

工程款 要不回来？

一个建工律师的 33 章实操笔记

立约 · 留痕 · 算账 · 破招 · 找路 · 落袋

01

02

03

04

05

06

最好在关一解决；
到了关六才找律师，
能救回的往往只是一部分。

王永令

律师 · 专做工程款 | 北京大成（上海）律师事务所 合伙人

工程款 · 工程款 · 工程款 · 《工程款要回来》

工程款要不回来？

一个建工律师的 33 章实操笔记

王永令 律师 · 专做工程款

北京大成（上海）律师事务所 合伙人

建设工程实务研究院

内容简介

工程款要不回来，多数不是输在法律上，是输在「早就该做、但没人告诉你要做」的那几件事上。

这本书把一笔工程款从签约到落袋要过的六道关——立约、留痕、算账、破招、找路、落袋——按真实的时间顺序铺开：

- 一条时间线：从签约到落袋，看清钱卡在哪一步；
- 三十三章动作清单：每一章都落在「你现在该做什么」；
- 五件速查工具：口诀总表 · 六关自查清单 · 期限速查表 · 法条索引 · 案例索引；
- 规则可溯源：每个案号与条文都标注了出处，你可以自己查。

书中人物是虚构的，每一步规则都有出处。

王永令律师 · 北京大成（上海）律师事务所合伙人 · 专做工程款

王永令，北京大成（上海）律师事务所合伙人，专注建设工程合同纠纷，尤其是工程款的追讨与回收——从结算争议、签证索赔、优先受偿权，到诉讼保全与强制执行，整条链上的事都做。

他服务的主要是建筑企业的老板、项目经理和实际施工人。这些年办下来，他有一个越来越强的判断：工程款案子，法律问题往往不复杂，复杂的是时间和证据——期限在暗处一天天走，证据在工地上一天天散。等案子进了法院，多数决定性的东西已经定型。所以他写这本书，把话说在“还没定型”的时候。

你可能已经在哪儿见过他

- 公众号「建设工程实务研究院」：持续更新工程款实务文章——《建工解释二》逐条解读、“工程款追讨”系列、劳动人事配套，全部用大白话讲规则、给动作；
- 电子书《建工解释二逐条解读》：法释〔2026〕12号23条的逐条实务手册，约90页，公众号回复“电子书”可领取；
- 个人网站 wangyongling-law.com：上述内容的母本库，附全文检索。

一条边界

这本书讲的是通用规则与常见裁判口径，不构成对任何具体案件的法律意见。个案的处理，取决于你的合同怎么写、证据留到了什么程度、项目在哪、对方是谁——带材料来问，比带着结论去猜可靠。

目录

关于作者	2
开篇	
开篇	6
六关总论	
六关总论：六关的缝合线	16
关一·立约关	
1.1 中标后又签"降价协议"，结算按哪份算	31
1.2 "业主付了款我再付你"——这句话能困住我多久	36
1.3 合同写着"不得停工"，这纸禁令真管用吗	41
1.4 "结算以审计为准"——他要审到什么时候	46
1.5 "不给发票就不给钱"——这话站得住脚吗	51
1.6 固定总价签死了，材料暴涨只能认亏	56
关二·留痕关	
2.1 口头说"先干着，回头补签证"，回头人不认了怎么办	62
2.2 项目部签的字，公司翻脸不认，这笔账找谁要	68
2.3 材料是甲方买的、分包是甲方定的，出了事为什么算我头上	74
2.4 甲方拖着不给进度款，我到底敢不敢停	78
2.5 甲方拖着不验收、偷偷先用，竣工日期算哪天	82
关三·算账关	
3.1 结算谈不拢，法院说"去鉴定"——鉴定怎么打才不吃亏	87
3.2 停工窝工报 500 万只判 80 万，砍掉损失的是哪三把刀	93
3.3 工期延误被罚 300 万，这笔账怎么翻过来	98
3.4 工程干到一半被叫停——已干的活、质保金、修复费，六笔账怎么算	102
3.5 拖两年的利息有多少，从哪天开始算	109
关四·破招关	
4.1 他不说没钱，他说"质量有问题"	114
4.2 工程款拖了三四年，还能起诉吗	118
4.3 他没钱了，我能把工程拍卖了优先拿钱吗（上）：权利本体与四道闸门	123
4.4 他没钱了，我能把工程拍卖了优先拿钱吗（下）：行使路径与实务操作	129
4.5 他拿房子抵工程款，该不该答应	134

关五·找路关

5.1 合同无效，我的工程款还能要回来吗	140
5.2 挂靠干的活，发包人不知情，这钱我找谁要	144
5.3 转包、违法分包，钱到底该找谁要	150
5.4 中间人拿钱跑路，我能直接找发包人吗	154
5.5 农民工工资被拖欠，能直接找发包人要吗	158

关六·落袋关

6.1 赢了官司拿不到钱——保全的时机怎么抓	163
6.2 判决书上的钱，怎么变成银行卡里的钱	167
6.3 讨工程款，怎么把住建局招来了	171
6.4 被执行人账上没钱，就没辙了吗？	176

附篇·反手

附篇·反手：当别人来向你要钱	183
附 1 工资表按满手印告到劳动监察，人是凑的、账是编的？	184
附 2 结算时冒出来一沓签证单，哪些必须认、哪些可以拒	188
附 3 我是发包人，承包人拿“停工”要挟我怎么办	192

结语

结语：钱是要回来的，但不是靠运气	198
------------------------	-----

附录

附录 A·全书口诀总表（33 条）	202
附录 B·六关自查清单	206
附录 C·关键期限与数额速查表	209
附录 D·法条索引（按条文号反查章节）	212
附录 E·案例索引	219
读完这本书，下一步怎么走	224

序 · 这本书怎么用 · 六关地图

最好在关一解决；到了关六才找律师，能救回的往往只是一部分。

试读版 · 王永金律师 · 《工程款要不回来?》

0.1 序：那些本可以不输的案子

执业这些年，代理过的工程款纠纷案子里，有一个现象一直让我不舒服。

输掉的案子，绝大多数不是输在法律上，是输在“早就该做、但没人告诉他要做”的那几件事上。

我见过一个老板，拿着一份施工合同来咨询。合同里写着“业主付款后 15 日内支付工程款”。他签的时候觉得很正常——业主不付，我凭什么付？等真出了事他才明白，这句话把发包人的付款风险，整个转到了他身上：业主一天不付，他的钱就一天不到期，催不了、起诉不了、连利息都起算不了。

我见过另一个，工程干完三年才想起要钱。不是不着急，是每年都被一句“再等等，正在走流程”哄住了。等终于坐下来算账，一查，前面那部分已经过了诉讼时效。

还有一个，明明干了将近一千万的活，最后法院只认了六百万。原因听上去很荒谬：一批签证单上少了一个章。活是真干了，材料是真进了场，但少了那个章，就等于没干过。

这些事有一个共同点：它们都不需要老板多懂法律。它们只需要在某一个具体的时刻——签合同的时候、干活的时候、被拖着的时候——知道该做哪一个动作。

问题是，老板没时间学法律，也不该花时间去学。

你手上要管几个项目、几十号甚至上百号工人、一堆材料款和机械费，还要跟甲方周旋、跟监理打交道、跟银行谈续贷。法律对你来说是一堵墙——你知道它在那儿，但你不愿撞上去，也没工夫研究它是什么材质。

而律师能帮你打官司，可打官司是最贵的解决方式：费钱、费时间、还伤关系。很多案子的结局，其实在签合同那天、在干活的那些月份里，就已经定了个七七八八。

这本书想干的事，就是把这些“早就该做、但没人告诉你要做”的事，一次讲清楚。

这本书不讲法理，只讲动作

市面上讲工程款的书和文章不少，多数在讲规则：法律怎么规定的、法院怎么判的、条文怎么理解。

这本书会讲规则，但它的落点是动作。

每讲到一个问题，我要回答的是这几件事：

- 你现在处在哪一步——是正要签合同，还是已经干完了，还是已经被拖了两年？
- 这一步该做什么动作——递什么函、签什么字、留什么证据、什么时候留？
- 做错了会赔多少——不是抽象的“有风险”，而是具体到“少了这个章，可能少认三百万”。

我尽量做到一件事：每一章读完，你都应该能说出“那我现在该做的是哪一件事”。如果哪一章读完了你还说不出这句话，那是我的问题。

三个承诺与一条边界

读完这本书，你至少能做到三件事：

1. 知道自己的工程款卡在哪一关——是被合同条款困住了，还是证据没留够，还是算错了账，还是找错了人；

2. 知道这一关现在立刻该做什么——每章末尾都有一节“老板视角 · 你现在该做什么”，分“你还在干”和“你已经被拖”两种情形写；
3. 知道什么钱能要、什么钱别指望——哪些主张法院会支持，哪些主张写进去只是浪费诉讼费，避免花冤枉钱打一场必输的官司。

一条边界，我必须说清楚：

这本书不能替代律师。

不是客套话。工程款案子的事实千差万别——你的合同怎么写、证据留到了什么程度、对方是什么性质的企业（国企、上市公司还是私人开发商）、当地法院的口径、甚至对方的偿债能力，每一样都会改变最优策略。同一句“可以主张”，在不同案子里可能是明智，也可能是浪费钱。

所以这本书真正的用法是：在找律师之前，不至于把自己的路堵死；在律师给出方案之后，判断得出来这个方案靠不靠谱。

关于书里的人和案子

这一节本来可以放在书末，我把它放在最前面，是因为它影响你怎么读这本书。

“老周”不是某一个真实客户。他是我这些年办过的案子里，把最常见的那几种处境综合起来写成的一个人物：中型施工企业老板，八十来号人，一年几千万到一亿的产值，一边在产业园项目上当总包，一边在别的项目上被拖欠、被清退、被反咬。

书中所有人物、企业名称、项目与具体金额，都是化名和改写过的，不对应任何一个真实当事人。这样处理，一是律师不能把客户的案子原样搬进书里；二是一个真实的案子往往缺一块、多一块，不如综合出来的案例看得清楚。

但有两件事是真的，请你务必分清：

- 规则是真的。书里引用的每一条法律、司法解释、行政法规，都是在出版时点现行有效的条文；凡是引到具体裁判的，都在正文标注了案号与效力层级，并在附录 E 里说明了它能当多大分量用；
- 案子里的数字是设计的。老周那份 6800 万的产业园合同、那几个“少一个章就少认三百万”的情节，是为了让你看清“这一步做错会怎样”。不要拿书里的数字，去套你自己项目上的账。

读的时候请记住这句话：人物是虚构的，每一步规则都有出处。出处我都标在每章末尾和附录 A、D、E 里，你可以逐条去查。

我为什么写这本书

我执业以来基本只做一件事：工程款。

从结算谈判、发函催收，到起诉、保全、鉴定、执行，整条链上的活我都干。这些年下来，最大的感受是——工程款案子，法律问题其实不复杂，复杂的是时间和证据。

法律条文就那么些，翻来覆去地适用；但你的工期是活的，你的证据是一天天攒起来的，你的时效是一天天流失的，你的优先受偿权是有一个十八个月期限在暗处走动的。等案子到我手上的时候，很多决定性的东西已经定型了——我能争的是剩下的空间。

这本书能提前介入的，就是那个“还没定型”的阶段。

如果你正在被拖欠，或者正准备签一份施工合同，希望这本书能帮你少走几年弯路、少赔几笔本来不用赔的钱。

真到了要打官司那一步，也欢迎你来找我——工程款要不回来？找王律师，他专做这个。

试读版 · 王永金律师 · 《工程款要不回来？》

0.2 这本书怎么用

这本书一共六关、三十三章。你不必从头读到尾。

三种用法：

用法一：从头读一遍（约三小时）

如果你现在没有具体的麻烦，只是想弄明白“一笔工程款到底会卡在哪儿”，那就按顺序读。

全书是按一笔钱真实经历的顺序铺的：从签合同那一刻，到钱打进银行卡那一刻，中间要过六道关。读完你会有一个全局观——知道自己手上的项目，现在站在哪一关，前面还有几关要过。

这也是我建议的读法。因为工程款的坑，绝大多数是“没想到”造成的：你不知道还有这么一关，自然也就不会为它做准备。

用法二：出事了，按目录找答案

如果你现在正遇上麻烦——甲方拖款了、被清退了、要签结算协议了——不用按顺序读，直接翻目录找对应章节。

每一章都是同一个结构，可以当手册用：

1. 场景——先讲一个老板遇到这件事的经过，看看是不是跟你像；
2. 一句话结论——你要的答案，三句话以内说完；
3. 主体部分——规则、步骤、控制点，配真实案例和条文依据；
4. 老板视角 · 你现在该做什么——分两种情形给动作清单；
5. 一句话记住——这一章的要点压成一句能记住、能转述的话。

用法三：做决定之前，翻附录

附录里有五件工具，都是能反复用的：

- 附录 A · 口诀总表——三十多条口诀，一条对应一个法律要害。记不住法条没关系，记住这些话就够；
- 附录 B · 六关自查清单——每个关口一页，签合同前、开工前、结算前各过一遍；
- 附录 C · 关键期限速查表——十八个月、三年、二十八天、六十日……工程款案子里所有会“过期作废”的时间，集中在一页上；
- 附录 D · 法条索引——按条文号反查，哪条在书里哪个位置讲透了；
- 附录 E · 案例索引——书里引用的每个裁判，注明案号和法院层级，你可以自己去查原文。

关于书里的人

书里反复出现一个老板，叫老周。

他是我这些年接触过的几十位施工企业老板的合成形象：一家中型施工企业，年产值几千万到一个亿，手上同时能干三五个项目，从包工头起家，干了十五年，吃过亏，但不懂法——不是法盲，是“知道大意，不知道细节”。

全书的主线，是老周的产业园项目（固定总价六千八百万，土建总包）从签合同到拿回钱的全过程。支线是他被清退的那个市政项目，以及几个零散被拖款的项目。

你会看到老周在关三漏算了利息，在关四被一句“质量问题”拖了半年，在关六才明白保全的时机比打赢官司更重要。他也会犯错，而且有些错他没能全部挽回。

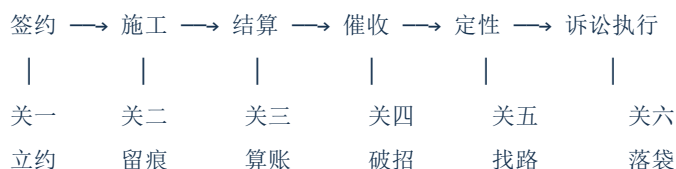
这不是故意卖惨。是因为工程款这件事上，吃亏的地方往往比赢的地方更值得记住。

试读版 · 王永全律师 · 《工程款要不回来？》

0.3 六关地图：你的钱卡在哪一步

一笔工程款，从签约那天到落袋那天，中间要过六道关。

这六关不是法律上的分类，是老板的真实经历——你不需要知道“合同效力”和“优先受偿权”有什么区别，但你需要知道：你的钱现在被卡在哪一步，那一步上最贵的一个错是什么。



关一·立约关：签合同时埋的雷，三年后在结算桌上炸

你会在这时候走到这一关：正要签一份施工合同、补充协议或让利协议。

合同是整条链的起点，也是唯一一个“花两小时就能省几百万”的位置。那些看起来正常的条款——“业主付款后再付你”“结算以审计为准”“不得以任何理由停工”——多数不是随口写的，是甲方用几十份合同磨出来的。你签下去的那一刻，后面几年的回款难度就定了七成。

这一关最贵的错：把合同当成形式，不看就签。三年后在结算桌上才发现，有一句话你当初根本没读懂。

关二·留痕关：你干了活，但你没有证据证明你干过

你会在这时候走到这一关：工程正在干，或者刚干完。

这一关最容易吃亏的地方是：活是真干了，但证据没留下来。甲方口头让你加的活，事后没人承认；项目经理签的字，公司说“他无权签这个”；材料是甲方供的、分包是甲方指定的，出了事却算在你头上。

打官司打的不是事实，是证据。而证据不是打官司时才找的，是干活的过程中顺手留下来的——一张签证、一个章、一份交接单，成本几乎为零，价值可能是几百万。

这一关最贵的错：觉得“关系好，不用那么较真”。工程干到一半翻脸的时候，好关系是留不下证据的。

关三·算账关：你算的和法院算的不是一个数

你会在这时候走到这一关：工程完了、被叫停了，双方坐下来算钱，或者已经进了鉴定程序。

这一关会让很多老板意外：明明我算出来五百万的损失，怎么只判了八十万？明明我干了七成，怎么不算七成的钱？

不是法官不公，是算法不同。你有你的口径（实际投入、实际损失、实际利润），法院有法院的口径（合同约定、证据能证明的量、可预见的范围、有优先权的部分和没有优先权的部分分别处理）。这两个口径之间的差距，就是这一关的价值。

这一关最贵的错：把所有损失打包成一个数字报上去，分不清哪笔钱是工程款（有优先受偿权）、哪笔钱是损失（没有优先权，破产时排在最后）、哪笔钱利息（判决会支持，执行时最先被牺牲）。

关四·破招关：他不说不给，他说“再等等”“质量有问题”

你会在这时候走到这一关：该付的钱到期了，甲方开始拖。

甲方拖款很少说“我不给”，那样你可以直接起诉。他们说的是“正在走流程”“审计还没完成”“你这部分质量有问题”“再等等，下个月一定”。这些话里，有些是实情，有些是纯粹的拖延战术——分辨的关键，是他哪一句话能成为拒付的法律依据。

这一关你要掌握的核心，是识别他用的哪一招，然后出对应的那张牌。

这一关最贵的错：把“再等等”当成了“快好了”。工程款拖过三年，诉讼时效就过了；优先受偿权只有十八个月，不会因为你在谈判而暂停。

关五·找路关：这笔钱到底该找谁要

你会在这时候走到这一关：决定要告了，但不知道该告谁。

这是最容易被忽略、也最伤的一关。你的合同可能是无效的（挂靠、转包、违法分包、应招未招），你可能不是直接跟发包人签的合同，你可能中间隔了一手甚至两手。告错人，赢了也是白赢——判决书拿到手，被执行人账上一分钱没有。

这一关要回答的是：你手上这份合同在法律上算什么性质，它决定你能告谁、能告多少、该走哪条路（直接起诉、突破合同相对性、还是走代位权）。

这一关最贵的错：只盯着“谁欠我钱”，不看“谁有钱还”。以及——为了证明自己有权拿钱而提交的某些证据，可能同时成为另一件事的把柄（详见第 6.3 章）。

关六·落袋关：判决书上的钱，怎么变成银行卡里的钱

你会在这时候走到这一关：已经在打官司，或者已经赢了。

这是全书最残酷的一关：赢了官司不等于拿到了钱。

很多老板花了一年打赢官司，最后拿到一张判决书，然后发现对方公司账上没钱、名下没有可执行的财产、法定代表人是别人。这一关里，真正决定结果的往往在更早的动作上——立案时有没有做财产保全、保全做得够不够快、有没有查到真正有价值的财产线索。

这一关最贵的错：把“打赢”当成终点。诉讼的目的是收钱，不是拿判决书。

你现在在哪一关？

- 正在谈合同、准备签字 → 关一
- 工程在干、或者在等结算 → 关二
- 已经在对账、算钱、做鉴定 → 关三
- 钱到期没付，对方在拖 → 关四
- 准备起诉，不确定告谁 → 关五
- 已经起诉、赢了、或者卡在执行 → 关六

如果你发现自己同时踩在两三关之间（这很常见，手上几个项目进度不一样），按最急的那一关先读——已经过了时效风险的那一笔钱，优先级永远最高。

再提醒一句：六关的顺序是钱经历的顺序，但它们的难度是反的。关一最便宜也最有效（花两小时省几百万），关六最贵也最被动（花了两年可能一分钱拿不到）。这就是为什么这本书要花整整一章讲合同条款，而不是把篇幅都留给打官司。

工程款这件事，最好在关一解决；到了关六才找律师，能救回来的往往只是原来的一部分。

（开篇完。下一节进入关一 • 立约关总论）

六道关卡，一条时间线

六关的顺序是钱经历的顺序，但它们的难度是反的。

每关一篇，体例统一：一句话说透 → 这一关的账 → 三个控制点 → 老周在这一关 → 过关自测 → 本关怎么读

总论导言：为什么把一笔钱拆成六关

这本书有三十三章。如果没有一个骨架，它就是三十三篇讲得还不错的文章，翻完记住的不多。

所以我要先把一笔工程款的生命周期摆出来——从你在合同上签字那一刻，到钱进你银行卡那一刻，中间要过六道关。

签约	→	施工	→	结算	→	催收	→	定性	→	诉讼执行
关一		关二		关三		关四		关五		关六
立约		留痕		算账		破招		找路		落袋

这六关不是法律分类，是你的钱真实要走的路。你不需要知道“合同效力”和“优先受偿权”在法律上有什么区别，但你需要知道：你的钱现在卡在哪一步，这一步上最贵的一个错是什么。

关于这六关，有三件事必须先说清楚。

第一，六关的顺序是钱走过的顺序，但六关的难度是反的。

关一最便宜、也最有效——签合同那天花两小时，可能省下几百万；关六最贵、也最被动——花了两年打赢官司，可能一分钱拿不到。很多老板的直觉是反的：出事了才愿意花钱、花时间，签合同同时觉得“走个形式”。这本书花整整一关讲合同，就是因为工程款这件事，最好的解法在关一，最贵的解法在关六。

第二，越往后走，你能改变的东西越少。

关一你能改合同、改条款、改付款条件；关二你能补凭证、能发函、能留痕；关三开始，很多东西已经定型了——工程量干了多少、签证签了没有、日期怎么定，这些在关二就写完了。到了关六，法院判多少基本定了，你还能争的是“能不能真的拿到手”。

我在序里说过一句话：工程款案子，法律问题其实不复杂，复杂的是时间和证据。六关就是时间和证据的分配图——你在哪一关投入，就在哪一关收获。

第三，这六关的划分里藏着一个残酷的事实：多数老板是在关四才第一次意识到自己有关一的问题。

甲方开始拖款了，你着急了，翻出合同一看——“业主付款后 15 日内支付”。这句话是三年前签的，当时没人觉得有问题。现在你才发现，你的钱什么时候到期，不取决于合同，取决于甲方的上游什么时候回款。

这不是你的错。这是因为没有人在你签字那天告诉过你这句话的意思。这本书想补上的，就是这一课。

下面六篇，每关一篇。每篇回答四个问题：这一关是什么、这一关最贵的错是什么、这一关的三个控制点在哪、你现在该怎么判断自己在不在这一关。

如果你时间有限，我建议你先读你现在所在的那一关的总论，再读关一的总论——因为关一是所有人共同的起点。

关一 · 立约关 总论

签合同同时埋的雷，三年后在结算桌上炸

一句话说透

签合同那天，你的回款难度已经定了七成。

你签的不是一张纸，是一套被甲方用了很多年、磨得很熟练的风险分配方案。合同里每一句看起来“挺正常”的话——“业主付款后 15 日内支付”“结算以审计结果为准”“不得以任何理由停工”“付款前须提供全额发票”——单独看都合情合理，放在一起就是在做同一件事：把甲方的资金压力和履约风险，转移到你身上。

这一关的账

关一的账，没法用“这一关能多要回多少钱”来算，因为它算的是少赔多少：

- 一句话的代价：一份写“业主付款后 15 日内支付”的合同，把甲方的付款义务变成了“等上游回款”。上游拖半年，你的钱就晚半年到期——催不了、起诉不了、利息起算不了。这不是少收钱，是这笔钱在法律上还没到期。
- 一个条款的代价：中标后又被要求签一份“让利协议”降价 8%，一份 6800 万的合同就是让掉五百多万。而这份协议能不能压过备案合同，本身就是一场官司。
- 一个期限的代价：“结算以审计为准”，如果没写清审计的启动时间和期限，这个“等”可以是两年、三年，甚至“一直等”。

关一最特殊的地方是：它是唯一一个“成本几乎为零、收益可能几百万”的位置。你不需要花钱，不需要请鉴定，不需要打官司——只需要在签字前把几个条款看明白。

这一关的三个控制点

控制点一：付款的“触发条件”写的是什么。

这是关一的核心。付款条件分三种：时间触发（如“每月 25 日前支付进度款”）、事件触发（如“竣工验收合格后 30 日内支付至 97%”）、条件触发（如“业主付款后 15 日内支付”）。

前两种，你的付款请求权有明确的到期日；第三种，你的到期日取决于一个你控制不了、甚至看不到事件——甲方的上游什么时候给钱。你在关四感受到的“他一直在拖”，根子往往在这里：他不是违约，他是真的没到期。

控制点二：“什么算完成”由谁说了算。

结算什么时候开始、签证谁签字有效、工程量由谁确认、审计多长时间内出结论——这些看起来是技术细节，实际决定的是你的权利从哪一天开始计时。优先受偿权的十八个月、起诉的必要性、利息的起算点，全都挂在“工程量确定之日”“应付款之日”这些节点上。合同没写清，这些日子就一直悬着。

控制点三：单方让利的“载体”落在哪份文件上。

工程这行有个普遍现象：中标价是一份，补充协议是另一份。多份文件之间内容不一致时，谁优先——这不是“哪份签得晚就听谁的”，法律有它的判断顺序（详见 1.1）。签字之前想清楚一件事：这份文件，将来会不会成为对方压

你价格的那把刀。

老周在这一关

老周的产业园项目，固定总价 6800 万。签合同那天，甲方给的是标准文本，一共 68 页。老周翻了前面几页，觉得“都是常规条款”，重点看了看工期和付款比例，在签字页上签了。

第九页有一句：“承包人确认，发包人支付各期款项均以建设单位专项资金到账为前提，专项资金到账后 15 个工作日内支付。”

老周当时看到了这行字，但没觉得是个事——“甲方的项目，甲方自己会安排资金”。三年后，主体封顶、砌体干到七成，老周累计收到 2900 万，剩下 3900 万一分没到。他去问，甲方的回答是：“专项资金没到，我也难。”这句话，他听了八个月。

老周在这一关踩的坑，是这本书里所有坑的源头。

过关自测：三个问题

拿出一份你手上正在履行的合同，回答：

- 1. 你能说出你的每一笔钱，具体的到期日吗？（具体到哪天、多少钱）
- 2. 合同里有没有一句话，把甲方的付款义务和别人的行为绑在一起？
- 3. 如果你明天要和甲方对账，你手上有哪些双方签字的书面文件能证明你干了多少活？

三个问题有一个答不上来，你就在关一。

本关怎么读（六章地图）

章	讲什么	如果你正遇到
1.1	中标后又签降价协议，结算按哪份算	被要求签补充协议、让利协议
1.2	“业主付了款我再付你”能困住我多久	合同里有背靠背条款
1.3	合同写着“不得停工”，这纸禁令真管用吗	条款里有停工限制，且甲方已拖款
1.4	“结算以审计为准”，他要审到什么时候	结算卡在审计环节
1.5	“不给发票就不给钱”这话站得住脚吗	甲方以发票为由拒付
1.6	固定总价签死了，材料暴涨只能认亏吗	材料价格大幅上涨、想调差

关二 · 留痕关 总论

你干了活，但你没有证据证明你干过

一句话说透

打官司打的不是事实，是证据；而证据不是打官司时找的，是干活的过程中顺手留下的。

这一关最残忍的地方在于：它惩罚的是“做了事但没记录的人”。你确实增加了两百吨钢筋，材料确实进了场，工人确实加了班——但如果没有一张双方签字确认的纸，这些在法庭上就等于没发生。

这一关的账

关二的账，单位是“不被认可的量”：

- 一个章：序里那个案子——干了将近一千万的活，法院只认六百万。差的不是活，是一批签证单上少了一个章。少一个章，少认三百万。
- 一次口头承诺：甲方现场负责人说“这个增项你先做，回头一起算”。你做了，花了两个月、垫了八十万。回头人不认了，公司说“他没这个权限”。这八十万要么打三折，要么打更久。
- 一张送货单：货送到了工地，签收人写的是“某某”，既不知道是谁，也没有授权文件。总包说“这人不代表我公司”——一张送货单告上去，认与不认就在三道关上见分晓（详见 2.2）。

关二和关一是连着的：关一决定你的权利有没有，关二决定你的权利能不能被证明。一份写得再好的合同，如果施工过程中没有留下痕迹，到关三算账时你会发现，一切都得靠对方的良心——而对方正在跟你打官司。

这一关的三个控制点

控制点一：谁签字有效。

工地上的签字人分三类：有明确授权范围的（如合同约定的“发包人代表”）、有职务外观但权限不明的（项目经理、现场负责人、监理）、完全没权限的（普通工人、材料员）。第一类签的字稳，第二类要靠表见代理或事后追认去争，第三类基本没用。

你不需要背法律条文，只需要在做每一笔额外投入之前问一句：签字的人，有没有资格代表公司签这个。

控制点二：证据的时间属性。

同样一张签证单，“事情发生时签的”和“半年后补的”，证明力完全不同。工程造价纠纷中，事后补签的签证几乎必然被对方质疑“是不是倒签的”，法院也会格外谨慎——因为倒签是这行里真实存在的现象。

控制点三：留痕的方式与保存。

有效的留痕不只有签证单一种：双方往来的函件、电子邮件、工作微信群里的确认消息、会议纪要、监理例会记录、影像资料、材料进场验收单、隐蔽工程验收记录……关键是三件事：能对应到具体时间、能对应到具体人和权限、能被第三方看到（送达）。

一个实务上的提醒（具体怎么做见 2.1 与附录）：在工程还在正常推进的时候留痕，成本几乎为零；等到翻脸之后再补，成本可能就是那笔钱本身。

老周在这一关

老周的项目干到第三个月，甲方现场代表要求增加一段临时道路和降水措施。老周当时说了一句“这个得加钱”，对方回了一句“先干着，回头一起算”。老周就让小陈去干了。

干了两个月，花了大概八十万。老周让小陈补签证，小陈说：“我跟他们现场的人说了，他说知道了。”一张纸没签，微信里只有一句“这个我知道了”。

后来结算，甲方不认这八十万。老周翻出微信截图，对方代理人说：“这只能说明他知道你们干了，不能说明这活是我们公司要你们干的。”——“知道”和“同意”，在法庭上是两件事。

老周这八十万，最后靠一段监理例会纪要里的只言片语争回来一部分。剩下的是学费。

过关自测：三个问题

1. 你现在正在干的项目，过去三个月发生的所有增项和额外投入，有多少份双方签字的书面确认？
2. 你能说出甲方在这个项目上，谁有权签字吗？他的权限范围写在哪份文件里？
3. 如果明天就要和甲方打官司，你的证据在谁手上？你能拿到原件吗？

本关怎么读（五章地图）

章	讲什么	如果你正遇到
2.1	口头承诺的增项，没签证还要钱吗	增项没签字、对方口头同意过
2.2	项目部签的字，公司必须认吗	签字人权限不清、对方翻脸不认
2.3	材料是甲方买的、分包是甲方定的，出事事算谁	甲供材、甲指分包出事被追责
2.4	甲方拖着进度款，我到底敢不敢停	被拖款、想停工又怕违约
2.5	甲方拖着不验收、偷偷先用，竣工日期算哪天	验收拖延、已实际使用

先说清三章的关系：合同能不能禁止你停工，是关一的事（1.3）；真到了要停工那一步怎么做，看 2.4；停完了损失怎么算，看 3.2。这三章是一件事的三个阶段。

关三 · 算账关 总论

你算的和法院算的不是一个数

一句话说透

主张权利和实现权利是两回事。你报 500 万判 80 万，不是法官不公，是算法不同。

很多老板第一次打工程款官司，最大的心理落差就在这一关：我明明投进去这么多钱，怎么只判这么点？原因很少是“法院偏向甲方”，而多半在于你那笔钱在法院眼里被拆成了好几个不同的“口袋”——不同的口袋有不同的算法、不同的证据要求、不同的清偿顺序。

这一关的账

- 关三的账，单位是“缩水比例”：
- 报 500 万判 80 万：停工窝工索赔里最常见的结果。三种刀同时在砍——期限（过期失权）、口径（可预见性、证据支撑）、优先级（这部分钱没有优先受偿权，破产时排在最后）（详见 3.2）。
 - 七成的活，算成六成：中途被清退时，已完工程款怎么算，取决于有没有约定计价方式、有没有过程计量记录、质量是否合格。缺一样，比例就要往下走（详见 3.4）。
 - 白扔一辆车：工程款利息，从“哪一天”开始算，差别巨大。一笔 3000 万的欠款，晚起算一年，按现行 LPR 口径算就是一百多万——很多老板算账只算本金，利息根本没报（详见 3.5）。

这一关的三个控制点

控制点一：先把钱的性质分开。

这是关三最重要的一件事，也是最多老板做错的一件事：你手上的钱不是一笔，是好几笔。

钱的种类	有没有优先受偿权	破产时的位置
工程价款（人工、材料、机械等实际投入）	有	排在建工程价款范围内优先
停工窝工损失、逾期付款利息、违约金	没有	普通债权，排在后面
质保金	通常纳入优先受偿范围	在优先范围内

把这几笔钱“打包成一个数字报上去”，表面上是气势足，实际上是在做一件对自己不利的事：让有优先权的钱，和没有优先权的钱混在一起，最后一起去排普通债权的队。

控制点二：鉴定是“证据之战”，不是“算数之战”。

造价鉴定不是数学题。鉴定机构算出来的数，取决于你提交了什么资料、资料能不能被采信、鉴定范围是怎么划的。同一个工程，资料准备得好和不好，鉴定结论可以差出几百万。你在关二留下的东西，是在关三变现的。

控制点三：期限与程序。

这一关到处是会过期的节点：索赔的期限、鉴定申请的时机、结算文件提交后的时间计算、优先受偿权十八个月的起算点（详见 4.3）。它们有一个共同特点——不会因为你在谈判而暂停。

老周在这一关

老周的市政项目，干到第七个月被清退。他坐下来算账，列了一张单子：

$$\text{已完工程款 } 2100 \text{ 万} + \text{停工损失 } 180 \text{ 万} + \text{预期利润 } 240 \text{ 万} + \text{利息 } 60 \text{ 万} = 2580 \text{ 万}$$

他把这一页纸交给甲方，说“这是我的账”。

三个回合谈下来，甲方只认 1400 万。老周觉得对方在耍赖，准备起诉。

后来我告诉他：你这 2580 万里，至少有四笔钱的算法是完全不同的。已完工程款要看计量记录和质量验收；停工损失要按可预见范围和证据来砍；预期利润要区分未完部分；利息要从具体那天起算、按什么标准算。你把这些揉成一个数递过去，对方只要挑其中最弱的一笔把你打回去，你整张单子的可信度都会受影响。

老周那笔账，最后重算了一遍。总数比 2580 万少了，但能真正拿到手的比 1400 万多了不少。这就是关三的价值：你不需要喊得更响，你需要算得更准。

过关自测：三个问题

- 1. 你能把你的应收账款拆成“有优先权的”和“没优先权的”两栏吗？
- 2. 你手上这笔欠款，利息从哪一天开始算？按什么标准算？
- 3. 如果明天进入鉴定程序，你提交得出的过程计量与质量验收资料有多少？

本关怎么读（五章地图）

章	讲什么	如果你正遇到
3.1	结算谈不拢去鉴定，怎么打才不吃亏	已进入或即将进入鉴定
3.2	停工窝工报 500 万只判 80 万，砍掉损失的是哪三把刀	有停工窝工损失要主张
3.3	工期延误被罚 300 万，这笔账怎么翻	被索赔工期违约金
3.4	工程干到一半被叫停，六笔账怎么算	被解除合同、被清退
3.5	拖两年的利息有多少，从哪天开始算	主张利息、算欠款总额

关于 3.4：中途解除是关三最集中的一章——它把“已完工程款、质保金、预期利润、利息、优先权、修复防守”六笔账放在一起讲。如果你手上正有一个被叫停的项目，这一章可以直接当操作地图用。

关四 · 破招关 总论

他不说不给，他说“再等等”“质量有问题”

一句话说透

拖延是甲方最便宜的武器；他用的每一句话，都在等你自己出错。

甲方很少说“我就是不给”——那样你可以立刻起诉。他们说的是“正在走流程”“审计还没完成”“这部分质量有问题”“再等等，下个月一定到”。

这些话里，有一部分是真话，有一部分是纯粹的拖延战术。分辨的标准只有一条：他说的这句话，能不能构成拒付的法律依据。能构成的，是抗辩，你要正面应对；不能构成的，是拖延，你要做的是别让时间站在他那边。

这一关的账

关四的账，单位是“过期的权利”：

- 十八个月：建设工程价款优先受偿权，最长在十八个月内行使，这个期限不因你在谈判而暂停、不因对方承诺还款而中断（详见 4.3）。过期的后果不是“排后面”，是这项权利本身没有了——在甲方没钱、有抵押、有多个债权人的时候，这一个权利可能就值你全部欠款的一大半。
- 三年：诉讼时效。一次有效的催收、一次对方的书面承认，都能让时效重新起算；反过来，一味口头沟通，时效就在那里一天天走（详见 4.2）。
- 一场空：这一关还有一个隐藏的账——保全。你在这里决定要不要起诉、什么时候起诉，而保全的时机直接决定关六能不能收到钱。等你赢了再想保全，对方账上早干净了。

这一关的三个控制点

控制点一：识别“借口”的法律性质。

甲方说的话	性质	你要做的
“质量有问题”	通常是 抗辩 ，能延缓甚至对抗付款	正面处理质量问题，别拖着不回
“审计还没完成”	要看合同有没有约定；约定不明时可能只是 拖延	别无限期等，注意期限节点
“正在走流程”“下个月一定”	一般只是 拖延	书面确认、留痕，别只做口头沟通
“业主还没给我钱”	可能是合同约定的 条件 ，也可能只是借口	回到关一那个条款去看

控制点二：让时间站在你这边。

这一关的每一个动作，都要围绕一个目的：把“时间在流逝”变成“权利在保全”。一份书面催收、一次对账确认、一个金额的书面承认——这些动作的价值不在于“表达态度”，而在于它们在法律上产生的效果。

控制点三：在还有选择的时候，把选择的成本算清楚。

谈还是打，不是一个情绪问题，是一个算账问题：对方还有没有偿付能力、有没有在建工程可以主张优先权、有没有抵押、有没有其他债权人。这些问题的答案，越早查越准（详见 4.3、关六）。

老周在这一关

这是老周在这本书里最惨的一关。

老周被拖的那笔尾款，是售楼处项目的 1100 万。拖了两年，中间他一直在谈。甲方的态度一直很好——“年底一定结”“等这个项目验收完就办”“你再等等，我也不容易”。老周想着“关系还在，闹翻了以后不给我介绍活了”，就一直等。

第二年年底，甲方公司的一个债权人申请执行，售楼处被查封。

到这时候他才来找我。我看完材料，先问了一句：“他拖的这笔钱，按合同约定是什么时候该付的？这两年你们有没有对过账、发过书面的催款函？”

老周愣住了——结算一直没做完，“该付款的那一天”在合同上就没落定；这两年他催过很多次，但一次书面记录都没留下。

这就是最麻烦的地方：优先受偿权的十八个月，从“发包人应当付款之日”起算，而“应当付款之日”怎么认定，跟结算进度、对账记录、催收凭证都有关系（详见 4.3）。老周这两年“什么都没做”，意味着将来连“日子从哪天开始算”都说不清——他没有留下任何一份能固定时间起点的书面记录。

那 1100 万里，本该排在最前面的一大块，就这样在暗处走完了它自己的时间。

老周到现在也没想通：“我一直在催啊，催了两年。”

“催了”不等于“主张了”。这一关的账，是按法律上的动作算的，不是按你心里的着急算的。

过关自测：三个问题

1. 你手上被拖欠的工程，按合同约定什么时候该付款？这个日子有没有落定（结算做完了吗、对过账吗）？
2. 过去一年，你和甲方之间有没有一份书面的、明确主张金额的催收记录？
3. 甲方现在的偿付能力，你最近一次了解是什么时候？他名下还有什么资产？

本关怎么读（五章地图）

章	讲什么	如果你正遇到
4.1	他不没钱，他说“质量有问题”	被以质量问题拒付
4.2	工程款拖了三四年，还能起诉吗	欠款时间长、担心时效
4.3	优先受偿权：权利本体与四道闸门	想知道自己能不能优先、优先多少
4.4	优先受偿权：行使路径与实务操作	已经决定要行使优先权
4.5	甲方拿房子抵工程款，该不该答应	被提议以房抵债

关于 4.3 与 4.4：这两章原本是一章。拆开的原因很简单——“我有没有这个权利”和“我怎么把这个权利变成钱”，是两个完全不同的问题，混在一起读容易两头都不清楚。建议先读 4.3 判断资格，再读 4.4 决定动作。

关五 · 找路关 总论

这笔钱到底该找谁要

一句话说透

告错人，赢了也是白赢。

这是全书最容易被跳过、却最容易致命的一关。很多老板的关注点在“我占不占理”，而这一关问的是另一个问题：我该把谁列为被告？

工程这行有个特殊性：合同关系经常是断的。你是挂靠别人资质接的活，你是从总包手里转包的一段，你中间隔着一个包工头，你的合同可能本身就是无效的。在这种结构下，“谁欠我钱”和“我能在法律上向谁要钱”，常常是两个不同的答案。

更麻烦的是第二层：即使你能告的人是对的，他没钱，你一样拿不到钱。这一关真正要同时回答两个问题：法律关系上该告谁，商业上告谁才有用。

这一关的账

关五的账，单位是“从头再来”：

- 告错人的代价：不是败诉那么简单，是时间和费用的双重浪费。一审、二审走完一年半，判决书拿到手，被执行人账上一分钱没有。而被告选错，还可能让你连真正的责任方都够不着。
- 一个身份定性的代价：同样是“带人干活”，你是“实际施工人”还是“合法分包人”，决定你能不能用某些路径、能不能主张优先权、能不能直接找发包人（详见 5.2、5.3）。
- 最重要的一笔账：新规之下的路径变化。2026 年 6 月 30 日施行的《建工解释二》，改变了以往“实际施工人可以直接告发包人”的部分通行做法，把路径重新收回到“相对方 + 代位权”的框架里（详见 5.3、5.4）。你如果还在按三年前的思路设计诉讼，可能一进门就走错。

这一关的三个控制点

控制点一：先给你的合同关系做定性。

这是关五的起点。你的合同是有效还是无效？你是承包人、分包人、实际施工人、还是借用了别人的资质？这不是学术分类，它直接决定：你能告谁、能告什么、能主张多少。

控制点二：被告的选择是一次性的。

追加被告、变更诉请，在诉讼中会受程序限制，成本很高。所以在起诉之前，就要把“责任主体名单”列全：合同相对方、发包人、总包、转包人、违法分包人、担保人、关联公司、财产实际控制人。漏一个，可能就要另开一场官司。

控制点三：偿付能力优先于法律关系。

这是最反直觉、也最重要的一条。在很多案子里，最优的被告往往不是“最有责任的”，而是“最有钱的”。一个有清偿能力的次责任人，比一个被判全责但已经空壳的主责任人，对你更有价值。

所以在决定告谁之前，先做一件事：查一遍对方的财产状况。有没有在建工程、有没有抵押、有没有被执行记录、有没有其他债权人。这件事的性价比，比研究法律关系高得多。

老周在这一关

老周手上有一个挂靠接的厂房项目。活是他干的，钱是他垫的，合同是甲方的子公司跟一家有资质的公司签的——老周借的是那家公司的名义。

甲方欠了 900 万。老周的第一反应是起诉那家“中间公司”——毕竟合同是它们之间签的。结果发现：那家公司账上没钱，注册地是个虚拟地址，法定代表人换了三次。

老周急了。我说：这个案子的关键，不在合同上写的是谁，而在甲方当初知不知道这个工程是你干的。

新规给这条路留了门，但门上有条件——甲方在订立合同时“知道或者应当知道”你是借用资质的那一方，你才有可能直接向他主张（详见 5.2）。而证明“甲方知情”，靠的是那些会议纪要、付款凭证、往来函件、现场管理记录。

老周这一关最后是赢了的——因为他翻出了一份甲方主持的工程例会的签到表，上面有他的名字，签到表上写的是“乙方法定代表人”。

这份签到表，是他在关二随手留下的。关五的胜负，往往在关二就写完了。

过关自测：三个问题

- 1. 你手上这份合同，在法律上是否有效？如果无效，你属于哪种情形？
- 2. 如果要起诉，你的被告名单上有几个名字？他们的偿付能力你了解吗？
- 3. 你手上有没有能证明对方公司“知道你在干活”的书面材料？

本关怎么读（五章地图）

章	讲什么	如果你正遇到
5.1	合同无效，我的工程款还能要回来吗	合同可能无效（应招未招、无资质等）
5.2	挂靠干的活，发包人不知情，钱找谁要	借资质接活
5.3	转包、违法分包，钱到底该找谁要	从他人手里接的分包
5.4	中间人拿钱跑路，我能直接找发包人吗	中间人失联、想走代位权
5.5	农民工工资被拖欠，能直接找发包人要吗	项目发生讨薪、想理清责任

关六 · 落袋关 总论

判决书上的钱，怎么变成银行卡里的钱

一句话说透

判决不等于收款；真正决定结果的，往往在更早的动作里。

这是全书最残酷的一关，因为它会把前面五关的所有侥幸一次性揭穿：一个在关一签错、关二没留痕、关三算错账、关四拖过期的案子，到了关六就只剩下一句——“可惜”。

反过来，一个在关一就设计好、关二留好痕、关四及时启动的案子，通常不需要走到关六——因为在保全的压力下，对方就和解了。

这一关的账

关六的账，单位是“比例”：

- **终本**：法院查不到可供执行的财产，裁定“终结本次执行程序”。这四个字不是“结案”，是“暂时没得执行”——但很多老板把它当成了终点，就此放弃。
- **一场胜利的败仗**：花两年打赢官司，执行时发现被执行人账上没钱、名下没有可执行财产、法定代表人是别人。你拿到的是一张判决书，不是钱。
- **最后一笔钱**：如果对方是公司，账上没钱不等于股东没钱。未实缴出资、抽逃出资、财产混同、未依法清算——这些都是可以往下追的路径（详见 6.4）。“他没财产”和“真的没财产”，是两件事。

这一关的三个控制点

控制点一：保全的时机。

保全有两个价值：一是防止对方在诉讼期间转移财产，二是给对方制造压力，让案子在开庭前就和解。时机的判断很关键——太早，成本高、有风险；太晚，财产已经转移了。多数情况下，起诉与保全同时启动是可选的方案之一（具体怎么权衡见 6.1）。

控制点二：执行中的“主动”与“被动”。

执行阶段有一个普遍的误解：以为申请执行之后，剩下的是法院的事。实际不是——财产线索要靠你提供，权利主张要靠你提出。

一个特别重要的例子：如果你享有建设工程价款优先受偿权，法院不会主动替你保留优先份额。你必须主动向执行法院提交书面主张、提交基础证据（详见 4.4、6.2）。在多个债权人争一个拍卖款的场合，不主张，就等于放弃。

还有一个技术细节值得记住：房地产项目拍卖往往是“土地 + 建筑物”整体处置，而工程价款优先受偿权原则上对应的是建设工程的价值部分，不是当然覆盖土地价值。该申请区分评估的时候要提出来，否则你的优先范围会被稀释（见 6.2）。

控制点三：把责任主体往下追。

这是关六最实用、也最容易被忽略的一块：

情形	可追的对象	途径
股东未实缴出资（已届期）	该股东（在未出资范围内）	执行程序中申请追加
股东抽逃出资	该股东	执行程序中申请追加
一人公司财产混同	股东	执行程序中申请追加
股东认缴期未到，但公司已无财产、具备破产原因	该股东（出资加速到期）	多数法院需另诉，通过实体审理确认
未依法清算即注销	清算义务人	视情形追加或另诉
公司确实没钱、多个债权人	转入破产程序	执行转破产（可能反而更有利）

这张表的意义在于：执行不是一条路走到黑。一个“账上没钱”的被执行人，往往只是第一个名字。

老周在这一关

老周那个产业园的案子，最后走的是诉讼。一审赢了，判了 3180 万。

拿到判决书那天，老周很高兴。律师问他要不要马上申请保全，他说：“都判了，还保什么？他会不给吗？”

一个月后申请执行。法院网络查控的结果是：被执行人名下银行账户余额 4.6 万元；两辆车已抵押；公司名下无不动产。

老周懵了。后来我们做了三件事：第一，查股东出资——发现两名股东认缴 3000 万，一分没实缴，出资期限是 2042 年；第二，查财产线索——发现甲方在另一个项目上有一笔应收账款；第三，申请追加股东、同时向法院申请对那笔应收账款采取执行措施。

这个案子最后回了大半。但老周后来跟我说了一句话：“如果一审前就做保全，可能八个月就拿到了，也不至于追得这么累。”

老周的这条经验，就是这本书为什么把“保全”放在关六第一的位置。

过关自测：三个问题

- 1. 你手上的案子（或者准备打的案子），保全做了吗？什么时候做的？
- 2. 被执行人如果是公司，股东出资实缴情况你查过吗？
- 3. 如果你享有优先受偿权，你有没有向执行法院书面主张过？

本关怎么读（四章地图）

章	讲什么	如果你正遇到
6.1	赢了官司拿不到钱，保全的时机怎么抓	准备起诉、还没保全
6.2	判决书上的钱，怎么变成银行卡里的钱	已进入执行、想推进处置
6.3	讨工程款，怎么把住建局招来了	准备举证挂靠/转包，担心牵连自己
6.4	被执行人账上没钱，就没辙了吗	对方账上没钱、被终本、想往下追

结语：六关是一件事

写完这六篇总论，我想再说一件事——六关不是六件事，是一件事的六个阶段。

一笔工程款的结果，在关一就定了基调，在关二攒下了本钱，在关三换算成数字，在关四决定它还剩下多少，在关五决定向谁去要，在关六决定能不能落到你账上。任何一关出问题，后面都要花更大的代价去补，有些补不回来。

这也是我写这本书最想让你带走的一个认识：

工程款这件事，最好的时机是签合同那天；其次是现在。

如果你读完这本书，只记住一件事，我希望是这个——别等到关六才找律师。到了关六，律师能帮你争的是“剩下的部分”；而在关一、关二，你随手做对的一个动作，可能就值几百万。

（六关总论完。下一节进入关一 · 立约关。）

签合同时埋的雷，三年后在结算桌上炸

签合同那天，你的回款难度已经定了七成。

场景：中标通知书到手第三天，甲方约老周“谈一谈”

老周的产业园项目中标了，中标价 6800 万。

中标通知书到手第三天，甲方的负责人把老周约到办公室。话很客气：“竞争这么激烈，大家都让一点，签个补充协议。”

补充协议不长，核心三条：

1. 工程款下浮 8 个点（544 万）；
2. 进度款支付比例从 80% 降到 65%；
3. 竣工结算以业主审计为准。

老周心里清楚这不是小事。但对方一句话就把他的犹豫堵了回去：“不签，项目随时换人。”

他签了。两年后主体封顶、砌体干到七成，双方在结算桌上彻底谈崩：老周要求按中标合同（6800 万）算，甲方甩出那份补充协议（约 6256 万），并说“让利那部分我们另行处理”。

官司打到法院，第一个争议焦点就一句话：两份合同，结算按哪份？

这就是建设工程领域最高频的争议形态——黑白合同。它的规则不模糊：《建工解释一》第 2 条给了明确答案，《建工解释二》第 1、2 条又补上了两块关键拼图。但从“什么算黑合同”到“黑合同里哪些条款还能用”，每一步都有人踩坑。

这一关的位置：这是关一的第一章，也是全书“最便宜的一章”——它讲的是一个签字之前的判断，成本为零；判断错了，代价是几百万。关一后面五章（1.2 背靠背、1.3 不得停工、1.4 以审计为准、1.5 先票后款、1.6 固定总价）都是在拆同一件事的不同侧面：合同里每一句看起来“挺正常”的话，怎么把甲方的风险转移到你身上。

一句话结论

黑白合同的结算规则是三句话，严厉程度逐级递增：

规则	情形	后果	依据
规则一	另行约定背离中标合同实质性内容	按中标合同（白合同）确定权利义务——签了降价的阴合同，结算时你可以“反悔”，按中标价要钱	《建工解释一》第 2 条第 1 款
规则二	让利、高价买房、无偿配套、捐赠等变相降价	该合同直接无效——发包人连“按阴合同结算”的资格都没有	《建工解释一》第 2 条第 2 款
规则三	“明招暗定”“先定后招”	整个中标合同无效，双方退回《民法典》第 793 条折价补偿轨道	《建工解释二》第 2 条

黑合同护不住降价的发包人；但“假招标”连白合同也一起烧掉。

先分清黑白

	白合同（中标合同）	黑合同（阴合同）
形成方式	招标投标程序的产物：招标文件、投标文件、中标通知书，及据此订立并备案（或信息登记）的合同	中标合同之外另行签订的合同，或以意向书、会议纪要、备忘录、补充协议等形式作出的实质性安排
公开性	公开，接受行政监督	私下
内容特征	中标结果的载体	与中标合同的实质性内容冲突
结算地位	背离实质性内容时，按它确定权利义务	不能作为背离实质性内容的结算依据

两点必须注意：

- 黑合同不以“签约时间”论。 中标前签的（先谈好后招标）、中标后签的（进场前砍价）、履行中签的（借变更之名降价），只要背离中标合同的实质性内容，都按黑合同处理；
- 黑合同的载体五花八门。 正式的《补充协议》是黑合同，会议纪要、往来函件中双方确认的降价安排，同样可能被认定。别以为不叫“合同”就不算。

规则一：实质性内容不一致，按中标合同算

《建工解释一》第 2 条第 1 款：招标人和中标人另行签订的建设工程施工合同约定的工程范围、建设工期、工程质量、工程价款等实质性内容，与中标合同不一致，一方当事人请求按照中标合同确定权利义务的，人民法院应予支持。

三个要点：

要点一：“实质性内容”是封闭的四大项。 工程范围、建设工期、工程质量、工程价款。这四项是招投标竞争的核心，也是中标结果的载体。压价、垫资加码、工期压缩，都是典型的实质性背离。

要点二：请求权是双向的。 条文写“一方当事人请求”——不只是承包人能主张按白合同，发包人也可以。典型场景是承包人中标后反悔，主张按阴合同中更高的价款结算（少见但存在），发包人同样可以援引本条，按中标合同锁定。

要点三：后果是“按中标合同确定权利义务”。 注意这个表述——不是阴合同整体无效，而是结算依据回到白合同。 阴合同中不涉及实质性内容的条款（比如项目管理、资料移交的安排），仍可能继续参照适用。这是很多当事人的误区：以为阴合同被认定“黑”，就全盘作废、连付款流程条款都不能用了。

回到老周那个项目：补充协议下浮 8 个点、进度款比例从 80% 降到 65%，属于对工程价款的实质性背离——**结算按中标合同的计价规则执行**，6800 万的盘子保住了（当然，工程量据实结算，不是照抄中标价；下浮约定不作数）。

至于补充协议第三条“以业主审计为准”，那是另一个战场，1.4 专门讲。

规则二：变相降价，直接无效

精明的发包人不会傻到白纸黑字写“降价”，他们会换马甲。《建工解释一》第 2 条第 2 款把四种典型马甲点名了：

马甲	操作方式	法律定性
高价买房	承包人以明显高于市场的价格购买发包人开发的房产	变相降低工程价款
无偿配套	承包人无偿为发包人建设住房配套设施（小区会所、绿化、市政接口）	变相降低工程价款
让利承诺	承诺函、会议纪要中的“让利”“优惠”“支持甲方”表述	变相降低工程价款
捐赠财物	向建设单位或其指定主体“捐赠”资金、实物	变相降低工程价款

这四种情形下签订的合同，一方当事人以背离中标合同实质性内容为由请求确认无效的，法院应予支持。

注意与规则一的区别：规则一是“按白合同算”，规则二是“这份合同本身无效”——效力评价更严厉，因为变相降价不仅背离中标结果，还规避了招投标监管和税务监管。

给承包人一句话：进场时发包人递来的“优惠承诺函”“无偿施工确认单”，不要因为“不是合同”就随手盖章。它们正是第 2 条第 2 款的规制对象；反过来，它们也是你日后主张无效、追回差价的证据——留好原件，别拒收。

规则三：明招暗定、先定后招，白合同也保不住

前两条规则的前提，是招标投标程序本身真实。如果程序本身就是假的呢？《建工解释二》第 2 条新增了两种“连白合同一起烧掉”的情形：

	明招暗定	先定后招
时序	确定中标人前，双方已就实质性内容谈判，而后该投标人中标	先协商订立施工合同，后通过招投标程序与同一家承包人订约
要件	定标前谈了实质性内容 + 该投标人中标，缺一不可	先订约 + 同一承包人中标（招投标为既定对象补办手续）
后果	中标合同无效	中标合同无效
折价补偿参照	通常参照实际履行的合同	同左

情形一：明招暗定。 在确定中标人前，招标人、投标人以意向书、会议纪要或者补充协议等形式，就工程范围、工程价款等实质性内容进行谈判，并且该投标人中标——法院应当依照招标投标法关于禁止串通投标、禁止先行就实质性内容谈判的规定，认定中标合同无效。

两个要件：定标前谈了实质性内容 + 该投标人中标。缺一不可。如果谈过的投标人没中标，说明谈判未影响中标结果，不适用本条。但只要“谈了且中了”，哪怕程序上走完了完整的开标、评标流程，中标合同依然无效。

情形二：先定后招。 发包人与承包人先协商订立了施工合同，之后又通过招标投标程序与同一家承包人订立合同——整个招投标就是为既定对象补办手续，中标合同无效。

因为招标程序不是走过场。过去“先干着、手续后补”的操作模式，在新规下连白合同的效力外壳都保不住。

无效之后怎么办？回到《民法典》第 793 条：建设工程施工合同无效，但建设工程经验收合格的，可以参照合同关于工程价款的约定折价补偿承包人。此时“参照哪份合同”就成了新的战场——司法实践通常参照实际履行的合同折价补偿。双方真实意思、实际按哪份执行的证据（付款记录、结算往来、会议纪要），决定折价补偿的基准。（合同无效的完整论述，见 5.1）

规则四：应招未招，还有一条“补正”通道

与规则三方向相反的一个新规则：《建工解释二》第 1 条——建设工程施工合同订立时属于必须招标的工程项目，当事人未经招标订立合同，起诉时该工程项目不再属于必须招标的，人民法院不应仅以未招标而认定合同无效。

背景是 2018 年《必须招标的工程项目规定》大幅收缩了强制招标范围（商品住宅等不再是必须招标项目）。大量 2018 年前订立、未招标的老合同，起诉时已落入非强制招标区间——新规明确：不再仅因“应招未招”认定无效，在法律框架内最大限度维持交易安全和合同效力。

判断时点是“起诉时”，与《建工解释一》第 3 条关于建设工程规划手续补正的时点规则保持一致。手里有老项目、当年没走招标程序的，先查项目在起诉时是否仍属必须招标范围，再判断合同效力——别急着按无效主张，可能反而吃亏。

边界：哪些“不一致”不算黑合同

不能把所有与中标合同的偏离都打成黑合同。司法实践中，正常履约调整与黑合同的分界如下：

维度	正常履约调整（不算黑合同）	黑合同（背离实质性内容）
本质	履约中对客观变化的回应	签约前后对中标结果的二次谈判
典型情形	① 设计变更引起的工程量增减；② 清单错漏项按合同计量规则据实调整；③ 极端天气、政策性停工等客观情况下的工期顺延；④ 不触及四大项的管理性约定（项目部设置、资料移交、联系人变更等）	压价让利、垫资加码、工期压缩、提标准不加措施费等对中标结果的实质性修改
证据形态	有对应的签证单、变更指令、监理确认等客观诱因痕迹	孤立的协议或函件，缺乏对应的客观诱因

判断的分水岭一句话：这次调整，是“履约中对客观变化的回应”，还是“签约前后对中标结果的二次谈判”？前者是变更，后者是黑合同。

三个坑

1. 以为“备案与否”决定黑白。有人问：阴合同没备案、白合同备了案，所以按备案的算？错。规则的锚点是中标合同，不是备案——背离中标合同实质性内容的，备不备案都按中标合同算；反过来，中标合同没备案，也不影响它“白合同”的地位；
2. 会议纪要签了字，以为“不算合同”。明招暗定的认定明确列举了意向书、会议纪要、补充协议等形式。定标前的会议纪要里谈定了价格、谈定了“保证中标”，加上最终中标——中标合同无效的证据链就齐了。谈判纪要签得越具体，风险越大；
3. 只盯价格，漏了工期和质量。实质性内容包括工程范围、工期、质量、价款四项。发包人在阴合同中把工期从 700 天压到 540 天、把质量标准从合格提到“争创鲁班奖”却不愿增加措施费——同样构成背离，结算时你可以主张按中标合同的工期和标准执行。低质量压价是显性的，隐性吃掉你利润的往往是工期和标准条款。

老板视角·你现在该做什么

如果你还没签（或者正被要求签）：

1. 把“让利”这层皮掀开看：对方要的到底是价格、工期、质量标准，还是垫资额度？只要动的是这四项，就先按“实质性背离”来对待；

2. 能走正式变更程序就别走“二次谈判”：确需调整范围、工期、质量、价款的，通过设计变更、签证、补充协议办理，并在文件里写明客观诱因（图纸变更、政策要求等），与“二次谈判”切割；
3. 签约时就想清楚一件事：这份文件，将来会不会成为对方压你价格的那把刀？

如果你已经签了：

1. 把三份文件摆在一起比——中标合同、补充协议、会议纪要，看哪几处内容冲突、冲突的部分动的是不是那四项；
2. 让利函、承诺函的签收件留好：它们既是你日后主张无效的证据，也是证明“变相降价”安排全貌的链条；
3. 对账口径尽量按中标合同走：即使阴合同降低了进度款比例，对账单、请款函仍按中标合同的口径主张——实际履行口径是法院判断双方真实意思的重要参考。

还有一句要说：黑白合同这套规则，关键不在事后怎么争，而在签约和履约时你别亲手把白合同的底气丢掉——让利函随便签、付款按阴合同对账、该走变更却口头“二次谈判”，都会让结算时想按中标合同要钱变得被动。等结算桌上已经被按阴合同压了价，再想翻案，考的是三份文件的比对、履约口径的还原、“实质性背离”的边界认定——这些都是要逐份材料过一遍的活。

专业介入信号：判断“结算按哪份算”，要先分清是“变更”还是“让利”——中标备案合同、补充协议、实际履行三者之间哪一份在什么范围内有效，这是需要把招标文件、投标文件、备案合同和补充协议摊在一张桌子上才能定的。这份定性一旦定错，整案的请求权和金额都跟着错。

一句话记住

黑白合同，按中标的算

依据：《建工解释一》第 2 条（背离实质性内容按中标合同确定权利义务）、第 22 条（招投标文件与合同不一致时的判断顺序）。

相关章节

- 1.2 “业主付了款我再付你”——这句话能困住我多久（付款条件绑定上游的风险）
- 1.4 “结算以审计为准”——他要审到什么时候（补充协议第三条那个坑）
- 5.1 合同无效，我的工程款还能要回来吗（折价补偿与“参照哪份合同”）
- 5.2 挂靠干的活，发包人不知情，这钱我找谁要（资质借用与合同效力）

场景：第九页那行字，老周当时没当回事

老周的产业园项目，固定总价 6800 万。签合同那天，甲方给的是标准文本，一共 68 页。老周翻了前面几页，觉得“都是常规条款”，重点看了看工期和付款比例，在签字页上签了。

第九页有一句：

“承包人确认，发包人支付各期款项均以建设单位专项资金到账为前提，专项资金到账后 15 个工作日内支付。”

老周当时看到了这行字，但没觉得是个事——“甲方的项目，甲方自己会安排资金”。

三年后，主体封顶、砌体干到七成，老周累计收到 2900 万，剩下 3900 万一分没到。他去问，甲方的回答是：“专项资金没到，我也难。”

这句话，他听了八个月。

同一年，老周在另一个项目上的身份是分包方。他从某大型建筑集团手里分包了一段机电安装工程，合同额 3200 万，付款条款是这一行最常见的写法：

“分包工程款在总承包人收到发包人支付的相应工程款后 30 日内支付，支付比例不超过总承包人实际收到的对应比例。”

工程竣工验收合格并交付使用，老周干完了全部活，累计只收到 1100 万。剩下的 2100 万，总包的回答永远是同一句话：“业主还没给我，我怎么给你？”

老周想告，又怕白打：合同白纸黑字写着“业主付款后支付”，法院会不会就按合同来？

这一关的位置：1.1 讲的是“多份合同冲突时按哪份算”，这一章讲的是同一份合同里，你的付款请求权到底“到期”了没有。关一总论把付款条件分成三类——时间触发、事件触发、条件触发。这一章处理的正是最麻烦的第三类：你的到期日，挂在一个你看不见、也控制不了的事件上。你在关四感受到的“他一直在拖”，根子往往在这里：他不是违约，他是真的“没到期”。

一句话结论

背靠背条款不是不透风的墙，它是三面墙：

1. 先看对方块头。如果你是中小企业、对方是大型企业（建筑业：营业收入 8 亿元、资产总额 8 亿元两条线），这类条款自 2024 年 8 月 27 日起依法无效——直接起诉，不用等业主付款；
2. 即使条款形式有效，也有三条“击穿路径”：总包怠于向业主结算、催收的，视为付款条件已成就；业主已破产、付款出现重大不确定的，风险不得转嫁给分包；机关、事业单位项目直接适用《保障中小企业款项支付条例》的 30 日/60 日付款期限；

3. 条款倒了之后，账要盯紧：付款期限重新确定，利息有约定从约定、没约定按 LPR，走条例路径未约定利率的可主张每日万分之五——比普通 LPR 高出一大截，别漏算。

但最该记住的是这一句：这类条款的钱，是在签约那一刻决定能不能要回来的，不是在催款那一刻。

第一层：这条款为什么长期是“有效的”

背靠背条款的本质，是总包把“业主不付款”的风险整体转嫁给下游。业主拖一年，你就等一年；业主赖账、破产，你的 2100 万跟着一起悬。

司法实践长期承认它的效力：北京高院相关解答明确，分包合同约定待总包与发包人结算且发包人付款后，总包再向分包付款的，该约定有效。

更要注意《建工解释二》第 11 条：合同因挂靠、转包、违法分包无效的，“参照合同关于工程价款的约定”包括支付时间。说白了：即使转包、挂靠协议无效，里面约定的背靠背付款时间照样可能被参照。

背靠背条款没有全盘死刑，但它不再是不透风的墙。下面四层，是判断你的墙能不能拆的顺序。

第二层：对方是大型企业、你是中小企业——条款直接无效

这是近两年最有力的一张牌。

最高人民法院《关于大型企业与中小企业约定以第三方支付款项为付款前提条款效力问题的批复》（法释〔2024〕11 号，2024 年 8 月 27 日施行）明确：

- 大型企业在建设工程施工、采购货物或者服务过程中，与中小企业约定以收到第三方向其支付的款项为付款前提的，因违反《保障中小企业款项支付条例》，依据《民法典》第 153 条第 1 款，认定该约定条款无效；
- 条款无效后，法院结合行业规范、交易习惯合理确定付款期限和违约责任；利息有约定按约定，约定违法或没约定的，按 LPR 计息。

关键在“大型企业”怎么认定。按工信部划型标准（工信部联企业〔2011〕300 号），**建筑业**的划型如下：

类型	标准（满足其一即为中小微）
大型企业	营业收入 ≥8 亿元 且 资产总额 ≥8 亿元
中型企业	营业收入 6000 万以上，且资产 5000 万以上
小型企业	营业收入 300 万以上，且资产 300 万以上
微型企业	营业收入或资产 300 万以下

三个实操要点：

1. 按合同订立时的规模认定（《条例》第 3 条），不是起诉时的规模——签合同对方年营收 9 个亿，后来缩到 7 个亿，照样算大型企业；
2. 中小企业订约时应当主动告知自己属于中小企业——签合同发一份书面告知函并留痕，这是很多分包老板漏掉的一步；
3. 2020 年 9 月 1 日（旧条例施行日）之后签订的此类条款，都可以主张无效——存量合同同样受保护。

这一层的价值在于：它不看对方“有没有拖”，只看双方的块头对比。符合条件，你不需要证明总包是否怠于催收、业主是否破产——条款本身就是无效的。

第三层：条款还活着，但总包“躺平”时它自己会失效

如果双方都是中小企业，或者你也是大型企业，批复管不着，背靠背条款形式上仍有效。但《民法典》第 159 条有一句话：

附条件的民事法律行为，当事人为自己的利益不正当地阻止条件成就的，视为条件已经成就。

背靠背条款就是典型的附条件约定。工程已竣工验收合格，总包却迟迟不向业主送审结算、不发催款函、不起诉业主——它就是在躺着等“业主付款”这个条件永远不来。这时法院可以认定：视为付款条件已成就，总包照付。

打这类案子，证据是生命线：

- 你方的催告证据：向总包发函催款、要求其限期向业主结算的函件及签收记录；
- 总包不作为的证据：竣工验收已满 X 年却无结算动作、你发函后仍无催收记录；
- 业主付款情况：申请法院调取总包与业主的结算、付款凭证——如果业主其实已经付了大头，总包“没收到钱”就是谎话。

第四层：业主都破产了，还让你等？

人民法院案例库有一个入库案例（上海某建设公司诉上海某公司建设工程施工合同纠纷案），裁判要旨很明确：工程已竣工验收且交付使用，第三方业主进入破产程序、能否足额支付总包工程款出现重大不确定性时，总包不得将该风险转嫁给依约完成施工的分包方。

道理很直白：背靠背条款的正当性，建立在“业主正常付钱、总包如实转付”之上。业主一旦破产，等下去的结果就是总包拿不到钱、分包也拿不到钱，风险全部砸在最下游。此时分包直接请求支付工程款，法院支持。

同理可推：业主被列为失信被执行人、项目长期停建、业主明显丧失清偿能力——都是主张“条件不成就已无等待必要”的有力事实。

条款倒了之后，三笔账别算漏

很多分包老板打赢了条款之争，却在“什么时候该给、利息怎么算”上吃了亏：

第一笔：付款期限。 条款被认定无效后，原付款期限视为没有约定。按最高法院答网口径，应适用《民法典》第 510 条加批复第 2 条，结合行业规范、交易习惯合理确定付款期限——而不是总包主张的“没有约定我随时想给就给”。工程已竣工验收的，可按“结算完成后合理期限内付款”这一交易习惯主张，由法院综合酌定（这是法律适用路径，不是某份文件写死的天数）。

第二笔：利率。 这是本项目最容易被低估的钱：

路径	利率规则
批复路径（大型 vs 中小企业）	有约定从约定；约定违法或无约定 → 按 LPR
《条例》第 17 条（机关、事业单位和大型企业迟延履行）	约定利率不得低于订约时 1 年期 LPR；未约定 → 每日万分之五（年化约 18.25%）

走条例路径时，每日万分之五的逾期利息远高于 LPR——主张错了，一年利息能差出几倍。

第三笔：拖延验收、内部流程的把戏。 《条例》第 10 条：大型企业拖延检验或验收的，付款期限自约定验收期限届满之日起算；第 14 条：不得以法定代表人变更、履行内部付款流程、等待竣工验收备案或决算审计为由拒绝或迟

延付款；第 15 条：部分有争议的，无争议部分应当先行支付。

这一层的适用面比你想象的宽

批复的适用范围不限于施工分包——采购货物、服务的合同同样适用，材料商、设备租赁商、劳务企业都在保护圈内。

业主是机关、事业单位的，虽然不适用批复，但直接适用《条例》：机关、事业单位自交付之日起 30 日内付款，合同约定最长不得超过 60 日——背靠背约定在它们面前更是无处遁形。

反过来说，两类情形批复管不了：大型企业之间、中小企业相互之间签的背靠背条款——这类就回到第三层、第四层的路径去打。

三个坑

1. 以为只是“晚点给”，其实是把业主的风险全押给你。背靠背条款的分量，不在于晚几个月，而在于它把“能不能收到钱”这件事，从对方身上挪到了你身上。业主拖五年、赖账、破产，你的钱跟着一起悬——这就是为什么本章所有动作都要往前挪到签约那一刻；
2. 签约时没做“告知”这个动作。中小企业订约时应当主动书面告知自己属于中小企业（《条例》第 3 条），这一纸告知函是日后主张批复适用的重要一环，但绝大多数分包老板没做；
3. 一边等着背靠背条件，一边眼睁睁错过别的期限。优先受偿权十八个月、诉讼时效三年，都不会因为你在等业主付款而暂停（见 4.2、4.3）。等可以，但要边等边走——留催告痕迹、每半年书面催款一次。

老板视角·你现在该做什么

如果你还没签（或者在谈下一份合同）：

1. 先查对方块头：建筑业按“营收 8 亿 + 资产 8 亿”划型，上市公司年报、国家企业信用信息公示系统可查；
2. 你是中小企业？签约当日向对方发书面告知函并留底——这一步几乎不花钱，但可能决定将来条款能不能被认定无效；
3. 付款条款尽量争取一个确定性的锚点：“竣工验收合格后 X 日内支付至 X%”，不要全盘接受背靠背；
4. 约定逾期利息时注意条例红线：约定利率不得低于订约时 1 年期 LPR，宁可写“按每日万分之五”。

如果你已经被“业主没给钱”卡住了：

1. 先分层判断——对方是不是大型企业（批复路径）？双方规模对比如何？业主有没有停产、失信、破产迹象（条件成就路径）？
2. 翻出你的合同，看那句付款条款到底是怎么写的：是“收到业主款项后支付”，还是“按业主付款比例支付”，还是另有约定；
3. 把“催告”这条线补起来：向总包发函催款并要求其说明向业主收款进展，留存签收记录——这是“条件成就”和优先权行使的共同前提（见 4.4）；
4. 别只盯本金：付款期限怎么重新确定、利息按哪条路径算，这两笔账往往比你以为的大。

这里补一句：背靠背是被拖得最久、也最容易越拖越没救的一类欠款——因为每多等一年，你主张“不该再等”的难度就多一分。判断走批复路径、条件成就路径还是条例路径，取决于你和总包、业主之间的具体关

系，判断错了反而拖慢回款。这笔钱到底到期没有，不是看合同上写了什么，是看合同、付款记录和双方往来能不能对上。三个口径对完，路只有一条。

专业介入信号：判断走批复路径还是把业主告进来，要先看业主的付款凭证和项目性质——钱怎么走的、走给谁的、有没有落地到你的合同上，决定了你能不能把业主拉进这个案子。判断错了，既搭进时间，也拖慢回款。

一句话记住

背靠背条款，等不来的钱

依据：法释〔2024〕11号批复（大型企业不得以第三方付款为付款前提）+《民法典》第159条（不正当阻止条件成就，视为条件已成就）。

补一句：业主破产了，风险不许转嫁给分包——依据：人民法院案例库入库案例（上海某建设公司诉上海某公司建设工程施工合同纠纷案，入库编号 2024-08-2-115-001）：第三方进入破产程序、能否足额付款出现重大不确定时，总包不得将该风险转嫁给依约完成施工的分包方。

相关章节

- 1.1 中标后又签“降价协议”，结算按哪份算（多份文件冲突时的判断顺序）
- 1.4 “结算以审计为准”——他要审到什么时候（另一种“等不到头”的条款）
- 4.2 工程款拖了三四年，还能起诉吗（等待期间时效不会停）
- 4.4 优先受偿权怎么行使（催告记录为什么是“一鱼两吃”）

场景：进度款拖了四个月，老周翻出合同里那句话

老周签产业园合同的时候，专用条款里有一句：

“无论发包人付款是否及时，承包人均不得以任何理由停工、怠工，否则按每日 X 万元承担违约金。”

当时他想的是“甲方是大公司，应该不会赖账”，就签了。

三年后，主体封顶、砌体干到七成，进度款拖了四个月，累计只收到 2900 万。材料商断供，工人堵在办公室要工资。老周想停工，翻出合同一看那句话，心里发凉：

这要是停了，是不是反被索赔违约金？

这个问题在司法实践里没有标准答案——同一个条款，有的法院认定有效，有的法院认定无效，还有法院说“看情况”。但有一条主线越来越清楚：

“不得停工”条款封得住你的赌气，封不住你的法定权利。

这一关的位置：这是关一里唯一一章讲“履约中”的条款，因为“不得停工”这句话从签下去的那天起，就一直在等你犯错。三篇的关系要先说清楚——合同能不能禁止你停工，是这一章（关一）的事；真要停工那一步该怎么做，看 2.4；停完了损失怎么算，看 3.2。另外，同一件停工换一个座位看（你自己是发包人、别人拿停工向你要价），见附 3。

一句话结论

第一，“不得停工”条款原则上有效，但不绝对——它封住的是“欠款没到严重程度就擅自停工”，封不住“发包人欠付严重且经催告仍不付款”的停工；

第二，就算条款有效，也封不住三样东西——逾期付款利息、法定解除权、优先受偿权；

第三，破局的关键，是把“不得停工”从“无条件的”变成“有条件的”——签约时争取修改、履约中固化证据、停工时走完书面程序，让法院看到你不是赌气，是依法止损。

第一步：先看条款效力——三种裁判观点都要懂

“不得停工”条款到底有没有用？目前司法实践大致有三种观点：

观点	核心逻辑	代表裁判	对承包人意味着什么
① 有效说（主流）	欠款时怎么办已有明确约定的，按约定处理——此类约定系承包人“对自身民事权利的处分”，不违反法律、行政法规的强制性规定的，原则有效；格式条款抗辩举证门槛高，实务少有支持	(2019)最高法民终 1134 号：补充协议约定发包人资金困难时付款宽限期 30 个工作日、逾期按贷款利息计息，“承包人承诺不采取任何法律措施干扰发包人的工程进度、房屋销售及入伙验收（如停工、怠工等）”；发包人欠付进度款后，法院认定承包人“有权按银行基准资金利息或按同期银行贷款利息主张 30 天以外的利息，而不得停工、怠工”，其停工损失 111.48 万元不予支持	欠付不严重时按约定只能要利息，擅自停工的损失自担，还可能反过来被追责
② 放弃法定权利无效说（折中）	不安抗辩权是法律基于公平、诚信原则赋予先履行方的保障，一般不能事前约定放弃	(2023)渝 01 民终 12473 号：约定“在任何索赔和争议期间，不论索赔是否有据，承包人不得停止施工”，法院认定发包人欠付数额较大时继续施工利益严重失衡，停工合法	欠付达到“严重失衡”程度，条款失效
③ 免责条款无效说	该条款实质是提前免除发包人的付款违约责任，违背诚信原则，还可能损害农民工利益	(2019)云民终 179 号：约定“若发包人未能及时付款，承包人不得停工，须保证工程进度继续施工，发包人必须在 3 个月内补清前款”；法院认定停工系发包人未按约付款所致，承包人有权停止施工，发包人反诉的 500 万工期损失不成立（诉请 231 万停工损失，因系单方证据酌定支持 100 万）	发包人利用优势地位塞进来的条款，效力存疑

①凭什么说是主流？这个判断有三个依据，摆出来你自己也能核：

第一，说理路径一致。法院的通行论证是：条款系双方协商后签订，承包人放弃的是“可以停工并就损失索赔”这项民事权利——放弃权利本身也是一种权利（“属于对自身民事权利的处分”），只要不违反法律、行政法规的强制性规定，就按约定来。

第二，“无效”这条路很难走通。主张条款是“为了重复使用而预先拟定、订立时未与对方协商”的格式条款，举证责任在承包人；而施工合同大多经双方多轮磋商，实务认定口径偏严——像下面要讲的 5098 号里，最高法就没认这个抗辩。

第三，最高法近年的处理口径稳定。欠付不严重的，按约定处理：1134 号欠付进度款，只让要利息、不许停工；(2020)最高法民终 1145 号认定“发包人不承担停窝工损失”的约定有效，承包人索赔不支持；5098 号进度款付清后停工，认定违约、合同被解除。②③两种“无效说”的适用场景，集中在欠付数额较大、继续施工利益严重失衡的个案——这也是“主流”与“例外”的分界线。

再看 5098 号这个案子——先说清楚：它同样不是“欠着一大笔钱能不能停”的答案（那个案子进度款是付清了的），它演示的是另一件事：停工的理由再正当，也撞不过条款。该案承包人主张，工期延误损失系发包人指定的分包人导致，停工系正当行使先履行抗辩权，还提交了《桩基工程专业分包合同》和两份鉴定报告（索赔费用、签证变更费用）佐证。法院两层驳回：其一，双方确认主体结构验收对应的进度款已支付完毕，法院认定发包人已足额支付合同约定的工程进度款——该先付的钱付了，承包人对着谁去抗辩？停工自 2019 年 7 月 29 日起“缺乏合同与法律依据”；其二，就算真是发包人一方的原因造成损失，施工合同 16.1.1 也早写明“承包人放弃就费用及损失提出任何补偿或索赔”——只给工期顺延、不给钱的“零赔偿条款”，该放弃“属于其对自身民事权利的处分”。他想把依据拉回招标文件（那版 16.1.1 写明要赔偿停工、窝工损失），法院也不认——施工合同是双方对招标文件违约条款的“细化与完善”，按施工合同来。至于“发包人肢解建设工程、合同无效”的主张，同样没被支持：部分非主体工程按合同约定由发包人指定分包，不构成无效事由。

（这个案子还留了一个程序教训：据发包人一方指出，承包人在一、二审根本不承认自己停过工，到申请再审才改口主张“有权停工”。停工理由不在停工当时落到书面上，拖到法庭再讲，讲得再圆也晚了——怎么留痕，2.4 细

讲。)

为什么会有分歧？因为两类价值在打架：一边是“合同必须信守”，一边是“不能让人无限垫资、把血本拖干”。近年裁判趋势是：原则尊重约定，但给法定权利留了口子——欠付不严重，你停了你违约；欠付严重到让继续施工变成“用承包人的血去养发包人的现金流”，条款就压不住你了。

还有一个加分项：格式条款。如果“不得停工”是发包人单方拟定的格式条款，且没有履行提示说明义务（《民法典》第 496 条），或者“不合理地免除发包人责任、加重承包人责任、限制承包人主要权利”（第 497 条），你可以直接主张该条款不成为合同内容或无效。诉讼时这一条往往和观点②③一起打。

这一节要先说明的是：这三种观点的存在，不意味着你可以自己判断“我这种情况法院会站哪一边”。
“欠付严重到什么程度算严重”，本身就是个案判断——这正是本章最后收口到专业介入的原因。

第二步：就算条款有效，也封不住这三样东西

很多承包人被一句话吓得不敢动。但注意：“不得停工”只管“停不停工”这一个动作，管不了“钱”的问题。以下三样，条款写得再狠也封不住：

一、逾期付款利息。

发包人欠付进度款，从应付款之日起就产生逾期利息。利息是欠款本身的法律后果，跟承包人停不停工没有关系——你硬撑着不停工，利息一分不少；你停工了，利息照样算。停工条款唯一能取消的，只是“停工这个动作”，取消不了“欠钱要付利息”这个事实。（算法见 3.5）

二、法定解除权。

《民法典》第 563 条第 1 款第 3 项：一方迟延履行主要债务，经催告后在合理期限内仍未履行的，对方可以解除合同。发包人长期拖欠进度款就是典型的“迟延履行主要债务”。法定解除权是法律直接赋予的权利，事先约定“不得停工”不等于约定“不得解除”——即使条款有效，催告 + 合理期限届满后，你的解除权照样成就。（解除后怎么算账，见 3.4）

三、建设工程价款优先受偿权。

这是承包人最大的保障：工程款就工程折价或拍卖的价款优先受偿，优先于抵押权和其他债权（《民法典》第 807 条）。

《建工解释一》第 42 条专门规定：发包人与承包人约定放弃或者限制建设工程价款优先受偿权，损害建筑工人利益的，人民法院不予支持。落到实操上：就算合同里写了放弃优先权，只要损害农民工工资利益，这个放弃就作废。更何况“不得停工”条款根本没写到放弃优先权，两者八竿子打不着。

所以“不得停工”的实际杀伤力，集中在“违约金”这一个点上——它把你停工的动作定性为违约。破局的关键，就是让这个“违约”变回“合法抗辩”。

第三步：把“无条件”变成“有条件”

条款的效力很难在事前说死，但有一件事是你现在就能做的：把它从“无条件的禁止”改成“有条件的限制”。

签约时：

1. 力争删除“无条件不得停工”的表述，改为“发包人逾期支付进度款超过 30 日且经承包人书面催告后 10 日内仍未支付的，承包人有权暂停施工，工期相应顺延”——加一个条件，条款的性质就变了；
2. 谈不下来的，用补充协议补救：开工后资金链出现问题时，及时与发包人签订补充协议，专门约定停工权；
3. 无论如何，在会议纪要、往来函件中固定“付款节点与施工进度对应”的履行顺序约定——这是后续一切抗辩的地基。

履约中：

4. 每月进度确认单、产值报表务必签认送达，把“欠付多少”钉死；
5. 保存发包人经营恶化的证据：被执行记录、被保全财产、项目停工传闻、资金链断裂的公开信息；
6. 建立垫资台账：每月垫付的人工、材料、机械费用——这是“继续施工利益严重失衡”的量化依据。

真要停工的那一步怎么做（三条件自查、催告函的性质与送达、停工后的每日台账），是 2.4 整章的内容，这里只留一个坐标：先把“欠付多少、程序走到哪一步”这两件事弄实，再动。

三个坑

1. 条款在手，直接不敢动，硬撑到爆。很多承包人一看“不得停工”就彻底放弃，垫资越滚越大，最后连工资都发不出、项目烂尾。条款封的是“无条件停工”，不是“欠付严重+催告后仍不付”的停工——但前提是程序要走完，这一步怎么走，2.4 讲；
2. 觉得条款必然无效，上来就停。观点②③给了希望，但那是“严重欠付”场景下的结论。欠付只有一两个月的零星尾款，你全线停工，法官大概率还是按条款判你违约。别拿“条款无效”当万能挡箭牌；
3. 停是停了，证据是零。通知没发、台账没有、影像没拍，三个月后对簿公堂什么都拿不出——到那一步，条款有没有效已经不重要了，你没证据证明“欠付严重”和“程序完整”。从决定停工那一刻起，现场记录就是钱，书面痕迹就是命。

老板视角·你现在该做什么

如果你还在签合同（或者还没签）：

1. 翻到“工期与进度”那一节，看有没有“不得停工”这类表述——有，就力争加一个“欠付达到什么程度、经催告后可暂停”的条件；
2. 看付款节点写的是“时间”还是“条件”：写“每月 25 日前付至 80%”，你就有确定的到期日；写“资金到账后支付”，就是 1.2 那个坑；
3. 签约时就想清楚：这句话将来会不会成为对方索赔你违约金的依据？

如果你已经被拖款、正在纠结“能不能停”：

1. 先把三个数摆出来：合同约定的进度款比例、累计产值、累计已收——欠付是“零星尾款”还是“影响垫资运转”，这两个结论完全不同；
2. 把发包人经营状况的证据留起来：被执行记录、被保全、项目异常信号；
3. 别在“停还是不停”上孤军作战——这个判断依赖合同措辞、欠付比例和证据成色，错的代价是既拿不到钱、又要赔违约金。能不能停这件事，答案藏在三份材料里：条款原文、进度确认单、催款记录。三份摆齐，停不停、停到什么程度，才有依据。

多说一句：这一章最容易让人误判的地方在于——它给了三种裁判观点，却没有给一个“你的情况属于哪一种”的答案。因为答案不取决于条款长什么样，取决于你手上有没有把欠付数额和程序痕迹做实。手上空空的老板，条款有效也好无效也好，都拿不到有利结果。

专业介入信号：能不能停、该不该停，先得看发包人欠了多少、是不是在催告范围内的钱——这一判断连着合同条款效力与欠付定性，一旦判断错，可能反过来被追究停工损失。

一句话记住

不得停工条款，挡不住索赔

依据：停工的索赔权不因该约定而当然消灭（效力与损失范围以合同约定及个案认定为准）；《建工解释一》第42条——约定放弃优先受偿权损害建筑工人利益的，人民法院不予支持。

相关章节

- 2.4 甲方拖着不给进度款，我到底敢不敢停（停工的程序与动作·本篇的续篇）
- 3.2 停工窝工报 500 万只判 80 万，砍掉损失的是哪三把刀（停完怎么算）
- 3.4 工程干到一半被叫停——已干的活、质保金、修复费，六笔账怎么算（解除后的账）
- 附 3 我是发包人，承包人拿“停工”要挟我怎么办（同一件停工，另一把椅子）

场景：竣工两年，审计还在“走流程”

老周前年接了某地一个政府投资的综合管廊工程，合同额 8600 万。付款条款是政府项目的标准写法：

“工程竣工结算价款以国家审计机关的审计结果为准。”

工程竣工验收并交付使用，老周在验收后一个月就提交了全套竣工结算文件，送审价 8600 万。此后两年半，审计机关换了两任对接人，一会儿说“资料补了再排队”，一会儿说“等年度审计计划”，结算文件交上去石沉大海。

工程款还欠着 4100 万，公司现金流快撑不住了。监理和建设方都劝他：“审计没出来，谁也不敢给你签字。”

问题来了：白纸黑字写了“以审计为准”，是不是就只能干等？

这一关的位置：1.2 讲的是“你的钱挂着别人什么时候付”，这一章讲的是你的钱挂着一个程序什么时候走完。两者都属于关一总论说的“条件触发”——只是前者的条件在别人账上，后者的条件在一间你进不去的办公室里。“以审计为准”本质上是一条时间条款，不是计价条款：它决定你的钱什么时候开始“到期”。

一句话结论

1. 没明确约定审计定价的，审计结论管不着结算。 审计是国家对建设单位的行政监督，不是民事结算程序；合同里没写清楚“按审计结果确定工程价款”，发包人无权单方拿审计结论压价（《建工解释二》第 13 条第 3 款）；
2. 即使约定了，也不是无限期等。 审计非因承包人原因超过合理期限没出结果（没有约定的，从提交结算文件之日起最长一年），或者审计结果与合同约定明显不符，承包人可以直接申请工程造价司法鉴定，法院应当准许（第 13 条第 1、2 款）；
3. 送审动作本身就是计时器。 一年期限从提交竣工结算文件之日起算，所以“什么时候交的、交给了谁、有没有签收”这三件事的证据，比催告函更重要。

第一层：没明确约定，审计结论管不着你

很多承包人不知道，这一条自己其实站在高处。

审计机关的审计、财政评审机构的评审，本质是国家对财政资金使用的行政监督，约束的是发包人和审计机关之间的关系，本身并不当然对承包人产生拘束力。最高法早在〔2001〕民一他字第 2 号电话答复中就明确：审计是国家对建设单位的行政监督，不影响建设单位与承建单位的合同约定。

《建工解释二》第 13 条第 3 款把这条边界钉死了：

发包人与承包人未约定工程价款按照审计机关的审计结果或者财政评审机构的评审结论确定，发包人请求以审计结果或者评审结论确定工程价款的，人民法院不予支持。

但“明确约定”的认定口径，是大量争议真正发生的地方：

- 只写了“接受审计”“报审计部门审核后付款”“经有关部门审计”这类概括性表述的，通常只被认定为付款流程或内部管理程序，不能当然推出双方同意以审计结果直接定价；
- 没写清楚是国家审计机关还是社会造价咨询机构、没写明结论是否作为最终结算依据的，因约定存在歧义，也不宜直接认定审计结论对结算有最终拘束力；
- 招投标文件与施工合同就此约定不一致的，还要按《建工解释一》第 22 条，以招标文件、投标文件、中标通知书为准来审查。

一句话：审计要介入结算，前提是合同里明确、具体、不含糊地约定了；写得越模糊，对承包人越有利。

第二层：约定了也不是无限期等——两条突破路径

就算合同白纸黑字约定了审计定价，《建工解释二》第 13 条第 1 款也给了承包人两把刀，砍中任何一把，就可以申请司法鉴定确定工程价款：

路径一：审计非因承包人原因未在合理期限内出具。送审、协调、推进审计的主导权都在发包人手里，承包人交了结算文件、尽了配合义务之后，审计长期拖着不出的，不能再让承包人承担拖延的风险。

路径二：审计结果与施工合同约定明显不符。审计改变合同约定的计价方式、否定合同约定的调价机制、无正当理由排除双方已经确认的签证变更文件——凡是偏离“施工合同约定”这个基准的，都算。

最高法 2026 年发布的建设工程施工合同纠纷典型案例里正好有一件：某乡政府把桥梁工程发包给建筑公司，合同约定“结算价款以国家审计机关的审计结果为准”。竣工后增量工程长期未获审批，审计结果也无正当理由由长期未作出，乡政府就以“未审计”为由拒付。法院认为继续机械等待明显不利于维护中小企业合法权益，准许司法鉴定，最终按鉴定意见判决支付工程款和逾期利息。

更早的（2020）最高法民终 630 号案更狠：合同约定按审计结果结算，承包人送审后审计局三年多没出结论，承包人起诉后申请鉴定；诉讼期间审计局补出了报告，但按 BT 项目处理、人工工资按最低标准计取。最高法认为：审计长期未出，符合鉴定条件的可通过鉴定确定价款；补出的审计报告计价依据与合同不符、又超过了规定期限，不应作为结算依据。

约定的审计不是免死金牌——“拖”和“偏”任何一条踩中，结算就回到司法鉴定的轨道。

第三层：一年期限这个“计时器”，起算点要抓住

第 13 条第 2 款规定：合理期限有约定按约定，没约定的由法院综合工程规模、造价金额、复杂程度确定，但最长不得超过承包人提交竣工结算文件之日起一年。

三个实务要点：

1. 起算点是“提交结算文件之日”，不是竣工日，也不是审计受理日。所以提交那天必须留死证据：结算文件签收单、快递回执（面单注明“竣工结算文件”）、邮件或政务平台发送记录，必要时公证送达；
2. “资料不全”挡不住起算。发包人收到文件后长期不反馈、反复要求补充与结算无关的资料，不能以资料不完整为由否定起算。但反过来，如果你提交的文件严重缺失、审计客观上无法启动，法院可能不以形式提交日为起算点——所以送审要一次交齐：结算书、合同、图纸、签证变更、验收资料，并让接收方当场签收或提出明确异议；
3. 合同可以约定更长或更短期限。本款尊重当事人约定，发包人若在合同里约定了明确的审计期限（哪怕是两年），按约定处理——这反过来提醒你：签约时主动约定一个短审计期限，比事后援引“一年上限”主动得多。

一年不是“等满一年就自动赢”，它是“你从哪天开始有权不等”的开关。这个开关按下去需要证据：文件交了、交给了谁、对方收了。

第四层：还有一件比鉴定更彻底的武器

比司法鉴定更彻底的一条路，是让发包人的报审价直接变成结算价。

《建工解释一》第 21 条：

当事人约定，发包人收到竣工结算文件后，在约定期限内不予答复，视为认可竣工结算文件的，按照约定处理。承包人请求按照竣工结算文件结算工程价款的，人民法院应予支持。

这条不是纸面规则，已经有法院照此判决。据南京市江宁经济技术开发区人民法院公开发布的案例：双方在工程竣工交付后另订《补充协议》，约定发包人收到完整竣工结算文件后 45 天内完成审核，逾期完成审核或出具报告即视为认可承包人提交的结算价款。承包人随后提交了结算文件（报审价 290 余万元），发包人却在 4 个月后才通知承包人与审计机构核对工程量并对报审价提出异议，诉讼中又申请司法鉴定。法院认定：发包人未能证明签收时曾告知资料不全，也未在 45 天届满前要求补充资料，应当视为认可承包人的报审价，对其司法鉴定申请不予准许，该报审价即为最终结算价款。

（该案为法院官方渠道以案说法发布，未公开案号，故此处只作裁判路径的印证，不作个案援引。）

适用这条有三个硬前提，缺一不可：

- 1. 必须有专门约定，不能仅凭示范文本的通用条款推定——最高法在给重庆高院的复函中明确：通用条款不能简单推出“逾期不答复视为认可”的一致意思表示；
- 2. 承包人要证明已交付结算文件，签收有争议时承包人负举证责任；
- 3. 答复期限必须明确。住建部《建筑工程施工发包与承包计价管理办法》第 18 条的口径是“合同对答复期限没有明确约定的，可认为约定期限均为 28 日”——该办法是部门规章，法院适用第 21 条仍以合同约定为前提，但 28 日口径在谈判和协调中是很好的筹码。

现在就可以做的一件事：翻到专用条款，看看有没有“逾期不答复视为认可结算文件”这句话。如果恰好有，这条路的分量大于一切鉴定。

第五层：手里多几件新规，谈判桌上多几分底气

对政府和国企项目，“以审拖款”不只是民事问题，也是行政违规问题：

规范	核心内容	用法
《保障中小企业款项支付条例》（2025 修订）第 12 条	机关、事业单位和国有大型企业不得强制要求以审计机关的审计结果作为结算依据（法律、行政法规另有规定除外）	对政府/国企发包人发函、向主管部门反映的直接依据
民营经济促进法第 67 条	同样限制强制以审计结果作为结算依据	法律层级的依据，函件中引用规格最高
国办发〔2017〕19 号《关于促进建筑业持续健康发展的意见》	建设单位不得以未完成审计作为延期结算、拖欠工程款的理由	指出对方“以审拖款”违反国务院文件
《建工解释二》第 13 条	一年上限 + 明显不符即可司法鉴定	起诉时的核心请求权基础

如果发包人是机关、事业单位或国有大型企业，而你的公司属于中小企业（建筑业划型见 1.2），先把这些规定摆出来——很多项目在诉讼前就能逼出结算。不是赌赢不赢，是先让对方知道拖着违规。

三个坑

1. 以为“没约定审计，发包人也能按审计算”。审计是对建设单位的行政监督，不是你们的结算程序。合同没写清楚，它约束不了你——这一条上你其实是站在高处的，别自己先认输；
2. 送审不留痕，一年期限白白流走。起算点是“提交结算文件之日”，你连哪天交的都证明不了，一年上限就形同虚设。结算文件怎么递交、谁签收、有没有面单，这三件事比后面所有催告都重要；
3. 送审之后几个动作，可能让前面的努力全废：书面确认核减金额、在审计核对单上签字盖章（可能被认定为对审计程序的追认）；反复补交与结算无关的资料、同意“重新送审”（对方可能主张起算点重新计算）；轻易签“先按审计暂定价付款、余款待审计后多退少补”（等于重新戴上紧箍咒）；拿到明显不公的审计结论不提书面异议就接受部分付款（沉默可能被解读为认可）。

老板视角·你现在该做什么

如果你还在签合同：

1. 能不写“以审计为准”就不写——不写，就别替对方写；
2. 必须写的时候，同时要三样东西：明确的审计期限（建议 90 - 180 日）、逾期未出结果时按司法鉴定确定价款的机制、审计范围以施工合同约定的计价方式和签证变更为准；
3. “逾期不答复视为认可结算文件”争取写进专用条款并写明天数——这一条的威力大于一切鉴定。

如果你已经被“审计没出来”卡住：

1. 先查一件事：合同到底有没有“明确约定”按审计结果定价——写法是“以审计结果为准”，还是“报审计部门审核后付款”？这一字之差，决定你能不能直接申请鉴定；
2. 把送审这条线找出来：结算文件是什么时候交的、交给谁、有没有签收或面单——这一年期限的起算点，就是你能主张“不再等”的起点；
3. 看看合同里有没有“逾期不答复视为认可”——有，这条路可能比鉴定快得多；
4. 评估手里的程序筹码：发包人是机关、事业单位或国企？你是不是中小企业？那些规定的名字，在谈判桌上直接摆出来。

顺着说明一下：审计条款的效果，几乎完全取决于合同怎么写、送审怎么留、这一年什么时候开始算——三件事里两件在签约和送审那一刻就定死了。真到了“审计拖了两年多、对方拿审计当挡箭牌”的阶段，走司法鉴定、走“视为认可”还是先施压后起诉，判断起来很吃经验，判断错了会白等一年。“这一年从哪天算起”是本章最值钱的一个日期。它写在送审回执上，不写在你的记忆里。

专业介入信号：政府或国企项目约定“以审计为准”的，先看审计进行到哪一步。一年硬上限的起算点和你手上的送达凭证能不能对得上，这一步决定你什么时候可以起诉、什么时候可以申请鉴定。

一句话记住

以审计为准，拖过一年就鉴定

依据：《建工解释二》第 13 条第 2 款——未约定时，合理期限最长不得超过承包人提交竣工结算文件之日起一年。

补一句：没约定按审计定价的，审计就管不着你——依据：《建工解释二》第 13 条第 3 款。

相关章节

- 1.1 中标后又签“降价协议”，结算按哪份算（补充协议里那条“以业主审计为准”）
- 2.1 口头说“先干着，回头补签证”——回头人不认了怎么办（送审要一次交齐的资料从哪来）
- 3.1 结算谈不拢，法院说“去鉴定”——鉴定怎么打才不吃亏（司法鉴定的完整打法）
- 4.2 工程款拖了三四年，还能起诉吗（等待期间的时效问题）

场景：结算单都签了，钱卡在一张纸上

老周公司接的一个办公楼精装工程，结算价 900 万。竣工验收合格，交付使用，结算单双方都签了字。

他去要最后那笔尾款，对方财务回了一句：“发票没开齐，款不能付。”

老周一听就火了——九百万的活，我已经开了七百多万的票，你才付我五百多万，怎么倒成了我的问题？

可这句话在工程圈里几乎天天出现。它的原型，是施工合同里几乎必有的一条：先开票，后付款。甲方把这几个字拿出来的时候，很多老板第一反应是“这不是欺负人吗”，第二反应是“那我赶紧把票全开了”。

这两个反应，一个错在不懂规则，一个错在没算成本。

要说清楚这件事，得先回答一个最基础的问题：开发票这件事，在法律上到底有多重？

这一关的位置：关一这一关在处理“你的钱什么时候到期”。1.2 是钱挂在别人的账上，1.4 是钱挂在一个程序上，这一章是钱挂在一张你自己的发票上——它最特别的地方在于：触发条件不在对方手里，在你手里。看起来你随时可以满足它，所以最容易答应；而一旦答应错了，它就从“晚点拿钱”变成“永远拿不到钱”。

一句话结论

“先票后款”能不能卡住你的钱，不取决于甲方怎么说，取决于合同怎么写——只写开票义务的，卡不住；写明“未开票可拒付”的，卡得住；只写“付款顺延”的，处于摇摆地带。

而且它有一个绕不过去的前提：金额都没定，谁也不能苛责你先开票。甲方一边拖着不结算，一边拿“你没开票”当挡箭牌——这个组合拳，法院不认。

第一层：开票是“附随义务”，这四个字决定了胜负

先看规范怎么说。

【条文原文 · 《民法典》第 788 条】建设工程合同是承包人进行工程建设，发包人支付价款的合同。

【条文原文 · 《民法典》第 526 条】当事人互负债务，有先后履行顺序，应当先履行债务一方未履行的，后履行一方有权拒绝其履行请求。先履行一方履行义务不符合约定的，后履行一方有权拒绝其相应的履行请求。

第 788 条把施工合同的主给付义务定得很清楚：一边建工程，一边付钱。第 526 条就是甲方最爱引的那条——先履行抗辩权。

关键就在这儿：先履行抗辩权只能针对“对等义务”用。而开票义务在司法实践中长期被认定为附随义务（从给付义务），跟付款义务不是一个量级。《合同编通则解释》第 31 条第 1 款写得更直接：

【条文原文 · 《合同编通则解释》（法释〔2023〕13 号）第 31 条第 1 款】当事人互负债务，一方以对方没有履行非主要债务为由拒绝履行自己的主要债务的，人民法院不予支持。但是，对方不履行非主要债务致使不能实现合同目的或者当事人另有约定的除外。

注意最后那句“当事人另有约定的除外”。这句话，就是整章的钥匙。

因为它意味着：“先票后款”这四个字写不写、怎么写，直接决定甲方能不能拿发票卡你的钱。

第二层：三种写法，三种命运

司法实践的裁判思路，可以按合同约定的“明确程度”分成三档。

第一种：合同只写了要开票，没写先后顺序。

这是最常见的情形——合同里写“乙方应提供正规增值税专用发票”，但没写“先开票后付款”。这种写法下，法院几乎一致认为：开票是附随义务，甲方不能拿它拒付工程款。

(2017)最高法民申 1675 号裁定讲得很清楚：出卖人的主要义务是交付货物，买受人的主要义务是支付货款；开具增值税发票并非主要合同义务，仅是附随义务，除非合同明确约定了先后履行顺序。这个案子后来被大量引用，也是各地法院的通行口径。

第二种：合同明确写了“未开票，甲方有权拒付”。

这一档结果完全不同。裁判观点很直白：除“先票后款”的顺序明确约定之外，如果双方进一步约定“否则发包人有权拒付工程款”，则承包人的开票义务就升格为主要义务，与发包人支付款项的义务对等，此时裁判机关不宜再作调整。

另一个典型例子：买卖合同明确约定“每次付款前，供货方须先提供等额发票，否则买方顺延付款”——法院认定，合同既已明确约定先开票后付款，开票义务已由附随义务升格为合同义务，判决驳回了买方的付款请求。

同样一批事实，合同里多十个字，结果就掉个头。

第三种：只写了“付款顺延”，没写“可拒付”。

这是最难的一档，也是最高法立场摆动最明显的地方。早期有裁判认可这类约定（(2019)最高法知民终 177 号、(2019)最高法民申 2634 号都认为约定赋予了买方拒付权），但2019 年之后明显转向。

(2020)最高法民申 4859 号，合同里写的原文是“甲方付款前，乙方应向甲方开具合法有效发票，乙方延迟提供发票的，付款期限相应顺延”——这么明确的“顺延”条款，最高法仍然认为：付款义务系主给付义务，开具发票义务属从给付义务，依从给付义务的约定主张先履行抗辩权不能成立。这一取向在 (2020)最高法民申 5212 号、(2021)最高法民申 7246 号、(2019)最高法民申 2588 号中都有体现。

这三档要有保留地看。上面提到的判决，除公报案例和案例库入库案例外，都是普通生效裁判（民终、民申），没有先例约束力，只能作为裁判分歧的实证，不能当规则用。不能因为判决书上带了“最高法”三个字，就当成必须遵循的规则。

第三层：就算条款有效，也有一道绕不过去的坎

有一个细节，甲方和乙方都容易忽略，但它经常直接决定结果。

发票开不出来，往往是因为金额还没定。

北京三中院 2025 年公布的一起案件很典型：合同约定“结算完毕，支付至结算款 97%，乙方向甲方提供 100% 全额发票”，同时也约定“只有在取得甲方竣工验收批准证书后，双方才能办理结算”。案子里的死结在于——因发包人一方的原因，结算一直没办完，工程款数额也没确认。发包人就拿“你没开票”来抗辩。

法院的回应是：不能苛责承包人先行开具发票，发包人亦无权以此为由主张迟延支付工程款，判令支付剩余款项及逾期付款利息。

道理其实很朴素——**发票上的金额从哪来？** 从已经确认的付款金额来。金额都没定，让收款方按什么开票？（2020）最高法民申 4859 号里也有一句类似的逻辑：只有在付款金额已确定的情况下才能开具相应发票。

所以出现了一种很现实的组合拳：甲方一边拖着不结算、不确认金额，一边拿“你没开票”当挡箭牌。这个拳，法院是不认的。

另一个案子更直接——合同约定了“先票后款”，但承包人已经开了七百多万的票，甲方只付了五百多万，甲方本身就违约在先，法院认定其抗辩权的行使应受诚信原则规制，判其支付剩余工程款及逾期利息。

违约在先的人，没有资格拿先履行抗辩权说话。这句话，是你被卡款时最该记住的一句。

第四层：反过来说，甲方拿这条卡款也不总是赢

这一层是说给另一半老板听的——如果你自己也有作为发包方、总包方的时候，账上压着这笔钱，也想用发票卡一卡对方，那得先把代价算清楚。

第一，卡不出钱，只卡出利息。从上面那批案件能看出来，法院对“拿未开票拒付尾款”的态度越来越一致：不认。卡住的这段时间，逾期付款利息照算。北京三中院那个案子，最后判的正是“剩余合同款 60 余万元及逾期付款利息”。

第二，卡不掉的，法院会在一个案子里一起解决。2022 年河南高院建设工程案件审判工作座谈会的口径很有参考价值：合同约定先票后款的，未开票之前，发包人不承担逾期支付工程款的违约金；但发包人支付工程价款是主要合同义务，在诉讼阶段以未开票为由抗辩不支付工程款缺乏正当性——法院应当向发包人释明，提出由承包人开具发票的诉讼请求，在案件中一并处理。经释明仍坚持抗辩不付款的，不予支持。

这个口径把话说得很透：它顶多能挡住违约金，挡不住本金。需要说明的是，河南高院这个座谈会纪要属审判业务指导文件，不是司法解释，不能作为裁判依据援引，但反映的取向值得注意。

第三，真正该防的不是票据，是抵扣。对甲方而言，发票最要紧的是能不能抵扣。真担心对方不开票，出路是在合同里把开票的时间、类型、税率、送达方式和履行的后果写清楚——也就是上面说的第二种写法。指望一句模糊的“先票后款”在庭上兜住，风险很大。

最危险的一步：为了拿款，去找别人代开

被卡款的老板，走到急处，很容易听到一个“主意”：找家材料商、或者别的公司，把票开出来，先把钱拿到手。

这一脚踩下去，就从民事纠纷走进税务稽查了。

苏州昆山中院 2024 年处理过一起很典型的案子：实际施工人挂靠甲公司施工，为了降低税点成本，让第三方乙建材公司向总包方开票 98.9 万元，并要求总包把剩余款项直接付到乙公司账户。后来乙公司将这批发票全部作废，税务稽查认定系虚开，总包方被追缴企业所得税 13.2 万元、加收滞纳金 12.7 万元、罚款 6.6 万元，随后总包又反过头来起诉索赔。

这笔账最后落在谁头上，不用细算。

“替代开票”这条路在法律上走不通。江苏高院相关典型案例早已明确，“替代开票”条款因违反《发票管理办法》强制性规定而无效。

还有一件事常被误解——不少实际施工人以为“合同因挂靠无效，开票义务也就免了”。这个理解是错的。裁判逻辑是：合同整体可能无效，但“单价含税”这类价格条款独立有效，开票义务既是约定义务，也是法定义务，不因合同无效而免除，也不因工程款已付清而消灭。发包方在付清全款之后，仍然可以单独起诉要求开具发票，法院会支持。

并且，纳税义务跟开不开票没有必然关系。按 2026 年 1 月 1 日起施行的《中华人民共和国增值税法》第 28 条：纳税义务发生时间为收讫销售款项或者取得销售款项索取凭据的当日；先开具发票的，为开具发票的当日。

也就是说，“没开票就不用确认收入”这个理解是错的——款没收到、票没开出去，只要已经收讫款项或取得索取款项的凭据，纳税义务就已经发生。实践中不少施工企业正是栽在这个理解偏差上：被查实后，补税、加收滞纳金一样都少不了。

三个坑

1. 只看到“甲方故意卡我”，没看到自己手里那句话。被卡款的时候，第一件事不是生气，是翻合同看那句“先票后款”到底怎么写的——是只写了开票义务，还是写了“未开票可拒付”，还是只写了“顺延”？这一句话的差别，就是能不能抗辩的差别；
2. 为了拿款去“找票”，把民事纠纷变成税务风险。上面昆山那个案子就是标本：为了早拿几十万，最后被迫缴、滞纳金、罚款，还要被回头起诉索赔。这一步走错，不是钱要不回来的问题，是把自己从原告变成被查对象的问题；
3. 忽略“金额未定”这道坎。很多老板把注意力全放在发票条款上，忘了真正的前提是结算金额有没有确认。甲方拖着不结算，你就没法开票；这个先后关系恰恰是你最有力的一点——但它需要证据：结算送审的记录、对方不予确认的往来。

老板视角·你现在该做什么

如果你还在签合同：

1. 把“先票后款”那句话看清：如果只写“乙方应提供发票”，问题不大；如果对方一定要写“未开票可拒付”，至少争取把“发票类型、税率、送达方式、以结算确认为前提”写清楚——别让一个模糊的句子，将来变成对方拒付的完整理由；
2. 写明“以结算确认金额为开票前提”：金额没确认，开票义务不发生——这一句能挡掉大部分“卡票”操作；
3. 开票节奏别和付款节奏脱钩：合同里把“开票→付款”的时点和比例对应上，而不是笼统地“全额开票后才付款”。

如果你已经被卡住：

1. 先做对比：把你开了多少票、对方付了多少钱，两条线摆出来——哪一方先违约，是这件事的核心事实；
2. 把“金额未确认”这条线索留好：结算送审记录、对方不予确认的往来、验收与结算程序的实际状态；
3. 别自己去“解决票据问题”：开票涉及税点成本、纳税义务发生时点，以及开票行为在诉讼中会不会被对方当成把柄——这一步一旦走错，风险的性质就变了。

这里要停一下：先票后款这类卡款，看起来是“一张票的事”，实际牵着三条线——合同里的那句话怎么写的、双方的履行进度对不对得上、结算金额确认了没有。三条线里任何一条判断错了，你可能不是晚拿钱，

是把本来能要回来的钱变成要不回来。这三条线怎么交叉、哪条对你有利，需要把合同、开票记录和往来函件摊在桌上一条条对。

专业介入信号：发票与付款的顺序、先履行抗辩权能不能立住，取决于合同怎么约定、交易习惯是什么、你手里有没有拒付的书面依据。这三样凑齐了才谈得上抗辩，凑不齐就先别把它当成不付款的理由。

一句话记住

先票后款，写明才作数

依据：《合同编通则解释》（法释〔2023〕13号）第31条第1款——“当事人另有约定的除外”。

补一句：违约在先的人，用不了先履行抗辩权——依据：《民法典》第526条及诚信原则。

相关章节

- 1.2 “业主付了款我再付你”——这句话能困住我多久（另一种“付款条件”的写法）
- 2.1 口头说“先干着，回头补签证”——回头人不认了怎么办（结算金额靠什么确认）
- 4.1 他不说没钱，他说“质量有问题”（甲方拒付理由的另一套话术）
- 5.1 合同无效，我的工程款还能要回来吗（合同无效，开票义务为什么还在）

场景：螺纹钢三个月涨了五成，合同却写着“包死”

老周的公司 2020 年底中标了一个厂房项目，7800 万，固定总价，工期 18 个月。专用条款一句话写得明明白白：

“本合同价款为固定总价，已包含全部风险，施工期间材料、人工价格上涨一律不予调整。”

2021 年春节后开工，钢材价格一路狂飙：螺纹钢从年初的约 3800 元/吨涨到 5 月的近 5900 元/吨，涨幅超过 50%。老周算了一笔账：光主材这一项，成本就超支了 1100 多万，整个项目的利润全部吃掉还不够。

他拿着采购合同去找发包人谈调差，对方把合同条款拍在桌上：“白纸黑字写的包死价，涨了是你没算准，跟我没关系。”

老周的问题，也是无数承包人被同一个问题卡住的问题：固定总价合同遇上材料暴涨，真的只能认亏吗？

这一关的位置：这是关一的收尾章。前面五章讲的是“钱什么时候到期、按哪份算、被卡住怎么办”，这一章讲的是更难的一件事：合同已经签死了，还有没有回旋的余地。它的答案和关一其他章不太一样——前面几章的动作都在签字之前，这一章的动作一半在签字之前（有没有约定调差机制），一半在涨价之后（能不能证明超出正常商业风险）。

一句话结论

1. 固定价合同不等于铁板一块。《建工解释二》第 9 条规定：固定价格合同，当事人以约定工期内人工费、主要建材价格重大变化为由请求调价的，法院不予支持——但留了两扇门：合同另有约定，或符合《民法典》第 533 条情势变更；
2. 真正的胜负手在签约时，不在涨价后。有没有约定调差机制、约定是否明确（风险幅度、调差方法、基准价），决定了涨价的后果由谁承担；示范文本和《建设工程工程量清单计价规范》本身就是现成的调差弹药；
3. 情势变更不是“涨价了就能用”的万能钥匙，却是“事先排除条款”无效的护身符。合同可以约定正常商业风险（实务中常按 5% 上下的幅度约定）由承包人包干，但不能约定排除情势变更的适用——最高法《合同编通则解释》第 32 条把这种条款直接判无效。

第一层：先看清“包死价”到底包了什么

先摆正《建工解释二》第 9 条的原文立场：

建设工程施工合同约定按照固定价格结算工程价款，当事人以约定的建设工期内人工费、主要建筑材料价格发生重大变化为由请求调整工程价款的，人民法院不予支持，但是当事人另有约定或者符合民法典第五百三十三条关于情势变更规定的除外。

这句话有三层意思：

1. 原则：固定总价、固定单价，价格风险原则上由承包人自担。固定总价意味着量价双包干，固定单价意味着单价风险包干——这是你投标时对市场风险的自愿承担，法院原则上尊重；

- 2. 例外一：合同另有约定。 只要合同里写了调差机制，就按约定来。这也是绝大多数成功调差案件的第一依据；
- 3. 例外二：情势变更。 价格异动超出商业风险范畴、达到情势变更程度的，即使合同没写调差，也可以主张调整。

还有一处可以注意的口径：《建设工程工程量清单计价规范》（GB50500-2013）第 3.4.1 条规定，发包承包不得采用“无限风险”“所有风险”或类似表述约定计价风险范围。你合同里那句“包含全部风险”，本身就是不合规的写法——它是谈判中的第一个破绽。

第二层：情势变更的门槛有多高

情势变更条款（《民法典》第 533 条）的原文是：合同成立后，合同的基础条件发生当事人订立合同时无法预见的、不属于商业风险的重大变化，继续履行合同对当事人一方明显不公平的，受不利影响的当事人可以请求变更或解除合同。

最高法《合同编通则解释》（法释〔2023〕13 号）第 32 条进一步细化：

- 什么样的涨价算“重大变化”？ 政策调整或市场供求关系异常变动导致价格发生无法预见、非商业风险的涨跌。反过来说，普通的市场供需波动、行业周期性涨跌不算，必须达到“异常”程度；
- 排除项：市场属性活跃、长期价格波动较大的大宗商品及股票、期货等风险投资型金融产品除外——这条对钢材等大宗商品是硬伤，法院会更谨慎；
- 事先约定排除情势变更的约定无效（第 32 条第 4 款）——这是你最该记住的一句话：发包人想在合同里写“无论何种情况均不得调差”来锁死情势变更，是锁不住的。

但实践必须诚实：建设工程领域主张情势变更调差，被支持的是极少数。 两个方向的判例都要看：

维度	商业风险（不调）	情势变更（可调）
可预见性	理性承包人订约时应预见并安排	订立合同时无法预见
性质	市场固有风险，供求与价格正常波动	政策剧变、供求异常变动等基础条件改变
影响程度	未达异常（实务中常参照 5% 上下）	价格异常暴涨，继续履行明显不公平
归责	属自愿承担的投标风险	不可归责于双方
判例示例	最高人民法院（2015）民二终字第 88 号华锐风电案：价格浮动属正常商业风险；（2018）最高法民终 380 号：钢材上涨因政策调整，合同已约定不调价，突破约定不支持	最高人民法院（2015）民提字第 39 号：政策要求拆除锅炉致合同目的落空，构成情势变更（解除）

反面教材最有警示意义：（2018）最高法民终 380 号案里，施工合同通用条款明确约定“执行期间不考虑人工、机械和材料价格的涨落”，后来国家宏观政策调整导致钢材上涨、省交通厅发文要求适当补偿——最高法仍然认为不能以行政通知突破合同约定，承包人 415 万余元的调差请求被驳回。

连政府发文都不能自动帮你突破合同，何况你自己主张的“涨价”。

第三层：很多法院在“超出正常风险范围”时会给机会

情势变更难，不等于调差无门。北京、四川两高院的白纸黑字口径，是固定价合同下相对温和、也更常被援引的依据：

- 北京高院《关于审理建设工程施工合同纠纷案件若干疑难问题的解答》（京高法发〔2012〕245 号）第 12 条：固定价结算实际履行中，钢材、木材、水泥、混凝土等主要建材价格发生重大变化、超出正常市场风险范围的——

合同对风险负担有约定的按约定；没有约定或约定不明的，当事人要求调价的，可在市场风险范围和幅度之外酌情予以支持，具体数额可委托鉴定、参照施工地建设行政主管部门处理建材差价问题的意见确定；

- 四川高院《关于审理建设工程施工合同纠纷案件若干疑难问题的解答》（川高法民一（2015）3号）第24条：同口径——约定不明且不调整显失公平的，可在市场风险范围外酌情支持。

注意：“正常市场风险范围”没有法定比例。上述两省解答都只给“范围”这个词，没给数字。实务中真正有据可依的±5%，来源是地方造价管理部门发布的调差指导意见（多为规范性文件，不是裁判依据）与个案裁量，不能当成“国家规定的行业标准”来用。可查的个案口径如：南充中院（2019）川13民终3794号认定5%以内属正常商业风险、超过部分由发包人承担。

还有一条更“接地气”的裁判路径——公平原则的酌情调整。江苏盐城中院在（2019）苏09民终1305号中认为：固定价合同时间跨度大，原材料价格重大变化后，签订合同时的预见性与现实完全不同，按原合同结算导致施工人巨额亏损、显失公平的，应允许调整，幅度综合建设市场利润率等因素确定，不使利益过分失衡。

所以：合同没写调差，不等于死路——先看价格异动是否“超出正常市场风险范围”，再决定打情势变更还是打公平原则。

第四层：涨价和工期延误搅在一起，最容易把调差权弄丢

材料涨价的负担规则，有一个致命的例外：谁造成工期延误，延误期间的涨价就由谁承担。北京高院245号解答第12条第2款和四川高院3号解答第24条第2款口径一致——因一方原因导致工期延误或材料供应时间延误，期间的建材差价由过错方承担。

这意味着：

- 承包人原因延误（组织不力、中途撤人、窝工怠工）期间赶上材料上涨 → 调差主张大概率被驳回，甚至要倒赔违约金；
- 发包人原因延误（图纸晚给、付款迟延、指令停工、场地未交付）期间遇上材料上涨 → 涨价差价由发包人承担，你不仅要调差，还可以主张误期损失（注意：停工窝工损失按《建工解释二》第17条不享有优先受偿权（见3.2），要单独列项主张）；
- 各地政府预警文件也普遍采用该规则：因非承包人原因延误的，延误期间上涨按上涨价调整、下跌不调整；因承包人原因延误的则相反。

证据上必须锁死两点：延误是谁造成的（指令、会议纪要、往来函件、工期签证），涨价的时点在延误期间内（材料进场单、采购合同、付款记录）。

第五层：别只想着打官司，“重新协商”这一步要走

情势变更制度有个常被忽略的程序要件（《民法典》第533条）：先与对方重新协商，合理期限内协商不成的，才能请求法院或仲裁机构变更或解除合同。直接起诉主张调差，程序上就可能被打回。

而且，协商不是空谈——它同时是施压和取证的时机：

- 造价信息留痕：拿出施工期内当地造价管理站发布的《工程造价信息》材料价格，与投标基准价对比，白纸黑字证明涨幅；
- 政策文件背书：2021年那一轮暴涨时，多个省市的造价管理部门曾发布建材价格波动风险预警或调差指导意见，其中不少明确“无约定或约定不明的，材料单价变化超出一定幅度的部分据实调整、由发包人承担”。这些文

件的效力层级是规范性文件、不是裁判依据，各地幅度与表述也不统一，但作为佐证价格异动超出正常范围的辅助材料，在协商和诉讼中都有用——用之前先查你项目所在省市当年是否发过，以本地文件原文为准；

- 补充协议锁死调差：若双方在诉讼前就主材调差达成一致，务必形成书面补充协议——(2017)沪 02 民终 1426 号案中，总价包干主合同签订后材料价格暴涨，双方另行签订补充协议约定混凝土、水泥、钢筋等主材可调整价差，发包人此后否认调差，法院认定该补充协议系真实意思表示、应按其调差。

发一封有理有据的调差函（列明条款、数据、文件），既是启动“重新协商”的程序动作，也为将来诉讼固定了起点。

三个坑

1. 以为“包死价”就是铁板一块。第 9 条留了两扇门（另有约定、情势变更），加上“超出正常市场风险范围”和公平原则这两条实务路径——真正决定结果的是你有没有把涨幅、基准价、风险幅度这几件事用数据摆出来，不是合同里那句“包含全部风险”；
2. 把情势变更当“涨价了就能用”的万能钥匙。大宗商品被明确列为法院更谨慎的领域，建设工程领域情势变更调差获支持的是极少数。上台前先掂量两件事：涨幅有没有达到“超常”程度？合同里是不是已经约定了不调价？
3. 签约时亲手埋雷，涨价后才知道哪里错了。最常见的四种埋法：只口头承诺、不写条款（“涨了到时候再谈”，事后翻脸无凭）；调差约定太笼统（只写“主材价格波动可调差”，不写风险幅度、基准价、调差方法，等于没写）；风险幅度签得比本地造价文件宽得多（别人写 5%，你签 15%，等于自愿多扛一截）；让项目经理或班组口头答应放弃调差。

老板视角·你现在该做什么

如果你正在投标或者准备签合同：

1. 在主材清单上花十分钟：钢材、水泥、商砼、砂石、管材哪几项占你的成本大头？这几项有没有调差口径？
2. 争取三样东西：风险幅度（主材可争取 $\pm 5\%$ 左右——这是地方造价文件与个案中较常见的口径，不是国标强制值，具体看你项目所在地当年怎么规定）、基准价来源（投标期造价信息价或双方确认的认价单）、调整价来源（施工期信息价按月或按季取）；
3. 别接受“所有风险”“无限风险”“价格包死不调”这类表述——它既违规，也是将来主张调整时的第一个破口；
4. 把工期延误期间的价格风险承担规则写进去（谁延误谁承担）——这一句在钢材暴涨的年份，价值可能是几百万。

如果你已经被涨价咬住了：

1. 先算三个数：投标基准价、施工期实际采购价、涨幅比例——“涨了多少”必须能算出来，不能只说“涨得厉害”；
2. 看价格异动有没有超出正常市场风险范围（实务中较常见的参照线是 5% 上下，但这是地方文件与个案口径，不是法定标准），再对照当地造价管理部门当年有没有发过价格波动预警或调差指导意见——这些文件是协商桌上最有用的东西；
3. 把工期这条线拎清楚：涨价的时点在不在延误期间内、延误是谁造成的——如果是你方原因造成的延误，这一章的多数路径就先别走了；

4. 先发调差函、先谈，别跳过“重新协商”直接上法院——这一步是情势变更的程序要件，也是把谈判过程变成证据的过程。

有个细节别漏：材料调差这件事，结果几乎完全取决于合同里有没有调差机制、涨幅有没有超出正常风险范围、工期延误是谁造成的——三件事里第一件在签字时就定死了，后两件靠你平时的采购台账和工期记录。真到了“涨了五成、对方一句包死价拍桌上”的时候，走情势变更、走公平原则还是走“超出正常风险范围”，哪条路能通、能调多少，判断起来很吃经验。调差这件事没有标准答案，只有你的合同、采购凭证和工期记录。这三样摆出来，能调多少自己就看得见。

专业介入信号：材料涨价能不能调、调多少，要到合同里找出口：调价条款怎么写的、价格波动幅度有没有约定、能不能落到《民法典》第 533 条。这三件事的答案决定你有没有路，不是庭上再想办法。

一句话记住

材料暴涨想调差，先翻合同

依据：《建工解释二》第 9 条——固定价格原则上不予调整，但当事人另有约定或者符合《民法典》第 533 条情势变更规定的除外。

补一句：约定排除情势变更的条款，本身无效——依据：《合同编通则解释》（法释〔2023〕13 号）第 32 条第 4 款。

相关章节

- 1.1 中标后又签“降价协议”，结算按哪份算（中标后加重风险的补充协议）
- 1.2 “业主付了款我再付你”——这句话能困住我多久（材料商那一层的背靠背）
- 3.3 工期延误被罚 300 万，这笔账怎么翻过来（延误是谁造成的）
- 3.4 工程干到一半被叫停——已干的活、质保金、修复费，六笔账怎么算（固定总价中途解除按比例折算）