

国际贸易中的典型案例:主港与偏港 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\\_32012.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_B8_E6_c27_32012.htm) (4)主港与偏港 实事求是地讲，在我所从事的行业里，工厂大多处于资本原始积累阶段，市场行情稍有风吹草动，工厂就会出现不交货或晚交货的情况。所以合同执行中的违约现象，90%以上发生在中方，我的一项最重要的工作就是当这些问题出现时，如何协调，如何向总部解释并提出相应的措施（如及时补货等等）。有一次，我通过进出口公司从一家工厂订了800吨货，我对这家工厂很了解，那位厂长是工厂里少有的一位对国际贸易有相当程度理解的人，但是由于产品规格有点特殊，工厂交货还是一拖再拖，晚了一个多月，到最后，日本用户急了，因为人家已经把库存用完了，最后限定我们公司一定要在11月30日以前从中国港口出运，否则我们公司必须在日本给他们调100吨货，那样的损失相当大，因为当时在日本市场上找不到这个规格的货，我们必须用高一个档次的货再进行粒度加工，从日本其他地方调给他们，其成本将大大增加。从理论上讲，这些损失将向迟交货的中方公司索赔。而当时已经是11月21日的晚上8：30了，与中方的那家工厂的厂长通话，从他们的生产情况来算，总是有100吨货没有把握能够及时运到港口。和总部的人再三协商，试算了在日本临时补货的成本，我感到头都大了。万般无奈之下，我想到另一家工厂，这家工厂规模很大，和我也有过一些生意，但单子不是很大，我抱着试试看的心理打电话给他们的一位副总经理，我觉得还是应该说实话，不用讲什么将来合作之类的话，就告诉

他我现在的处境，说出来我现在很为难，看看他是不是能够帮我一下。我没想到的是，当我简洁地叙述了我的为难处境后，他没片刻犹豫，问明了装船期限，然后痛快地说：“没问题，我在出差，现在我就打电话给厂里，让他们连夜加工，最晚后天就可以装车，肯定能赶上你的船。”笼罩在我心头很长时间的乌云一下子烟消云散，我高兴地连连道谢，但随即想起来，还没有谈价格。要知道，我订的这种产品，与普通大路货并没有太大的区别，有些工厂的原料比较好，不用特别加工就可以生产出这种产品（我原订的那家工厂就是这样，只是前些日子另一个辅料的质量下降，没能及时生产出来），所以价格只比大路货高五个美元。可是现在这家工厂必须特殊加工才能出这种产品。所以我刚刚放下的心又悬了起来。那位副总经理问我：“你的合同是什么价格？”我实话实说，告诉他我们的价格。他沉吟了一下：“价格不说了，就按你的价格走。”我觉得有些不对，一定要问，结果他告诉了我价格，比我们的价格整整高出40美元，因为他们的产品比我原订的合用规格高出两个档次。我感到左右为难，虽然他的诚意令我感动，但我还是决定谢绝他的好意。当我诚恳地表达了谢意后，婉转地表明我不能这么做的时候，他十分豪爽地说：“没事，我刚才已经说了按你的价格走，就这么办吧。”但我决心已下，更诚恳地说：“不行，请原谅我说句实话，这工厂不是您个人的，您这么做，厂里会有人说闲话的。”他犹豫了一下，接着说：“没关系，我会和大家说清楚的。”我觉得还是不行，但继续委婉但坚决地谢绝。后来，他说：“你也不用推辞，实际上只要你默先生一句话，我们没什么说的，赔了都认了。”电话差点从我手中

掉了，我从来没有意识到自己还有这么大面子。连忙诚恐诚慌地说：“您可千万别这么说，我哪儿有这么大面子。”他叹了一口气，继续说到：“上次那四百吨货租船的事情你忘了吗？” 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)