

国际贸易中的典型案例:索赔预防 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_32011.htm (1)一次索赔的预防 这是前几年的一件事情了，一次我和一家国内大公司签了一单120MT的金属硅合同，本来是很小的生意，但由于是第一次合作，我还是要求去港口（天津新港）验货，并以此为合同生效之前提。这样的事情以前也有很多，我没怎么在意地去了港口。但打开第一袋，就吓了我一跳，因为我发现有一块金属硅里面居然镶嵌着一块硅石！这怎么可能？！我几乎不相信自己的眼睛，仔细看看，是真的。真不可思议，电炉里的温度应该有1350度以上，怎么可能没有融化？这样的货真要是被取样时抽到了，肯定不合格。原本我准备只看2-3袋，结果我要求打开12袋，仔细查看以后，再没有发现类似的东西。我带上那个镶嵌硅石的金属硅块，踏上了回京之路，一路上我一直在想：第一这是怎么混入的？第二混入的比例能有多少？第三我应该如何解决。在我去港口验货的时候，已经是合同确认两个星期以后的事情了，而此时市场已经向下走了10-15个美元/吨，如果这时我提出不要货了，虽然按照我们事先的约定，对方可能不得不接受，但对他们来说，至少是10-15个美元的损失。可是万一到日本以后再发现这个问题，就有可能不是10-15个美元能解决的了。怎么办？怎么办？我在想一个两全的方案，还不能把我自己装进去，轻易牺牲的话，今后生意也就不好做了。在离北京还有50公里的时候，终于被我想出来一个自认为不错的方案。我打电话给那家公司的相关业务负责人，请他尽快来我们公司（我们公司

离高速更近一些)，但我没告诉他发生了什么问题。到公司以后，我没把那个有问题的样品拿出来，而是小心地装在一个信封里，等着他们的人。他到了以后，我把样品给他看。他也十分吃惊，我们一起分析半天，但想破了脑袋也没分析出个所以然，最后一起商量对策。他当然希望我不要想总部汇报此事，这我能理解，但我也不能把自己放进去呀。我告诉他我的想法：“样品你看到了，问题你也承认。我相信你的为人，在这种情况下我可以不向总部汇报，但是，我要你承诺，万一发生问题，你得认。”他自然一口承诺。我接着说：“让你认的意思不是说完全按照我们公司的索赔要求来赔，而是说你得心理清楚确实有这种情况，具体处理到时候再协商。”他自然是感激不尽，一再邀请我共进晚餐，我恰好晚上有事，婉言谢绝了。后来客户没有提出任何问题，可见我这一赌赌赢了，呵呵，又有点得意了。此后请教了很多专家，最后一个硅铁厂的厂长告诉我，可能是在浇注时有人不小心将一块硅石颗粒碰入地模里面。其实仔细分析一下还是很有风险的：如果出了问题，对方公司那人不承认，怎么办？-----那我只能不把这件事情向公司汇报，而严格地履行索赔手续，（只当我没有看到这块硅石）能索赔多少就是多少。这是我事先就想好了的。不过我当时的看法是他轻易不会这么做，因为能出面买金属硅的公司不是很多，何况我们公司规模很大，他不会因为这个索赔而随便放弃我们公司。从个人角度分析，我还没把人性想得那么坏，我帮了他，他不应该负我，毕竟是为公司办事，把人得罪苦了，对自己的将来也不好。总之，我最终下了决心，帮了他，而后来我们又做了几单生意，一直都还可以，最后因为他们的工厂关闭

，才结束了合作。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