

化工品外贸企业出口风险控制

熊 青

(杭州安迪食品添加剂有限公司, 浙江 杭州 310030)

(上海安迪进出口有限公司, 上海 201300)

摘 要: 经过几十年的高速发展, 化工行业作为我国出口重要行业之一, 具有较高的国际市场占有率。中小化工外贸企业作为出口创汇主力军之一, 为我国化工贸易的繁荣做出了很大的贡献。近年来, 由于全球贸易形式动荡, 产业升级和环保压力等因素, 出口企业竞争压力不断加剧。在积极应对市场竞争的同时, 审视经营过程中的各类风险, 增强防范意识, 确保对外贸易活动的安全性和可持续性, 对于外贸企业可持续发展尤为重要。文章分析了在经营过程中, 外贸企业可能面临的风险, 并提出了防范措施。

关键词: 化工; 出口; 风险

1 前言

2018 年以来, 世界政治经济社会格局发生了深刻变化, 身处化工行业, 产业升级、双碳减排和环保要求都对化工外贸企业的经营产生冲击。在此背景下, 国家和企业都面临着诸多出口风险和挑战。然而, 挑战和机遇并存, 风险也是机会。面对同样的市场竞争环境, 企业只有建立了完备的风险管控体系和流程, 对潜在风险点, 理性识别、分析、控制和科学决策, 才能把握机会, 迎风起航, 实现企业的安全可持续发展。笔者试图通过多年化工品外贸经验, 对出口过程中主要风险点进行分析并提出控制策略。

2 外贸风险点分析

2.1 宏观环境风险

从宏观层面来看, 化工品外贸风险主要包括政治风险、经济风险、文化风险、技术风险、安全风险、法律政策风险、汇率风险等。

①政治风险: 政治风险主要来源于国际局势的变化, 属不可控因素; ②经济风险: 经济风险带来市场供需变化, 产品价格剧烈波动, 进而影响外贸企业的利润; ③文化风险: 不同国家的风俗习惯各异, 出口产品须符合目的地国家的风俗习惯。如穆斯林信仰国家禁酒和禁食猪肉类食品, 出口的食品添加剂需提供 Halal 证书; ④安全风险: 化工品属性特殊, 如果运输或存储条件不当, 可能会导致货物变质、泄漏、污染环境、引发火灾爆炸或威胁生命安全; ⑤技术风险: 如卖方缺乏相关技术知识和经验, 可能会导致产品质量不符合要求; ⑥法律政策风险: 外贸涉及到多个国家和地区的法律法规和政策, 如果卖方不熟悉或违反

法规, 可能会导致法律纠纷或罚款等风险。如美国对部分化工品实行反倾销, 征收高额关税, 这些直接影响进口商和出口商成本; ⑦汇率风险: 由于国际金融市场剧烈波动和国家外汇管制政策, 各国汇率波动时刻存在, 出口商和进口商都必须面对汇兑风险影响。

2.2 微观层面风险

化工品外贸出口微观层面的风险主要为企业经营管理中的战略、决策和操作风险, 如价格风险、合同风险、运输风险、交货期风险、通关风险、单据风险、信用风险、出口企业内部管理风险等。

宏观层面的风险是经营过程中需要考虑的风险背景和方向, 对出口过程的风险控制应着重于微观经营管理层面。

3 出口风险控制

3.1 市场定位

出口商根据企业自身的能力、经营条件和资金实力, 选择合适产品作为本企业重点开拓方向。化工品品种多样, 门类繁多, 在各行各业都有应用, 不同应用领域对产品的品质要求有所区别, 经营者须对产品的特性和行业法规、监管条件都有清楚的认知。如部分属于资源型产品或者易制毒产品, 出口需要办理出口许可证或备案登记, 出口商需有相应的出口配额或资质。部分化工品属于危险品, 经营者须具备危险品经营资质。农药类产品出口需要办理农药出口登记证明, 要求出口商严查生厂商是否有农药登记证, 自身也需要有相应仓储等经营条件配合农药出口备案登记。出口商还应根据自身的知识储备、经验、拥有的资源对经营产品的品质、稳定性、供应来源、盈利空

间进行详细分析,以选择合适的目标产品。

出口商还应应对目标市场的国家政治经济状况、国家政策、外贸管制情况学习了解,避免受制裁和涉敏国家和地区,避免收汇风险和对企业外汇账户及企业法人带来负面影响。

3.2 选择合理的报价条款

当前国际贸易竞争激烈,合理报价对于交易成功影响不言而喻。化工品出口的报价要考虑的因素繁杂,包括产品名称、质量标准、数量、包装、汇率、是否是危险品、退税率、运输方式、交货条件、交货期、付款条件、报价有效期等等。在明确了客人需要的产品规格、数量、包装、运输方式和交货期后,应结合货物价值、运输成本、汇率和退税率,仔细核算成本。同时应根据化工品的特性,如是否是危险品,是否需要冷藏,是否适合长时间运输等,选择合理的包装和储运条件。付款方式关系到收汇安全,应结合运输方式、客人资信背景、合作基础等因素综合考虑决定,尽量选择对己方有利的付款方式。

3.3 注重供应商的选择

选择供应商基本准则是“Q.C.D.S”原则,即质量、成本、交付与服务并重。其中质量是最重要的,产品的价值以产品质量为基础,质量是供应链的生存之本,影响着企业市场竞争力和占有率。外贸企业必须严把质量关,才能持续不断的接到订单,实现可持续发展。化工品一般都有国际通行的质量标准,选择生产厂家时,应对厂家的经营范围、质量管理体系、证书、产品质检单等综合比较和筛选。成本影响企业的竞争力和市场占有率,是选择供应商的重要因素,但是价格最低的供应商不一定就是最合适的,对于严重低于市场价格的供货商应注意甄别可靠性。交付期影响出货计划和客户的生产计划,能否如约将产品准时运至目的地直接影响供应活动的连续性,选择供应商时应对其厂家的生产能力、渠道供货能力加以考察。服务影响供应链企业的沟通交流和出货顺利程度,出口交易周期长,细节繁杂,需要供应链上的企业精诚合作、密切沟通,生产厂家作为产品的提供者,对出货顺利性影响不言而喻,外贸公司应选择有好的服务能力和意愿的供货商。

3.4 严格审查合同细节

合同规范着交易双方的权利义务,对双方具有相同的法律约束力,是约束各方的依据,也是解决贸易纠纷,进行调节、仲裁、与诉讼的重要依据之一,可以保障交易各方的交易安全。外贸公司作为中间商,

连接着生产厂家和外商,需严查两头的合同细节。对产品规格、质量标准、数量、包装、运输方式、交货条件、交货期、价格、付款条件、合同有效期、单据要求、违约条款、免责条款、仲裁标准等要素仔细核对。化工品一般有国际通行的质量标准,如 USP, BP, AJI 等等,没有通行标准的产品需核对各项化学指标范围,外销合同和收购合同对质量标准的规范应一致。检查价格、单据要求、交货条件等其他重要条款是否和协商的一致,需要工厂配合的单据如商检、健康证等需在收购合同注明,工厂的交货期相较于外销合同交货期应有合适的提前期。

3.5 把控出运流程

对于外贸公司而言,安排出运是出口过程最重要的环节,涵盖包装、运输、储存、装卸、商检、订船、报关等众多流程,外贸商须谨慎识别并控制出运过程中的风险。

3.5.1 合规的包装

化工品性质特殊,出运安全尤为重要。出运前,应根据产品的特性和合同要求,选择合适的包装和保障包装的完好性,防止泄露、污染环境或威胁生命财产安全。对于危险品,严格办理危包证和进行危申报流程。

3.5.2 选择专业的货运代理

专业的化工品货运代理能高效的处理船公司与货主之间的信息传递,为货主提供打包解决方案,包括订舱租船、运输、仓储、包装、办理通关手续等服务。不同的货代业务路线不一样,出口商应根据合同协议交货条件如 FOB、CIF、CFR、EXW、空运、海运、铁运、快递、交货地等信息,选择适合的货运代理,同时向货代提供准确的品名、数量、包装、重量、体积、货物鉴定书、MSDS、启运港和目的港、通关单据等信息,以便及时高效的完成出运。

3.5.3 严格验货

化工品是易耗品,合格的产品质量不仅事关出货安全,也影响出口商的信誉和客户的满意度及翻单可能性,客户信任是宝贵资源,出口商应选择合适的验货方式,对照合同严格把控产品质量。必要时应提前跟客户确认船样并保留适量样品,以备质量纠纷核查。笔者就曾经采购过一批植物提取物产品出口南美,因为未履行验货程序,最终客户收到的产品不符合要求,引起索赔,也因此丢失了这个客户。

3.5.4 落实必要通关手续

不同产品通关要求不同,根据具体情况提前准备

商检、健康证、植物检疫证、农药出口许可证、危申报等文件。有的目的国家要求进口提前进行通关申报,需要出口商配合,如美国进口海运货物需进行 Importer Security Filing (ISF) 申报,埃及政府要求海运货物到港前通过 Cargo-X 区块链平台提前上传单据等,都需要进口商在规定的时间内提前准备,否则影响通关。

3.6 仔细核查单据

外贸单证的作用非同小可,外贸出口货物的交易某种程度上就是单据的交易,单证贯穿于外贸业务的各个环节,涉及发票、箱单、报关单、报关委托书、产品说明、申报要素、货物安全运输鉴定书、产地证、提单、产品分析单、核销单等,部分产品交易还涉及商检放行单、农药出口放行单、健康证、植物检疫证、使馆认证等。每一份单据都有其独特作用,单据的正确性事关交易双方通关安全和交货期准时性,甚至影响收款安全,外贸企业必须重视单证的风险,树立起强烈的单证风险防范意识,业务员应和单证员、财务人员通力合作,密切沟通,仔细审查,确保单据种类完备、份数齐全,格式内容正确,打印清楚,真实正确的反应货物交易内容,必要时还应进行正确的签署。单证的缮制需规范,符合相关的国际贸易惯例、有关国家的法律规定和实际需要,避免单证瑕疵带来的风险。

3.7 收汇安全是重中之重

随着全球一体化和信息产业的快速发展,国际市场竞争日趋激烈。在质量和价格的竞争余地越来越小的背景下,出口商不得不将付款方式作为重要的竞争手段,信用付款的比例在国际贸易结算中越来越大,信用付款的采用给出口商带来机遇的同时也带来风险。出口商应熟知各种外贸结算方式知识,了解国际市场汇率波动风险,结合信用保险,拥抱机遇,规避风险。

3.7.1 做好客户资信调查,判断风险等级

签订合同前,出口商须认真调查客户的资信,通过海关数据、邓白氏、信保公司等尽可能多的途径掌握客人信息,以判断客人的资信状况。同时结合交易金额,交货条件等判断交易的风险等级。

3.7.2 选择合适的结算方式

目前常见的外贸结算方式有三类:电汇(T/T)、信用证(L/C)和银行托收(D/P和D/A)。根据付款时间和出货时间的前后顺序,电汇分前T/T、后T/T、部分前T/T和部分后T/T,电汇结算方式的好处是手续便捷,速度快,费用低。缺点是风险大,无论是预付货款还是货到付款,总是有一方资金与货物之间的

风险不对等。出口商要考虑的风险主要是后T/T和部分后T/T的条件,一方面出口商面临资金占用风险,另一方面货物上船后,出口商对货物失去了控制权,需承担进口方不付款或不按时足额付款的风险。信用证是一种银行担保付款的方式,通常由买方的银行开具,确保卖方在履行交货义务后能够获得货款,以银行的信用来代替商业信用。信用证交易程序漫长繁琐,手续费高,出口商同样面临资金占用时间长和汇率波动风险,同时还要注意信用证欺诈、软条款及单证不符等风险,出口商须认真判断开证行信誉和审核单证。银行托收是出口商开具汇票,连同货运单据,委托当地银行向进口商收款放单的方式,手续简单,但这种方式完全取决于进口商的商业信用,出口商须面对进口商不赎单弃货的风险及资金占用风险。出口商可根据风险等级灵活选择组合式结算方式,或者通过分批发货分批收汇的模式,将应收汇金额控制在一定范围内,以控制风险等级。

3.7.3 投保信用保险

我国出口信用保险涵盖了买方破产或无力偿还债务、买方拒收货物并拒付货款和买方拖欠货款等商业风险,及部分政治经济战争等宏观层面的动荡风险,涵盖了各种交易结算方式。外贸企业可以通过投保中国出口信用保险,分担和化解风险。签订合同前,如果考虑信用保障,出口商应和中信保充分沟通,确保公司投保的类别涵盖该笔交易的额度和方式。万一出险,也应及时向中信保备案,提供相关证据委托追讨,确保自己的保险权利。

综上所述,相对于国内贸易而言,出口业务周期长,系统性强,程序复杂。由于买卖双方距离遥远,交易过程存在许多步骤,外贸公司作为中间环节,需要沟通的部门和把关的细节众多,任何一个环节出现差错,都会使交易面临风险,自身遭受损失。外贸企业各职能部门须牢固树立风险意识,关注各国在对外贸易管理方面的新动态,掌握防范国际贸易风险的各种方法和手段,在面对各种问题和贸易纠纷时沉着应对,最大程度规避风险。

参考文献:

- [1] 戚亿芳.外贸企业如何化解应收账款风险[J].浙江工商职业技术学院学报,2008,7(1).
- [2] 苗映明.规避外贸信用风险的策略研究[J].武汉纺织大学学报,2011,24(2).
- [3] 广银芳.从FORME产地证被拒付谈外贸单证的风险防范[J].对外经贸实务,2010(3).