# 出口企业海外欠款的原因分析及对策(1)论文

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-13

*【论文摘要】 目前，中国出口企业有1000多亿美元的海外欠款难以追回，本文对中国企业海外欠款产生的原因进行了分析，提出了相应的对策。 【论文关键词】 海外欠款 信用管理 结算方式 风险防范 自中国改革开放以来，中国企业出口贸易累计有1000...*

【论文摘要】 目前，中国出口企业有1000多亿美元的海外欠款难以追回，本文对中国企业海外欠款产生的原因进行了分析，提出了相应的对策。 【论文关键词】 海外欠款 信用管理 结算方式 风险防范 自中国改革开放以来，中国企业出口贸易累计有1000多亿美元的海外欠款难以追回，有一些已经成为坏账。

商务部对近千家出口企业所做的调查显示，中国出口企业的平均坏账率约在5%，有的企业甚至高达30%以上，远远高于西方发达国家平均水平0.25%至0.5%的水平，权威人士称海外欠款还会以每年新增150亿美元的速度增长。海外欠款如果无法追回成为坏账，很可能让企业陷入困境，即使经过努力追回，也会产生不小的损失。

因此，如何防范海外欠款已成为每一家出口企业的当务之急， 出口企业海外欠款的的成因

一、交易前期不重视对客户的资信调查，盲目追求销售业绩 中国企业大多采用低价竞争来扩大市场份额，一般把签订单视为经营成功的标志，而忽视了对贸易伙伴的信用调查、监控，从而导致了贸易欺诈案件不断发生，产生了大量的海外欠账，并且这种情况正由沿海大城市及经济特区向内地省份、中小城市及缺乏外贸经验的地区和公司转移。据调查，目前海外拖欠款中恶意欺诈已占欠款案的66%。

二、缺乏风险防范意识和规避收汇风险的手段 我国许多出口企业为了争取出口订单，不得不主要依靠价格策略，或在结算方式、付款条件等方面过度迁就客户。中国的出口企业以前一直以信用证为主要结算方式，这种基于银行信用的结算方式非常安全，只要出口商在信用证规定的时间内向银行提交了全套符合信用证要求的单据，就能得到开证行的付款。

但进口商增加了开证费和开证保证金的负担，因此，为了减少资金占用，越来越多的进口商开始要求使用赊销或托收的方式结算货款。由于现在是买方市场，出口商为了赢得订单，往往向客户妥协，采取赊销或托收的支付方式。

赊销或托收作为商业信用，虽然节省了进口商的融资成本，却加剧了出口企业的收款风险。尽管这些结算方式能促使出口额大幅上升，但也带来了大量逾期应收账款。

同时大部分出口企业在采取赊销、托收的结算方式时，风险防范意识薄弱，很少采取国际上通行的国际保理业务，也很少投保出口信用险来保证自身的利益。

三、部分中国出口企业对及时收回账款的重要性认识不够，未能及时追收海外欠款 部分企业单方面追求销售业绩，把签得订单视为经营成功的标志，放松了对国际拖欠的管理。在回收货款时又总是担心对客户逼得太紧，客户会产生厌烦心理，从而会失去业务。

因此，部分中国企业在出口后，不能够采取有效手段催取货款，逾期的欠款也总是由于不积极追讨而一拖再拖，最后变为坏账，难以收回。

四、部分国有出口企业缺乏科学经营决策程序以及约束机制 据统计那些巨额的多年难以讨回的海外欠款中有70%左右是由国有企业造成的。在1990年至1995年间，我国外贸企业为求出口创汇额，大量采用了赊销，致使那一时期的外贸企业呆坏账大量上升，使企业整体亏损。

虽然出口额大幅上升，但伴随而来的是大量的逾期应收账款。同时国有企业的体制风险和其管理人员的道德风险，也是造成巨额海外拖欠的原因，出口企业应对海外欠款的对策应对海外欠款的关键在于事先的有效防范措施和事后的积极追帐手段。

1.加强客户资信调查，建立规范的客户资信管理体系 出口企业在交易前应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.认真制订出口合同条款，慎重选择结算方式 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，尤其要重视支付条款中的结算方式。

在支付条款上，对于商业信用好的客户可以选用汇付、赊销和托收的结算方式，而对于初次交易，且金额较大的交易尽量使用信用证的方式结算。 3.在结算方式为赊销和托收的情况下，出口商要适当选择国际保理和投保出口信用保险 当企业以托收或赊销方式成交时可以通过国际保理业务转移出口商的收汇风险，使债权得到保障。

国际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。采用国际保理对出口商的作用主要有安全收汇和融资便利，是出口商防范收汇风险的一个理想选择。

投保出口信用险也是出口商转嫁信用风险的一个有效手段。出口信用保险所承担的责任，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，为出口企业承保商业信用支付方式下所能产生的几乎一切收汇风险。

4.健全公司内部信用管理制度 建立企业内部信用管理制度，构建企业信用信息管理系统，是中国企业最大程度地防止发生赊销拖欠风险的首要选择。在出口企业内部要实施应收账款的全程管理，包括前期信用管理阶段的资信调查和评估机制、中期信用管理阶段的债权保障机制以及后期信用管理的应收账款管理和追收机制。

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn