



專輯前言

海外地區是我工程顧問同業相對陌生，但卻是應積極參與及早規劃的市場。然而，海外各地工程規範、標準、環境、法規、作業習性等，與國內迥異，再加上語言、文化的不同，海外工作之推展相較國內益形困難。

鑒於國內基礎建設日趨飽和，我同業若不能及早投入並熟悉海外市場之運作，待未來國內業務萎縮、來源不濟時，始圖謀在短時間內獲取大量且合宜的海外業務，將緩不濟急，難以有成。因此，就國內大型同業而言，不論目前的國內業務量是否可以支撐公司營運，都必須維持海外市場參與，保有海外計畫執行能力及儲備具專業的海外業務人力，俾利逐步擴大海外業務量能，以補國內業務之不足。

海外業務機會雖多，但其樣態複雜、風險高且地域特性強，適合我同業參與之海外標案有限，除了「亞洲開發銀行 (ADB)」、「世界銀行(WB)」、「日本國際協力機構(JICA)」、「中國進出口銀行(EIBC)」等國際行庫的貸款計畫外，還包括我政府援外計畫及民間投資計畫等。至於當地國政府預算之計畫，往往有資質限制且通常不開放國際標，除非在當地國成立子公司並擁有相應資質，否則可參與之計畫極為有限，能創造之服務費收入也相對微薄。

「台灣世曦工程顧問股份有限公司」延續中華顧問工程司，自1974年在印尼開展第一個海外計畫以來，迄今已有40餘年的海外業務執行經驗。所提供之海外服務從早期的公路工程及移墾計畫，擴展至現今的工業區開發、水資源、港灣、機場、捷運及廠房等各種專業。服務地區也從早期的印尼及中東，拓展至越南、中國、非洲及中南美洲等地。

本期中華技術特別商請台灣世曦公司在印尼、史瓦濟蘭、中國及越南等地辦理海外計畫的同仁向大家做了一些經驗分享。除此之外，也請台灣世曦公司常駐印尼、馬來西亞及曾借調歐洲開發銀行的同仁與大家分享他們的工作經驗、當地市場概況及未來展望，希望能協助讀者及有志參與海外工作人士對海外業務有多一些了解。

在尚未開發或較陌生的海外地區，由於業務競爭對手有限，較易發展成為藍海市場。機會是留給有準備的企業，只要做好風險評估與完善的準備，抓住良機，認真執行，就會成為贏家。



台灣世曦工程顧問股份有限公司

副總經理

尚華明