

“兵贵神速”是《孙子兵法》中克敌致胜的重要战术之一。它的核心是一个“快”字。要把外贸业务搞好，同样需要运用“兵贵神速”的战术。实践证明，若在产品的设计、安排生产、洽谈业务、组织交货、处理函电等方面，在“快”字上下功夫，加强时间观念，定能在激烈的竞争中取得主动权，并收到较好的经济效益。反之，则坐失良机，业务受损，也谈不上提高经济效益了。本文就以上几方面，搜集正反事例数则以说明问题。

(一)改进贸易谈判方式，缩短洽谈时间，获得外商好评，业务迅速扩大

福建省泉州市棉布塑料厂，以革新精神，改进贸易谈判。为了缩短洽谈签约时间，改变过去工厂报成本，外贸部门核价等层层研究、批准，然后与外商谈判的做法，他们实行制样、核算消耗定额、核算成本价格一条龙的方法，也就是组织了一支技术人员与能工巧匠相结合的设计、制作新产品队伍，并且可根据需要把制作样品的场所随时搬到谈判室隔壁，做到技术人员在谈判时立即画图，工人立即制作，外商如有不满意的地方当即修改，当即拍板。一次，接待一位美国商人，他们不分昼夜，设计、制作了70多个款式的样品，结果被客商选中了59个；随后又赶制出140多个样品让外商带走。在短短的两、三天内即签约成交，获得外商的好评。现在这个厂的帆布包、袋，已迅速扩

改进外贸业务工作 应以只争朝夕精神

孔子熊

大销售到十几个国家和地区，在国外已享有信誉。这个厂在贸易洽谈中，注意产销密切结合，重视缩短洽谈业务时间的做法，值得各有关企业参考。

(二)千方百计、争分夺秒，保证及时交货，维护外贸信誉

去年12月13日，四川遂宁县毛巾床单厂接到北京外贸公司电报，要求在18日前将最后一批出口产品运到北京，以赶上20日从天津港起航的外轮。当时预计到由铁路托运肯定赶不上了，为了信守合同，这家工厂改用卡车直运北京。他们派了两名驾驶员，满载出口产品，于13日下午出发，日夜兼程，歇人不歇车、翻大

巴山、越秦岭、过黄河，共四昼夜、行程2560公里，于17日及时运抵北京。这种重合同、守信用，分秒必争地完成出口交货任务的精神，反映了该厂对待外贸任务的认真态度。

(三)重视市场信息，快速设计新品种，适应国际市场需要，扩大成交出口

去年欧洲市场，开始流行真丝绣花女背心、胸罩、短裤和吊裙之类的内衣，外商向我询购者甚多。过去上海口岸很少经营这种商品，其他口岸也不经营。为了开拓新品种，增加新花色，从而扩大出口，上海外贸企业积极争取工厂支持，参考国外来样，抓紧时间，迅速设计出新品种数十个，试制了一大批新样品，并分别用航空投寄给英国、瑞士、意大利和比利士等客户。自去年4月

份开始，到今年3月底止，该项新品种业务已成交4万余件条，金额达20万美元，换汇成本较低，成为上海口岸出口商品中最佳品种之一。由于把市场信息及时反馈，并迅速反映在新品种的设计上，不仅促成了业务，获得了客商的好评，而且为企业带来了很好的经济效益。

(四)“快”字入手，灵活经营方式，广开业务渠道

香港服装商人，经常派出服装裁剪师在远洋轮上，为旅客量体裁衣，招徕业务。从悉尼驶往香港的“伊丽莎白二世”轮上，经常有香港裁缝出示样品、样本，向1800名乘客寻求量体裁衣定单。在量好尺寸后，立即用电报通知香港，当九天后船到港埠，供试身的衣坯早已制妥，三天后就制成了合身的新衣。由于服务周到，态度热情，方便旅客，价格尚可提高10~20%。香港服装商这种争分夺秒，开辟业务新途径的事例，对我们应有所启示。

(五)缺乏时间观念，不能按合同及时交货，客户意见纷纷，影响业务进一步开展

香港一位服装进口商说，时髦货一过时，便是明日黄花。冬季服装必须在十月底到货，过了时令，100港元一件服装，只能跌价到50港元进行处理。否则，我负担不了更大的利息和租金、保险费损失。一位联邦德国的服装商反映，他最顾虑的是我不能及

时交货，甚至夏季到冬衣，冬季到夏衣，使销售困难。所以在成交新业务时，他就必须考虑这些因素，不能让价格做高。

(六)函电处理不及时，坐失良机

有些业务人员处理函电拖拉，甚至不回复、复电，国外客商对此反映十分强烈，成为扩大出口贸易的突出障碍。津巴布韦一进口商需要10万美元的蚊帐布，向××市外贸公司发电传询价，同时又向朝鲜、印度等地探盘。结果，南朝鲜和印度都在26小时内答复，而我某公司却过了一个星期后才答复。该商事后指出，象这样仅仅由于中国方面复电迟缓而耽误了生意的事例还碰到过几次。

芬兰某进出口商于1982年给×省外贸公司一连发了十二份电报，但一直不见答复。后来该商人不得不专程来中国会见这个公司的经办人，而这位经办人却对外商说：“你来啦！为什么不事先发个电报来？”这位芬兰商人听了，真感到啼笑皆非。这些事例说明，我们某些业务人员对及时复电、复函的重要性在思想上是认识不足的。

从以上正反事例说明，如果我们从国际市场的信息反馈、新产品的设计开始，到产品的履约交货等各个工作环节上，都能抓紧时间，提高工作效率，在“快”字上下功夫，那末，可以肯定，出口贸易的经济效益必将获得进一步提高。

(上接第63页)

验结果作为决定石油质量的依据，阿拉伯联合油管公司就不应提出申请人违约和支用该备用信用证。因此，埃维英公司可根据合同条款向阿拉伯联合油管公司提出仲裁或诉讼，索回后者从备用证项下支取的款项。

5. 根据“290”总则和定义e款：信用证项下被授权议付的银行既可(1)在信用证内明确指定，亦可(2)规定由任何银行自由议付。因此，即使尼罗河银行未曾保兑该证，而作为一个自由议付的银行对该证进行议付后，只要是“单、证”相符，他便有权向开证行提出索偿要求，开证行必须照付该索偿。(见“400”第十条a款IV)