

<<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>

## <<信任>>

### 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

。

<<信任>>

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
  - 佐伯稭三的贗品
  - 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

<<信任>>

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

## &lt;&lt;信任&gt;&gt;

## 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，只要能从西澳洲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（Cargill）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

## &lt;&lt;信任&gt;&gt;

。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 $\pm 5\%$ 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。

.....

<<信任>>

#### 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>