

国际工程信息来源及筛选原则 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E5_9B_BD_E

9_99_85_E5_B7_A5_E7_c41_66084.htm 随着市场国际化趋势的日渐明显，越来越多的中国企业萌发进军国际建设工程市场的雄心。但是，却苦于不知道如何获取国际工程信息。实际上，信息来源很多，主要有以下渠道：首先，最重要的来源就是充分利用信息网络，这是获取工程信息最快捷，也是相对可靠的手段。在国内可与商务部、行业商会的信息中心联网，在国际可与世行、亚行等金融组织的信息部联网。其次，从当地政府公布的计划和报告中了解其建设、投资计划安排，还可进一步了解其投资规模、投资方向及其资金来源，以便进行下一步的跟踪。第三，从当地报刊、杂志获得工程情报、招标信息，这是最直接的项目信息。记得我第一个独立投标并中标而且赚了钱的国外项目，就是从当地报纸上一条5×10厘米大小的消息中得到的，那是一个近两千万美元的国外项目。第四，通过代理人、担保人、中间人、当地朋友的帮助及时得到招标动态信息。有的国家法律规定，外国人或外国公司在当地开发业务必须有当地的人或公司做为代理人或担保人。因此对代理人或担保人的选择很重要，这个人最好既能为你提供及时的项目信息，帮助你拿到项目，还能帮助你解决项目实施中的某些问题。第五，直接与业主接触，了解项目内容及招标计划。这对已经走出去，在某地建立了代表机构，特别是已实施过有一定影响力项目的公司而言，完全有条件这样做。当然，作为公司领导要带头广泛开拓业务，多与业主接触，有时业主还会主动找上门来。有的国

家有专门提供招标信息的机构或刊物，它与当地政府招标委员会有某种关系，或者有的就是其下属机构。如阿联酋就有这样的机构，只要花一点费用，它就会不断地通过传真或网络的方式传递当地招标信息及开标结果，使我们不但能了解招标信息，还可了解当地市场动态和行情。特别需要注意的是，对项目信息的跟踪很重要。跟踪使你的客户记住你，一旦客户采取行动，首先就会想到你。同时，值得警觉的是现在也出现很多靠炒作信息赚钱、骗人的现象。有的项目信息炒得听上去关系越来越硬、规模越来越大、金额越来越多，动辄几亿，几十亿美元，还有各种名目的融资项目，甚至有明显的洗钱项目。所以一定要认真分析、鉴别。否则，轻则劳民伤财，重则受骗上当。这就需要对项目从市场上、资源上、风险上、效益上等方面进行评估，具体的筛选原则是：项目所在国的政治、经济、法律的基本情况，对中国有无限制和要求。尤其对政治不稳定的国家和地区开展业务要慎重。国际著名风险咨询机构把世界各国按风险程度分为四类：特别风险、较高风险、中等风险、较小风险。尽量不要到特别风险的国家或地区开展工程承包和劳务合作。中国对项目所在国有无特殊政策和要求。这里主要是指对政治敏感地区和中国政府或某些行业组织规定的行为规范及准入制度，规定只允许列入名单的公司到某些国家和地区开展业务。如对日、韩派研修生，对外派海员、渔工，对新加坡、以色列、约旦等国派劳务都有限制。初次到某国或地区开展业务，建议先到中国商务部有关地区政策司或相关的商会，了解项目所在国或地区的有关情况及中国的对应政策，对于开展业务是大有帮助的。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直

接下载。详细请访问 www.100test.com