

据了解，很多外贸公司进出口业务中的风险账和坏账不断增加，这不仅造成了利息损失，而且使风险系数也随之增大，那么，常见的外贸风险有哪些?下文就介绍了六大常见的外贸风险，可供参考!

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，千万不要贪一时省事，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。