

对外贸易的过程中，会存在很多诸如汇率、政策变动等原因造成利益损失的风险，好多小公司不懂外贸，业务员也是刚接触外贸，没有经验，又没有老业务员带，市场又不是很好，以致于不少业务员在得到有意向的客户之后，不能全局考虑其中的风险，最后弄的自己措手不及，对公司造成很大损失。辰信会计在这里跟大家分享一些自己浅显的认识，希望能帮助大家以后的外贸过程中增强风险防范意识。

贸易过程中的风险主要有以下几个方面：

1. 进口商银行的实力；
2. 尾款、索赔款的问题
3. 汇率的变动；（升值对出口不利，而对进口有利，贬值则反之）
4. 结汇单证的准备（在 LC 条件下是否单证完全相符）
5. 运输过程的风险。（战争，海盗，油价上涨，港口罢工等意外因素）
6. 进口商的资信和经营状况是否出现大的变化，足以影响已定合同的履行；
7. 出口国对出口商品政策的可能改变。（特别是退税率的变化，调高有利，降低不利）
8. 出口商在履约过程中，在质量，交货期，数量的控制能力（这是出口人的日常主要工作）
9. 政治风险，如果是和政府机构做生意，要考虑到领导人换届，新旧领导人的政治动向等问题
10. 进口国的局势是否稳定，政策是否变动；（是否拒收，调高进口税，是否提高质量标准等）

以上风险，总的可以概述为货物、政策及款项三方面，大家可以根据自己行业的情况综合考虑，其中有的风险是可控的，有些是不可抗力。

外贸风险控制是重中之重，我们该怎么防范与应对呢？

1、分国家，通常情况下，非洲比美洲的风险大，大家可以根据自己的主要出口市场，把各个国家的风险程度按大小排列下，做到心中有数，以免有订单时为了快速签单而不能考虑周全。另外，还要弄清各主要出口市场国家的潜规则，如印度到港之后货很难拉回来，巴西可以不用提单提货等；

2、分客户，客户是个人性质的小公司，还是比较正规的大公司，公司的信誉一般怎么样，信息尽量详细；

3、业务员本身，业务员很多时候是监督员的身份，从产品生产、交货期到订舱、装货等都需要小心翼翼，所以要尽量找有经验的、责任心强，做事踏实认真的业务员。

4、时时关注自己各主要出口市场的国家形势，政治动向，外贸政策等等；外贸风险无处不在，一切与钱、货相关的环节都有可能出现风险，都必须要考虑周全，千万不能因为接单子就什么也不顾了。