

# 国际工程承包市场

## 分包单位拓展渠道与提升

### 1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 充分了解海外工程分包项目的开发全过程
- ✓ 能够独立或是带领团队开发特大型 EPC 总承包项目
- ✓ 独立建立个人的分包项目信息渠道
- ✓ 对分包项目信息渠道进行日常的维护和梳理
- ✓ 完成对外项目信息初步的甄别
- ✓ 完成项目开发的可行性报告
- ✓ 组建和完善项目开发团队或部门
- ✓ 建立充分、自由的沟通体系

### 2. 课程大纲：

#### 第一章：分包开发业务市场环境分析

- 国际工程承包市场现状
- 分包参与总包项目的可行性分析
  - 项目开发流程计划
  - 分包前期开发资源管理计划
- 总包单位选择分包的基本流程
  - 短名单制度
  - 前期开发投入管理
  - 联合投标的工作分析
- 分包项目开发计划制定与实施
  - 市场形势分析判断
  - 公司业务方向分配计算
  - 国际直接分包项目机会汇总

- 国际分包业务拓展情况分析

## **第二章：分包获取业务的主要途径和手段**

- 国内总包的分包
  - 主要核心央企
  - 重点地方国企分析
  - 其他走出去总包企业
- 当地总包的分包
  - 项目所在国分包项目
  - 当地总包单位机会寻找
- 第三国总包的分包
  - 发达国家分包寻找机会可能性
  - 发展汇总国家总包单位的分包机会寻找
  - 其他第三国总包单位的分包机会分析与判断

## **第三章：分包获取项目信息的主要手段**

- 直接分包项目
- 由分包向总包转变
- 挂靠模式可行性分析
- 当地直接发包的分包项目信息与机会
- 发达国家分包机会寻找
- 如何建立当地信息搜集渠道
- 直接建立办事处可能性分析
- 代理人获取分包项目机会的可能性与渠道建立

## **第四章：分包与总包前期合作协议风险点分析**

- 分包项目协议内容
- 分包项目实施过程中的风险分析
- 分包管理过程中的具体困难与分析
- 背靠背协议的特点
- 挂靠协议风险规避

## **第五章：总结**

- 学员提问
- 集中答疑