

2011年单证员考试案例分析：补偿贸易争议案 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_645623.htm

案例 某年3月，我国内地某乡镇企业通过当地贸易公司的介绍，匆匆与香港某厂商签订了加工生产某种轻工产品的补偿贸易合同。合同规定：由港商提供生产设备，某乡镇企业将利用该设备生产的产品返销给港商，以补偿设备价款。补偿期为五年。合同未明确规定设备的型号、产地、生产年代以及技术性能等方面的指标。后港商按期运到设备，但经检验，该设备是20世纪70年代末的产品，而且是二手货。由于合同对此未加规定，该乡镇企业只得接受并进行加工生产。五年之后，补偿期满，但设备已接近报废，该企业蒙受了巨大的损失。[案例分析] 本案中，内地某乡镇企业至少在以下两个问题上出现了失误：第一、选择客户不当。补偿贸易属于一种经济合作方式，对贸易伙伴选择得当与否，直接关系到这项业务的成败。从本案情况看，该企业对于他人介绍的港商事先并不了解，事实证明，这位港商资信很差，利用内地企业缺乏经验和合同上的漏洞，提供以次充好的设备，坑害对方。第二、合同条款订立不当。合同是确立双方权利与义务的法律文件，关系到当事人的切身利益，绝不可草率从事，尤其是在补偿贸易合同项下，对于引进设备的具体规定更是关系重大。为了保证返销产品的质量和维护该乡镇企业的切身利益，对于所引进设备的型号、产地、生产年代以及技术性能指标等，都必须作出明确具体的规定，而且还应约定违约条款。另外，补偿期限不宜过长，否则，不仅会增加引进方的利息负担，而且有可能

导致设备款偿还完毕之日即设备报废之时的不良后果。本案事实表明，该乡镇企业从业人员的整体素质有待提高，特别是应通过本案吸取下列教训：(1)每笔交易都要首先从调查研究入手，尤其是对客户的资信情况、经营能力和经营作风，应当了解清楚，防止盲目从事。(2)要增强法律保护意识，约定好合同条款，以维护自身的合法权益，防止上当受骗。

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