

国际贸易中的典型案例:还盘 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_B8_E6_c27_32009.htm (三)还盘 有一次，几家商社竞相从同一家工厂采购金属硅，最后工厂表示希望通过我们公司做，我原本没有想到，因为我和这家工厂的关系并不是很密切，以前只有过一点点生意，于是我在对工厂表示了感谢以后，问他们为什么最终选择了我们。他们一位负责销售的副厂长告诉我，当时厂长征求她的意见，她说：“如果论个人关系和合作历史，当然是XX商社，与我们合作了很多年了，负责人也很熟悉。但是如果从对企业负责的角度而言，我选默存(即mocun)所在的商社。”原来，以前我们有过一次没有成交的交涉（谈判），当时我要她报一种把粒度加工到很小（好象是多少个u），她报的价格只比普通金属硅高了一点，我感觉报低了，就告诉她重新核算成本，否则有可能会吃亏的。她又报过来，加了100美元，凭直觉（我做过SiC超小粒度的，价格很高），我觉得还是不对，就又请她再次核算。如是四次，最后的价格比较接近了，我才报了过去，那次最后因为其他原因没有成交，我也就没往心里去，早就忘了。她说起，我才回忆起来，仔细想想，当时想法也很简单：第一，从诚信的角度讲，我必须把自己所了解到的情况告诉对方，否则日后如果有任何变化，对方会认为我在故意骗他们，这太可怕了，我承受不起。第二，双方都希望长期稳定地合作下去，就必须都“有利可图”才可以，如果你只顾自己赚钱，人家有什么理由和你一直合作下去。第三，接受对方报价，合同即告成立，这并不难，难的是合同的

执行，如果在执行中对方意识到成本会很高，就不会那么痛快地交货，最终招麻烦的还是我自己。第四，如果我知道市场行情而利用对方不了解的弱点，即使签约也是无效的。尽管当时我并不是真的有把握。还可以说上很多条，不过当时的想法很简单，只是一瞬间，我就决定告诉对方实情。不过我绝对没有想到后面的结果，也许真是“好心有好报”。她当时对厂长说：“因为默存肯为工厂着想，和他做生意，可以放心。”后来她告诉我，其他几家商社的人，绝对不会嫌她报低了。这也是一种交涉，或者这才是真正的交涉，在以后的交往中，她和他们工厂给了我很大的支持，当然，我也一直是为双方着想，让双方都赚到钱。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