

国际贸易风险规避

避开国际贸易中致命的陷阱

主讲：张宇主席

【课程背景】

进出口行业由于跨国运营，中间环节较多，且涉及到外汇收款等过程，且受国际政策，金融制裁等方面的影响非常多，导致很多进出口商在出口收汇的过程中，遭遇到各种各样的风险，有些风险会对出口商造成致命的损失，而且由于各国政治法治和金融管理的差异，使得很多风险极难防范。

- 国际结算中，什么样的转帐交易属于风险交易？
- 国际贸易中，如何防范对手故意制造本方违约，如何防范对手自己故意违约？
- 什么是国际贸易的粘滞性风险，为什么说这种风险极具有杀伤力？
- 国际贸易中，如何做到境外避税及资产保护？
- 国际贸易中，如何做到自己的资产能够完全地隐私化？
- 信用证等收款工具，到底隐藏着怎样的多余发生的费用，如何防范？
- 如何在贸易过程中一直掌握主动权？
- 如何规避原材料价格变化产生的风险？
- 如何通过操作实现无风险套利？
- 如何实现规避市场萎缩的风险？
- 如何规避企业，行业经营不振的风险？

上述问题，困扰着每个进行外贸业务的企业及相关人员，也是他们不得不面对的壁垒。

IFC 集团的董事执行主席张宇，从中美贸易战开始，最近的数年间，见证并帮助了无数成功的外贸企业实现了突破式的发展，将与我们分享成功的外贸企业不为人知的获利方式及应对负面形势的技巧和战略。

【课程收益】

- 学员将理解完整的外贸业务环节下，除了退税，产品差价外，鲜为人知的利润点。
- 结合大量实例，学员将了解成功的外贸企业近年来疫情下成功的业务开展模式。
- 学员将会非常深入地了解到未来中国与世界在现有的经济条件下，发展的方向。
- 学员将全面了解现阶段成功企业是如何通过控股公司等技巧实现与国际客户合作的深化，以及业务范围的扩大化。
- 学员将对未来汇率等的变化产生一定的分析能力
- 学员将对国际转帐操作不为人知的秘密有根本性的认识
- 学员将学会如何防止被商业对手设局，造成自身违约

- 学员将学会如何防止商业对手违约
- 学员将学会理解国际贸易中最大的风险 – 粘滞性风险
- 学员将学会境外避税，财产保护，财产信息私密化的操作原则
- 学员将对信用证等工具的费用产生，产生根本性提升的认识
- 学员将对订立合同的技巧有原则性的了解
- 学员将学会使用金融工具对冲绝大部分的经营风险
- 学员将学会进出口套利操作的原则和框架
- 学员将对国际贸易的安全，有根本性的提升认知

【课程特色】

本课程不仅仅是对当下政策，和对外贸易操作精辟分析和指导，对风险防范和资产保护的高端指导，更重要的是，通过对这些话题的阐述，张宇老师将一步步地带学员，全面掌握政策和业务相结合的分析方式，使学员能够将视野扩展到自己的专业领域之外，统合资源，像很多成功的外贸企业一样，在逆境中找到实现突破的方式。

本课程的主讲张宇老师，有着多年的国际金融经验，见证并帮助了无数的外贸企业，在众多成功的外贸企业运作当中，给予了他们非常重要的指导。很多学员在通过本课程的学习后，都反应：“这个课程打破了从行业局部去考虑问题的方式，而建立起了全局的观念，发现其实危机往往孕育着机会”，学员会也积极践行了本课程的内容，取得了非常好的效果。

【课程对象】 外贸从业中高级管理人员

【课程时间】 1天（6小时／天）

【课程大纲】

上午课程

第一部：国际贸易风险的防范原则

1. 最恐怖的陷阱 – 粘滞性风险综述
2. 实例：碧桂园集团在马来西亚的沉沦
3. 实例：中国某电信供应商的求生时刻
4. 国际结算风险综述
5. 实例：来自中东永远收不到的货款
6. 实例：突然被冻结的帐户 – 国际结算的终极风险
7. 信用证的秘密
8. 小知识：离岸帐户和境外帐户的区别

第二部：境外税务风险，资产保护及资产隐私化

1. 股权结构的重要性
2. 即将到来的大征税
3. 如何做到资产隐私
4. 终极股权操作技巧
5. 实例：中国浙江省某出口企业的境外商业资本运作

下午课程：

第三部：应对商业对手的违约

1. 法律的属人和属地
2. 实例：某中国企业被逼违约，巨额的赔偿金
3. 合同执行的主动权
4. 实例：印度某企业的低成本故竟违约
5. 不可抗因素的陷阱
6. 违约的代价差 – 被消耗的悲剧
7. 法律的层级差和不可执行风险

第四部：国际贸易的附加操作 – 对冲风险，套利与高额赢利

1. 为什么中国的生产成本会越来越高？
2. 为什么国际环境对中国产品和服务会产生负面预期？

实例：当前环境下，温州某出口企业通过套汇业务实现利润温和增长

实例：当前环境下，杭州某出口企业通过沽空操作实现境内业务风险对冲并实现利润增长

实例：当前环境下，温州某出口企业通过境外收购实现利润爆增

3. 用全新的眼光去看待利润和发展
4. 当前环境下的业务增长点
5. 陷阱中的机会 – 保证客户资源的新方式
6. 像做房地产一样做外贸

实例：中山某制造企业的资本运作之路

7. 供应链金融工具的加持
8. 转口 – 背对背信用证 – 远期信用证的获利模式

实例：河北唐山某钢铁出口企业的花式套利技巧

9. 国外资源的价格洼地

实例：温州某企业在境外的新的供应链建立及业务扩张

实例：成功的亚马逊中国卖家

10. 绕开不利的国际限制 – 控股公司的巧妙应用（精讲）

实例：温州某公司的离岸商业帝国

11. 通货膨胀下的外贸业务 – 资产保值及对冲国内风险 .

总论

一些人在亏钱，也就意味着另一些人在赚钱，商业世界总会有胜利者