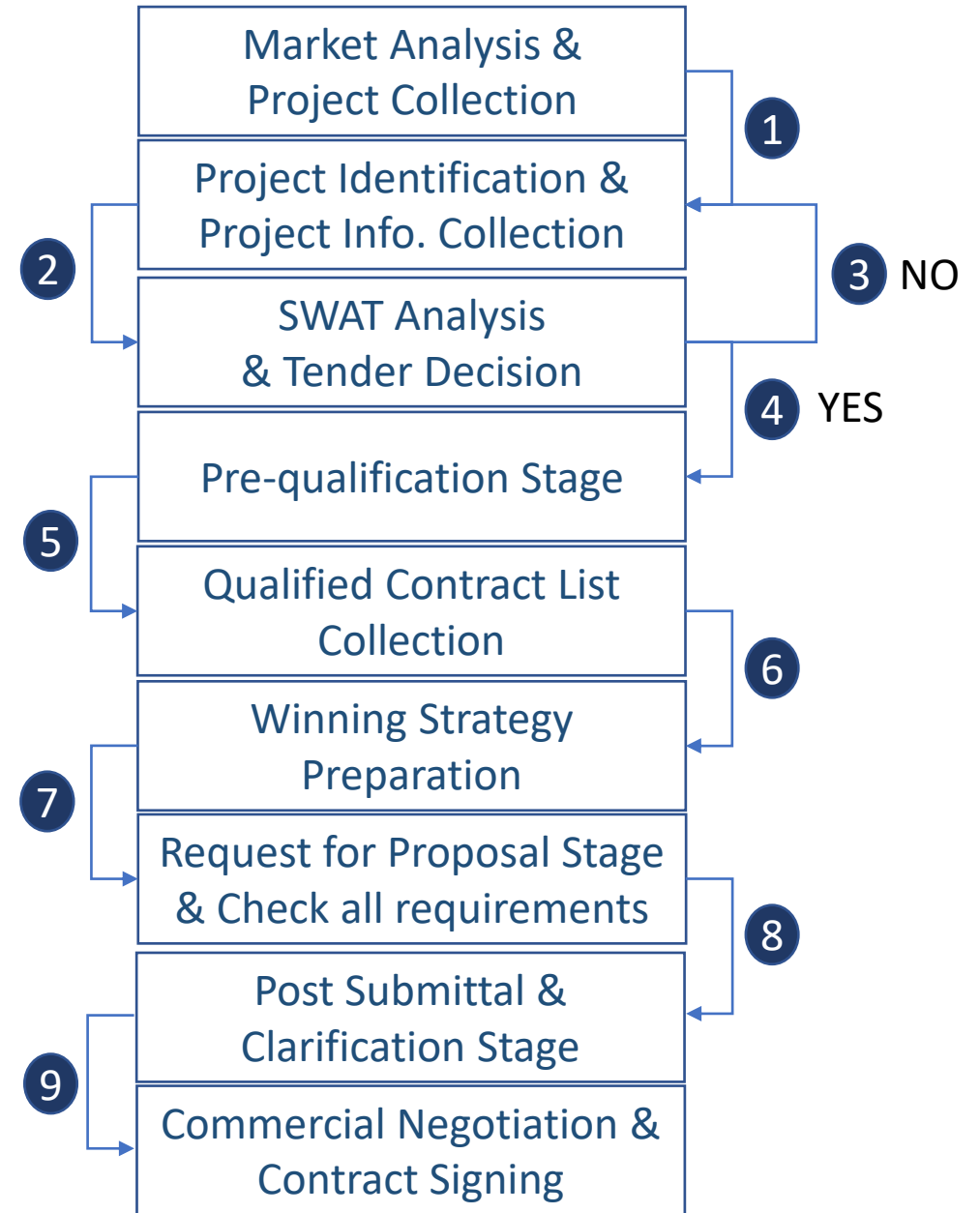


案源開發流程簡介

Phase - 1	市場調查及專案收集
Phase 0	機會確認及專案內容收集
Phase 1	優劣分析及決定是否繼續
Phase 2	資格標準備階段
Phase 3	收集符合資格業者
Phase 4	贏的策略及準備
Phase 5	備標階段確認各項要求
Phase 6	投標後資訊收集及買主澄清階段
Phase 7	商務協議及合約條文確認簽署

註:標案流程簡介僅供各公司參考, 標案形式多元, 請依實際情況斟酌調整



- 市場基本資料(例如: 人口、經濟結構、市場環境、信評等)
- 政府單位組織架構調查
- 收集當地政策規劃及國家大型計劃
- 當地同業活躍外商、競爭者名單收集
- 掌握當地活躍台灣業者
- 確認國內同業業者於當地發展情形
- 收集當地合作清單(例如:主包、下包、供應商等)
- 訂定客戶拜訪計畫進行實地勘查，拜訪當地台商、活躍外商、同業等，了解市場現況並提出合作之可能
- 主動視察環境變化，了解當地業主需求，主動提出解決方案
- 透過業務陌生開發、政府招標網站、既有人脈資源、同業介紹等收集相關案源

Phase 0

機會確認及專案內容收集

Project Identification & Project Info. Collection

- ❑ 針對專案研究市場需求
- ❑ 收集專案之可行性評估報告，了解CAPEX(資本性支出)及OPEX(營運性支出)等相關資訊
- ❑ 針對該國業主進行盡職調查(Due Diligence)，並了解專案是否有其他股東成份
- ❑ 確認本案經費來源及投資風險等
- ❑ 工程專案需收集細部資料(例如:地點、預算、專案計畫時程、技術要求、環評、付款條件等)
- ❑ 是否涉及進出口管制問題，或涉及當地法規政策、稅務等相關資料收集

Phase 1

優劣分析及決定是否繼續

SWAT Analysis & Tender Decision

- ❑ 對外評估項目:業主董事會是否決議執行、專案經費來源穩定、市場內需或外銷需求龐大、可靠之人脈
- ❑ 對內評估項目:公司是否有競爭力或可靠之方案及評估是否有足夠能力和資源承攬
- ❑ 如技術不足，評估是否能組織國際競標團隊，經費不足是否可透過BOT或PPP模式協商取得專案；如牽涉BOT委營運，需考量IRR投資成本效益及回收期等
- ❑ 當地專案執行風險評估、評估後續報價所需之經費及人力
- ❑ 是否需有特殊技術授權

Phase 2

資格標準備階段

Pre-qualification Stage

- ❑ 提供公司內部組織架構、財務狀況、公司規模、技術能力、公司資源及相關專業認證
- ❑ 確認公司是否擁有類似專案過往經驗或正在執行之工作項目
- ❑ 如其中未有符合之相關條件，是否有合作夥伴能參與專案
- ❑ 確認公司是否在債務上、訴訟和仲裁案上或是道德行為上是否合法清白

Phase 3

收集符合資格業者

Qualified Contractor List
Collection

- ❑ 收集本案競爭業者以利後續進行得標策略分析
- ❑ 考慮列其為合作對象之一

- 設計贏的策略，籌組贏的團隊與當地有利業者進行結盟
- 形塑有利的投標規格
- 與有利設備供應商簽署合作備忘錄或簽署優先議價權
- 確認是否涉及國家、區域等授權，享有關稅優惠待遇等
- 是否有國際融資、政府貸款及融資機制，確保低率及優惠條件運用
- 各國技術方案及工法比較，確認公司利基
- 是否透過分包策略、運輸方式、預組裝等，進行成本分析
- 新興市場評估，進行低價搶標切入市場
- 買主與業者是否有偏好之產品供應商或是下包商等

- 依照RFP文件指示要求，進行標書準備
- 實地進行現場勘查site survey(如為工程標案)
- 組織報價團隊，進行標書摘要彙整，進行報價
- 注意標書是否分成技術標及商務標，並了解標案決標方式採最有利標還是價格標
- 特殊材料、長交期設備進行詢價、交期確認、針對執行團隊是否有資歷要求等
- 付款條件及方式、時程控管、合約條款、保密條款、仲裁地點、成本分析、技術方案、工作分工(如果有合作夥伴)、執行計畫、當地分包/下包策略、當地相關稅務成本、公司營運利潤、貸款利息、對保費用、匯率通膨及其他風險成本(E&C)、現金流預估、海運及保險和報價書有效時期等相關事項須注意
- 是否能像業主提出例外條款(Deviation)，建議業主/買家更好的省錢方案

Phase 6

投標後資訊收集及買主澄清階段

Post Submittal &
Clarification Stage

- ❑ 持續掌握競爭態勢，最終有幾個承包商進行競標? 確認得標關鍵為何?
- ❑ 是否有中間人可確認得標方式，居中施力
- ❑ 與買主進行技術澄清(依業主要求，次數不定)並進行價格協商增減，確認各投標業者在同一工作內容、產品規格基準

Phase 7

商務協議及合約條文確認簽署

Commercial Negotiation &
Contract Signing

- ❑ 付款條件須堅持確保維持公司擁有正向的現金流
- ❑ 其他合約內容依照各公司政策而定(例如延遲交貨違約罰款為每個月幾%，上限為總合約金額的幾%)
- ❑ 簽署合約時，應確認雙方合約相同，並在每頁進行簽印

Thank You