

案例--合同管理与索赔的案例8 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E6_A1_88_E4_BE_8B--_E5_90_c41_65068.htm 《案例7》我国某承包公司作为分包商与奥地利某总承包公司签订了一房建项目的分包合同。该合同在伊拉克实施，它的产生完全是奥方总包精心策划，蓄意欺骗的结果。如在谈判中编制谎言说，每平方米单价只要114美元即可完成合同规定的工程量，而实际上按当地市场情况工程花费不低于每平方米500美元；有时奥方对经双方共同商讨确定的条款利用打字机会将对自己有利的内容塞进去；在准备签字的合同中擅自增加工程量等。该工程的分包合同价为553万美元，工期24个月。而在工程进行到11个月时，中方已投入654万美元，但仅完成工程量的25%。预计如果全部履行分包合同，还要再投入1000万美元以上。结果中方不得不抛弃全部投入资金，彻底废除分包合同在这个合同中双方责权利关系严重不平衡，合同签订中确实有欺诈行为，对方做了手脚。但作为分包商没有到现场做实地调查，而仅向总包口头“咨询”，听信了“谎言”，认了人家的“手脚”，签了字，合同就有效，必须执行，而且无法对发包商责难。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