

家电行业大宗原材料（有色金属、铜）价格行情趋势分析

谁能把握家电行业原料价格走势，引领产品成本先机

【课程背景】：

铜是众多家电零部件的主要原材料，业内人士普遍认为，铜价的上涨对整个家电行业的成本影响不小。首当其冲的就是空调产品。据介绍，空调压缩机和内部的输气管都是铜制品，铜占空调总成本约30%左右。事实上，由于国内家电行业竞争激烈，价格战已成为企业间竞争的主要手段，因此，在企业看来，面对原材料涨价的局面，成本控制力在很大程度上决定了企业竞争力。

毫无疑问，铜价上涨带来的是成本压力，然而各个企业消化成本压力的方法不同，有的通过在低价期大量采购囤货消化成本；有的和上游企业签订协议，控制上涨幅度，保证合理的价格区间。企业对于大宗商品价格变化所带来的成本上涨不应该直接体现在终端市场上，企业更应该通过规模采购、技术升级、管理优化等内部手段来消化成本压力，其中最重要的是进行如何掌握价格运行的轨迹以及趋势研究。

【参加对象】：

企业高管，董事局、策略研究部、企业战略投资部、战略采购部、财务部、采购计划部、采购管理部、生产物料部、材料研究部、企业供应链管理或者物料管理部门等

【课程目的】：

- 谁能够有效地把握这些对企业盈利有重大影响的原材料的价格趋势，进行战略性的采购，谁就能够赢得成本先机，提升公司产品竞争力，并进一步达到投资与战略盈利的目的。
- 当前，运用供应市场研究的方法和趋势分析技巧对大宗商品价格走势进行把握，已经成为领先企业的必备之功，而且这种方法的重要性越来越被企业的战略投资部、战略采购部、采购资源部、采购计划部所认同。
- 同时，投资黄金、白银等也是时下的热门话题，同时由于股指期货的上市，人民币的加速升值等等造成的投资分析话题日益升温，此课程对于以上所述的趋势把握也有详细论述。

【课程大纲】

第一部份：大宗商品供应研究的内涵

- 一、什么是供应市场研究
- 二、大宗商品的一般特性
- 三、大宗商品的主要流通方式

第二部份：大宗商品趋势分析对企业的战略意义

- 一、战略采购中的角色
- 二、做大宗商品价格采买风险管理者
 1. 财务安全，利润保证的需要
 2. 平抑波动，规划生产的需要
 3. 成本竞争的需要

三、企业平衡盈利中的角色

四、以一成价格趋势分析之功，抵千分议价成本管控之力

第三部份：价格分析的方法

一、基础经济学中的供需决定价格理论

1. 供需数据的不确定以及来源不确定等因素决定现实背离
2. 资本逐利时代，资金推动对于趋势的影响

二、市场显现的客观图表走势确定价格趋势方法

1. 有效性的哲学基础
2. 反对的声音

三、孰优孰劣

第四部份：大宗商品价格分析的内涵

一、价格分析的核心：趋势

二、趋势的种类

三、趋势的时空概念

第五部份：价格趋势分析技巧

一、趋势分析的王者之剑：趋势线

1. 趋势线的定义
2. 趋势线的种类
3. 趋势线的应用及其现场实时案例分析
4. “破位以及假象”分析

二、价格形态

1. 种类
2. 应用内涵
 - A. 黄金分割及其他技巧的案例现场论证
 - B. 常用 3 种指标的独特应用技巧

三、找到你的趋势分析之本

第六部份：真金需要火炼：实时交易预测分析实践课

第七部份：采买决策新手段：智能分析

一、智能模型的内涵

二、智能模型实践中应用的重大意义

三、CTS 拓展理念

现场案例分析讨论

【国际师资】：Roger Pan

大宗商品首席讲师

国际知名投行新加坡阳光基金独立管理人，独立咨询师。曾任国内著名央企战略投资部负责人。长期进行大宗商品相关研究和买卖操作，包括但不限于金属、石化及衍生品、黄金、能源、农等产品。

在接受过他方法指导的广州本田、丰田、海南马自达、一汽马自达，南车集团，特变电工，凡口铅锌矿矿山等大型企业，由衷赞叹：Roger 的趋势分析方法符合度在 90%以上，实在是太神奇了。

【学员评价】：

- 国内几乎没有这种教方法的课程。业内都是谈观点的多，我就没听过讲方法的。
- 我一个毫无金融知识和市场分析经验的人，2天之后，已经学会了价格趋势的分析方法，甚至能算出价格涨到哪里。我太兴奋了。
- 我们公司都是与国内一些大的期货公司战略合作，但他们的水平，和 Roger 相比，呵呵
- 我个人从事技术分析有十几年了，原本没想来听技术的，因为自己对此都快绝望了。但听了 Roger 的课程后，触动很大。原来，成功真的有方法
- 听了 Roger 的课程，对于建议公司进行战略采购，有了相当的信心。很希望 Roger 能帮我们做一下顾问

培训方式：

80%技术方法教导，10%思维启发，10%基础知识

参训人员：

26 人以内。需要培训教室有网络

培训时长

2-3 天