

近年来对外贸易已经发展到了一个新的阶段，而相对的选择外贸公司**代理出口**的风险也日益增大，这给外贸企业的持续发展带来了严重的影响，那么外贸公司代理出口时的风险是什么呢？该如何避免？下面一起来看看吧。

一般情况下找外贸公司代理出口，需要面对的最大风险是遇到骗税业务，很多不法分子把眼光放在了利用退税政策，通过代理公司骗取国家退税补贴。税务局查下来后，首先根据出口退税公司来追溯开票工厂。这样一来外贸企业就需要独自承担骗税的风险了。而解决的方法最好是找一家安全，资质好的**代理公司**合作（比如立量多就是），保证当天结汇，当天转款，3天垫退税是基本服务要求。

除了以上提到的骗税风险，一般外贸出口业务还会遇到的风险：

1、合同风险：对外贸易出口方不按合同或**信用证**规定交货。生产工厂的误工，导致交货延误；以相同规格产品替代合同中规定的产品；以低价成交，以次充好。

2、收汇风险：尽管规定用信用证结汇，并及时保质出货，但出货后交单未能做到单证相符。单证相符，这使得信用证起到了应有的保护作用。此时，即使买方同意付款，但徒劳地支付了昂贵的国际通信费和不一致点扣款，而且**收汇**时间大大延迟，特别是对于金额较小的合同，七扣八折就会出现亏损。

3、信用证风险：有些信用证规定客检合格证书是议付的主要文件之一。买主会抓住卖方急于出货的心理，故意挑剔，却同时提出各种**支付方式**，诱使企业出货。在向买方提供货物后，买方很可能会故意检验不一致，拖延付款，甚至是钱、货两空。信用证规定，运输单据在国外签发**7**个工作日内到期。无论是议付行还是受益人，这些条款都不能保证做到，必须仔细审查。如有陷阱条款，应及时通知修改，千万不要贪图一时之快，为日后埋下风险隐患。

4、经营管理风险：对外贸易出口工作牵涉各个方面，并且容易出现问題。假如企业没有完善的经营管理办法，一旦发生诉讼，就会造成事与愿违的局面，特别是那些注重电话联络的企业。由于每年企业的客源都在扩大，为了企业在交易中有针对性，就必须对每个客户建立商业档案，包括资信度、贸易量等，每年进行筛选，以减少经营风险。

5、操作风险：对于外贸出口业务而言，真正的代理制实践是代理方不向委托方垫付资金，盈亏由委托方承担，代理方只收取一定的代理费用。但在现实的商业运作中，并不如此。理由一是自身客户少，收汇能力差，又要努力完成指标；二是想多赚钱，嫌代理费用少。

6、付款方式风险：延迟支付是一种远期商业支付方式，如果出口方同意这样的方式，就等于为进口商提供融资优惠。尽管开证者自愿支付延期利息，表面上只是为出口商垫款，放款实际上就是顾客在等货物到达后检查到达的数量。如果市场发生变化，进口商可以要求银行拒付货款。