

商务部外贸发展事務局文件

商贸促字〔2016〕04号

关于举办“2016年（第八届）外贸发展分析会”的通知

——形势·经验·未来

未来，中国外贸如何走向，全球瞩目；
当前，外贸形势严峻复杂，困难重重；
同时，众多企业转型升级，亮点频出。

【主要内容】

第一部分：全球视野看未来，中国视角看外贸

- 一、世界格局之变；
- 二、经贸规则之争；
- 三、全球经济之势；
- 四、前瞻中国经济发展的动力；
- 五、中国外贸的困境与方向。

第二部分：未来成功外贸企业的发展路径

一、互联网+

- 1、互联网+营销。案例：黎明重工，20亿年销售额，80%来自网络营销；
- 2、互联网+经营。案例：红领集团，零库存，销售增速达150%；
- 3、互联网+渠道。案例：恒波集团，2年打造20亿电商平台；
- 4、互联网+资源。案例：科通芯城，建立行业垂直平台；
- 5、互联网+组织。案例：海尔集团，8万员工变成2000个自主经营体。

二、全球化

- 1、利用当地劳动力优势。案例：华坚鞋业，埃塞设厂，获取良好效益；
- 2、收购海外品牌。案例：华艺帽业，收购法国知名品牌，在全球多个国家注册；
- 3、收购海外渠道。案例：永泰集团，收购英国公司，同步研发抢占行业全球制高点；
- 4、收购海外技术。案例：盛瑞传动，与全球顶尖企业合作，提升自主研发能力；
- 5、聘请海外人才。案例：雷沃重工，聚一流专家，全球借脑纳智，实现资源优化组合。

三、智能制造与科技创新

- 1、自动化设备替代人工。案例：华兴针织，引进德国生产自动化流水线，提高效率；
- 2、超前研发，创造市场需求。案例：齐鲁制药，密切追踪行业动态，提前布局产品线；
- 3、设计和产品智能化。案例：赛轮金宇集团，建立实时3D监控系统，完善产品质量；
- 4、建立大数据平台。案例：中集来福士，以大数据打造全球运营维护体系；
- 5、“互联工厂”。案例：海尔集团，以互联自动响应用户个性化订单。

四、延伸产业链与专业化聚焦

- 1、延伸产业链。案例：惠达卫浴，建国际家居园，打造同行业的全产业链企业；
- 2、聚焦市场。案例：浙江某建材出口企业，专注非洲贸易，业绩稳步发展；
- 3、聚焦服务。案例：常州外贸，从赚取差价到靠服务挣钱；
- 4、聚焦行业。案例：江苏凤凰画材，专注狭窄行业，成细分领域王者。

【参会须知】

会议具体事项交由北京国培商务研究所负责。各单位收到通知后，请尽快确定参会人员并填写参会注册表回传。详情请见商务部外贸发展局网站：<http://tdb.mofcom.gov.cn>

会议时间：2016年7月8-9日（7日报到） 地点：上海

参会费用：3200元/人（含专家、场地、资料等费；协助安排食宿，费用自理）

收款单位：北京国培商务研究所 开户行：中国工商银行北京香河园支行

账 号：0200 0191 0900 0017 958

联系方式：

会务组

电 话：010-51661169

传 真：010-64446241\64446240

邮 箱：Liu@tradesky.net

联 系 人：刘继东

商务部外贸发展局

电 话：010-64404614

传 真：010-64515233

邮 箱：liweijun@tdb.gov.cn

联 系 人：李卫军



——参会注册表——（上海）

单位名称（开发票名称）								
参 会 人	姓名	性别	职务	电话	手机	传真	E-mail	住宿
联系人			电话			传真		
				E-mail				