

课程名称：海外项目开发投融资模式、运作要点、创新设计及案例分析
(大型设备出口与国际工程承包的销售融资)

课程概述：

- ◆ 使学习者能够在极短的时间内全面而系统的掌握各类国际项目开发的融资工具和融资模式；
- ◆ 帮助市场一线管理者深入了解国内金融机构评审海外融资项目的逻辑，以及海外各区域融资模式的特点，提升他们策划融资项目的能力；
- ◆ 通过大量创新型案例的分享和研讨，以及案例练习，帮助学习者活学活用、举一反三，能够有效应对近年来国际项目开发的新趋势和新变化。

课程时间：面授 2 天（13 小时）

学习对象：公司海外销售人员、财务及融资部分负责人、核心业务骨干等

教学形式：讲师讲授、案例分析、讨论分享、实战演练等

教学建议：面授

本课程已服务过的客户：

中国国际工程咨询协会、上海市商委、江苏省商务厅、安徽省商务厅、江西省商务厅、上海交通大学、中国交建、中国能建、中国电建、中国中铁、中国铁建、中航国际、中国化学工程、中钢设备、中冶海外、中铝国际、中电装备、中船重工、中原对外工程、中车长客、西电国际、大唐环境、惠生工程、振华重工、特变电工、山西建投、云南能投、泰开电建等。

课程内容：

第一部分 国际销售融资的概念和作用

- 1、大型设备与国际工程行业的产品特点和市场开发面临的问题
- 2、国际销售融资的概念和作用
- 3、机构融资与供应商融资理念和应用
- 4、【标杆学习】华为在海外市场高速成长的融资秘笈

第二部分 国际销售融资的常见工具和相关服务资源

1、常见工具

- ◆ 短期商业信用融资
- ◆ 短期银行信用融资
- ◆ 出口信贷
- ◆ 出口融资租赁
- ◆ 政策性银行融资
- ◆ 政策性基金融资
- ◆ 资源换贷款
- ◆ 国际项目融资

2、常见服务资源

- ◆ 政府机构
- ◆ 行业组织
- ◆ 银行与政策性基金
- ◆ 其它商业融资机构
- ◆ 融资中介机构

第三部分 国际销售融资运作步骤和体系建设

- 1、产品、行业、客户和政策的分析
- 2、如何选取国际销售融资的模式
- 3、国际销售融资“战术体系”的建设
- 4、信息搜集、项目分析、融资策划、融资推进和项目启动
- 5、组织结构定位、整体运行原则、日常运作机制
- 6、【标杆学习】华为的国际销售融资体系

第四部分 国际市场开发的中长期销售融资运作

一、大型设备出口及工程承包中长期各种融资模式详解

- 1、出口信贷定义、特点和要点详解
- 2、出口信贷担保文件、贷款协议和保单条款要点详解
- 3、两优贷款定义、特点和要点详解
- 4、资源换贷款项目定义、特点和要点详解
- 5、国际项目融资定义、特点和要点详解
- 6、国际项目融资在 BOT、PPP 项目中的应用
- 7、国际项目信托融资的定义、特点和要点详解

二、各类融资模式运作的关键点分析

- 1、出口信贷项目运作关键点分析

(包括担保设计、模式设计、融资组织、银行比较与选择、节点控制、常见

问

题解析等)

2、两优贷款项目运作关键点分析

(包括政府公关、项目选择、项目排位运作、参赞运作等)

3、国际项目融资项目运作关键点分析

(包括项目考察与选择、PPA 协议和照付不议协议学习、融资顾问选择等)

三、大型设备出口及工程承包融资案例研讨及实操练习

1、出口信贷实战案例研讨与解析

2、国际项目融资实战案例研讨与解析 (正反两个案例的对比)

3、【实操练习】为某国大型项目的开发设计融资模式

第五部分 国际市场开发的中短期销售融资运作

一、国际市场开发的中短期销售融资介绍

1、中短期国际销售融资的特点和模式介绍

2、中短期销售融资中保险产品的运用

3、中短期销售融资中融资产品的运用

二、国际市场开发的中短期销售融资系列案例研讨

1、如何应对效率低下的国外政府

2、如何帮助业主实现收益最大化

3、如何应对中长期项目审批时间长的的问题

4、如何应对国外中间商的设备采购需求

5、如何通过国外土地等资产抵押运作项目

三、【实操练习】为某设备销售项目的开发设计融资模式

第六部分 融资机构如何评审国际销售融资类项目

一、融资机构项目评审要点

- 1、交易和融资结构评审要点
- 2、项目可行性评审要点
- 3、商业主体评审要点
- 4、公司财务分析要点
- 5、国别评审要点

二、项目风险控制措施的应用

- 1、资产抵押
- 2、资源抵押
- 3、产品包销
- 4、监管账户和准备金账户
- 5、其他类风险控制手段
- 6、主权类项目常见结构
- 7、基础设施建设类项目常见结构
- 8、电力类项目常见结构

三、高风险项目的应对思路

- 1、高风险国别项目应对思路
- 2、次主权担保项目应对思路
- 3、高风险商业项目应对思路

第七部分 各区域市场开发销售融资的基本分析

- 1、欧美日澳市场开发销售融资的基本分析
- 2、东亚、东南亚、南亚市场开发销售融资的基本分析
- 3、中东北非市场开发销售融资的基本分析
- 4、中亚、东欧和俄罗斯市场开发销售融资的基本分析
- 5、南部非洲市场开发销售融资的基本分析
- 6、拉丁美洲市场开发销售融资的基本分析

第八部分 国际销售融资创新模式系列案例研讨

- 1、如何应对资源换项目的问题
- 2、如何满足“软贷款”的要求进行项目运作
- 3、股权+债权——以小博大的商业模式
- 4、生产承包——赚取持续的现金流
- 5、卖贷+项目融资——融资手段的叠加运作
- 6、为个体项目寻找“以货易货”的解决方案

第九部分 国际销售融资创新模式设计沙盘模拟训练