

储吉旺 著



中国转业退伍军人科技创业之星

我与外商打交道



白山出版社

立
足
基
層
建
功
立
業

姜春雲

一九九七年
十一月題

永葆本色
再立新功

賈才通

一九九七年九月

科技创业
再立新功

宋健

一九九七年十月

在科技战线上
再立新功

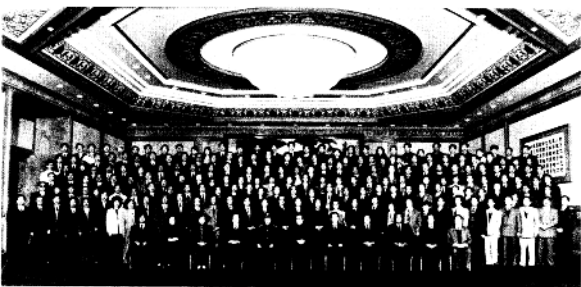
一九九七年十月

吴阶平题

永葆本色
再立新功

李述生

一九九七年九月



1995年12月，参加全国优秀退伍军人代表会议，受到党和国家领导人江泽民、李鹏、刘华清接见。（第二行右11位为本文作者）



1996年3月浙江省国际机械出口公司吴华先生陪同美国客商来我公司验货。吴华先生是我国自国外引进拉紧器生产的发起人。



1995年11月出访时，与夫人朱爱芬在荷兰。



1996年11月，英、法客商来我公司洽谈业务并签订出口合同。



1996年10月，在广交会上，同荷兰客商签订拉紧器自行出口协议。



1986年6月，宁波市委书记
许运鸿等市、县领导到我公司视察
工作并给予积极评价与鼓励。



1986年6月，在泰国与泰商签订合
同后，邀我到他家里作客。



1986年6月，在阿联酋迪拜国际博览
会上，阿拉伯客商洽购我公司产品。



1993年10月，在摩洛哥世界博览会上，我国驻摩大使安敬国先生赞扬我公司产品深受外商欢迎。



1996年1月，同宁海县县长陈炳水先生、本公司总工程师朱爱义先生赴美国W-1公司参观并洽谈业务。



1998年1月在南非博览会上，南非客商称赞我公司产品，并签订购货合同。



1998年7月，在美国与世界著名的O公司总裁在一起。



1984年5月，在美国与PCC公司总裁康福先生以及PCC公司总裁罗伯茨先生会谈风动工具合资事宜。



1986年2月，出席全国优秀退伍军人代表会议期间，与我军著名电影演员吕晓禾、歌唱家杨静合影。



1986年2月，出席全国优秀退伍军人代表会议期间到中央电视台参加第二期综艺大观与著名主持人倪萍合影。



1984年5月，赴美国访问客户，受到美国PCC公司总裁的热情接待。

《我与外商打交道》序

耿 飏

我们国家自从改革开放以来,国民经济出现了持续、快速、稳定增长的大好局面。在国内生产总值不断增长的基础上,我国的进出口贸易总额,更有了大幅度的增长,到1996年,大约达到2900亿美元。这是一个了不起的变化。它说明,我国的经济建设有了很大发展,我国在国际市场上的地位日益重要。

在大约1400亿美元的出口贸易中,许许多多外贸战线,特别是外贸企业的职工,发挥了重大的作用,作出了突出的贡献。本书作者、优秀复员军人储吉旺同志所在的浙江省宁波市如意股份有限公司,就是众多外贸企业中的佼佼者之一。

论出口额,如意公司的出口额不足全国的万分之一,但它是一个四五百人的乡镇企业,是在短短的10年期间,从一个无厂房、无资金、无设备的“三无”企业发展起来的。他们生产的机械产品,主要是手动液压搬运车、风动砂轮机和拉紧器,几乎全部出口,远销5大洲的65个国家和地区,受到用户的喜爱。出口量年年增长,1996年的出口额达到1000万美元。

如意公司外贸额的增长靠什么呢?最重要的是靠产品质量。他们的产品,不断吸收外国先进技术,不断改进生产工艺,性能、质量、外形不断得到改进。早在1993年起,就获得法国一家权威公司颁发的质量安全认证证书。接着又在1995年,获得ISO9000国际质量体系认证证书,就是说取得了欧盟国家免检待遇和“国际市场通行证”。这对乡镇企业来说,获得如此成就,是难能可贵的。

即使如此,他们仍注意吸取国际先进经验、先进技术,经常听取客户意见,精益求精,保持自己产品的质量优势,在市场上立足于不败之地。这种重视质量、重视市场信息、重视改进提高的进取精神,不仅在乡镇企业中值得提倡,在一些大中型企业中也值得借鉴。

一个好的产品,要占领市场,特别是要走向国际市场,还要有销售方面的知识和本领,就是作者所说的,要学会同外商打交道。这就要求企业家们,要善于宣传自己的产品,要善于调查研究客户的需要和心理,要善于同各式各样的商人打交道。或者说,要善于在商海中游泳。

作为一个乡镇外贸企业的负责人,既要忙于工厂的生产组织工作,又要忙于外销的交往。在组织生产上,要坚持质量第一,要严格管理,一丝马虎不得;要做好人的工作,调动一切积极因素;在对外销售上,要善于宣传自己,打开销路,善于同各种商人打交道,又不亢不卑,不妄自菲薄;在商道之外,还要有多方知识,提高自己的素质,往往功夫在商外,效益在商中。我看,本书作者储吉旺是个有心人,是经过部队培养,又在地方经济战线锻炼成长的先进分子。他很注意企业的全面建设。他担任董事长、总经理的宁波如意股份有限公司,在1995年12月曾被农业部、对外贸易经济合作部授予“全国出口创汇先进乡镇企业”,他本人也多次被市、县评为先进工作者、优秀共产党员,1995年底又被民政部、国务院军安办领导小组评为“全国优秀退伍军人”。而且,他在工作之余,重视总结经验,写出《我与外商打交道》这样一本好书,这是很值得称道的!

我们期望他和他领导的企业,在今后的生产和外贸中,取得新的更大的成绩,为我们国家争光,为转业复员军人争光!

目 录

一、我与外商打交道

生意不做情义在	感情投资得回报	(1)
谈判桌上善应变	妙语点缀僵局开	(4)
宗教知识帮大忙	话语投机生意顺	(6)
选择礼品费思量	礼轻意重印象深	(9)
独家代理众所求	好中选优择最佳	(12)
博览会上巧广告	多想点子勤推销	(15)
谨防外商耍花招	冷静对策学精明	(17)
相煎太急理不容	“洋奴商人”最可恶	(20)
民族尊严不可丢	不卑不亢受人敬	(23)
产品测试有技巧	自找差距促提高	(25)
初试样品欠周全	亏待外商太内疚	(27)
喜新厌旧是天性	常变常新受青睐	(30)
出了洋相受启发	尽善尽美为用户	(32)
勇攀质量制高点	一览无余众山小	(34)
市场行情摸得准	知己知彼操胜券	(37)
只说好话是过客	挑剔提问有见地	(40)
反弹琵琶悖常理	迂回战术奏奇效	(43)
七年四次洽谈会	耐心主动事竟成	(46)
个性特点差异大	讨价还价奥妙多	(49)
时间观念最重要	紧张办事效率高	(52)

酷暑骄阳比耐力 意志坚强勇者胜·····	(53)
中国产品价格太低 整体素质待提高·····	(56)
正当竞争促发展 鹬蚌相争太可卑·····	(59)
海外市场很精彩 打开眼界多创汇·····	(62)

二、商海沉思

闯世界市场·····	(64)
学习国外先进技术 但不能崇洋媚外·····	(66)
我在巴黎受刺激·····	(69)
以退求进 以屈求伸·····	(71)
科技兴国 匹夫有责·····	(73)
低价倾销酿恶果·····	(75)
相互贬低商德差·····	(78)
客户需求最重要·····	(80)
两次失误教训深·····	(82)
月晕而风 础润而雨	
——外向型企业遇到的问题及对策·····	(85)
似曾相识燕归来·····	(88)
我与外商喝酒·····	(90)

三、海外纪行

世界真小	
——马来西亚、新加坡见闻·····	(95)
不要忘记我是中国人·····	(97)
珍惜时间,延长了生命	
——美国、法国见闻·····	(100)
“中国制造”使我们直起了腰	
——我在美国、法国逛市场·····	(103)
资本主义国家能做到的事,我们也应该做到	
——加拿大重视环境保护的启示·····	(105)

浮光掠影看迪拜	(107)
有意种花花不发,无心插柳柳成荫	
——访泰国收获	(109)
美国公民纳税意识强	(112)
在美国遇到的一件小事	(114)
南非遇险记	(116)
南非散记	(118)
金字塔——劳动人民智慧的象征	(125)
尼罗河上歌声荡漾	(129)
尼罗河鲈鱼味道鲜美	(132)
开罗乘车一波三折	(135)
“死人城”里有活人	
——埃及见闻	(137)
参观地中海的联想	(139)
埃及曼苏拉农机市场考察记	(141)
赴欧考察日记	(144)
走访老朋友稳定老客户 结识新朋友拓展新市场	
——美国纪行	(155)
出国要学会做饭	
——我在摩洛哥闹笑话	(160)
趣谈我在国外吃饭	(162)
我在国外闹笑话	(167)
关于海参崴的争论	
——苏联纪行	(172)
在缅甸买玉	(174)

四、散记、演讲

一生最难忘的时刻	
——接受江泽民、李鹏、刘华清会见散记	(176)

火车上的遐思	(179)
最忆是南京	(182)
患难之中见真情	

——我当业余通讯员的一段难忘经历	(186)
------------------------	-------

让西林产品立于西方产品之林	
---------------	--

——在如意公司创业 10 周年暨西林公司	
----------------------	--

开工庆典上的讲话	(189)
----------------	-------

出口创汇 富我中华	
-----------	--

——在全国优秀退伍军人表彰大会上的发言	(193)
---------------------------	-------

五、附 录

做天地称心文章	竺济法 (203)
---------------	-----------

说不完的储吉旺	杨东标 (207)
---------------	-----------

他脚下的路,一直延伸到五大洲	
----------------	--

——记宁波如意股份有限公司总裁储吉旺	
--------------------------	--

.....	潘志光 (213)
-------	-----------

后 记

在飞机上写成的书	(230)
----------------	-------

生意不做情义在 感情投资得回报

我的童年生活在旧社会。那时，人们习惯称那些谋取不义之财的商人为“奸商”，认为商人都是唯利是图的奸诈之人，没有人情味，没有道义可言。时代不同了，观念在变化，现实已赋予商人不同的含义，虽然“奸商”仍有，但一大批有文化、讲道德、重信誉的新时代商人正在脱颖而出。

我们国家改革开放以后，我也走上了经商办企业的道路，并且常与外商打交道。自1988年至1996年8月，我14次出国，到过20个国家和地区，其中四度访美，拜访过很多外商。到本公司洽谈业务的外商很多，已达400多人次。

我与外商交往的原则是，产品质量第一，情义第一。有了过硬的质量和良好的感情基础，不愁做不成生意。

美国波特兰市的罗伯茨先生是我的第一批外贸客户。从1987年我们如意公司转产为货车打包捆扎用的拉紧器便开始同他做生意。1994年我去美国拜访他时，他指着挂在家中的龙泉宝剑说：“这是我们第一次见面时，你送我的礼物。7年了，我一直珍藏着。”看到这柄宝剑，我很感动。那是罗伯茨第一次到我厂时，我向他赠送的见面礼，并向他介绍这是很高贵的礼品。我说：“龙泉宝剑是中国国宝，已有2400多年历史。当年尼克松总统访华时，毛泽东主席曾用龙泉宝剑馈赠尼克松。”罗伯茨听了很高兴，生意也做得很顺利。

与罗伯茨只做了3年生意，1989年，他的公司因故停办，生意