



- ◆ 合同订立的常见问题与对策
- ◆ 合同履行的常见问题与对策
- ◆ 合同变更、转让、解除的常见问题与对策
- ◆ 合同纠纷处理的常见问题与对策
- ◆ 如何审查修改合同及制作审查意见书
- ◆ 企业合同管理组织的形式与结构
- ◆ 企业合同管理制度的原则与内容
- ◆ 企业合同诉讼常见问题与对策

张国印 著

企业合同管理

QI YE HE TONG GUAN LI CHANG JIAN WEN TI YU DUI CE

常见问题与对策



法律出版社
LAW PRESS·CHINA



张国印 著

企业合同管理

QI YE HE TONG GUAN LI CHANG JIAN WEN TI YU DUI CE

常见问题与对策



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

企业管理常见问题与对策 / 张国印著. —北京:法律出版社, 2009. 6

(合同法实务指导丛书)

ISBN 978 - 7 - 5036 - 9538 - 4

I. 企… II. 张… III. 企业—经济合同—管理—中国
IV. D923. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 070590 号

企业管理常见问题与对策
张国印 / 著

编辑统筹 法律应用出版分社
策划编辑 戴伟 张新新
责任编辑 张新新
装帧设计 贾丹丹

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 北京中科印刷有限公司

责任印制 陶松

开本 787 × 960 毫米 1/16

印张 21.75

字数 369 千

版本 2009 年 6 月第 1 版

印次 2009 年 6 月第 1 次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里 7 号)

网址 / www.lawpress.com.cn

电子邮件 / info@lawpress.com.cn

销售热线 / 010 - 63939792/9779

咨询电话 / 010 - 63939796

中国法律图书有限公司(100073 北京市丰台区莲花池西里 7 号)

全国各地中法图分、子公司电话:

北京分公司 / 010 - 62534456

上海公司 / 021 - 62071010/1636

深圳公司 / 0755 - 83072995

西安分公司 / 029 - 85388843

重庆公司 / 023 - 65382816/2908

第一法律书店 / 010 - 63939781/9782

书号: ISBN 978 - 7 - 5036 - 9538 - 4

定价: 46.00 元

(如有缺页或倒装, 中国法律图书有限公司负责退换)

前 言

1999年3月15日,宪法修正案将“依法治国”写进宪法。如今,我国法制建设已取得了很大成就,企业与老百姓的法律意识已大大加强,已有管理工作走在前面的企业提出了“依法治企”的管理思想并付诸行动。在一“国有企业改革与发展及技术创新成果展览会”上,山东的胜利油田展示了其依法治企的经验。经验一:企业经营决策不仅考虑经济和技术上的可行性,同时考虑法律上的安全性,称之为“决策行不行,先问法律准不准”。经验二:严把合同关。胜利油田每年签订各类经济合同2万多份,总标的额200多亿元。通过推行合同全过程管理,16年共节约资金、挽回经济损失9亿多元。经验三:依法维权。3年中,胜利油田通过协商、仲裁、诉讼等多种方式妥善处理各类纠纷720起,涉及金额4.38亿元,节约资金、挽回经济损失1.23亿元。

笔者认为“依法治企”与“依法治国”是大同小异的,“依法治企”应该是企业的明智选择。要依法治企,合同管理问题是企业必须重视的。我国已加入WTO,经济对外开放的广度和深度将迎来一个新的阶段,市场竞争将更加激烈,国际间贸易往来将不断增多,合同管理是企业风险管理和控制的最佳手段,是所有法律风险控制的第一步。企业应依法实施合同管理,提高综合竞争力。

目前,我国有相当多的企业综合竞争实力和管理水平,尤其是合同管理水平,与国内先进企业相比差距较大,与国外企业更是不可同日而语。这主要表现在合同体系不健全、合同管理水平低、合同管理人员的相关合同管理素质较低。在企业经营中,不慎签订的一个合同就有可能导致企业面临破产的窘境,因此,企业必须加强对合同管理的研究、加强对控制合同风险对策的研究,以提高企业的抗风险能力,确保在日益竞争的市场求生、谋发展。

笔者通过承办案件及与企业的接触发现,一些企业的合同法律意识淡薄,经营运作不规范,缺乏强烈、敏锐的合同法律意识。本应经过法定程序签订的

合同,有的企业却不经过该程序,直接签订标的额巨大的合同,或者不参照示范文本签订合同,也不根据项目和企业自身的具体情况来订立相应的合同条款,往往将订立合同流于形式,对合同条款不作仔细推敲,对违约责任、违约条件等不作具体、明确的约定,订立的合同简单,甚至异常简单,主要内容缺乏,主要条款不全,各方权利义务不明,留下了很大的合同风险与合同纠纷隐患。在合同履行期间,合同管理工作更不规范,往来函件、洽商、会议纪要、签证、交接合同标的手续等缺乏必要的记录与妥善保管,发生问题后扯皮不断,相互指责。有的企业管理层不能从战略高度分析和认识合同管理对企业生存和发展的重要意义,缺乏对合同管理的重视。企业合同管理人员的综合素质偏低,有的企业甚至没有设立专职的合同管理部门和人员,没有建立严格的合同管理制度和规范的工作程序,仅仅将合同管理职能分解为技术、经营、质检等几大部门分别进行管理,无法从整体上分析和把握合同的确切状态及应采取的合同措施,导致合同管理漏洞不断。

有一个省电力公司多种经营部副经理在领导的建议和介绍下,到东北采购钢材,随身携带合同专用章、格式合同和几份盖了章却没有填数字的现金转账支票。在没有审查对方主体资格的情况下就与其签订了 2000 多万元的合同,结果上当受骗了。可以说,该电力企业在合同管理上出了问题。

企业合同管理是指企业对以自身为当事人的合同,依法进行订立、变更、解除、转让、履行、终止以及审查、监督、控制等一系列行为的总称。

特别说明:企业与公司的性质、范围不是等同的,但本书在合同管理方面等同对待,以下所称“企业”均包括公司在内。

本书将根据笔者十余年律师执业经验,结合自己所承办案件以及在法律顾问工作中接触、处理过的企业合同管理问题,从企业合同管理的可操作性、实务性角度出发,从以下八个方面有所侧重地阐述企业合同管理问题:

- 一、合同订立的常见问题与对策;
- 二、合同履行的常见问题与对策;
- 三、合同变更、转让、解除的常见问题与对策;
- 四、合同纠纷处理的常见问题与对策;
- 五、如何审查修改合同及制作审查意见书;
- 六、企业合同管理组织的形式与结构;
- 七、企业合同管理制度的原则与内容;
- 八、企业合同诉讼常见问题与对策。

本书观点有失偏颇之处,望各位读者、同行多多批评、指正。

目录

Contents

- 第一章 合同订立的常见问题与对策 / 1
- 第二章 合同履行的常见问题与对策 / 112
- 第三章 合同变更、解除、转让的常见问题与对策 / 163
- 第四章 合同纠纷处理的常见问题与对策 / 194
- 第五章 如何审查修改合同及制作审查意见书 / 203
- 第六章 企业合同管理组织的形式与结构 / 212
- 第七章 企业合同管理制度的原则与内容 / 215
- 第八章 企业合同诉讼常见问题与对策 / 225
- 第九章 企业合同管理制度范例 / 315
- 第十章 部分企业合同范本 / 323

案例索引

- 第一章 合同订立的常见问题与对策 / 1
- 【案例 1】草拟合同引出的买卖纠纷案 / 3
- 【案例 2】企业下属分部多次转让纠纷案 / 12
- 【案例 3】以自己名义为他人贷款被追诉案 / 17
- 【案例 4】合同未成立发货纠纷案 / 21
- 【案例 5】谁与建筑公司存在合同 / 22
- 【案例 6】先施工后签合同做法不可取 / 24
- 【案例 7】购房意向书性质认定纠纷案 / 25
- 【案例 8】主体资格不具备导致合同无效案 / 27
- 【案例 9】租赁合同被认定无效案 / 28
- 【案例 10】工程分包个人酿系列纠纷案 / 29
- 【案例 11】合同主体应保持同一 / 35
- 【案例 12】私自购货的代理权争议 / 36
- 【案例 13】未考察签订合同导致血本无归 / 37
- 【案例 14】哪一页是真正协议的第一页 / 41
- 【案例 15】虚假买卖被揭穿有警示 / 46
- 【案例 16】被告是否有合同专用章 / 47
- 【案例 17】为租户提供账号被判赔偿案 / 47
- 【案例 18】注册资金有玄机 / 49
- 【案例 19】都是因为有了担保 / 50
- 【案例 20】口头协议酿重大损失 / 53
- 【案例 21】未签合同致主要条款无法认定 / 53
- 【案例 22】乱发订单的后果 / 54

- 【案例 23】合同性质由内容决定 / 58
- 【案例 24】合同内容违法得不到违约金 / 59
- 【案例 25】买卖拼装汽车合同无效案 / 59
- 【案例 26】联合开发行为无效案 / 60
- 【案例 27】名为联营实为借贷案 / 60
- 【案例 28】承包经营属变相“卖”案 / 67
- 【案例 29】煤炭单价该如何认定 / 67
- 【案例 30】遗漏规格与型号的麻烦 / 68
- 【案例 31】未约定后续改进成果导致被动 / 68
- 【案例 32】对“分期分批”的不同理解 / 69
- 【案例 33】小白菜是不是蔬菜 / 69
- 【案例 34】代为卖房约定期限案 / 70
- 【案例 35】股权转让前遗留债务纠纷的对待 / 73
- 【案例 36】逗号、顿号区别大 / 80
- 【案例 37】是收条还是欠条 / 81
- 【案例 38】语义不明的责任 / 81
- 【案例 39】定金与订金结果不同 / 82
- 【案例 40】预付定金未被适用定金罚则案 / 83
- 【案例 41】已付货款能否认定为利息案 / 85
- 【案例 42】胁迫主张不能随意提出 / 93
- 【案例 43】协议无效款项不必然返还案 / 95
- 【案例 44】没有约定差价不予支持案 / 103
- 【案例 45】2000 吨辣椒干出口纠纷案 / 107
- 【案例 46】合作文书卡审批无效案 / 111
- 第二章 合同履行的常见问题与对策 / 112
- 【案例 47】货款交付约定不明引发纠纷案 / 112
- 【案例 48】签订合同不履行义务案 / 113
- 【案例 49】汽车生产设备及配件转让纠纷案 / 116
- 【案例 50】签订新协议担保人被免责案 / 119
- 【案例 51】还款计划不同于还款协议 / 122
- 【案例 52】扩大损失被判自行承担案 / 127
- 【案例 53】职工档案丢失纠纷案 / 128
- 【案例 54】账目管理混乱被迫撤诉案 / 131

【案例 55】询证函欠款数额是否存在百万元差错案 / 132

【案例 56】九年欠款起死回生案 / 141

【案例 57】质量已变为按样品交货案 / 142

【案例 58】质量异议权应及时行使 / 144

【案例 59】不安抗辩权行使是否适当案 / 145

【案例 60】代位权行使纠纷案 / 147

【案例 61】被执行人买卖行为被判撤销案 / 150

【案例 62】转让欺诈是否成立纠纷案 / 152

【案例 63】不及时行使诉权被判败诉 / 154

【案例 64】诉讼时效起点如何认定纠纷案 / 158

【案例 65】出口退税赔偿案 / 159

第三章 合同变更、解除、转让的常见问题与对策 / 163

【案例 66】书面形式变更合同权益有保证 / 163

【案例 67】两份会议纪要如何理解争议案 / 164

【案例 68】退场移交工程欠款争议案 / 172

【案例 69】单方除名被判败诉案 / 179

【案例 70】劳动合同到期请求赔偿、补偿被判败诉案 / 184

【案例 71】因对方违约而解除合同纠纷案 / 190

第四章 合同纠纷处理的常见问题与对策 / 194

【案例 72】未及时行使诉权执行无果案 / 194

【案例 73】错过起诉最佳时机执行不利案 / 194

【案例 74】千万债权千万及时行使 / 195

【案例 75】租金久拖风险陡增 / 196

【案例 76】非法追债得不偿失 / 199

【案例 77】巨额担保被判免责案 / 199

【案例 78】撤销下属单位未清算被判赔偿案 / 200

【案例 79】充分行使诉权案件成功调解 / 201

第五章 如何审查修改合同及制作审查意见书 / 203

第六章 企业合同管理组织的形式与结构 / 212

第七章 企业合同管理制度的原则与内容 / 215

【案例 80】传票入抽屉开庭按缺席 / 216

【案例 81】房屋承租人难以确定案 / 221

第八章 企业合同诉讼常见问题与对策 / 225

- 【案例 82】生拉被告被判败诉 / 232
- 【案例 83】政府为卖出啤酒厂埋单 / 247
- 【案例 84】经理的职务行为单位担责 / 249
- 【案例 85】执行期间企业改制引起新纠纷 / 251
- 【案例 86】损失未确定起诉被驳回 / 252
- 【案例 87】债务转移还是第三人履行 / 256
- 【案例 88】加工承揽合同管辖权案 / 257
- 【案例 89】履行地不明管辖权争议案 / 258
- 【案例 90】违约之诉与侵权之诉百万之差 / 261
- 【案例 91】进行财产保全执行有保障 / 264
- 【案例 92】通过证据保全赢得主动案 / 266
- 【案例 93】以对方答辩状代理词为证据案 / 270
- 【案例 94】未及时交费反诉失良机 / 287
- 【案例 95】及时反诉减少损失案 / 290
- 【案例 96】盲目反诉损失重大 / 297
- 【案例 97】租赁合同及时调解减少损失案 / 301
- 【案例 98】更换担保责任人和解致债权损失案 / 302
- 【案例 99】和解撤诉与法院调解结果不同 / 305
- 【案例 100】因当事人在执行前达成和解协议使债权人未能在法定期限内
申请强制执行如何处理的请示与答复 / 311
- 第九章 企业合同管理制度范例 / 315
- 第十章 部分企业合同范本 / 323

第一章 合同订立的常见问题与对策

在阐述合同订立问题前,先介绍一下合同种类。法律并没有对合同分类作出明确规定,但学理上一般将合同主要分为以下几类:

双务合同和单务合同。根据当事人双方权利义务的分担方式,可把合同分为双务合同与单务合同。双务合同,是指当事人双方相互享有权利、承担义务的合同,如买卖、互易、租赁、承揽、运输、保险等合同为双务合同;单务合同,是指当事人一方只享有权利,另一方只承担义务的合同,如赠与、借用合同就是单务合同。

有偿合同与无偿合同。根据当事人取得权利是否以给付对价为标准,可以将合同分为有偿合同与无偿合同。有偿合同是当事人双方各因给付而取得对价的合同;无偿合同,是指当事人一方只享有合同权利而不给付任何对价的合同。有些合同只能是有偿的,如买卖、互易、租赁等合同;有些合同只能是无偿的,如赠与等合同;有些合同既可以是有偿的也可以是无偿的,由当事人协商确定,如委托、保管等合同。双务合同都是有偿合同,单务合同原则上为无偿合同,但有的单务合同也可为有偿合同,如有息贷款合同。

诺成合同与实践合同。根据合同的成立是否以交付标的物为要件,可将合同分为诺成合同与实践合同。诺成合同,又叫不要物合同,是指当事人意思表示一致即可成立的合同;实践合同,又称要物合同,是指除当事人意思表示一致外,还须交付标的物方能成立的合同。

要式合同与不要式合同。根据合同的成立是否需要特定的形式,可将合同分为要式合同与不要式合同。要式合同,是指法律要求必须具备一定的形式和手续的合同;不要式合同,是指法律不要求必须具备一定形式和手续的合同。

为订约当事人利益的合同与为第三人利益的合同。根据订立的合同是为谁的利益,可将合同分为为订约当事人利益的合同与为第三人利益的合同。为

订约当事人利益的合同,是指仅订约当事人享有合同权利和直接取得利益的合同;为第三人利益的合同,是指订约的一方当事人不是为了自己,而是为第三人设定权利,使其获得利益的合同。在这种合同中,第三人既不是缔约人,也不通过代理人参加订立合同,但可以直接享有合同的某些权利,可直接基于合同取得利益,如为第三人利益订立的保险合同。

主合同与从合同。根据合同间是否有主从关系,可将合同分为主合同与从合同。主合同,是指不依赖其他合同而能够独立存在的合同;从合同,是指须以其他合同的存在为前提而存在的合同。

预约合同与本合同。根据订立合同是否有事先约定的关系,可将合同分为预约合同与本合同。预约合同,是指当事人约定将来订立一定合同的合同。本合同,就是指将来应订立的合同。

定式合同。定式合同,又称定型化合同、标准合同,是指合同条款由当事人一方预先拟定,对方只能表示全部同意或者不同意的合同,亦即一方当事人要么整体上接受合同条件,要么不订立合同。

一般来说,合同虽然仅仅是几页薄纸,但它是双方的行动指南,然而很多合同在订立时即已埋下隐患。

一、订立合同可行性分析上的问题与对策

很多企业合同对订立的必要性、可行性进行的研究、分析、论证不够,被暂时现象迷惑而盲目签约。这样的合同,很可能不会给本企业带来经济效益,相反容易造成重大经济损失。

例如,技术开发合同订立前,对所开发的技术要达到的指标及其能否与已掌握的技术配套使用不明确;对技术周期和开发的技术可能带来的经济效益不做预测、评估,导致合同签订后所开发的技术方案、技术产品、工艺或材料根本无法量化,还可能与原已掌握的技术无法配套使用,最终产生的效益达不到预期目的;在委托开发或者合作开发技术合同中,有的企业不注意了解所委托开发或者合作开发的技术是否是新的技术成果,是否是自己尚未掌握的产品、工艺、材料及其系统等技术方案,对专利技术进行的检索重视不够,相关技术信息收集不够,导致合同目的不能实现。

在经济交往中,企业签订合同前应对合同订立的必要性、可行性、风险性进行全面、认真的研究、分析和论证。在经济上,必要时进行概预算和市场行情分析,了解能否产生经济效益等;在技术上,要分析本企业或对方能否达到技术要求,技术条件是否过关等;在法律上,要分析所签合同有没有违反法律法规禁止

性规定,合同内容是否受法律保护,自身有无履约能力。尽量避免盲目签订合同,对于重要或者涉及金额较大的合同,更应如此。

另外,对于本企业来说很重要的合同,可以考虑委托律师事务所进行调查,由其出具尽职的调查报告或者法律意见书。

【案例1】草拟合同引出的买卖纠纷案

低基层碎石备料合同

发包方(甲方):某工程局某项目经理部

分包方(乙方):张某

第一条:为了完成本合同工程的备料,经双方商定,依据《合同法》和《建设工程合同法规》中的有关规定,在遵守甲方与业主签订的合同协议书及附件(自然保护区:总合同)的前提下签订本合同。

甲、乙双方应严格遵守和执行本合同的条款。

第二条:本合同概况

1. 工程名称(细目):碎石备料。
2. 工程地点(桩号):K85FD00。

第三条:工程范围及内容

碎石开采、装、运输:按甲方指定的山头进行开采,山头的清除、放炮及按规定的尺寸进行装车运输,并且按指定的备料进行卸料等工序全过程的施工。

1. 现场文明施工:为正常施工及迎接检查所进行的规范化施工和现场文明施工所发生的费用不另行计价,应认为其费用已包含在相应工程单价内。若现场文明施工达不到要求,经理部要求整改而不整改的,经理部将组织人员进行整改,但费用由乙方承担,每月支付工程款时直接扣除。

2. 临时道路的养护:临时便道为取料场到备料场及乙方施工路段对应长度;其养护范围包括为保证正常车辆需进行的日常维护(含:修垫、洒水)。此项费用不另行计价,认为已包含在相关的工程单价内。

3. 乙方设备应按本合同约定的数量进场,其进、出场费由乙方自负;乙方设备因等待开工期间及因天气等原因所造成的停置费用甲方概不负责。

4. 开竣工日期:2005年1月10日至2005年5月1日。

第四条:工程质量

1. 乙方应遵守总合同对相关工程质量条款的规定,按施工设计图纸和技术

规范中的要求精心施工,由乙方和甲方内部监理验收合格后报驻地监理验收、签认,工程质量达到甲方提出的创优目标,质量合格率 100%、优良、就绪 95% 以上。

2. 甲方对乙方的工程质量有否定权,对因工程质量造成的损失,甲方不负责。

3. 驻地办检查质量有不合格情况出现时每次罚款 2000 元,执行办检查有质量不合格情况时每次罚款 5000 元。

第五条:承包方式及单价

1. 承包方式为:单价承包。

2. 单价如下:

碎石: m^3 单价:54 元/ m^3 (每立方伍拾肆元)

以上单价为相应工程施工完工的全部报酬(含调迁费、临建费)。为了确保施工任务的按时完成,乙方于 2005 年 5 月 1 日若全部完工并达到交验条件时按照此单价给付报酬,否则单价下浮 5%。乙方工程发生的一切费用由乙方统一缴纳。

第六条:本合同为一份草拟合同,等到乙方正式出料并且送到备料场时再签正式合同。

第七条:结算与支付

甲方在 2005 年 5 月 1 日以前付给乙方部分资金(视乙方的备料情况而定)。

发包单位:某工程局某项目经理部

法人代表(或委托代理人):

承包单位:张某 任某 石某

法人代表(或委托代理人):

签约时间:2004 年 月 日

这是一份真实的合同,在发包单位处该项目副经理个人签了字,没有加盖公章;在承包单位处张某、任某、石某三人签了字。该合同为草拟合同,最后并没有签订正式合同,同时也没有实际履行行为。但任某、石某以该合同为据起诉了项目经理部,同时通过诉讼保全冻结了该项目经理部近百万元款项,现案件正在审理之中。

该合同的签订及内容存在比较大的问题,主要有:(1)根据合同内容,该合

同实际就是一个石料买卖合同,完全不需要将其设定为承包合同,买卖合同对双方的权利义务的规定将更加清楚简单,承包关系将该合同内容变得复杂了;(2)该合同既为草拟合同,双方本可不订立,或者草拟后不签字不盖章;(3)从合同内容看,该合同只是双方的一个合同意向,完全可以签订一份意向书,并确定其不具有合同效力;(4)假设要签订工程承包合同,项目经理部不能作为发包方,个人也不能作为工程承包方,所以合同主体也是存在问题的;(5)在合同中承包方本来是张某,但却有任某、石某的签字,这在合同主体上是很不规范的。当然,该合同如为正式合同,还存在条款不健全(如没有违约责任的约定),在平等主体的合同中订有罚款内容等问题。

附:

**内蒙古苏尼特右旗人民法院
民事判决书**

(2006)苏右民初字第65号

【诉讼参加人】

原告:任某,男,40岁,汉族,呼和浩特市人,集通铁路职工,住呼和浩特市新城区迎新东路集通铁路家属楼×号楼×单元×号。

原告:石某,男,49岁,汉族,锡林浩特人,无职业,住锡林浩特市。

委托代理人:萨如拉,内蒙古蒙元律师事务所律师。

委托代理人:郭永华,内蒙古蒙元律师事务所律师。

被告:××集团第一公路工程局。

法定代表人:弓某,局长。

被告:××集团第一公路工程局内蒙古二赛一级公路第二合同段项目经理部。

负责人:王某,经理部经理。

二被告委托代理人:张国印,北京市京剑律师事务所律师。

第三人:张某,男,36岁,汉族,住乌兰察布市集宁区。

委托代理人:闫向东,乌兰察布市第一法律事务所法律工作者。

【基本案情与各方主张】

原告任某、原告石某诉被告××集团第一公路工程局(以下称第一公路工程局)、××集团第一公路工程局内蒙古二赛一级公路第二合同段项目经理部(以下简称第二合同段项目经理部)及第三人张某供料合同欠款纠纷一案,本院

受理后,依法组成合议庭,公开开庭进行了审理。原告任某、原告石某及其委托代理人萨如拉律师、郭永华律师,被告第一公路工程局及被告第二合同段项目经理部委托代理人张国印律师,第三人张某委托代理人闫向东以及原告证人杜某到庭参加诉讼。本案现已审理终结。

原告任某、石某诉称:2004年12月,我们经人介绍与第三人张某相识,随后三人商议,共同承包二赛公路部分地基的石料开采、运输、垒基工程。我们约定:第三人张某不作任何投入,但每立方米石料抽5元,开采费用由我们投入。2004年底,我们与张某一同与第二被告订立《低基层碎石备料合同》,约定每立方米石料费用为54元,并约定待我方石料加工完结送到备料厂后双方再另订正式合同。2005年2月,我们将设备和人员带进第二被告指定的施工现场,并开始加工石料。此间,第二被告也因征地、开采石料等事项为我们向有关部门出具了相关证明,证实了上述事实的存在,同时陆续支付了部分款项。2005年9月20日,我们完成了约定工程量,但最终结算时,第二被告以种种理由拒付工料款,至今拖欠工程款1,107,208.05元,现请求人民法院依法判令二被告及第三人支付拖欠工程款。

原告方委托代理人萨如拉、郭永华律师的代理意见:原告方与第二被告的合同关系成立,虽然该合同是一份草拟合同,但具备有效合同的各项要素,最重要的是原告方已经履行合同约定义务,被告也履行了支付部分石料款的义务。原告方完成工程量总价款209万余元,被告支付了99万余元,尚余1,107,208.05元。被告及第三人出示了第二被告与海昕公司之间的合同,我们认为此合同与本案无关。事实上,履行向第二被告供应石料义务的是原告方,海昕公司并没有开采、供应过石料,被告方的抗辩理由不符合事实,不能成立。第一被告认为起诉其主体不适格的理由不能成立,以名称中是否具有“中国”二字界定被告的主体不妥。本案第二被告不具有法人资格,第一被告作为第二被告的主管单位成为被告,其主体适格。被告认为与我方没有合同关系,只与海昕公司具有合同关系的理由不成立。前面已经讲到,原告与第二被告订立了合同,并且合同已经履行,而且订立合同时第二被告的代表王培森足以代表第二被告单位。两原告与海昕公司没有关系,他们既不是海昕公司的雇员,也不是海昕公司的授权代理人。第三人为被告出具证明,试图证明原告与海昕公司的关系的证据是无效的、不能成立的。因此,被告与海昕公司的关系和原告与被告的关系不能混同。综上所述,被告拖欠原告工程的理由不能成立,被告应支付所欠款项。

原告方为证实其主张,提交以下证据材料:(1)证人杜某的证词;(2)合同

书;(3)使用草场协议书、第二被告为原告使用草场、购买炸药出具的证明;(4)石料厂现场照片、油料调拨单;(5)银行进账单等;(6)海昕公司对苏尼特右旗劳动监察大队改正指令书的异议书;(7)拉运石料的小票若干。

被告第一公路工程局、被告第二合同段项目经理部委托代理人张国印律师发表答辩及代理意见如下:(1)被告主体与我的当事人不符,认定我的当事人为被告无法律依据;(2)两原告与我的当事人没有合同关系;(3)海昕公司同两原告的关系及其供应石料的来源与我的当事人无关;(4)本案中的两份合同不具有关联性;(5)两原告请求我的当事人给付石料款证据不足;(6)项目经理部与海昕公司订立和履行了《供货合同》,项目经理部大量结算凭证证明两原告是海昕公司方面的人员,两原告向我的当事人主张可能的权利没有依据。综上,可以认定:两原告与我的当事人没有合同关系,其诉讼请求更是缺乏确实充分、合法有效之证据支持,应予驳回。

二被告为反驳原告诉讼,证实其主张,提交以下证据材料:(1)与海昕公司的供货合同;(2)工程价款结算单 27 页;(3)石料款支出凭证资料 145 页;(4)海昕公司证明二份;(5)海昕公司声明一份。

第三人张某未进行书面答辩。

第三人张某委托代理人闫向东的代理意见:(1)原告主张的事实不清楚,原告不能提交收料方的收据,原告用以证明工程量的证据等属于间接证据,且未达到合理性、高度盖然性,不能作为证据使用;(2)第三人张某是海昕公司的法定代表人,如果涉及诉讼,不应以张某为当事人,应列公司为当事人,因此,原告以张某为第三人提起诉讼,第三人的主体不适格;(3)原告向海昕公司提供石料我们认可,但我们之间已经结清账目。

第三人张某提交了与第二被告的供货合同及海昕公司的企业法人营业执照。

原告任某、石某及委托代理人对被告方及第三人张某提交证据材料的质证意见:(1)对于海昕公司与被告之间合同的真实性没有异议,对与案件的关联性及效力不予认可。海昕公司没有履行合同,而是原告方履行的供石料义务。(2)王培森作为项目部负责人,在草拟合同上签字属于表见代理,被告方称其不能代表项目部的说法不能成立,更不能以此为借口抵消与原告方的合同。(3)对于 27 页供料单据的真实性无异议,但是张某与海昕公司是两个不同的主体,而且可以看出,被告对于原告履行合同的行為是认可的。被告与海昕公司进行结算不能抵消原告主张的材料款。(4)对于被告方提交的付款、借款手续,有的是任某、石某支取,我们认可;有的由海昕公司出具收据而没有任某、石某签字的,