

《EPC 合同价格条款设置 与风险、变更、结算、索赔、反索赔应对》 思路大纲

(杜继锋 2025 年 1 月 25 日更新)

合同价格筹划、风险管控与索赔应对，是建设工程项目投资与管理的核心。本文试图在繁杂的工程管理工作，梳理出与项目投融资筹划、计价和索赔相关的要点，结合案例进行解读。

一、“有约定、从约定”及法律对约定的干涉

1. 除非合同管辖法律对合同条款设置有明确的限制（无效合同或条款部分无效），那么，在国内和国际市场，认赌服输、履行承诺，“有约定、从约定”是一项基本原则。

2. 甲方如不重视招标、采购文件的编写工作，漏洞百出，将被有经验的承包商利用导致灾难性后果；乙方如不甄别甲方提供的不公平格式合同条款，仅为了获得合同机会而不加选择地接受，将陷已于不利处境。

3. 合同条款设置要尽可能公平。苛刻的、仅对单方有利的合同，可能导致项目无法顺利进行，出现两败俱伤的情况。项目是有生命的，只有甲乙双方密切配合、共同投入，才能实现好的效果。

4. 情势变更：若合同的基础条件（含因政策调整或者市场供求关系异常变动等原因导致价格）发生了当事人在订立合同时无法预见的、不属于商业风险的重大变化，尽管合同条款并没有约定处理方法，但当事人之间协商不成的，受影响方可以申请人民法院或仲裁机构根据公平原则“变更”或“解除”合同。（《民法典》第 533 条、《合同编司法解释》第 32 条）

5. 合同签订后、履行期间，如出现新的法律规定，或发生不可抗力等因素，影响到合同履行的，当然会影响到合同价格。

6. 合同无效及其后果：在我国，因规划、土地、资质、招投标等程序违法，均导致合同无效。合同无效后，先要认定损失金额、责任方、过错比例，然后由责任方承担赔偿责任和损失。

二、认识合同“对价”，理解“最终结算价”为何不等于“合同签约价”？

7. 签约时的合同对价到底是什么？！——发包人要求 + 投标人报价 = 合同签约价格。

8. 合同中任何一处权利、义务条款约定，都对应着对价。则：任何一处合同约定发生变更、违反或取消，均意味着最终“合同结算价款”相比“合同签订价格”，就会（应）变动，才公平合理。

9. 合同权利、义务不是无限的，也没有哪一方有能力承担无限扩大的责任。对价有“四要素”：质量、安全、工期、价格——甲方和乙方在合同中约定的只是在限定的工期、资源、“有限的”责任和“有限的”工作范围内的合同权利、义务。

三、“EPC总承包”和“施工总承包”的最大不同，在于“E”的筹划和控制

10. EPC 合同原理和制度，是全球工程项目投资、管理的“常青”、“终极”法律合同体系。随着 AI+基础设施项目的研发、投资和运营，EPC 合同，尤其是小型 EPC（交钥匙）合同，将再次成为法律、合同热点。

11. 存在“真假 EPC”的戏称。FIDIC 的银皮书，可以理解为“真 EPC”；黄皮书为“假 EPC”。真 EPC，指甲方干涉较少，固定总价，属于“交钥匙”工程。而假 EPC，指甲方过多干预，固定单价，属于“据实结算”工程。

12. 笔者呼吁“真 EPC”工程应大兴其道。鼓励乙方创新、节约投资成本并获利，促进科技和建筑行业有效发展。而我们都应当反对“假 EPC”项目，甲方处处想剥夺乙方利益，但最终效果是乙方会加重“E”部分的设计造价、意图通过“P、C 部分”赚取利润而不去科技创新以节约项目总投资，则最终损害了甲方利益和行业进步。

13. 在“EPC 总承包”模式下，发包人要求的表现形式常为——《概括性需求》或《工作任务书》，较为笼统。而在“施工总承包”模式下，发包人要求会具体物化为《初步设计文件》或《施工图设计文件》，较为具体。

14. 不同 EPC 合同模式、不同计价安排的情况下，法律人员在应对合同计价与结算纠纷时，包括工程人员在具体实施项目时，应采取不同的应对方法。

四、“固定单价”与“固定总价”

15. 任何人，一谈到 EPC 项目，首先就应问合同价格模式采取的是“单价合同”还是“总价合同”。如前所述，无论是实施项目，还是处理项目计价纠纷，第一件事情就是要搞清所遇到的问题，究竟是应该从“单价合同”还是“总价合同”、又还是“部分单价”+“部分总价”的角度去处理？

16. 固定单价模式：一般采取据实结算。甲方主要承担工程量增加、单价降低的风险；乙方主要承担工程量减少、单价增加的风险。——在此模式下，如果采用“边勘察、边设计、边施工”方式，甲方（价格超概）风险最大。

17. 固定总价模式：施工图审查后招标，甲方、乙方（变更）风险均最低；初步设计阶段招标，乙方（价格亏损）风险较大；未勘察、未设计就投标报价，乙方（价格亏损）风险最大。——在“真”EPC 固定总价项目中，有经验的承包商通过优化设计、减少成本，可能会较大获利。

18. 其他类型的合同计价变化：如“费率（下浮）合同”。捆绑最终审批的初步设计概算价，或者最终审计确认后的结算价。此模式类似固定单价合同。

19. 其他类型的合同计价变化：如“成本 + 利润”合同。此模式属“据实结算”合同，对乙方有利。但其核心要求是，乙方每花一分钱之前，都应获利甲方（含甲方上级）的签字认可，避免自担风险。

五、合同价格条款必须要同时约定以下六方面内容，才算完整

20. 条款一：固定总价/单价；

21. 条款二：调整与变更；

22. 条款三：风险承担；

23. 条款四：（过程）结算与支付；

24. 条款五：违约金与解约；

25. 条款六：索赔与反索赔。

26. 合同条款价格体系约定要完整，条款之间不应有冲突、有模糊、有遗漏。合同纠纷难以解决、陷入混战，往往是因为双方没有完整地约定以上 6 大方面的内容所致！

六、合同调整、变更、风险责任与违约、解约条款

27. 工程量清单/无清单（参考清单、标价清单、清单错误、清单缺项、预期利

润损失、不平衡报价及防范)与实际实施子项的调整。

28. 变更(构成、有约定/相似参照/无约定 3 大黄金原则、权限与程序、对工期/造价/质量/安全四要素的影响和控制)。

29. 风险承担(不利物质条件、市场价格波动、法律变化、不可抗力、情势变更;绝对不调?超出正负比例调)。

30. 违约金/解约(质量、安全、进度、价格、预期利润损失、违反任一项合同义务都应对应违约责任、违约责任兜底条款、解约条件及解约后的僵局处理)。

七、合同结算条款构成

31. 进度款结算与支付(1 本期应付款、2 风险与变更增减、3 预付款扣回、4 预留质保金、5 索赔增减、6 之前错误修正、7 其他应增减价款)。

32. 结算与支付(预付款、进度款、结算款、质量保证金、履约保证)。

33. 过程结算(法律效力 = 结算)。

34. 半截子工程结算(1 单价合同“实际发生”原则; 2 总价合同的“比例”原则; 3 索赔; 4 预期利润损失 5%FIDIC)。

八、索赔与反索赔

35. 多份合同/阴阳合同/中标合同/补充协议——多份合同哪个为准? 以真实履行的合同(《民法典通则合同编司法解释》)。

36. 证据、档案管理——书证; 定期书证, 阶段清算; 无书证, 实际履行行为, 实质上改变了原合同约定。

37. 业届尤其不重视 EPC 合同中 P 部分的风险控制——清单缺失; 制造、采购和交付时脱离合同及附件约定, 随心所欲; 半截子工程无法确定结算价款。

38. 索赔期限(28 天);

39. 默认(28 天);

40. 约定违约金、实际损失(项目自身、延期交房);

41. 合同无效(结算有效; 过错与责任比例);

42. 司法鉴定(质量、修复方案、造价、损失、工期);

43. 诉讼请求与主体选择；

44. 优先债权（拿到优先受偿权！）；

45. 不要受限于专业，快速帮助客户解决问题（保全、连带责任、代位权、刑民交叉……）——《刑法修正案（十二）》新增加了非国有企业人员职务犯罪。对于索赔、反索赔过程中发现的刑事犯罪线索，必须及时提起刑事控告。

九、最后提醒：业届尤其不重视 EPC 合同中“P”部分的风险控制

46. 业届尤其不重视 EPC 合同中“P”部分的风险控制，必须要引起高度重视。

47. 机器、设备制造及运行参数指标约定过高风险。乙方不能保证满足约定指标，但为了中标，而承诺。纠纷时，甲方随便找出一个指标违约，将拒付款，甚至反索赔。

48. 设备清单脱离 EPC 合同，乙方自己陷自己于不利地位。常见设备清单缺失；乙方在下游签订采购合同、供应合同时，不平移 EPC 清单，而导致实际制造、采购和交付脱离 EPC 合同及附件约定，随心所欲。在半截子工程出现时，无法确定设备已交付部分的结算价款。

49. 设备是为项目量身设计、制造的，当 EPC 合同解约时，设备自身的去留和处理，是法律合同纠纷解决的老大难问题。

（了解更多内容，请访问杜继锋个人网站：www.dujifeng.com）



杜继锋

北京大成律师事务所 合伙人、律师
办公电话：+86 10 57590577
E-mail: jifeng.du@dentons.cn

专注领域：

房建与能源、争议解决、刑事、合规与风险控制