

案例--合同管理与索赔的案例7 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E6\\_A1\\_88\\_E4\\_BE\\_8B--\\_E5\\_90\\_c41\\_65075.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E6_A1_88_E4_BE_8B--_E5_90_c41_65075.htm) 《案例7》新加坡一油码头工程，采用FIDIC合同条件。招标文件的工程量表规定钢筋由业主提供，投标日期1980年6月3日。但在收到标书后，业主发现他的钢筋已用于其他工程，他已无法再提供钢筋。则在1980年6月11日由工程师致信承包商，要求承包商另报出提供工程量表中所需钢材的价格。自然这封信作为一个询价文件。1980年6月19日，承包商作出了答复，提出了各类钢材的单价及总价格。接信后业主于1980年6月30日复信表示接受承包商的报价，并要求承包商准备签署一份由业主提供的正式协议。但此后业主未提供书面协议，双方未作任何新的商谈，也未签订正式协议。而业主认为承包商已经接受了提供钢材的要求，而承包商却认为业主又放弃了由承包商提供钢材的要求。待开工约3个月后，1980年10月20日，工程需要钢材，承包商向业主提出业主的钢材应该进场，这时候才发现双方都没有准备工程所需要的钢材。由于要重新采购钢材，不仅钢材价格上升、运费增加，而且工期拖延，进一步造成施工现场费用的损失约60000元。承包商向业主提出了索赔要求。但由于在本工程中双方缺少沟通，都有责任，故最终解决结果为，合同双方各承担一半损失。案例分析：本工程有如下几个问题应注意：(1)双方就钢材的供应作了许多商讨，但都是表面性的，是询价和报价(或新的要约)文件。由于最终没有确认文件，如签订书面协议，或修改合同协议书，所以没有约束力。(2)如果在1980年6月30日的复信中业主接受了

承包商的6月19日的报价，并指令由承包人按规定提供钢材，而不提出签署一份书面协议的问题，则就可以构成对承包商的一个变更指令。如果承包商不提反驳意见(一般在一个星期内)，则这个合同文件就形成了，承包商必须承担责任。(3) 在合同签订和执行过程中，沟通是十分重要的。及早沟通，钢筋问题就可以及早落实，就可以避免损失。本工程合同签订并执行几个月后，双方就如此重大问题不再提及，令人费解。四、在合同的签订和执行中既要讲究诚实信用，又要在合作中要有所戒备，防止被欺诈。在工程中，许多欺诈行为属于对手钻空子、设圈套，而自己疏忽大意，盲目相信对方或对方提供的信息(口头的，小道的或作为“参考”的消息)造成的。这些都无法责难对方。 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)