# 国际公司规划专题研讨会发言稿

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-12

*20\_最新国际公司规划专题研讨会发言稿范文　　在发展不断提速的社会中，发言稿对我们的作用越来越大，使用正确的写作思路书写发言稿会更加事半功倍。你知道发言稿怎样才能写的好吗？下面是小编为大家整理的20\_最新国际公司规划专题研讨会发言稿范文，欢...*

20\_最新国际公司规划专题研讨会发言稿范文

　　在发展不断提速的社会中，发言稿对我们的作用越来越大，使用正确的写作思路书写发言稿会更加事半功倍。你知道发言稿怎样才能写的好吗？下面是小编为大家整理的20\_最新国际公司规划专题研讨会发言稿范文，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

尊敬的各位领导、同事们：

　　下午好！近年来，中国经济进入新常态，国内建筑市场增速放缓。与此同时国际建筑市场却保持平稳增长，中国对外承包工程新签合同额持续稳步增长。伴随着“一带一路”战略的开启，我国政府正积极采取各项举措，从政策、资金等各方面助推中国企业走出国门。股份公司也必将把握全球经济复苏、“一带一路”国家战略的契机，将国际化业务逐步打造成新的营收和利润增长点，助推企业的转型升级。为了响应国家“走出去”的发展战略举措，为了实现股份公司成为全球最具影响力的跨国企业之一的宏伟目标，更为了自身的生存和长远发展，集团公司必须加快步伐与时俱进走出国门，接受国际环境的机遇与挑战。下面就集团公司与国际公司未来海外工程承包业务谈几点看法与意见：

　　1、整体定位与目标

　　海外工程承包业务必将成为集团公司战略转型新的营收和利润增长点，集团公司海外工程承包业务应在“十三五”规划末达到营收的10%左右，国际公司责无旁贷必将成为集团公司海外发展的先锋军和主力军。

　　国际公司“十三五”规划末应实现每年新签合同额3—5亿美元，净利润4%，固定资产达到1500万美元，中方人员人均产值达到50万美元以上，确保有3个能形成滚动发展的国家市场，力争在4—5个国家有稳定业务。

　　2、业务发展策略

　　集团公司海外业务发展起步晚、起点低，应借鉴领先经验，充分利用国家政策、资金优势，与同行业国际化程度比较高的`企业以及当地知名企业建立战略合作伙伴关系，比如与中交、中电建组成投标联合体，利用其专业化优势和品牌口碑提高中标率；与当地知名企业形成竞标联盟，利用其当地市场的资源优势，逐步打开当地市场形成区域滚动发展。

　　企业的国际化竞争最终将是品牌的竞争，拼的是技术与服务。这就需要集团公司统筹规划，将有限资源投入到重点区域，在重点区域发展重点领域，形成品牌效应。根据股份公司地区主要项目规划统计，未来5—10年，在亚太新兴市场（不包括中国）、非洲市场、中东市场、中亚市场等重点市场铁路和电力能源领域发展前景广阔。集团公司可以根据这些区域选择国内政治环境相对稳定、商业环境好、基础设施健全的国家重点进入布局。国际公司认为：中东部分国家如伊朗、伊拉克两国，市场集中度低，中资企业进入较少，当地人对中国人比较友好，可尽早进入；中亚五国政治环境稳定，靠近西北有地域优势，可重点布局；亚太新兴市场的印度、泰国、马来西亚、柬埔寨、越南等国，服务“一带一路”战略，中国谋划铺设一条纵贯东南亚，直达马来西亚和新加坡的大通道，集团公司要把握国家高铁出海重要契机顺势谋划；东非的坦桑尼亚、赞比亚，西非的尼日利亚，南非的安哥拉，北非的埃塞俄比亚、阿尔及利亚等国政治环境相对稳定，虽然近年来随着原油价格的大幅下降，但非洲仍是中国企业海外业务集中度最高的地区，必须保住市场，待变而动。

　　国际公司现落地或即将落地项目的国家有阿尔及利亚、尼日利亚、吉尔吉斯斯坦，项目领域包括房建、公路、机场，正在跟踪的项目有印度北方邦一个0.7亿美元的铁路项目，印度班加罗尔一个2亿美元的六车道公路项目。国际公司认为：集团公司既要发展两路领域又要积极拓展路外市场，巩固非洲市场的同时，全力开发亚太新兴市场、中东市场和中亚市场，积极拓宽国际业务领域，通过对外承包工程业务的发展带动劳务、技术和成套设备的出口等国际贸易业务，提升国际经营效益和市场竞争力。

　　3、核心能力建设与战略举措

　　1）实行项目选择战略提高风险管理能力：加强项目所在国风险评估，包括对政治风险、法律风险、资信风险、汇率风险、工期风险等不确定因素进行综合考究，着重跟踪投标风险较小的项目。

　　2）实行人才开发战略提高人力资源、科技创新方面的能力：立足海外项目，培养一批能够与国际接轨的、懂得高新技术和先进管理经验、懂得国际惯例的高层次人才，要加强新理论、新技术、新方法的培训，尽快提高专业技术队伍的创新能力和创造能力。

　　3）以国际化战略带动标准化信息化的能力的提高：企业的国际化战略给企业的资质技术提出了更高挑战和动力，从而推动企业标准化的更高发展，企业的国际化战略要求有关部门建立相应的对外合作平台，帮助企业高效地利用国外资源，更多的了解海外技术信息，提高企业的信息化管理。

　　4、资源投入及支撑保障

　　无数的例证证明，21世纪无论是国与国之间还是企业与企业之间的竞争，归根结底还是人才的竞争。集团公司和国际公司正处在海外业务发展的`初期，正需要一大批善于市场开发、项目管理、商务运作谈判、法律、外语等专业技术人才，更需要即懂技术又懂经营的复合型人才。现阶段集团公司和国际公司正面临着资金和人才短缺困境，放开政策高薪引进人才势在必行，集团公司和国际公司应加大实行政策激励机制，提高业务团队业绩提成和个人业绩提成，允许适度高薪。

　　集团公司本级内部应明确各子公司海外业务承揽权限和范围，加快审批程序，给予各子公司便利，同时加强国际化业务管控和海外业务风险管控。国际公司和各子公司应加强与集团公司信息交流和业务沟通，避免交叉经营的资源浪费。

　　5、运营与组织模式

　　运营模式：BOT模式虽然能获得利润率较高的收益，但对于投资人和贷款人风险过大且运营周期较长，对于一个刚进入海外业务不久的公司要应对国际复杂的投融资环境显然在现阶段还不适用。EPC工程总承包/交钥匙模式是大型国际承包商的基本运作模式，EPC模式相对于传统的施工承包模式，能有效克服设计、采购、施工相互制约和相互脱节的矛盾，将设计、采购、施工各阶段工作的合理衔接，能有效地实现建设项目的进度、成本和质量控制符合建设工程承包合同约定，获得较好的投资效益。由于EPC模式的总承包商对勘察、设计、设备采购、施工负总责，要求总承包商有较高的国际工程咨询设计、施工管理能力，集团公司各专业子公司要发挥专业优势，团结协作，逐步推进集团公司以施工承包为主的海外经营模式向工程总承包等高端模式转变。

　　组织模式：现集团公司成立了海外经营处统一管理各公司的海外经营，同时成立专业经营施工一体的国际公司，各公司应加强海外经营承揽信息资源共享与交流合作，不能单打独斗，也不能闭门造。总之，不管以何种模式都应努力提升企业经营效益，真正提高二十一局在国际市场上的竞争实力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！