

聚米资讯

[聚米科技签约丹尼克尔，助力中国制造 2025、智能制造](#) [2017-05-05]

[聚米科技协办 2017 中国企业项目化管理研讨会](#) [2017-04-28]

[大连欧科膜技术工程引入聚米 xpm 平台](#) [2017-03-24]

[聚米科技召开 2016 年度总结工作会议暨 2017 年高层工作会议](#) [2017-02-12]

[聚米科技中标杭萧钢构 EPC 总承包项目管理平台](#) [2017-01-18]

[更多...](#)

“一带一路”战略下积极响应的聚米科技

聚米科技积极响应国家互联网+、一带一路、反腐败的号召，利用互联网思维推动工程建设行业转型升级，构建一个面向全球的项目云平台，为全球工程建设行业的相关方（业主、总包商、咨询公司、设计方、监理方、施工方、供方、第三方检验机构、物流方）提供一站式项目管理服务。企业在一个平台上基于项目链的协作，同时解决工程招投标、物资采购、甲方项目管控、乙方项目管理、甲乙双方协同的问题。

XPM+平台: 互联网+模式下基于产业链协同的一站式项目管理服务平台，基于最新的互联网 IT 技术架构，是专门为大型企业集团、大型组织打造的互联网+模式下基于产业链协同的一站式项目管理服务云平台。



聚米专注为大型企业集团提供一站式项目管理服务平台，自成立以来，服务了华为公司、万科集团、华润集团、新奥集团、海航集团、特变电工集团、佳都集团、中广核集团、国家核电集团、东方电气、淮南矿业集团、连云港工业投资集团、伊泰集团、爱康集团、广州开发区政府、广州黄埔区政府、深圳罗湖区政府、深圳龙岗区政府等一批中国 500 企业和政府组织。

“一带一路”战略下国内工程公司如何成功走出去

“一带一路”战略为中国工程企业“走出去”实现国际化带来重大机遇，同时我们也应当看到，在“一带一路”战略下，对外工程也呈现出一些不同于以往的新特点。我国对外工程承包企业如何才能适应这些新的特点，充分利用“一带一路”战略机遇，实现自身转型升级，从而在国际工程承包市场中能有更大作为是我们必须高度关注的问题。

对比国际一流工程公司成功的关键因素，中国工程公司在业界影响力、创新能力、盈利能力等方面还有较大差距。在“一带一路”战略实施的新形势下，在完成转型的同时，在“走出去”的过程中，我国工程公司还需要在业务能力方面实现进一步升级，才能真正成为国际一流企业。

此外，“一带一路”背景下项目模式的多元化，也要求我们逐步采用国际工程市场未来发展趋势和方向的 BOT、PPP 等新型工程建设承包模式，这也为工程公司实现产业升级、转变盈利模式提供了一种新渠道。同时，我国工程公司还应充分利用资本优势，向高端产业链发展，将传统的 EPC 总承包向具有更大谈判权的提供投(融)资服务的总承包模式转变，甚至可以参与项目的前期策划等工作。



1、由低端向高端业务领域升级

国际一流工程公司依靠强大的技术、管理实力占领世界高端工程市场，为业主提供从 PMC、FEED(前端工程设计)、EPC 到试运、投产、维护等全过程的项目管理服务，逐步摒弃了单纯的设计或施工业务。通过将低端业务分包出去的方式，把项目风险转移给工程总承包业务起步较晚的工程公司。我国工程公司如不能及早完成向高端业务的升级，依旧承担大量高成本、高风险的业务，将永远无法超越对手，更谈不上跻身世界一流的行列。

此外，“一带一路”背景下项目模式的多元化，也要求我们逐步采用国际工程市场未来发展趋势和方向的 BOT(建设、运营、移交)、PPP 等新型工程建设承包模式，这也为工程公司实现产业升级、转变盈利模式提供了一种新渠道。同时，我国工程公司还应充分利用资本优势，向高端产业链发展，将传统的 EPC 总承包向具有更大谈判权的提供投(融)资服务的总承包模式转变，甚至可以参与项目的前期策划等工作。

2、由低端市场向高端市场升级

我国国际工程市场起步较晚，在低端市场的份额较多，主要以亚、非、拉等发展中国家市场为主，近年来虽然在欧、美、日、中东等高端市场有突破，但所占比例有限且或多或少出现了一些问题。在“一带一路”背景下，我们要立足“一带一路”沿线国家市场，通过培养、提升海外工程执行能力，打造进入高端市场的综合实力。

总之，从低端市场向高端市场升级，意味着在营销理念上要完成由4P到4C的升级，即以产品和价格为核心的4P(产品 Product，价格 Price，渠道 Place，促销 Promotion)向以客户和成本为核心的4C(消费者 Consumer、成本 Cost、便利 Convenience 和沟通 Communication)升级。



3、项目模式多样化

“一带一路”战略既需要单纯的工程施工，也需要工程总承包，还需要项目管理咨询、设计咨询，同时也需要对工程项目的投资与开发。

因此，工程公司走出去应当坚持工程服务模式的多元化发展，在保持传统的施工总承包、分包优势的基础上，还应当发展和加强 EP、EPC、BOT、PPP、项目管理、设计咨询、资源换工程等模式；既承揽单一工程项目也运作集区域规划、勘探设计、管理咨询、运营维护于一体的大型综合性项目；既要承接投标工程项目，也要做项目融资，甚至策划投资与开发项目；同时还应与金融机构合作开展 F+EPC 等带资承包模式的业务。

总之，我国工程公司应当根据新形势下国际工程市场项目模式多元化和前端化的新特点，熟悉更多的项目管理模式，使公司业务向适当多元化和产业链高端

4、项目专业领域多元化

以设施联通、能源基础设施联通、跨境光缆等通信干线网络联通为代表的“三联”是“一带一路”建设的重要内容和优先发展的领域。因此，在“一带一路”战略下，工程项目的专业领域日趋多样化，既有传统的房建项目、单机和成套机电设备出口项目；也有港口、机场等交通基础设施项目，石油天然气、发电等能源基础设施项目，以及石油化工项目等专业领域的项目。我国的工程公司在“走出去”时，应当调整业务构成，尽快适应工程项目更加专业领域的多样化市场需求。统的工程承包市场主要在亚非拉国家，在“一带一路”涉及的部分国家份额较少。因此，我国工程公司应当在保持传统市场优势的同时，继续开拓如中亚、东欧、南美、北美、欧洲和澳洲等其他国家的市场。

5、由单一业务项目向多元化业务项目升级

通过多元化的经营模式，企业可以跳出单一的经营环境，将来自产业、政策、文化等方面的影响降到最低，尤其是能够平抑单一行业周期性变化带来的经营风险，从而获得竞争优势。国际先进工程公司大都是多元化业务公司，像 Bechtel、TP 等公司不仅仅满足服务范围的延伸，同时也在追求业务领域的多元化。

Bechtel 公司的业务涵盖航空、交通和水利工程等土建基础设施，以及石油化工、国防、航天等工业业务领域；TP 由传统的岸上油气工程，逐渐发展形成了岸上、离岸和海底三大业务板块。对于工程公司而言，完成多元化升级是规避风险、最终实现做大做强不可或缺的战略举措。

6、由资源密集型向技术密集型升级

我国实力较强的工程公司大都由国资合并重组而成。利用打造大企业集团的良好机遇，将本集团内分散的设计、施工力量和工程市场进行整合，虽然具有成本、资金、人力等资源优势，但是企业的核心竞争力不强，可持续发展内在动力和能力不足。科技创新能力决定了企业是否拥有可持续发展能力，只有始终重视对相关材料、技术、工艺、产品的超前研发和不断创新，才能始终屹立于行业的前列。

国外领先的工程公司大都拥有技术研发中心，并配备相当数量的专业技术人员从事技术创新工作，专利储备基本达到几百项甚至几千项的规模。我国工程公司要完成这一升级，还需提前筹划，立足打持久战。



7、由“走出去”到国际化再到全球化升级

国际化的工程公司大多将世界各地的子分公司等分支机构作为辅助力量，更多定位为成本中心。全球化的工程公司则给予子分公司更多的自主权，作为利润中心。全球化是更高层次的国际化，全球化要求将国内、国外的市场和资源进行一体化看待，不仅是市场的国际化，而且是资源的国际化、人才的国际化和管理的国际化。

国际一流的工程公司大都致力于全球化发展，随着进程的不断推进，很多工程公司已经由原来的国际化战略转变为全球化战略。随着我国工程公司“一带一路”战略的不断实施和深入发展，部分企业已经实现了国际化，但距离全球化还有较大距离。

总结

我国工程公司还需做好与国际一流工程公司的对标分析和行业研究，重视围绕国际一流工程公司发展目标的战略规划，继续提高市场、资源、人才以及管理的国际化运营水平和整合能力，才能完成从国内工程公司向国际工程公司、再向国际一流工程公司的转变，即完成“走出去”到国际化再到全球化的升级，实现从国内一流到国际先进再到国际一流的跨越。



想要了解更多详情请咨询 021-5839 5272
或扫描左侧二维码关注聚米官方微信
官网：<http://www.jumipm.com>