**賠償**

**情景: 李先生是一名絲綢布料供應商的代表。此公司最近因遲交一項大量訂單中的貨物，導致一家知名時尚奢侈品牌公司在國際時裝週即將來臨前，措手不及而全面停工。陳總經理所屬的時尚奢侈品牌公司要求巨額賠償，李先生為此事專程拜訪這家公司試圖協商，以降低賠償費用。**

A: 陳總經理，今天我專程來與您協商賠償之事，希望我們雙方能達成和解。

B: 協商可以，只是該賠償的還是要賠償。由於貴公司違約，未能按時提供我們去年就提前訂購的絲綢布料，使得我方全面停工。本公司在緊要關頭時無法如預期完成作品，導致我們的時裝品牌失去在時裝週期間宣傳成品的機會，損失巨大。本公司要求一千萬元美金的賠償。

A: 陳總經理，一千萬美金可不是小數目啊! 可否通融一下? **眾所周知**，在疫情之下，各行各業的全球供應鏈都**不免**受到巨大的影響，而我們也只是供應商，我們也只能耐心等待我們合作的製造商送貨，我們才能完成貴公司的訂單。貨物遲遲未到，導致違約，必然不是本公司的本意，希望我們雙方能相互體諒，在合理的賠償金上達成共識。

B: 李先生，我們對貴公司已經夠客氣了。據初步估算，損失總額其實遠遠超出一千萬元。賠償若再少於這個數字，我們只好法庭相見了。

A: 陳總經理，請您高抬貴手。我們之前的合作不是一直都很愉快嗎? 所以我們還是為了長遠打算，並非一定要訴諸法律。公司與公司的合作本來就是以和為貴，我們之間如果鬧翻了，對雙方都沒有好處。我們公司提供的布料不僅是精心製作，還一直都是品質保證。我們在疫情之前總是以最敬業的態度如期交貨。如果我們繼續合作，對雙方都有利。同時，我們當然願意盡力賠償一定的經濟損失。

B: 好吧，看在我們之前的長期合作，我們願意與你方和解，希望日後合作順利，不會再有類似的情況發生，具體的和解內容我將一切交給我方的律師處理。

A: 好的，我方律師也願意效勞，他將會與貴公司的律師取得聯繫，希望我們之間的問題會盡快解決。