

以案说法 | Yianshuofa
协办单位:成都市青羊区人民法院

公司确认债务 反悔不应支持

近日,成都市中级人民法院一审宣判一起建设工程施工合同纠纷案,对公司确认债务后反悔,要求降低还款数额的上诉请求不予支持,维持了一审判决。

案例:
2005年6月8日,某建设公司与某实业公司签订建设工程施工合同,约定建设公司承包实业公司一酒店土建工程,价款200万元。其后建设公司按照约定履行了施工义务。2008年8月30日,实业公司法定代表人秦某向建设公司出具欠条,载明尚欠工程款65万元,9月12日前付款10万元,10月20日前付款10万元,余款2009年7月中旬还清。2009年7月17日,秦某出具说明,载明“欠条后付过2次,共计付款88万元。”

2009年8月5日,建设公司滕某与实业公司秦某、吴某开会协商并形成纪要,载明实业公司秦某欠建设公司土建工程款55万元。由实业公司向某酒店出具收取租金的收据,由酒店支付给建设公司15万元;余款40万元由实业公司帮助秦某贷款,在2009年9月15日前一次性支付给建设公司。该纪要由实业公司秦某、吴某和建设公司滕某签字认可。后建设公司催收未果提起诉讼,请求判决实业公司支付工程款562万元及利息。

法律解释:
一审法院认为,建设公司与实业公司签订的建设工程施工合同合法有效。建设公司按约完成了工程项目,实业公司应当支付工程款。2009年8月5日双方当事人形成的会议纪要,是工程余款支付方案,合法有效。实业公司主张该纪要不是其真实意思表示,是被胁迫签字的,工程款中有实业公司原法定代表人秦某的个人欠款,均缺乏证据。实业公司主张该纪要约定第三方某酒店向建设公司付款,未经该酒店签字确认,应属于无效。但第三方某酒店向建设公司付款,解决的只是实业公司向建设公司付款的方式问题,实业公司

以此主张纪要无效的理由不成立。实业公司主张纪要约定2009年9月15日前一次性付款给建设公司,建设公司于2009年8月向法院起诉,属于未到期债务。因审理中支付期限已到,实业公司应当支付该款项。判决实业公司向建设公司支付工程款55万元,从2009年9月16日起至实际付清日止,按照中国人民银行同期流动资金贷款利率计算利息。

宣判后实业公司提起上诉,称会议纪要涉及的55万元工程款中,仅有40万元为实业公司拖欠的土建工程款,其余为秦某的个人欠款及利息,请求改判实业公司向建设公司支付工程款40万元。

二审法院认为,案涉建设工程施工合同系发包人实业公司与承包人建设公司签订,故案涉工程款为实业公司债务。《中华人民共和国民事诉讼法》第四十三条规定,企业法人对它的法定代表人和其他工作人员的经营行为,承担民事责任。秦某原系实业公司法定代表人,双方当事人签署的会议纪要载明实业公司秦某欠建设公司土建工程款,是对双方当事人之间债务关系的确认,而不是表明该欠款系秦某的个人债务。双方在会议纪要中确认实业公司拖欠工程款55万元,此金额与此前双方确认的欠款、还款情况基本相符。实业公司关于会议纪要确认的55万元中,有15万元为秦某的个人欠款及利息的陈述,无证据证明,且与已查明的事实不符,其上诉理由不成立,判决驳回上诉。

合同、协议、借条、收据、会议纪要等,白纸黑字作为书证,在民事诉讼中具有极强的证明力。因此,当事人在制作、签署这些材料时,必须慎之又慎,不该自己承担的义务千万不要轻易认可。否则一旦发生纠纷,又举不出相反证据,就只能自食其果。

(成法 青法 张俊 朱新朝)

本就苦不堪言的中国钢铁企业将再次面临内外交困的局面。在国内钢价持续阴跌的大背景下,6月9日,有消息援引华中某钢厂国贸负责人的表态称,我国钢厂已收到了力拓和必和必拓三季度铁矿石上涨23%的报价通知函。

三大矿商同时提价

中国钢企或现整体亏损

此前,另一家矿业巨头淡水河谷全球总裁和铁矿石部执行董事马定思已对外表示,其三季度的季度价格会依据今年3月至5月的现货市场价格来确定,这就意味着,淡水河谷同样将大幅上调三季度的价格,接近每吨150美元左右。显然,三大铁矿石供应商再次结成提价的统一战线。

提价“谋杀”中国钢企

“中国钢厂难以接受。”对于矿商们三季度的提价行为,兰格钢铁网分析师李钊在接受记者采访时说,这甚至是在“谋杀”中国钢企。

在他看来,国内钢企不接受这一价格的主要原因在于这两个月国内钢价阴跌连连的颓废走势,“就目前情况看,这种趋势还难以改变。同时,在诸多不确定因素下,国内钢价能否在第三季度反弹还难以预料。一旦第三季度矿价大幅上涨,国内钢企的利润几乎就没有了。”此前在一季度,中国钢厂之所以“默认”每吨110美元的季度定价是因为当时国内钢价形势良好,甚至一度接近2009年的高点。

但中商流通生产力促进中心分析师赫荣亮却认为:“为了维护长期关系,国内钢



厂特别是大型钢厂还是会接受。”业内人士则指出,一旦接受大幅提价的第三季度定价协议,或许就意味着钢厂将不得不大幅提高产品的出厂价,造成下游用钢行业成本压力的上升。

延伸阅读 | YanshenYuedu

铁矿石“价定” 日企“拉高”应对

铁矿石谈判价格刚一确定,日本大型钢铁公司就放言钢材要涨价20%。宗冈正二公开表示,钢材每吨不提价1.5万至2万日元,将对各大钢铁公司的经营产生影响。

不过,日本的汽车业和家电产业都一致说“不”。新日铁与丰田公司价格谈判已经一个半月,丰田提出钢铁按半年定价,现在正在向这一方向调整,涨价20%仍在交涉中。谈判的成败对新日铁来说,牵涉数千亿日元的盈利或亏损,对丰田来说也是如此,因此谈判进程异常艰难。

国内转嫁成本遇到阻力后,新日铁转而凭借技术优势向亚洲国家转嫁成本。2009年度,日本是钢铁第一出口大国,出口占钢材总产量的40%。由于内需不振,2010年

度,日本各大型钢铁公司更加依赖出口。

由于中国等亚洲国家需求旺盛,日本钢铁产量2010年计划比2009年增加16%,达8720万吨,增长的部分主要用于出口。其中JFE钢铁公司计划出口钢铁提高到50%。新日铁决定增加品种丰富的君津制铁所的生产能力,瞄准日本周边国家的需求,开足马力生产。

在出口钢材中,日本钢铁公司采取高级钢战略。新日铁的高级钢战略为自己带来了丰厚的收益,截至2010年3月的5年间平均每年带来4800亿日元的利润。新日铁已从世界规模第二滑到规模第八,新日铁的战略是不靠规模取胜,而在技术上永远保持优势。日本的其他钢铁企业也是如此。

由于日本钢铁企业有独特的技术,因此周围国家很难摆脱对日本高级钢铁的依赖。

在开发新技术降低成本方面,日本企业近年也加大了力度。大分制铁所拥有的急速加热技术的新型炼钢炉开始运转,使用非微粘结煤的比例从20%增至50%,非微粘结煤比强粘结煤质量差,但便宜30%;君津制铁所开始用分解废塑料热作为原材料焦炭的替代品使用。

为了避免铁矿石持续涨价带来的被动,日本还加大了对国外矿山的投资。

“对日本钢铁企业来说2010年最重要的举措,还是向国内外用户,主要是国外用户转嫁成本。”宗冈正二说。

(何德功)

共和国骄子——汪海和他的中国双星 119

梦圆非洲(下)

条刚刚生产出来的新花纹全钢载重子午线轮胎时,高兴地说:“这就是我们想要的产品!”第二天便签下了订货合同。

阿比让市是西非最富裕的国家科迪瓦最大的城市,对轮胎需求量较大。2005年底,双星轮胎总公司负责出口的业务员开发了阿比让市场。与一个客户签订了订单,这两个订单要求的轮胎产品有十多个规格,给生产、配货等部门带来一定的困难。

2006年1月份进行发货确认时,新的问题又出现了。由于到阿比让需要COTECNA检验,而客户也是第一次做检验,因为提交单据的时间太晚,导致该批轮胎无法通过检验。知道这个情况后,业务员立刻将船期延到下个航次,然后赶紧帮助客户做单据,协调商检,最终保证轮胎及时到达客户的手中。

当阿比让客户比预期提前一天接到所购轮胎时,立刻发来电子邮件表示感谢,称赞说:“双星轮胎质量好,服务更好。”到2006年10月,双星轮胎自有品牌出口,在非洲市场销售量达到了双星轮胎总出口量的90%。如今,双星轮胎飞奔非洲乃至世界已不再是梦想,而是轮声滚滚的美好现实。

(下期刊登“结盟世界最大鞋业公司(上)”)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

赵晏彪

2001年双星轮胎刚刚进入非洲市场时,首先敲开的是埃及的大门,但是当轮胎经过万里跋涉运到埃及海关时,却因为不知名受到种种阻碍。后来,他们找到了非洲的一家代理商合作,情况才出现了一些好转,但是毕竟是通过经销商出售,自己的掌控能力还是相对薄弱。

为了争取主动,双星轮胎进出口公司,按照汪海提出的“多渠道、多客户、多市场”经营策略,不断巩固老客户,发展新客户,积极主动地接触当地的客户,完善售后服务,逐步树立了双星轮胎在非洲市场的品牌形象,提高了品牌的影响力。进入2006年,很

多非洲客户主动找上门来与双星合作。

2006年6月份,阿尔及利亚的两位客户,乘船来到轮胎总公司参观,汪海亲自陪他们走在轮胎总公司的各个生产车间,一条崭新双星工程子午胎、全钢无内胎子午胎、新花纹斜交胎、轻卡胎,深深吸引了客户的眼光,当汪海向他们讲解了双星的企业文化和经营理念后,这两位客户当场拍板,一次性购买了14个40尺超高柜轮胎。作为初次合作的新客户,一次性签下这样大量订单的实属少见,可见他们对双星轮胎信心十足。随后,他们又迎来了北非的两名客户。他们来到双星总公司已经很晚了,但是由汪海亲自陪同他们到现场参观,让他们非常感动,当他们亲眼看到一

简讯 | JianXun

部分钢厂 签月度铁矿石合同

记者采访多家钢铁企业了解到,本月初澳大利亚力拓与必和必拓,以及巴西淡水河谷这三大矿山向中国部分钢厂推行月度定价贸易模式,部分钢厂已经签订了这一月度有效的短期铁矿石供应合同。

对此,中国钢铁工业协会秘书长单尚华表示,这只是权宜之计,并不意味着中国钢企接受了三大矿山的要求。今年4月三大矿山刚刚摒弃了年度长协贸易模式,更替为季度定价模式,中国钢企迄今没有接受这一要求,但为了保障铁矿石供应,签订了一些临时供应合同。

6月10日,必和必拓与力拓在本月初开始向内地钢铁企业提出月度定价方式;不过,沙钢并没有接到正式通知。目前,沙钢的铁矿石主要通过临时季度定价模式和现货定价模式来购买。

然而,对全部依靠现货定价模式采购铁矿石的部分钢厂来说,月度定价模式更具优势,无论是从价格水平上,还是稳定性来说。记者了解到,部分中国钢企接受了三大矿山提出的月度定价贸易模式。

多家钢铁企业内部人士担忧,三大矿山步步紧逼,此时推行月度定价贸易模式已经将三大矿山的意图暴露无遗,他们要推行季度定价或者月度定价贸易模式并非根本目的,不过是为其终极目标——现货价做铺路石,这也是中国钢企不接受季度定价的原因之一。

(张艳)

未来五年高铁 将获3.5万亿投资

记者从国家发改委相关专家处了解到,未来五年内我国高速铁路建设都将维持大规模投入,投资额将保持在每年7000亿左右,共计3.5万亿左右。

国家发改委宏观研究院综合运输研究所副所长汪鸣接受记者采访时表示,国家扩大内需系列政策为轨道的发展和建设带来巨大的机遇,未来五年内我国铁路投资都将维持在每年7000亿元左右。

汪鸣介绍说,前几年我国铁路投资基本上每年只在2000-3000亿元左右徘徊,事实上去年开始我国铁路投资维持在6000亿元左右,主要是受国家扩大内需系列政策的影响,这些资金主要是来自国家政府的投入,也有部分来自地方政府。地方政府通过投资公司建立了良好的融资平台,这也为近两年铁路投资的突飞猛进奠定了良好的基础。

国家发改委宏观研究院综合运输研究所研究员王东明指出,今年铁路方面的投资可能会超过7000亿,未来几年铁路方面的投资都不会低,毕竟目前开工项目已经这样多了,即使是出于不让这些项目成为烂尾工程的前提,也应当继续维持相当规模的投资。

王东明认为,今年铁路投资的重点主要在于建成客运专线、快捷客运网、港口衔接、高速铁路、煤运通道、西南出海通道、东南通道、新疆通道等等。

汪鸣指出,铁路的建设将会为装备制造业、钢铁等相关行业带来巨大的发展机遇。

(吴娟)

丰利粉碎设备 彰显高效节能优势

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司拥有自主知识产权的新一代高效微粉设备——HWV旋风磨和HTC高效涡轮超微分级机,以其过硬的产品质量和高效的节能效果,赢得世界500强企业的青睐,成为在中国的粉体工程设备采购定点供应商。

HWV旋风磨拥有独特的不拆机可调隙功能,采用高速转子结构设计,粉碎区产生的强烈涡流能有效地进行粉碎和干燥,产品具有适用范围广、粉碎效率高、能耗低等优点。该机成功攻克了超微粉碎同时进行干燥、表面改性的难题,是目前性能好、效率高、噪声低的环保节能理想微粉设备。整机及其耐磨装置

咨询热线:0575-83105888,83100888,83185888、83183618
网址:www.zjfgli.net <http://www.zjfgli.net>
邮箱:fengli@zjfgli.cn

已获国家专利。

HTC高效涡轮超微分级机利用流体力学的变速涡轮分级原理研制而成,具有结构合理、分级精度和效率高、维护简单等特点。专家认为该机解决了超微粉体材料的分级难题,是粉体工程技术的一项重大突破。粉体材料可通过该分级机分选出超微细粉体材料,提高如非金属矿等行业产品的档次和附加值,有显著的经济和社会效益。

目前,通过7年来的应用性研究和试验,浙江丰利研发生产的这一高效微粉设备组合已广泛应用于非金属矿、化工、医药等行业中,不仅满足了生产要求,而且取得了良好的节能效果。