

“一带一路”背景下我国与伊朗经贸合作 面临的财务风险与防范

Financial risk and prevention of economic and trade cooperation between China and Iran under the background of "Belt and Road"

李桂英

Guiying Li

郑州大学 河南 郑州 450000

Zhengzhou University Zhengzhou Henan450000

摘要:在“一带一路”策略的推动下,中伊两国经贸合作不断深化。但伊朗国情特殊,与我国民族、文化差异等,使我国外贸企业在对伊贸易中面临较大的财务风险。本文在指出我国对伊贸易面临的财务风险基础上,分析两国贸易合作财务风险产生的原因,最后给出防范措施。

Abstract: Under the promotion of the "Belt and Road" strategy, china-Iran economic and trade cooperation has been deepening. However, Iran's special national conditions, and China's ethnic and cultural differences, so that China is foreign trade enterprises in trade with Iran face greater financial risks. On the basis of pointing out the financial risks faced by China's trade with Iraq, this paper analyzes the causes of the financial risks of trade cooperation between the two countries, and finally puts forward some preventive measures.

关键词: 一带一路; 经贸合作; 财务风险

Keywords: Belt and Road; economic and Trade Cooperation; financial risk

DOI: 10.36012/emr.v2i6.2986

近年来,随着中国“一带一路”倡议的推进,以及伊朗领导人提出的“向东看”战略,中伊两国经贸合作不断深化,合作领域逐步拓宽,尤其在 2018 年,在伊朗政局极不稳定的情形下中伊贸易额仍保持着 300 亿美元以上的良好记录。虽然两国经贸合作成果丰硕,但受多因素影响,近期两国贸易纠纷明显增多,中国对伊贸易财务风险加大。为有效遏制中国对伊贸易风险,本文提出该论题的研究。

1. 中国企业对伊经贸合作面临的财务风险

1.1 系统性财务风险

(1) 汇率变动风险。自 2018 年 5 月以来,伊朗货币里亚尔兑美元汇率从 2018 年初约 42700:1 持续贬值到 9 月 13 日的 136000:1。为应对货币贬值压力,伊朗政府出台的对不同类别货物给予不同换汇政策,但成效并不明显。且中国外贸企业对伊朗的出口大多集中于劳动密集型产业,惯用是低价竞争战略,利润空间极其有限,如果人民币持续升值,那么中国对伊贸易将会面临较大汇率变动风险。

(2) 通货膨胀风险。2018 年 3 月到 2019 年 3 月伊朗的通货膨胀上涨了 26.9%。2019 年 3 月至 4 月通货膨胀率达到了 51.4%, 商品价格上涨 50% 以上。据我国商务部消息,2019 年第一季度,中伊贸易额为 56.7 亿美元,较 2018 年第一季度的 99.8 亿美元下降 42.8%。其中出口伊朗为 18.4 亿美元,较 2018 年同期的 43.2 亿美元下降 56.6%; 从伊朗进口为 38.3 亿美元,较 2018 年同期的 56.6 亿美元下降 32.3%。因此,通货膨胀风险是对伊贸易中不可忽视的财务风险。

(3) 贸易保护主义风险。近年来,在欧美经济打压、进口冲击等多因素影响下,伊朗经济混乱不堪,引发了严重的企业破产和失业问题。因此,为保护本国产业和劳工群体,节省外汇,伊朗政府提高关税征收比率,如手机进口关税税率高达 50%,下令禁止进口 20 大类 1399 种商品。

1.2 非系统财务风险

(1) 收汇信用风险。伊朗国情特殊,属于贸易纠纷高发

【作者简介】李桂英(1985~),女,汉,河南,郑州大学,研究方向:工商管理。

国。2018年进入中伊贸易纠纷的高发期,我国很多对伊贸易企业遇到了收汇信用风险问题。为防范对伊贸易中的信用风险,2015年商务部就曾发布了两批不推荐合作企业名单。2018年9月15日,中国驻伊朗商经参处及中国商务部网站又同时发布带有贸易纠纷典型案例和教训的预警提示。根据不推荐事由及贸易纠纷典型案例可知:中伊贸易中的信用风险主要有蓄意拖欠中国贸易企业货款、延迟提货、拒付货款、拒收压价、商业贸易欺诈、逾期赖账等。

(2)外币结算风险。伊朗常用付款方式是银行付汇或通过第三国支付。2018年伊朗出台的进口新规堵死了通过第三国支付的路子,于是很多伊朗客户便以外汇申请困难为由进行推脱,不支付款项。货物按时到港后,伊方故意延迟提货、拒接电话、拖欠货款。使中国外贸企业蒙受巨额损失。

2.财务风险产生的原因分析

2.1 不了解伊朗政治经济形势

伊朗国内局势的动荡不安,商业环境的严重恶化,不仅使我国对伊出口困难,也更容易引发较大的财务风险。然而我国很多外贸企业并不注重关注伊朗的政治局势、经济政策,风险防控意识差,导致中伊贸易纠纷频发,财务风险加大。

2.2 缺少对客户资信的调查,风险防范意识淡薄

一些外贸企业为追求订单,对伊朗客户资信状况不调查就签订合同,当客户失信时,也未能及时采取切实可行防控措施,由此造成较大的收汇损失。如2018年5月,某外贸公司与伊朗客户贸易时,伊朗客户支付了15%预付款,货物到港后,客户拒绝支付85%尾款,导致货物在港口滞留4个月。考虑退货手续繁杂,退货成本高,该企业把提单给了客户,但至今仍未收到尾款。

2.3 轻信口头承诺

基于国际贸易条款,外贸协议签订时都要预30%定金,剩下70%即期信用证或者T/T,在货物装船前,最迟在出据提货单复印件后收齐全款。而伊朗国情:“付款难,途径单一,清关难”,这本身就蕴藏着巨大的收汇风险,但仍有一些出口商为迫切促成交易,轻信口头承诺,不按合同约定收取定金就发货,甚至不收定金,签了合同就发货,以至造成较大的财务损失。

2.4 签订合同不规范,结算方式选择不合理

我国外贸企业往往忽略合同的规范性及结算方式的安全性,导致承担巨额损失的后果。如某企业向伊朗客户出口设备,从2017年10月-2018年2月陆续出口设备价值约64.1万人民币,伊朗客户在2018年1月-2018年4月仅支付16.7万人民币。

除此之外,因国际信用缺失、恶性竞争及外贸企业自身的财务风险防控能力及防范意识问题等引发的财务风险也不容小觑^[1]。外贸企业之间为争占伊朗市场,过渡赊销或争相压低商品出口价格,加之目前伊朗高度通货膨胀的国情和中国国际贸易纠纷司法决绝机制不完善,使中伊经贸合作面临更大的财务风险。

3.防范措施

3.1 密切关注与伊朗相关的经济形势

伊朗经济形势相当严峻,商业环境严重恶化,因此及时了解 and 掌握与伊朗相关的政局形势,提高财务风险防范意识,可有效规避对伊贸易中的财务风险。外贸主管个部门也要做好与伊朗贸易的谈判和政治经济保卫工作,及时更新中国对伊朗出口动态。

3.2 健全对外贸易法律法规,营造优良的外贸环境

受贸易保护主义,产品同质化等因素的影响,中国外贸企业在伊朗市场展开恶劣的厮杀。这不仅扰乱了海外市场秩序,损坏了中国的名声,同时还引发了巨大的财务风险。对此,我国外贸企业应团结一致,自觉遵守海外市场秩序,加快产品、技术等研发创新,提高企业自身国际竞争力。另外,商务部等海外贸易监管部门要加强对外贸企业的监督与管理,引导外贸企业良性竞争。同时还要完善对外贸易法律法规,加大恶性竞争惩罚力度,维护对外贸易秩序,营造良好的国际贸易环境。

3.3 构建智能化财务风险管理体系,实现财务风险专业化管理

首先,外贸企业要增强财务风险防范意识,始终保持高度的警惕性,努力提高财务风险的把控能力。其次,外贸企业应制定一套成熟的财务管理方法,当风险发生时,能快速找出风险原因,及时采取应对措施。最后,外贸企业还要注重风险防范手段创新,注重利用现代信息技术,构建以企业目标为导向、以流程和控制为基础、以风险管理为手段,结合企业内部控制管理,通过事前监控、事中控制及事后评价,建立全

(下转第21)页

司合规管理水平不断提升，系统在强化制度宣贯与合规教育、强化人力四项制度执行、提升金融风险管控质效、提升基层合规管理意识等方面的效果逐渐显现，具体如下：

3.1 强化了制度宣贯与合规教育

一是东莞市分公司通过“制度管理”子模块完成了现有制度梳理，共梳理制度 366 份；二是“制度管理”子模块在全市获得广泛应用，自上线以来全市共查询下载制度 2 万余次，制度宣贯效果初见成效；三是东莞市分公司结合阶段性检查发现问题情况先后通过系统重新下发相关业务制度、重点合规管理制度、风险提示等制度 3 次共 29 份，组织全市进行重点学习，强化了风险提示与合规教育。

3.2 人力四项制度执行能力增强

一方面，“人员管理系统”通过自动预警到期轮岗或强制休假、提示近亲属回避或超期轮岗等方式，协助了基层单位强化执行人力四项制度；另一方面，市分公司借助系统实现了由结果管控向事前预警预判与事中实时管控相结合的转变，提前预判基层在岗位轮换、强制休假、近亲属回避、行为排查等方面可能发生的违规情况，及时提醒并督促落实人力四项制度，避免违规情况发生。日常与集中行为排查全覆盖，人力四项制度执行情况得到有效把控。

3.3 提升了金融风险管控质效

一方面，市分公司通过“金融风险管控系统”建设强化了对高风险网点的事前提醒与事中干预，加强了对屡查屡犯问题的关注和整改，提升了风险分布区域“一点一策”重点整改与帮扶，实现了对网点金融风险走势预判与风险防范；另一方面，通过系统建设提高了全市合规管理人员工作效率，减少了重复、机械劳动，合规管理人员有更多精力专注案件、风险排查，从而提升了管控质效。

3.4 提高了基层合规管理意识

一方面，基层单位及网点通过“金融风险特征”子模块可以查看本单位或网点当前风险排名情况，强化了基层合规管理意识，有效鞭策了各单位及网点及时对照自身或其他网点检查发现问题进行自查与整改，主动采取有效的风险防控措施，自发地降低风险等级；另一方面，通过“制度管理”模块的广泛应用，强化了合规制度的宣贯和学习，使网点形成了自主学习模式，一定程度上提高了基层合规管理意识^[9]。

4. 结束语

项目在东莞市分公司获得全面落实。从 2018 年项目操作和运行效果来看，“金融风险管控系统”系统的建设有效推动了东莞市分公司合规管理质效的提升，其中“制度管理”、“人员管理”、“金融风险特征”三个子模块分别在强化制度建设与合规教育、强化人力四项制度执行、提升金融风险管控质效方面取得了较为显著的效果，更重要的是基层合规管理意识也在项目推动过程中不断提升，有助于杜绝大案、要案的发生，达到了预期效果。因此，该项目有操作可行性，实施效果良好，适用于其他地市分公司借鉴使用，具有推广价值。

参考文献

- [1] 邮政代理金融转型发展策略分析[J]贺朋伟.中国市场.2017(30)
- [2] 代理金融业务营销策略解析[J]张世俊.中国邮政.2018(07)
- [3] 邮政代理金融网点转型分析与对策[J].陈丽丽,吴文雯.时代金融.2016(24)
- [4] A 省邮政企业个人金融业务市场营销策略研究[D].闫月岚.大连海事大学 2016
- [5] 我国区域碳金融交易市场的风险研究[J].邱谦,郭守前.资源开发与市场.2017(02)

(上接第 2 页)

方位的财务风险智能化财务风险管理体系。

4. 规范贸易合同,合理选择结算方式

伊朗国情特殊,属贸易纠纷高发国别。为减少对伊贸易纠纷,首先要充分了解伊朗的法律法规,确保合同的有效性、合法性。其次要选择有保障的结算方式。我国外贸企业常用 T/T, T/C 结算方式,但伊朗的信用证信誉较差,大多不被我国银行所接受。因此,外贸企业尽量选择装船前结清贷款的

方式。同时,贸易双方要遵从合同约定,严格按照合同执行,以避免贸易纠纷。最后还要充分利用信用担保机制,用法律武器解决国际贸易问题

参考文献:

- [1] 施仲波.国际贸易中的财务风险防控探究[J].中国商论.2019(08):78-79.