

施工项目风险预防之我见 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E6_96_BD_E5_B7_A5_E9_A1_B9_E7_c41_65933.htm 国际结算方式主要有信用证和付款交单(D / P)、承兑交单(D / A)、赊销(O / A)等非信用证结算等几种方式。其中信用证结算方式，因其以银行信用作为付款保证，曾是国际贸易中最主要的支付和结算方式，但随着国际贸易的发展和竞争的日趋激烈，结算方式发生了明显的变化。信用证结算方式虽然风险小，但是费用较高、手续繁琐、还要在较长时间内占用买方的资金和授信额度，对买方较为不利。非信用证结算是以买方的商业信用作为付款保障，银行手续简便，不占用买方资金，买方还可以远期付款，对买方较为有利。由于竞争的加剧造就了全球性的买方市场，买方更愿意选择对其有利的非信用证支付方式。据统计，欧美企业间非信用证结算方式使用比例已达贸易量的80% ~ 90%，亚太国家信用证的使用比例也在逐年下降，大多数业务已采用非信用证支付方式。因此，非信用证结算已成为国际贸易结算的新趋势。然而，非信用证结算方式因其属于商业信用，在收汇方面存在较大的风险，出口商能否安全收汇完全取决于进口商的信用。那么，如何有效地防范非信用证结算方式的收汇风险，笔者建议，出口商采取以下对策。

- 1.加强客户资信调查，建立规范的客户资信管理体系。通过专业咨询机构对海外客户进行全面、认真、仔细地调查，及时掌握和了解其经营情况、资信及偿付能力，为扩大出口、安全收汇打下良好的基础。对所有往来客户逐一建立档案，设基本资料和往来资料两部分。基本资料反映客户

的整体实力，包括经营状况及财务状况等；往来资料则反映与客户的交易记录及内部评价，包括与客户的交易时间、金额、付款情况等。根据客户的付款情况，评定信用等级，给予客户不同的信用额度，做到心中有数，有的放矢，力争规避收汇风险。

2.做好出口经营前的市场风险调查。通过进行以国际市场为主要内容，结合国别市场的综合性风险调研，对出口经营全过程中可能遭遇的各种风险进行考察、分析和研究。对出口经营目标市场的风险范围、种类和强度进行识别、预测和分析评估，在出口经营正式运作前采取相应有效的措施将风险防范于未然。

3.认真制订出口合同条款。合同条款是交易双方当事人在交接货物、收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现，也是交易双方履行合同的依据和调整双方经济关系的法律文件。一份完整的出口合同要对交易各环节、各要件做出明确的规定。在订立合同过程中，设法加入一些保护性措施条款，以进一步防范出口经营全过程可能出现的风险，这需要业务人员具备扎实的进出口相关知识和丰富的经验，外语水平过硬，并且熟悉有关法律知识和国际贸易惯例。

4.适当投保出口信用保险。出口信用保险是各国政府为支持本国产品出口，保障企业收汇权益，由国家提供基金并通过其认可的保险机构向出口商提供的一种政策性保险业务。它所承担的责任，主要是出口企业在发货后收不到货款的责任，有时也表现为出口企业因买方毁约使货物不能出口而造成的损失；它所保障的风险，包括出口企业经营业务中一般商业保险公司不愿或不能承保的境外商业信用风险或政治风险等。出口商投保出口信用保险，有助于企业采取灵活多样的贸易方式，保障收汇安全，扩大产品出

口，增强企业的竞争力。 5.选择国际保理作为结算方式。国际保理是指出口商以商业信用(如托收或赊销方式)出售商品，在货物装船后，将发票、汇票、提单等有关单据无追索权的卖断给保理商，收进全部或部分货款，从而取得资金融通的一种方式。保理业务是一种新型的集企业资信调查、账目管理、贸易融资及信用风险保障于一体的综合性服务。对于出口商而言，采用国际保理方式的积极作用主要有：一是安全收汇。只要出口商严格遵守合同和保理协议，即可得到保理商无追索权预付的部分或全部货款，以后因债务人无理拒付或破产等原因造成坏账损失和风险由保理商负责，与出口商无关；二是融资便利。在国际保理协定下，出口商发货后，只要向保理商提交发票及相关单据，提出申请，即可提前获得发票金额的70%至90%左右的货款，出口商获得了融资便利，增强了出口商的竞争能力。国际保理顺应了当前非信用证结算方式扩大化的发展趋势，是出口商防范收汇风险的一个理想选择。 6.健全内部信用管理制度。在出口企业内部实施应收账款跟踪管理制度，定期核查应收账款回收情况。货物一经发出，就将应收账款列入信用管理档案，进行监控；按时与客户联系，督促客户及时付款；在出现逾期账款早期积极自行追讨，在逾期后期采取有效的债权确保措施，如提起诉讼、仲裁、委托专业机构追讨等。 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