构工程外无法用于其他工程；钢结构安装阶段具有按体系进行安装、按体系交验的特点，故而钢结构工程天生节点明晰、连续、紧凑。钢结构工程合同约定和之后的履约节点管理密切相关，稍有不慎，即有可能丧失合同的加工节点控制优势，转为处于安装节点工期的劣势，出现合同约定不垫资而事实上垫资完成项目的情况。甚至不仅不盈利，反而因工期、构件返工等问题被扣款。还有的发包方不按时支付或者长期拖欠工程款，个别发包方索性不进行工程验收而直接使用未竣工工程。而根据我国现行法律和建筑法规，即使双方有约定在先，承包方也很难直接申请法院对未验收工程进行拍卖以收回工程款。如果进入诉讼程序，工程评估及诉讼周期往往少则一两年

，多则三五年。诉讼结果暂且不说，仅诉讼成本加上应收款的利息，给钢结构企业带来的损失就是巨大的，其中又有业主的刁难、地方保护主义等因素使得诉讼结果往往不尽人意。而承包方在施工过程中，在因发包方不支付工程款而决定停工时，又往往由于自身项目管理的节点失控，一味委曲求全而承诺招标方的苛刻合同条件，事到临头才发现投标文件及合同约定对自己不利，不敢轻易停工，导致损失进一步扩大。在分包钢结构安装工程时，也常会有分包方唆使安装队在工地闹事，迫使钢结构公司在未到节点支付时支付分包款。上述问题常常会导致钢结构企业长期负债经营、应收款难以追回、提前不合理支付工程款等，在南方一些钢结构行业发达的地区，已经发生了由于上述问题致使钢结构企业倒闭的情况。钢结构企业工程人员缺少合同管理知识，在工程管理上又可以直接表现为：1、对投标报价不分析，仅仅按图纸进行预算和投标，当工程决算时追加的费用不被发包方认可，导致直接损失。2、在合同签订时不认真进行风险预测和对策研究，只相信拉关系和所谓“君子协议”，当风险发生时无法解决。3、在工程施工前只有技术交底，没有节点控制交底。导致项目管理人员只知道按图施工，不知道按项目节点控制施工，在工程变更和业主不按时付款时，仍然盲目苦干，对工程问题不能及时补救而造成直接损失。4、不懂得充分利用合同进行索赔和反索赔，致使己方一再处于劣势。5、在项目结束时对合同签订和实施不进行总结，只追求形式上的年签订合同数量和合同标的额，导致企业一再负债经营，最终被呆帐拖死。为此，很多钢结构企业都聘请了律师，但是律师传统的合同管理方式，并不适应现代钢结构

企业的实际情况：首先，诉讼律师的定势思维，往往表现为动辄以诉讼威胁发包方，并不能迅速解决现实问题，反而使承包方和发包方矛盾激化，难以继续合作。实际上钢结构工程时间短、定制设计的特点，决定了它的风险只能靠工程节点控制化解，不可轻易诉讼，否则直接受损失方还是钢结构企业。其次，钢结构企业的合同管理，应该是法律部、商务部、工程项目管理部、财务部等共同协调完成的综合治理结果，传统上的法律顾问与各部门一般沟通很少，在没有统观全局的状态下，顾问仅对合同做是否形式上合法的审查并不能做到防患于未然。第三，各部门之间对合同履行进程的配合，要求部门人员不但具有本部门专业知识，还需要掌握合同管理和工程管理知识，传统上的法律顾问不能完成对上述部门人员的培训和指导工作。同样，土建工程的合同风险管理模式也不适合于钢结构工程。首先，从工期上比较：土建工程一般工期较长，一旦发生问题，承包方可以有相对充裕的时间与业主在工程节点上进行谈判，各部门只要各司其职一般不会出现大的纰漏。而钢结构项目速度快的特点，要求承包方必须将工程节点事先明确，一旦节点出现问题必须在最短的时间内予以解决。在工程中各部门之间也需要密切沟通、迅速发应，如果有个别部门对工程问题视而不见或者在其他部门要求协调时坐视不管，往往会造成灾难性的后果。其次，从损失控制上比较：土建工程双方争执不下时，承包方可以把水泥、沙石、钢筋等拉走用于其他项目，因此前期直接损失较少。钢结构工程由于是定制设计，制造完成的钢构件除在本工程中使用外，一般无法在其他钢结构工程中再次利用，钢结构成品即使从工地拉走了也只能报废。所以应

尽量避免与发包方关系破裂，这就需要合同风险管理者具有很高的前瞻意识和风险控制技巧。由此可知，要达到钢结构企业合同管理的最佳效果，只有引进同时具备钢结构经验和法律专业的律师，指导监督商务、工程、财务等各部门进行商务谈判、签约、履约、按时收款，才能达到最佳效果，使得合同的三大目标工期、价格、质量向着最有利于承包方的目标实现，将合同风险控制在合理的范围内。早在北京市中律师事务所成立之前，现北京市中律师事务所主要合伙人律师即担任当时全国最早的钢结构企业杭萧钢构的法律顾问，自1995年至今，杭萧钢构在成为钢构行业的知名企业过程中，中律师事务所律师与杭萧钢构一直保持着密切合作关系。在钢结构企业合同管理实践中，中律师事务所逐渐总结出一套行之有效的合同系统管理方法。北京市中律师事务所成立以后，钢结构企业顾问律师们逐步将杭萧钢构、山东杭萧经过多年实践检验的的工程合同管理方法加以总结，并随国家法规和钢结构行业的实际情况加以调整，现已经将该套法律解决方案广泛应用于杭萧钢构及其下属的各子公司，取得了很好的效果。钢结构合同管理法律解决方案主要内容为：1、招标投标管理 投标方向的选择：商务部在律师的指导下，在最有利于己方的市场进行投标，避免由于市场饱和造成的投标恶性压价情况的发生。招标方资信情况调查：包括工商调查及担保方面的调查，以保证招标方在今后工程中工程款的及时支付。投标风险预测：根据招标文件提供的工程介绍，律师与技术、财务部门一道，通过工程预算进一步核实工程规模、工程量、设计资料情况、合同条件、工程环境等有可能发生的合同风险，并对此作出风险预测和规避风险办法。对标

书的审核：根据招标投标法及有关建筑法律，指出标书中对我方有利和不利的内容，并提出相关建议。选择对自己有利的合同条件签订合同。

2、合同签订的风险控制 根据建设部标准合同及有关最新法律规定，律师根据企业实际情况制作出一套切实保护企业钢结构工程利益的合同文本，包括钢结构制作合同文本、钢结构制作安装合同文本、高层钢结构制作安装合同、钢结构工程分包合同文本、外协加工定做钢构件合同文本等。在建设部建设工程标准合同文本的基础上，在专用条款上设计最大程度保护本企业利益的合同条款，并尽可能对标准合同文本不足的地方与业主签订补充合同。在业主要求与其签订业主拟定的合同文本情况下，对业主提供的文本进行审查，找出其中不合理、不公平的条款，与商务部一道与业主方进行谈判，对原合同内容进行调整。在合同签订前，与工程部、商务部、综合计部、财务部、总经理实行集体负责制，分别对合同提出具体意见，就不同认识进行磋商和必要调整，并签字确认。

3、履约风险控制 律师对合同工程节点和付款节点进行归纳，找出合同条款中存在履约风险的地方，并提出相关的法律意见。在工程施工前技术交底的同时，工程部安排律师对项目经理、商务部负责人、财务部负责人进行合同履行风险交底，并出具书面的节点、风险及防范内容。项目经理按照主要工程节点内容，在施工过程中安排有关人员对工程节点资料进行收集，并将复印件及时提供给律师。在发包方不能或拒绝提供的工程节点文件时及时告知律师有关情况，以便律师提供相应工作预案。财务部有关工程项目收款负责人，在发包方未及时支付工程款时，向项目经理和律师作出汇报并提供欠款情况简表，以作为工

工程部和律师发出催款和停工函的依据。在发包方拒绝支付工程进度款、拒绝进行决算、拖延验收时间时，以合同约定为依据，以公司名义发出工程联系单、工作函、公司函、律师函，督促对方按合同约定履约。协同工程部一道，决定对工程停工及复工，并及时发出书面停工、复工函。根据合同约定，对发包方、监理方提出的工期延误、工程质量等问题进行反索赔，对于业主违约在先或者由于不可抗力所造成的问题主张自己的权利。协同商务部、工程部与欠款单位进行谈判，及时令发包方作出抵押、提供担保等。必要时候对违约方进行诉讼。

4、诉讼风险控制 及时协调清理企业件所欠的三角债，避免不必要的诉讼纠纷。尽最大可能将工程问题解决在非诉阶段。按照法律程序申请财产保全、对己方被保全的财产进行解冻。在时效内提出管辖异议，以达到在诉讼时间上迫使对方让步的目的。在诉讼过程中搜集有利于己方的工程证据和对方违约的证据，以利在调解中取得优势。准备代理意见，代表企业进行诉讼。

5、企业人员合同素质培训 为顾问单位的商务、工程、财务等部门的人员进行合同法方面的培训。并结合钢结构工程的实际情况，就法律条文的具体应用提供指导性意见。对中层以上的管理人员定期进行培训，提高有关管理负责人的法律素质。通过以上法律解决方案，可以将钢结构工程合同风险控制在预测的范围内，并将风险问题及时予以解决，充分保证工程款收回的周期。企业自身也在谋求法律顾问支持的同时，能在顾问的指导下建立起一套有效的合同风险管理体系。

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)