

2011年单证员案例分析：有关合同性质的争议案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_8D\\_95\\_c32\\_645602.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645602.htm)

案例 某年10月20日，A公司同B公司签订了委托代销某种电子元器件的合肥市。合同规定：代销产品的价格由A公司确定，开具B公司发票，每季度结算一次，代销费为6%，未售出的货物可以退货，合同期为一年。因当时该元器件销路较好，货物很快销完。次年9月4日，B公司与A公司又签订一份经销合同。该合同规定：A公司向B公司提供2万套元器件，单价86美元，货到付款，10月底之前交货。签约后不久，市场情况发生变化，该产品由畅销变为滞销拖延付款，并要求将存货退回。A公司多次催要，B公司均以货未售出为由拖延付款，并要求将存货退回。A公司予以拒绝，双方多次协商未果，A公司遂向法院提起诉讼。结果A公司胜诉。[案例分析] 本案中，B公司在第二份合同的执行过程中存在违约行为，因为第二份合同在性质上不同于第一份合同。第一份合同属于寄售合同，货物售出后，由代销人与寄售人结算，未售出的货物可以退回。而第二份合同属于经销合同，A公司将货物卖断给B公司，B公司要自担风险，自负盈亏，对于未售出的货物则不能退回。B公司到期未能付款，理应承担违约责任，故法院判B公司败诉是正确的。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)