第一图书网, tushu007.com

<<信任>>

图书基本信息

书名：<<信任>>

13位ISBN编号：9787507739947

10位ISBN编号：7507739945

出版时间：2012-6

出版时间：学苑出版社

作者：远藤滋

页数：187

字数：146000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

《信任(中国商务成功之道)》编著者远藤滋。

《信任(中国商务成功之道)》内容提要：作为与中国长期交往的总结，本书尝试将时代的推移与我的人际交往作为焦点讲述本人在三井物产工作期间的经验。
如果要归纳为一个结论，那就是中国和日本虽同处汉字文化圈，但中国毕竟是外国，是一个与日本“同文异种”的国家。
而且，中国拥有“人际关系最优先”的文化，商务上的成功和失败，取决于能否建立良好的人际关系。

书籍目录

第一章 在台北——华侨商道的洗礼
年前的台湾
华侨商道的洗礼
日本商社大显身手
参加宴会的技巧
在台北遇到的大陆人、台湾人
成不了国际人的日本人
中国人是什么样的人
第二章 封闭贫穷的中国——毛泽东时代
参加广_州交易会
提议进行大豆技术交流
年的北京大豆技术交流会
年的哈尔滨
第三章 派驻北京——改革开放时代
北京赴任
改革开放与派遣大型代表团
变化中的中国
与电子工业部的大型谈判
免除“ 老朋友 ”三井的违约罚款
四通公司 · 大连水泥 · 亿美元贷款
第二次商社首脑访华团
操劳与失败
强于应付危机的中国人
西方国家的“ 经济制裁 ”
山本条太郎 · 大豆 · 孙中山
第四章 从文化入手——日中两国“ 同文异种 ”
学习汉诗
学习书法
太极拳与气功
与特异功能者会面
佐伯秸三的赝品
画家不想卖画
第五章 与中国人的交往
高尔夫球场上的缘分
长期交往的人们
优秀的当地职员
三井物产的同窗
北京的“ 外国人部队 ”
第六章 向著名华侨学习
调至香港
在香港的工作
香港这个地方】
华侨经营家的代表——李嘉诚先生
罗伯特 · 郭(郭鹤年)
徐展堂与古董

第一图书网, tushu007.com

第七章 中国商务成功的钥匙——学习华人经营术
华人的企业经营
取得飞速发展的华人企业——丰益国际集团的例子
人际关系是一切事情的基础
第八章 中国人、日本人、美国人
与日本人的差异
看中国和中国人的角度
美国与美国人
我在美国最要好的朋友
中国人与美国人
第九章 日中两国通向未来的道路
中国的崛起与日本的困惑
大国中国
中国存在的问题
日本没问题吗?
日本应走的道路
日中关系
以日中合作迎接亚洲的时代
后记

章节摘录

对方一上午始终纠缠在大麦品质上，根本没有涉及价格、数量这些合同的具体问题，光是在吊我们的胃口。
南澳洲方面本来的立场是，用一天或一天半时间进行谈判，介绍作物的品质，再报个价，只要能从西澳州独占的大麦市场中抢到一些份额，给治下的农民有个交代即可，原本也不指望一次谈判就能达成协议，把货全卖出去。
谁也想不到，后来对方却给了我们一个意外惊喜。
一顿午饭消解了双方的隔阂，在下午的谈判中，对方开始询问我们的报价和条件，南澳洲方面也松了一口气。
M董事长先是问到岸价格（cF），接着又询问海运费和离岸价（FOB）的明细，之后就提出运费也高、离岸价也高，拼命压低价格。
他似乎和西澳洲谷物局的O局长是老交情的样子，对价格把握得十分清楚。
晚宴时终于迎来了高潮。
M董事长说：“台湾今后将是一个越来越大，充满希望的市场我们之前和西澳洲谷物局打了多年交道，但双方之间也存在问题，看情况，把进口量全转到南澳洲也是可以的。
这就需要你们拿出个特别的优惠价格来，要是FOB每吨36．5美元，我们就从你这儿买。
”南澳洲政府的局长离席，好久之后才回到宴会上。
当时可是没有手机，联系不便的时代啊。
最后终于下决心，他拿出数字来了。
“38美元怎么样？
”“那可不行，就是36．5美元。
”38美元已经是前所未有的史上最低价了，可即使这样，对方仍然说“不行”。
“那就按您说的吧。
不过条件是这个价格只给您的R公司。
对外要作为绝对机密。
对其他成员公司的价格只能是38．5美元。
”就这样，该交易立即达成协议，而且还是6万吨数量的大交易。
尽管是在宴席上，还是在简单的记录上签了名。
这是为了预防第二天改口而引起麻烦。
因为当时有过这样一个事件：三井台北支店机械课的一个长年客户违约，尽管在合同上盖着公司总经理的大印，但那位总经理却诡辩道，“盖我的印并不代表公司，只是代表我个人”，因此拒绝履约，最后还逃往海外，潜踪匿影。
由于就合同达成一致意见，公司总部的大桥第二天就准备回国了。
正当他刚到机场时，R实业把电话打到公司，说希望把三井一直合作的航运公司介绍给他们，把原来的离岸合同改为到岸合同，于是，紧急让大桥暂缓回国。
对方可能是觉得，如果以离岸合同方式购货，就需考虑在澳大利亚当地的配货和雇佣装卸工的各种费用等琐事，这些麻烦事与其自己干还不如委托给三井，既安全又便宜，所以想干脆改成到岸合同。
对三井来说，到岸方式虽然风险增加，但却能垄断当年台湾的大麦进口市场了。
第二天，美国嘉吉（cagill）公司驻日本代表L先生就来到了我的办公室，激动得满脸通红，说道：“台湾市场以前一直做的都是西澳洲的大麦。
由三井全部垄断太不像话了，你多少要分给我们嘉吉一点份额吧！
”这位L先生是我在东京时的老朋友了，可是合约已经签订，只能拒绝他说：“抱歉，已经不能改约了。
”之后由于大麦价格飙升，对契约条件的解释问题发生分歧，导致了与R公司关系的恶化，业务往来也停滞了很长时间。
而我再次见到M董事长，已是大约20年后，在一次为调换三井台北分公司负责人举办的酒会上的事了

。
我拜托新上任的植松修三一定要特邀M董事长来参加，虽然我心中忐忑，但M董事长终于还是来了。
尽管只是和他握个手，闲聊几句，对我来讲，也有一种“相逢一笑泯恩仇”的放松感。
与R实业出现问题的经过是这样的：签约大概半年以后，台湾当局追加的进口许可权分到了台中的T实业手里。
T实业的C先生一直对我们很照顾，这次T实业向我们表示南澳洲的大麦品质良好，希望无论如何也要帮他们购买。
可南澳已无法供应足够数量了。
谷物的国际交易中装船重量不好准确统计，因此国际惯例商定，在到岸合约条件下，允许所雇用的船只出现±5%以内的误差。
也就是说，在到岸合约条件下，如果是1万吨出售合约，那么卖家以5%以内误差的条件雇佣船只，实际的装货量位于9500吨至10500吨之间即视为履行了一万吨的合同。
三井与澳大利亚之间签订的是6万吨的离岸分批运输合约，分几次装船后，还有剩余的货物，就作为合同余额留下来了。
三井就把这部分作为出售给T实业的部分货源了。
而R实业向我们三井反复提出，他们有权要求给他们发货要达到6万吨的上限105%，即6。
3万吨，并逼迫我们要放弃与T实业的合同。
我们几次向R公司说明，到岸合同是基于国际惯例签订的，合同履行数量的解释应该是如何如何。
签订租船合同的对方船运公司就想尽量多拉一点货物来多挣钱。
这里，决定载货量的不是三井而是船运公司。
事到如今，要让三井放弃与T实业的合同，是无论如何也做不到的。
就在双方这样唇枪舌剑的过程中，一天，我们的支店长突然接到R公司的电话，M董事长在电话里威胁道：“三井把我们的大麦偷着卖给我们的竞争对手，你们要是想毁约就得赔偿我们。
如果三井不尽早回应的话，那我们就在9月30日的《经济日报》上公开你们的丑闻。
”支店长忙把我叫来问是怎么回事。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com