

香港的商务挑战

中国企业如何在香港取得商业上的成功

主讲：张宇主席

【课程背景】

香港作为世界的金融中心和进出口贸易中心，吸引了大量来自中国内地的企业来此进行商务活动，在有利于资金跨境运转，展示新的国际形象，及有利于后续的资本运作的方向进行考虑。但实际上，几乎全部的中国内地企业，都很难在香港取得应有的商业利益及战略价值，那么如何在香港开展商务活动，才能够实现内地企业所追求的商业目标和国际战略目标呢？

- 为什么香港本地商人与外国人和中国内地人士的沟通如此的有限？
- 香港有什么特别的税务体系，它如何影响到整个香港的资本运作和商业运作？
- 什么是香港本地家族，他们到底在香港的政治经济生活中占据了怎样的位置？
- 香港的外资企业中，存在怎样的商务利益纽带及业务关联？
- 中国内地企业会经常犯什么样的错误导致无法实现应有的效果？

这些问题困扰着每个想在香港实现企业国际战略目标的企业。

IFC集团的董事执行主席张宇，在香港有过十几年的企业经营经验，他所在的IFC集团，拥有着香港最大的私人银行和投行业务，代表香港本地的企业进行上市和资本运作业务。他本人在香港金融市场的骄人业绩，使其在业界受到了广泛的称赞。今天，他将从香港公司和商务资本运作的角度，为中国内地企业解析香港独特而又神秘的营商之道。

【课程收益】

- 学员将理解香港本地的商业构成及人脉关系建设的难点
- 学员将理解香港的税务体系及法律体系，重点在于对商务活动的影响
- 学员将会理解什么是香港本地家族势力。
- 学员将了解欧美日等发达国家大型企业在香港的运营方式和合作模式。
- 学员将初步理解，中国内地企业在香港运作的误区。
- 学员将深入地理解，什么是势力范围，作为最重要的原则性经验

【课程特色】

本课程一直以来，在美国和香港等金融中心，作为投资高级管理课程，深受高层管理阶层的欢迎和重视。在香港的人脉建设和商务运营是高端投资家必备的基本功之一，大多数的投资收益都来自于企业完成预定战略目标后价值的提升，因此，受到资本圈内高层的极端重视，很多华尔街大型金融集团掌门人都把在香港进行的商务人脉资源建设作为第一要务，需要极高的政商关系处理技巧，极高的管理手段和资本运作技巧。

本课程在欧美金融界，普遍被认为最适合于高级管理人员的必修课程，人脉和商务资源建设的水平，也是管理专家业务水平的试金石。

主讲的张宇老师，在香港执业期间，在此方面经验丰富，业绩骄人，他致力于推广这门在欧美被极端重视的课程，将多年的实际经验，结合中国企业的特性，对精髓进行了完美的诠释，一经推出，便受到了学员，特别是传统企业家的欢迎和高度评价，学员普遍认为：这门课程令他们耳目一新，他们从来没有从这些角度去考虑过那些困扰企业的难题，点出了实际推行香港人脉建设和资源积累过程中问题核心。

张宇主席会讲述自己亲身经历的在香港与高层商务及政府人士交流的经验 and 技巧，他衷心地希望国内的商务人士能够汲取前人的经验，在香港少走弯路，取得战略上的成功

【课程对象】 在香港进行商务活动的高级商务人士

【课程时间】 1 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

香港的商务势力和商务体系

- 1、理解香港家族企业强大的影响力
- 2、香港商人对价值的理解 - 有实力的香港商人是如何计算收益的
- 3、香港商人对风险的理解 - 有实力的香港商人是如何计算风险的
- 4、虽是中国领土，但截然不同的商务风格
- 5、无处不在的香港本土势力
- 6、香港本地实力派人士对中国内陆人士的看法
- 7、固有利益 - 无法打破的壁垒
- 8、香港独特的税收体系
- 9、神秘而强大的离岸资金体系
- 10、欧美日大型集团在香港巨大的主导位置
- 11、美元支付体系及国际准则
- 12、香港商业体系的合规 - 大部分来自美国的合规方式
- 14、总结：香港的权力，政治及商业利益固定于1997年以前

中国内地企业的商务扩展

- 1、懂得分谤 - 减少合作伙伴的责任
- 2、做到实力的均衡
- 3、看不见的风险

4、永远的等价交换 – 精明而又公平的香港商人们

5、企业的控制的主动权

6、懂得利用间接的方式实现利益共享

7、企业形象的重要性

总结：在香港，人脉即是一切

全篇总结：能够影响香港的力量实在太多，而早已成形的商业利益体系并不欢迎局外人，人脉的建立需要强大的实力和影响力作基础。