

货代岂能“一女嫁二夫”？！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/458/2021_2022__E8_B4_A7_E4_BB_A3_E5_B2_82_E8_c30_458701.htm 古人云：“水能载舟，亦能覆舟”货代和外贸商之间的关系亦是如此，彼此的信任和体谅，是维持贸易商和货代之间良好服务的纽带，如果双方缺乏这种基础，往往会造成各自不必要的麻烦和损失，更为严重的是由于出运的失败而导致贸易商定单的流失和买方的索赔。以下从一个货代的角度去诠释某些真实的案例，如果能对贸易商有所启迪的话，那也算善莫大焉。一女嫁二夫 某贸易公司要出六个大柜也亚丁，买方指定A船公司，货代趋之若鹜。其负责人从中挑选出A，B两个颇有实力代理，各自定舱六柜，使其互不相知，且以A，B代理相互压价，经过N轮格斗，价已远低于市场，对货代而言已无利可言方才做罢。其负责人颇为自得，然船开前三天，A。B代理同时告之舱位已满，该货只能顺延一周，其怒，终无法配船。评：看似精明，其实不然。做贸易要追求利润，做货代就只能喝西北风？当你压价到了别人几乎要出血本的地步，一旦舱位满了，被甩的必定是你的货，这本来就是很简单的道理。如同你下单到服装厂的时候，工缴压的很低，工厂在资源有限的情况下当然要优先保证完成工缴高的定单，尽管他也会信誓旦旦的向你做一切的保证。市场营销学早已提倡WIN-WIN的双赢的概念，天下毕竟没有免费的午餐。但货运行业的卖方市场的现实和行业内部恶性竞争往往使得很多贸易商忘记这条定律，在已经很微薄的货代操作利润下还竞相砍价，乐此不疲，如果一家代理被你砍的几乎没有任何利

润而仍就愿意为你服务时，你倒真的敢把几十万的货委托给他吗？另就货运行业的行规而言，一票货同时定两个代理，就如同一女嫁二夫，这是极其忌讳和不妥的。你可以向多家代理询价，不下单是你的自由，也无可厚非，这是正常的市场行为。通过多方比较后你作出了决定，认可了价格，并向某家代理下了定舱单，这事实上就意味一个合同的开始，别人也就有了付出。而你同时又向另外一代理下了同一个定单，让双方代理再相互压价，以坐收渔利，这就存在一个诚信的问题。就象你确认在某工厂下单，其开工前，完成了主料和辅料的准备和开工设备调试，你忽然发现另一家工厂的工缴更低，然后利马推翻合同，把定单转移，或者以此压前一工厂的价格，即便你赢得了暂时的利益，但你丧失两家工厂对你的信任，为以后的合作留下了莫大的隐患。火中取栗，有他的乐趣和实惠，但首先要作出权衡，没有打虎棍，偏向虎山行，为了区区蝇头小利，而玩火自焚，那真的是得不偿失。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