

2010年单证员考试辅导：收谨防出口业务中的六种收汇风险
单证员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645421.htm id="pioe" class="glik"> 近年来，进出口业务中的风险帐甚至坏帐不断增加，不仅造成利息损失，而且随着时间的推移，风险系数随之增大，这给外贸企业的持续发展带来严重影响。因此，风险问题越来越成为人们关心的话题。笔者根据几年来进出口工作实践，就业务中可能出现的风险问题作一粗浅分析。一般情况下，出口收汇风险主要有以下六种情况：（一）、出货规格、日期与合同规定不符造成收汇风险。出口方未按合同或信用证规定交货，一是生产厂误工，造成晚交货；二是用类似规格的产品代替合同规定的产品；三是成交价格低，以次充好。（二）、单证质量差造成收汇风险。虽然规定了以信用证方式结汇，并且按时保质出货，但出货之后，交议付行的单据没有做到单单相符、单证相符，使信用证推动了应有的保护作用。这时即便买方同意付款，却白白支付了昂贵的国际通讯费用和不符点扣款，且收汇时间大大推迟，尤其对数额较小的合同，七扣八折下来会出现亏损。（三）、信用证规定的陷阱条款所造成的风险。某些信用证规定，客检合格证是议付的主要单据之一。买方会抓住卖方急于出货的心理，故意挑剔，但同时提出种种付款的可能，诱使企业出货。一旦放货给了买方，买方极可能故意验货不符，拖延付款，甚至钱、货两空。信用证规定运输单据出具后7个工作日内在国外到期等等。这类条款议付行及受益人都无法保证做到，必须认真审证。一旦出现陷阱条款，应及时通知修改，千万勿贪一时省事

，给日后埋下风险隐患。（四）、没有一套完整的业务管理制度。出口工作涉及方方面面，且两头在外，易出现问题。如果企业没有完整的业务管理办法，一旦出现官司，会造成有理打不赢的局面，尤其对那些只注重电话联系的企业。其次，由于每年企业的客源在扩大，为了企业在贸易中有的放矢，必然要对每一个客户建立业务档案，包括资信度、贸易量等等，逐年进行筛选，降低业务风险。（五）、与代理制相悖操作造成的风险。对出口业务来讲，代理制的真正做法是代理方不向委托方垫付资金，盈亏由委托方承担，代理方仅收取一定的代理费用。而现在实际业务操作中，不是这样。其原因一是自己本身客户少，收汇能力差，又要力争完成指标；二是想多盈利，嫌代理费少。（六）、使用D/P、D/A远期付款方式或寄售方式造成的风险。延期付款方式是一种远期商业付款方式，如出口方接受了这种方式就等于给进口商融资优惠，虽然开证人自愿支付延期的利息，表面上仅需出口商垫款、放款，实质上是客户等待货物到港后查验到货的数量。如市场变化销路不畅，进口商可申请银行拒付。有些公司放货给国外做生意的同学、朋友。以为是关系客户，不存在收不了汇的问题。一旦出现市场销售不畅，或客户问题，不但钱收不回，货也可能收不回。

欢迎进入：2010年单证员课程免费试听 点击进入免费体验：百考试题单证员在线考试中心 更多信息请访问：百考试题论坛单证员 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com