

人工、材料涨价背景下建筑项目结算造价争议处理研究

侯 奎

新疆北方建设集团有限公司 新疆 奎屯 833200

摘 要：近年来，受国际大宗商品市场震荡、劳动力供给结构性短缺及宏观经济政策调整等多重因素影响，建筑行业人工单价与主要材料价格持续大幅上涨，致使大量在建及竣工项目的实际施工成本远超合同签订时的预期水平，结算阶段造价争议频发。本文系统分析了人工与材料涨价的成因及其对结算造价的冲击路径，梳理了结算争议的主要类型——包括价格调差标准争议、基准价确定争议、风险分担范围争议和工期延误期间价差归属争议。在此基础上，从合同解释、情势变更原则适用、行业调价指引和争议评审机制四个维度，探讨了争议处理的法律依据与实践路径。研究表明，处理此类争议应坚持“合同优先、公平裁量、风险共担”的基本原则，综合运用法律逻辑与造价技术手段，实现发承包双方利益的合理平衡。

关键词：人工涨价；材料涨价；建筑项目；结算造价；争议处理

引言

建筑业作为国民经济支柱，对外部环境高度敏感。近年受全球供应链重构、地缘冲突及劳动力结构变化影响，成本压力剧增：钢材、水泥等主材价格年波动超30%，人工单价因老龄化与青年劳动力短缺持续刚性上涨。在“材料+人工”双轮驱动下，大量采用固定单价或有限调价合同的项目，在结算时频发造价争议。其根源在于合同风险分配与市场现实脱节——发包人常将价格风险转嫁承包人以锁定投资，而承包人为中标往往低估风险或接受不利条款。当涨价远超预期，承包人面临巨额亏损，若结算无法合理补偿，易引发工程款拖欠、工资纠纷甚至企业破产。因此，亟需建立公平、高效、可操作的结算争议处理机制，保障行业健康发展。

1 人工与材料涨价的成因及对结算造价的冲击

1.1 人工成本上涨的驱动因素

建筑业人工成本上涨具有结构性、长期性特征。人口红利消退是根本原因——适龄建筑工人数量自2015年起逐年下降，年轻劳动力占比显著降低，熟练技术工人尤为稀缺。同时，建筑业高强度、环境艰苦、保障偏低的行业特性，使其在与制造业、服务业争夺劳动力时处于劣势，用工缺口持续推高工资水平。此外，《保障农民工工资支付条例》等法规要求企业缴纳社保、设立工资专户并实行实名制，这些制度性成本进一步推高了人工单价。目前，人工费在总造价中的占比已从十年前的约20%攀升至30%~40%，其对结算造价的影响权重显

著增大。

1.2 材料价格波动的市场逻辑

材料价格剧烈波动是近年来的另一重大挑战。钢材、铜材、铝材等大宗商品与国际市场高度联动，全球货币、地缘政治及能源危机通过期货与贸易渠道向国内建材市场快速传导。水泥和混凝土价格受国内环保政策制约，能耗双控、错峰生产及治超等供给侧约束在需求旺季极易引发阶段性供不应求。砂石骨料因资源枯竭和开采管制趋严，价格较五年前普遍翻番。与人工的渐进上涨不同，材料价格波动幅度大、频率快、不可预见性强，致使以年度为单位的调价条款往往跟不上市场节奏。

1.3 涨价向结算造价传导的路径与阻滞

涨价向结算造价传导存在两条路径。直接路径下，企业将实际增加的成本计入进度款与竣工结算，但这一传导受制于合同调价机制的有无——若约定固定单价且无调价条款，涨价成本依法由承包人独自承担^[1]。间接路径下，涨价会收紧资金链，可能诱发压缩安措费、质量投入或拖延工期等行为，增加结算复杂性与项目风险。归根结底，正是合同风险分配条款对市场变化的僵化应对，构成了结算造价争议的根源。

2 结算造价争议的主要类型与焦点问题

2.1 价格调差标准与方法争议

调差争议是结算造价纠纷中最常见的类型。当合同约定允许价格调整时，发承包双方往往在“如何调整”

的具体方法上产生分歧。首先是调差基准价的确定——是以投标报价时的信息价为准,还是以合同签订时的市场价为基准,抑或是基准日所在月度的造价信息价,不同选择可能导致调差基数差异悬殊。其次是调差幅度的计算口径——以某地区造价信息价的涨跌百分比为据,还是以承包人实际采购发票的价格变动为据,前者具有公允性但可能滞后于真实市场,后者贴近实际但面临发票真实性和采购时机的争议。再次是调差品种的范围界定——哪些材料纳入调差、哪些属于辅材不予调整,合同中往往表述模糊,结算时双方各执一词。这些方法性争议的本质是合同条款对调差操作细节的约定不足,给结算留下了过大的解释空间。

2.2 风险分担范围的边界争议

风险分担边界争议集中体现在“涨价幅度是否超出正常商业风险”的判断上。发包人通常主张:市场价格的日常波动属于承包人投标时应预见的商业风险,已包含在投标报价的风险费率中,不应在结算时另行补偿。承包人则主张:当前涨价幅度远超行业惯例和历史波动区间,属于超常规风险,超出了承包人在投标时合理预见的范围。争议的焦点在于“正常风险”与“超常风险”之间缺乏客观、公认的量化分界线^[2]。尽管部分地方政府和行业协会出台了风险分担的指导意见(如规定材料价格涨幅超过10%的部分由发包人承担),但这些文件不具有法律强制力,且不同地区的标准差异较大,难以在跨区域项目的结算中统一适用。

2.3 工期延误期间的价差归属争议

工期延误期间的涨价费用归属问题具有较高的复杂性。当实际竣工日期晚于合同约定日期时,延误期间发生的人工和材料价格上涨应由谁承担,在实务中存在显著分歧。一种观点认为,延误是承包人原因造成的,涨价损失应由承包人自行承担;另一种观点认为,只要合同有调价条款,涨价部分就应按实调整,与工期延误责任无关。更为复杂的是,工期延误往往是发承包双方混合原因所致——发包人延迟提供施工条件、设计变更频繁,承包人工期管理不力、资源配置不足等交织在一起。在此情形下,价差费用的归属需结合延误原因分析、责任比例划分和合同具体约定进行综合判断,缺乏统一的裁量标准,极易引发争议升级。

2.4 人工费调差的特殊争议

人工费的调差争议具有不同于材料调差的特殊性。首先是调差依据的缺失——多数合同对材料调差有明确约定,但专门约定人工费调差的合同相对较少,结算时

承包人主张参照材料调差规则处理,发包人则以“合同无约定”为由拒绝。其次是人工费单价的调整往往滞后于实际工资增长——各地造价管理部门发布的人工成本信息价通常是季度或半年更新一次,难以反映用工市场上工资的实时变化。再次是劳务分包模式下,总包单位实际支付的人工费与造价信息价之间的差异常常成为争议焦点——总包主张按实际发生额调整,发包人坚持按信息价调整,两者的差额即为争议金额。人工费调差的复杂性和敏感性使其在结算纠纷中的占比逐年上升。

3 争议处理的法律依据与合同路径

3.1 合同调价条款的解释与补充

合同是处理结算争议的首要依据——有明确调价约定的应严格遵照执行,体现意思自治原则。约定不明或存在多种解释时,依据《民法典》第一百四十二条,结合合同相关条款、交易习惯和诚实信用原则确定真实含义。若调价条款明显不公(如将涨价风险绝对且无例外地分配给承包人),可援引格式条款规制规则(第四百九十六条、第四百九十七条),主张不合理免除或减轻发包人责任、加重承包人责任的条款无效。但条款解释与效力审查均属裁判权范畴,结算谈判阶段难以直接适用,需争议解决机构介入。

3.2 情势变更原则的适用条件与限制

合同未约定或约定不充分时,情势变更原则是承包人的重要法律工具。《民法典》第五百三十三条规定:成立后基础条件发生订立时无法预见、非属商业风险的重大变化,致继续履行显失公平的,受影响方可请求协商,协商不成可请求法院或仲裁机构变更或解除合同。适用此条款,承包人需举证三项内容:涨价无法预见、非正常商业风险、按原价结算显失公平^[3]。但司法实践认定标准严格,通常仅认可“颠覆性”价格变化(如涨幅远超历史极值),一般宽幅震荡仍归入商业风险。即便认定成立,法院变更合同的方式和幅度也存在较大裁量空间,结果不确定性较高。

3.3 行业调价指引与地方性规则

合同约定与法律原则之外,行业主管部门和协会发布的调价指导意见发挥着重要指引作用。近年来多地住建部门针对人工、材料上涨出台指导性文件,核心内容通常包括:明确主要材料范围、建议发承包双方合理分担风险、推荐调价计算公式及提供调解渠道。这类文件虽无法律强制力,但在协商调解中可作为重要参考和专业支撑,尤其在造价纠纷调解或专家评审阶段,评审机构通常参照行业惯例和地方标准作出判断。因此,双方

处理争议时应充分了解项目所在地相关政策，将其作为谈判与举证的重要基础。

4 争议处理的多元路径与策略

4.1 协商与谈判的优先性及策略

在人工、材料涨价的背景下，双方应摒弃零和博弈思维，认识到结算僵局对双方均无益——承包人长期拿不到结算款可能陷入经营困境，发包人则面临项目无法竣工验收、资产无法交付的风险。协商的策略要点在于：基于客观数据（如实际采购发票、用工记录和信息价走势）进行理性对话，而非固守合同文本的立场对抗。承包人应准备详实的成本上涨证明材料，发包人则应客观评估涨价对承包人经营的实际冲击。在协商过程中，分层次、分阶段的让步策略较为可取——首先就调差原则达成共识，再就具体品种和幅度逐一磋商。若首轮协商无法达成一致，可邀请行业专家或造价咨询机构介入，提供中立的技术评估意见，促成折中方案。

4.2 争议评审与调解机制

建设工程争议评审（DRB）是在项目执行过程中设立的专家小组，熟悉工程背景和技术细节，能够就造价争议作出快速的非约束性建议。对于人工、材料涨价类争议，评审专家通常从三个维度进行分析：合同约定的真实意图、行业惯例的通常做法以及公平原则的基本要求，综合形成推荐性解决方案。造价纠纷调解则由造价工程师或专业调解员主持，侧重于运用造价专业技术对争议金额进行核实和评估，帮助双方缩小分歧^[4]。与诉讼和仲裁相比，评审与调解具有周期短、费用低、程序灵活的优势，且不破坏双方的商业关系，尤其适合处理技术性强、金额适中但关系复杂的结算争议。

4.3 仲裁与诉讼的适用考量

两者的选择主要取决于合同中约定的争议解决条款。仲裁具有一裁终局、程序保密和当事人可以选定仲裁员的优势，适合对商业隐私和时效性要求较高的争议。诉讼则具有程序严格、判决公开和上诉救济的保障，更适合需要确立明确法律规则或涉及重大公共利益的案件。无论选择哪种方式，当事人均需重视证据组织——在人工、材料涨价争议中，核心证据包括：合同及补充协议、各期信息价文件、材料采购合同及发票、工资支付凭证、施工日志（证明工期责任）以及双方往来的调价函件。此外，聘请具备造价专业背景的法律服务团队，能够在法律论证和造价核算两个领域形成合力，

显著提升争议处理的专业性和胜诉概率。

4.4 预防性策略与合同管理改进

发包人和承包人应从单个项目的结算争议中吸取经验，改进未来项目的合同管理和风险防控。发包人方面，应在招标文件中合理设置价格调整条款，明确调价范围、基准价、调价幅度和计算方法，既不过度挤压承包人的风险承受能力，也不无限放大自身风险，力求在招标阶段即建立相对公平的风险分配框架。承包人方面，投标时应充分评估人工和材料价格的趋势性风险，不盲目压低报价，对主要风险因素进行敏感性分析并预留合理费率；签约阶段应审慎审查调价条款，对模糊之处及时提出澄清或补充约定；施工过程中应保留完整的成本凭证和工期记录，为潜在的结算争议提前储备证据。只有将争议管理的关口前移，才能从源头上减少结算造价纠纷的发生。

5 结语

人工与材料价格的持续上涨已从短期波动演变为结构性趋势，其对建筑项目结算造价的冲击深刻而广泛。本文系统分析了涨价背景下结算造价争议的典型类型、法律适用和多元处理路径。研究表明，此类争议的核心矛盾在于合同风险分配的静态约定与市场环境的动态变化之间的张力。处理争议应当坚持“合同优先、公平裁量、风险共担”的基本原则——优先尊重合同约定，但也要通过情势变更原则和行业调价指引对合同刚性进行必要的柔性矫正，最终实现风险在发承包双方之间的合理分担。从长远来看，建立更加科学的价格风险预警机制、完善行业统一的调价规则、推广争议评审等高效解纷方式，以及提高发承包双方的合同管理水平，是减少和妥善处理此类争议的根本之策。

参考文献

- [1] 沈蕾, 成虎, 李洁. 建设工程结算争议类型化分析与处理路径 [J]. 系统工程理论与实践, 2025, 45(2): 521-532.
- [2] 王雪青, 杨秋波, 陈勇强. 建设工程争议评审制度的实践与完善 [J]. 天津大学学报 (社会科学版), 2024, 26(1): 34-42.
- [3] 赵平, 张水波, 郑磊. 固定价格合同下材料涨价风险分配的法律逻辑 [J]. 建筑经济, 2023, 44(12): 55-61.
- [4] 柯洪, 唐可月, 王雪青. 建设工程造价纠纷调解机制研究 [J]. 工程管理学报, 2025, 39(1): 44-50.