

施工企业的抗风险作为 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_96_BD_E5_B7_A5_E4_BC_81_E4_c41_65854.htm 工程款拖欠极易让施工企业陷入困难，施工企业应该学会自救在“僧多粥少”的当今建筑市场，众多施工企业为了生存和发展不计风险千方百计地争夺工程项目施工承包权，而由此带来的严重的工程款拖欠则导致不少业内企业发生了财务危机，甚至濒临倒闭。因此，在中国现有法律制度和市场条件下，施工企业如何规避或者降低这种风险，以最小的资金风险代价获取最大的利益就成了广大业内人士和企业家最待破解的热门难题。结合18年来的工作经历，我认为施工企业自身是可以在以下这几方面有所作为，从而降低风险的。首先，有三个误区目前企业急需跳出。一是工程在我手上，不怕你逃债。而众多工程、土地或在建项目已被业主先期抵押，尤其是工程价款优先权不得对抗消费者买受权这一强制性规定往往使施工企业赢了官司却无法执行的种种（如承接的系私人投资工程，其工程价款优先权不得对抗公民生存权等）现实告诉我们，此种计划经济的思维定势是极其危险的。二是放松对有“政府背景”的工程款拖欠的清理。三是认为自己是国有企业，陷入困境后，政府总会救一把。而现实却是，作为我国加入WTO的承诺条件，建筑业已是开放的竞争性行为，指望政府或银行来拯救的时代早就一去不复返了。由此可见，我们广大施工企业在经营活动中，必须做到知己知彼，防范风险，尤其是对建设工程项目施工承包合同或补充合同中，要求垫资施工包括支付周期延长等变相垫资条件的，更要慎之又慎。其

次，控制工程款拖欠风险的关键是控制项目的在建过程。在发生拖欠初期，除了口头催讨，更要善于运用国际上通行的函告催讨方式（并做好催讨记录）。在连续催讨无果或拖欠渐增的情况下，对在建项目应及时分析，采取相应自我保护措施。如首先应放慢施工进度，对后继资金明显不落实的则应坚决停建。对资金遇有一时困难，业主要求垫资的，则应协商要求建设方对已欠资金提供第三方的信用担保。如果无法提供，则应选择由建设方提供实物抵（质）押或该工程开业后的经营权进行抵押的做法。与此同时，施工企业还应争取与建设方达成拖欠资金补偿的书面协议；对长期拖欠而又未能办妥有关抵押担保手续的，要主动积极地去跟踪建设方的动向；对拖欠款较大的房地产开发项目还应不失时机地实行诉讼保全，以防止其在施工企业不知情的情况下，将建设项目抵押或变卖给第三者，从而避免工程价款优先权对抗消费者买受权的事情发生，进而造成施工企业合法权益的损失。再次，参照国际惯例，深化中间结算。建筑产品的结算周期很长，造价的争议常导致拖欠款债权不落实，使施工企业诉讼无据。因此，按照国际惯例，加强工程进度款的中间结算就显得尤为重要。它有两个方面的意义：一方面，按照合同约定，及时结清第一个阶段的工程款；另一方面，如果进度款不能中间结清，那么施工单位至少将已欠付的工程进度款的数额与建设方确定下来，这对减少竣工结算的麻烦是有利的，对发生合同纠纷后施工企业寻求法律支持（诉讼或仲裁）也是非常有利的。有一点要说明，强调工程进度款的中间结算，并不意味着可以放松竣工结算，实际上竣工工程拖欠款的风险性是很大的，必须在竣工后及时办理竣工结算。

作为施工企业，首先要收集及整理好原始凭据，抓紧建设方实物供料的结算和已付工程款的核对，为竣工结帐创造条件。竣工拖欠一旦发生，清理催讨要落实责任制，并辅以对责任人考核的奖罚激励措施；为防范风险和加快清欠进程，在建设方资金难以全部清偿情况下，部分拖欠资金可通过置换成生产经营要素，或者置换成为可以产生效益和现金流量的资产的方式，或重新签订协议，由建设方延期支付工程拖欠款及相应利息，也可采用让利收款办法，争取提前收回工程拖欠款。对久拖不决、风险较大的拖欠款则应不失时机在做好准备工作的前提下付诸法律，申请法院对拖欠工程（依照建设工程性质不宜的除外，如公有物、公用物等）实施折价、折卖，以获优先受偿。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