

新浪潮下的外贸布局

美的机电事业群主题培训

主讲：张宇主席

【课程背景】

目前对于中国的进出口而言，随着成本的增高及国外对中国产品的各种限制加剧，使外贸行业受到了前所未有冲击，大量国外订单的流失及各国针对中国的展望变得相对负面，如何使对外贸易重新振作和发展，成为了目前众多商家等迫切的话题。

- 原材料成本不断增高，如何在国际贸易中保持优势？
- 疫情下各国需求萎缩，出境回国限制很多，如何有效进行业务开拓？
- 面对越来越严峻的对外贸易形势，有很多成功的企业，他们是如何做的呢？
- 进出口贸易还有创造其它利润点的机会吗？
- 人民币汇率未来的走向如何，如何套利及对冲汇率的风险？
- 主打内循环的政策背景下，外贸企业如何实现突破式发展？
- 中国企业在这风云变幻的局势下，如何看到千载难逢的机遇并实现爆发式发展？

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
- **学员将全面了解现阶段各国政策形成的原因，及产生对未来相应政策的判断**
- **学员将了解海外投资战略及技巧**

【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，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】美的机电事业群管理层及相关员工

【课程时间】1天（6小时/天）

【课程大纲】

上午课程

第一部：更好地了解国际营商环境 – 华尔街投资家眼中的对外贸易

- 1. 边际成本 – 巨大利润的源泉**
- 2. 汴庄杀虎的游戏**
- 3. 内循环及外循环的转换**
- 4. 掌上明珠 – 有消费能力的市场**
- 5. 国家的实力和市场分割**
- 6. 看不见的真正利润**

第二部：汇率及原材料期货市场的展望

- 1. 人民币在国内的价值及在国外的价值**
- 2. 人民币汇率是如何形成的 – 中国的外汇干预方法**
- 3. 疫情复苏下的各国及美国的势力范围**
- 4. 美元体系的强大获利能力**
- 5. 欧元汇率的秘密及美元清算中心**
- 6. 房地产变局下的人民币汇率展望**
- 7. 主要工业原材料市场的价格变化展望**
- 8. 原材料变化是如何形成的 – 试探的艺术**
- 9. 投资家把控原材料市场的操作**

下午课程：

第三部：突破外贸的限制 – 境外投资及股权结构篇

- 1. 国际资产的价格洼地**

2. 国际政策风险综述
3. 对冲政策风险的方法
4. 设计 - 销售 - 生产的分离
5. 巨大的契机

实例：中国某化工企业在东南亚的扩张之路

6. 完美的股权结构对境外销售的影响

7. 三姬分金 - 完美股权结构的原则

实例：芯片禁令下的中国某芯片企业的股权重组之路

实例：厦门某碳纤维生产企业突破关税和国家限制的外贸扩展之路

第四部：突破外贸的限制 - 外汇操作及资本运作篇

1. 为什么中国的生产成本会越来越高？
2. 外汇汇率的操作 - 交易员眼中的外汇操作

实例：丰田某中国供应商的外汇节约操作

特殊讲解：跨境资金池与离岸人民币

锁汇及人民币期货

3. 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

4. 用全新的眼光去看待利润和发展

实例：中山某制造企业的资本运作之路

5. 供应链金融工具的加持

6. 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

7. 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

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

课程说明：本课程中的大部分实例，选取了美的机电事业群相类似的 **ToB** 的业务事例，上午的课程会使学员了解原则性的国际贸易及外汇期货分析知识，下午的课程，更进一步地指出在这些新形势下成功的 **T O B** 类外贸企业的做法及成功经验。