

# 国际贸易分析：大宗贸易国际贸易中风险的预见及规避措施

产品名称	国际贸易分析：大宗贸易国际贸易中风险的预见及规避措施
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

## 产品详情

随着经济全球化的快速发展，我国企业可以通过参与国际贸易来进一步促进企业的发展。但是，国际贸易中也存在着大量的风险。因此，企业应当对国际贸易的风险有着更深层次的认识，从而能够更好地对国际贸易风险进行预见和规避。这样才能够通过国际贸易获取更多的利益。本文主要分析了国际贸易风险的内涵及特征，并且探讨了国际贸易风险的预见以及规避措施。

## 正文

在全球经济不断提高的同时，商品以及生产要素的流动性在各个国家也在不断提高。我国和其他国家企业之间的贸易合作也在逐渐增多。这使得我国外贸企业的数量正处在持续上升的阶段。这些企业也在不断扩大自身的经营规模，并且也通过国际贸易获得了更高的经济以及社会利益。但是，由于各个国家在市场体制、法律法规、民俗习惯等方面都存在着很大的不同。这导致我国外贸企业在从国际贸易的过程中常常会面临各种不同的风险。如果这些风险不能够得到及时的控制和识别，那么将会给外贸企业带来非常大的损失。因此，有效预见和规避国际贸易风险对于外贸企业具有非常重要的作用。

## 国际贸易风险的内涵及特征

国际贸易风险主要指的是国际贸易业务在发展过程中所产生的风险。这些风险主要包含了政策风险、操作风险以及汇率风险。国际贸易风险的存在具有一定的客观性。在国际贸易业务流程当中，我国外贸企业会面临各种不同的风险。因此，外贸企业需要对国际贸易风险的特征、产生规律以及规避的方法进行有效的分析，从而有效促进国际贸易的健康发展。

国际贸易风险主要表现在三个方面：

第一，客观性。国际贸易风险的存在具有一定的客观性和必然性。由于操作错误、认识偏差以及信息不对称，国际贸易中的风险是必然存在的，也是不可避免的。

第二，相对变化性。如果时间和空间发生变化，那么国际贸易风险也会随着发生很大的改变。这主要是因为时间和空间发生变化时，每个国家的政治、社会以及人文、法律等各方面都发生很大的变化。同时，人们的消费能力、教育水平也会发生很大的改变。企业风险预警意识也会有所提高。而这对于企业的风险防控能力具有非常重要的作用。

第三，无意识性。国际贸易的主导者是贸易主体。贸易主体在决策上的失误、认识上的偏差等都会导致国际贸易发生风险。总的来说，国际贸易风险的产生是人们所无法预见的，具有一定的无意识性。

## 国际贸易风险的预见

### 2.1 价格风险的预见

第一，供给性价格风险。由于市场当中一些商品的供给数量发生变化，从而导致价格出现波动所带来的风险。如果市场上一些商品的供给数量突然增多，但是外贸企业却没有能够及时了解情况并对价格进行调整，那么这将会使商品价格和供给数量无法匹配，从而在很大程度上降低企业的竞争力，导致商品出现滞销的现象。因此，企业应当时刻关注国际市场的供需情况以及价格波动情况，有效预见这些风险。

第二，需求性价格风险。市场需求的突然改变对商品价格的影响所产生的风险。如果市场需求发生改变，市场需求和供给不成正比，从而导致商品价格下降。这种风险的预见方法和供给性价格风险的预见方法一样。

第三，宏观性价格风险。由于宏观经济因素的改变而产生的价格风险。一般情况下，对商品价格造成影响的宏观经济因素有物价水平变化、经济波动等。因此，企业应当时刻关注贸易对象所在国家的宏观经济环境，从而有效预见这一风险。第四，政治性价格风险。国际政治局势的变化所产生的价格风险。例如政府干预经济所采取的正常、政党的更迭等。这就要求外贸企业要能够及时关注国际政治新闻，从而能够敏锐地察觉出对企业产生影响的政治性因素。

### 2.2 需求风险的预见

随着时间的推移，市场需求也是不断发生变化的。对于国际市场需求情况而言，外贸企业必须具有高度的敏捷性。这样才能够有效保证企业所采用的营销策略比较合理，从而避免国际贸易风险对于企业的影响。在国际贸易当中，需求风险的预见主要是识别、判断以及预测消费者风险、市场开发风险以及吸引需求风险。

第一，消费者风险。消费者和国际市场需求之间有着非常密切的联系，是外贸企业参与国际贸易活动的主要因素。消费者行为的复杂性对于国际市场需求的不确定性有着直接的影响。因此，外贸企业只有在充分了解了消费者的风俗习惯、喜好、文化背景等方面的内容，才能够更好地预见国际市场当中的消费者风险。

第二，市场开发风险。外贸企业往往由于不能够全面了解目标市场，从而导致市场在开发的过程中产生大量的风险。在这个过程中，外贸企业必须投入大量的人力和精力来进行市场调研，才可以有效预见市

场开发风险。

第三，吸引需求风险。为了能够使更多的人购买产品，企业通常会承诺实行质量三包以及货到付款等措施。如果企业无法实现这些承诺，那么将会对企业的形象造成非常大的影响。因此，企业必须能够及时了解贸易对象的需求和资信，并且要随时关注自身的履约情况，从而更好地预见吸引需求风险。

## 如何有效地规避风险

国际贸易经常会遇到这种各样的风险，种类繁多，而且导致这些风险的原因也很复杂。再加上风险本身具有不可避免性，且很难进行预测和控制。因此进行国际贸易的企业在进行贸易之前要多先对可能要面临的风险有足够的了解，详细掌握风险的种类，使企业在面临风险的时候能做出准确的识别和预测，进而根据识别预测的结果做出有效的古币方案和解决方案。这样才可以将风险降到最低，最大地保证自身的经济效益。以下是几个有效规避风险的方法。

### 3.1做好资信调查工作交易

企业是国际贸易中企业的买卖对象，交易企业的真实可靠性会影响到风险，因此要对交易企业进行资信调查，做好资信调查应该从以下几项着手。

- (1)营业执照是否真实；要查清楚交易企业的注资情况、营业执照上的地址是否真实、是否和现在的地址一致、目前企业的运营状况等；
- (2)要审查交易企业是否具有履行合同能力的资格，是否具备要求的生产能力、所供应原材料的企业是否可靠，同时还要调查交易企业的基本账户和是否具备进出口许可证等；
- (3)分辨清楚交易企业主体的身份。是法人还是委托人，是不是拥有法人的授权；
- (4)对交易企业的信誉度进行考察。交易企业有没有违约的buliangjilu等。在国际贸易中，交易企业可以说是贸易是否成功的关键，所以在进行合作之前，必须要对其进行资信调查。

### 3.2合理转移国际贸易风险

在进行国际贸易的过程中，有一些技术手段可以将风险转移出去，以下是转移风险的几个方法。

- (1)购买运输保险。由于国际贸易运输的距离和时间都很长，在运输的过程中难免会发生一些意外，造成货物的损失。为货物购买运输保险，是指在运输的过程中如果发生意外，货物所受到的损失将会有保险公司进行赔付。在购买保险的时候，要认真选择保险的种类，防止错误投保和遗漏某个保单造成损失。
- (2)购买进出口信用险。这类保险是由国家所提供的，一项政策性的保险，购买的是境外买房的信用和政治风险，确保企业可以及时收到资金。
- (3)选择合理的国际保付。国际保付是商业银行的一项金融业务，在进行过程中，保理公司会对购买此业务的买卖双方的资信展开深度的核查工作，同时还肩负着对应收款项的催收，以及买卖双方的财务管理

工作。选择合理的国际保付，一来能够增强自身业务吸引力，可以更快的寻找到国外订单；二来国际保付还可以对交易企业开展更深度的资信审查，保证交易企业的信誉和付款能力，可以达到有效规避风险的目的。

(4)要选择合适的银行保函。就是进行外贸出口的企业要选择一家银行的保证书，很多大型设备国际贸易的企业，在将设备出口以前，可对国外购买方提出去银行开具延期付款保函的要求，这样做的目的是为了以防买方在买到货物之后，无法根据合同进行支付。如果出现这种情况，就可以由其担保的银行代替支付，以达到规避风险的目的。

(5)合理选择备用信用证。很多国家和地区并没有银行保函业务。因此商业银行专门创建了另外一种业务：利用备用信用证进行担保。一旦有一方不能履行合同，受益人就可以利用备用信用证到商业银行办理汇款，得到理想的偿付款项。

### 3.3遵守国际贸易惯例

国际贸易惯例就是由一些国家性组织或者国际商业团体所建立的和国际贸易有关的贸易规则、基准和通例。目前国际贸易惯例已经在国际贸易中被普遍使用。因此在进行国际贸易的过程中，企业必须要遵守国际惯例，不能因此造成违约和延期付款，合同的签订、运输以及款项的办理等各个环节都要按照国际贸易惯例。另外，为了防止国际贸易中发生纠纷，在进行交易的时候，要做好信用凭证、单据的管理，做到有据可依，并且还要保证“单证一致”“单单一致”，确保每一次交易的款项可以及时清偿。

### 3.4提高产品质量

随着全球化经济的发展，国际贸易不断增多，使得各个国家和地区有了更多的选择，国际锚机也逐渐从之前的价格竞争转为现在的质量竞争。所以在不断提高自身产品的质量、设计以及生产效率，提高产品的品牌和档次，对提升企业在国际贸易中的竞争力有很大的作用。

很多西方发达国家为了自身的经济效益，都会在国际贸易中设置技术性贸易壁垒，比如欧盟的CE认证，以及美国的TCC等，是有产品符合这些国家制定的标准，才可以出口到这些国家。这些贸易壁垒的增加，使得进行国际贸易的企业不停地提升自身产品的质量，创造更具优势的品牌，以此来增强自身的竞争力和抵御风险的能力。所以我国的外贸企业，也应该不断的创新自己的产品和技术，利用现代化的新技术进行生产，提升产品的质量，打造特色产品，以降低和避免贸易壁垒带来的风险。

### 结语

总之，由于国际贸易是两个不同国家和地区之间的贸易，因此存在很多不确定和难以控制的因素，这给国际贸易增加了很大的风险。因此外贸国家在进行出口之前，要做好各项准备工作，清晰了解国际贸易中将会面对的风险，以及有效避免这些风险的方法。同时不断提升自身产品的质量，提高在国际贸易中的竞争力。

来源：中国商论

