

中国对外承包工程发展报告
2019-2020

中国对外承包工程发展报告

ANNUAL REPORT ON CHINA INTERNATIONAL
PROJECT CONTRACTING

2019-2020

中华人民共和国商务部
中国对外承包工程商会

中华人民共和国商务部
中国对外承包工程商会

中国对外承包工程发展报告
2019-2020

版权声明

《中国对外承包工程发展报告 2019-2020》著作权属于商务部和中国对外承包工程商会所有，未经授权，不得复制、转载、摘编、改编、翻译或通过其它方式使用本报告。引用本报告有关数据和观点应该注明：“来源：《中国对外承包工程发展报告 2019-2020》，商务部、中国对外承包工程商会，2020 年 11 月”。违反上述声明者，商务部和中国对外承包工程商会保留追究其相关法律责任的权利。

前言

2019 年，在“一带一路”倡议的引领下，各级商务主管部门践行以人民为中心的发展思想，积极面对国内外风险挑战明显上升的复杂局面，坚持稳中求进工作总基调，坚持新发展理念，坚持推动高质量发展，为对外承包工程业务发展提供了坚实的机制保障，创造了良好的发展环境。面对国际市场的诸多挑战和不确定性，广大对外承包工程企业积极转变思维方式，加大国际业务投入，积极防范各类风险，不断探索创新合作形式，推动业务转型升级，培育竞争新优势，对外承包工程业务逆势取得了一定发展，新签合同总份数 11932 份，新签合同额 2602.5 亿美元，同比增长 7.6%，完成营业额 1729 亿美元，同比增长 2.3%。截至 2019 年底，对外承包工程业务已累计实现完成营业额 1.76 万亿美元，新签合同额 2.58 万亿美元，成为当前中国企业共建“一带一路”、推动国际基础设施互联互通建设和产能合作的主要方式，对带动中国产品、技术和服务“走出去”、促进国内经济转型升级、实现我与相关国家（地区）合作共赢发展发挥了重要作用。

为加强对我国对外承包工程行业的发展研究，全面分析和评估我国对外承包工程行业发展面临的问题，为促进对外承包工程事业的可持续发展提供决策参考，商务部与中国对外承包工程商会自 2018 年起联合发布《中国对外承包工程发展报告》。本年度报告以推动转型升级、防控风险和推动行业可持续高质量发展等内容为重点，对 2019 年中国对外承包工程行业发展概况、地区市场业务和各专业领域业务进行了全方位总结，分析了行业发展所面临的机遇和挑战，呈现了部分省市的业务亮点，并对行业推动可持续高质量发展路径进行了研究探讨。本报告所采用的基础数据和信息，来自于国家商务部、统计局、税务总局、中国出口信用保险公司等部门及机构发布的业务统计信息，国家统计局公报、驻外使（领）馆经商处（室）资料、企业公开资料及专项调研等，以及国际权威机构和部门发布的资料。希望本报告能够对社会各界人士和行业发展有所裨益，共同推动中国对外承包工程业务再上新的台阶。

编写成员

主 编：

王胜文 房秋晨

副 主 编：

郑 超	夏晓玲	刘民强	韩 勇	钱春莺	李洪伟
苏 予	陈明霞	辛修明	陈越华	张型成	陈晓梅
胡潍康	陈华荣	周 路	李恒青	黄 营	梁艺光
陈生荣					

主要编写人员：

蔡毅春	曹 文	魏海峰	靳 钧	孙成峰	姚丹波
张 芳	李全申	冯会会	杨一泓	张 潇	翟栋楠
申王伟	瞿开勇	李明杰	刘永如	范遵智	孙 逊
杨颖俊	赵 云	高 健	张彬彬	金旭阳	张 峰
陈功铭	唐水连	纳 娜	蒋乐懿	吴俊明	

目 录

第一篇 中国对外承包工程业务发展概述	1
第一章 2019 年对外承包工程业务发展概况	3
一、业务规模	3
二、专业领域业务	4
三、地区市场业务	5
四、重点项目	7
五、业务模式创新	8
六、企业业务	8
第二章 行业发展机遇和突出挑战	16
一、业务发展机遇	16
二、突出困难和挑战	17
第三章 业务发展工作建议	19
一、企业方面	19
二、金融机构方面	20
三、行业组织方面	21
第二篇 各地区市场发展情况	23
第一章 亚洲市场	25
一、市场概况	25
二、业务概况	25
三、区域重点国别市场概况	29
四、展望及建议	39
第二章 非洲市场	41
一、市场概况	41

二、业务概况·····	42
三、区域重点国别市场概况·····	45
四、展望及建议·····	57
第三章 拉丁美洲市场·····	60
一、业务概况·····	60
二、区域重点国别市场概况·····	63
三、展望及建议·····	65
第四章 欧洲市场·····	67
一、业务概况·····	67
二、区域重点国别市场概况·····	70
三、展望及建议·····	71
第五章 其他市场·····	73
一、大洋洲·····	73
二、北美洲·····	76
 第三篇 各专业领域市场发展情况·····	 79
第一章 交通运输建设业务·····	81
一、业务概述·····	81
二、业务展望·····	86
三、工作建议·····	97
第二章 电力工程建设业务·····	100
一、业务概述·····	100
二、业务展望·····	105
三、工作建议·····	113
第三章 一般建筑业务·····	117
一、业务概述·····	117
二、业务展望·····	122
三、工作建议·····	123
第四章 其他领域·····	125
一、石油化工领域·····	125
二、通讯工程建设领域·····	127

三、水利建设领域.....	130
四、工业建设领域.....	133
五、制造加工设施建设领域.....	135
第四篇 省市业务发展情况.....	139
广东省.....	141
山东省.....	143
江苏省.....	144
浙江省.....	147
湖北省.....	150
天津市.....	153
北京市.....	156
辽宁省.....	162
贵州省.....	164
重庆市.....	166
广西壮族自治区.....	168
宁夏回族自治区.....	171

图 目 录

图 1-1	2001-2019 年对外承包工程业务走势	3
图 1-2	2019 年对外承包工程各专业领域业务情况	5
图 1-3	2019 年对外承包工程各洲别市场业务分布	6
图 1-4	2013-2019 年“一带一路”沿线市场对外承包工程业务走势	7
图 2-1	2011-2019 年亚洲市场对外承包工程业务走势	26
图 2-2	2019 年亚洲各区域市场对外承包工程业务占比	30
图 2-3	2011-2019 年非洲市场对外承包工程业务走势	42
图 2-4	2019 年非洲各区域市场对外承包工程业务占比	46
图 2-5	2011-2019 年拉丁美洲市场对外承包工程业务走势	60
图 2-6	2011-2019 年欧洲市场对外承包工程业务走势	67
图 2-7	2011-2019 年大洋洲市场对外承包工程业务走势	73
图 2-8	2011-2019 年北美洲市场对外承包工程业务走势	76
图 3-1	2011-2019 年交通运输建设领域业务走势	81
图 3-2	2019 年交通运输建设领域各地区市场业务分布	82
图 3-3	交通运输建设各细分专业业务占比（完成营业额）	85
图 3-4	2019-2025 年全球各区域航空旅客吞吐量预测	93
图 3-5	2019-2025 年全球各区域航空货邮量预测	93
图 3-6	2011-2019 年电力工程建设领域业务走势	100
图 3-7	2019 年电力工程建设领域各地区市场业务	101
图 3-8	电力工程建设各细分专业业务占比（完成营业额）	104
图 3-9	2011-2019 年一般建筑领域业务走势	117
图 3-10	2019 年一般建筑领域各地区市场业务分布	118
图 3-11	一般建筑领域各细分专业业务占比（完成营业额）	121
图 3-12	2011-2019 年石油化工领域业务走势	125
图 3-13	2019 年石油化工领域各地区市场业务分布	126
图 3-14	2011-2019 年通讯工程建设领域业务走势	128
图 3-15	2019 年通讯工程建设领域各地区市场业务分布	128
图 3-16	2011-2019 年水利建设领域业务走势	130

图 3-17	2019 年水利建设领域各地区市场业务分布·····	131
图 3-18	2013-2019 年工业建设领域业务走势·····	133
图 3-19	2019 年工业建设领域各地区市场业务分布·····	133
图 3-20	2013-2019 年制造加工设施建设领域业务走势·····	135
图 3-21	2019 年制造加工设施建设领域各地区市场业务分布·····	136
图 4-1	浙江省对外承包工程各地区业务占比·····	147
图 4-2	2019 年浙江省对外承包工程各业务领域占比·····	149
图 4-3	2015-2019 年广西对外承包工程情况 ·····	168
图 4-4	2019 年广西对外承包工程行业分布情况 ·····	169
图 4-5	2019 年广西对外承包工程洲别分布情况 ·····	169
图 4-6	2019 年广西对外承包工程完成营业额排名前 10 个国家·····	170

表 目 录

表 1-1	2019 年对外承包工程新签合同额前 10 项目	8
表 1-2	2019 年我国对外承包工程业务前 100 家企业	9
表 1-3	2020 年度 ENR “全球最大 250 家国际承包商” 上榜中国企业名单	13
表 2-1	2019 年亚洲地区新签合同额和完成营业额前 20 国别（地区）市场排名	26
表 2-2	2019 年亚洲市场对外承包工程业务领域分布	27
表 2-3	2019 年亚洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名	28
表 2-4	2019 年非洲地区新签合同额和完成营业额前 20 国别（地区）市场排名	43
表 2-5	2019 年非洲市场对外承包工程业务领域分布	44
表 2-6	2019 年非洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名	44
表 2-7	2019 年拉丁美洲地区新签合同额和完成营业额前 10 国别（地区）市场排名	61
表 2-8	2019 年拉丁美洲市场对外承包工程业务领域分布	61
表 2-9	2019 年拉丁美洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名	62
表 2-10	2019 年欧洲地区新签合同额和完成营业额前 10 国别（地区）市场排名	68
表 2-11	2019 年欧洲市场对外承包工程业务领域分布	68
表 2-12	2019 年欧洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名	69
表 2-13	2019 年大洋洲地区新签合同额和完成营业额前 5 国别（地区）市场排名	73
表 2-14	2019 年大洋洲市场对外承包工程业务领域分布	74
表 2-15	2019 年大洋洲市场对外承包工程业务前 10 企业排名	74
表 3-1	2019 年交通运输建设领域业务前 20 市场排名	82
表 3-2	2019 年对外承包工程交通运输建设业务前 30 企业排名	83
表 3-3	2019 年交通运输建设领域新签合同额前 10 项目排名	85
表 3-4	全球铁路网络建设情况	86
表 3-5	2015-2040 全球铁路投资建设规划	87
表 3-6	2019 年各地区轨道交通领域重点项目	88
表 3-7	2019 年国际港口设施建设新签合同额前 10 项目排名	91
表 3-8	中国企业参与民航机场建设业务规模前 10 项目排名	94
表 3-9	2019 年公路设施建设新签合同额前 10 项目排名	96
表 3-10	2019 年 ENR 国际承包商 250 强交通运输建设领域前 10 企业排名	96

表 3-11	2019 年电力工程建设领域业务前 20 市场排名	101
表 3-12	2019 年对外承包工程电力工程建设业务前 30 企业排名	102
表 3-13	2019 年电力工程建设领域新签合同额前 10 项目	104
表 3-14	全球各区域水电开发程度表	106
表 3-15	全球各区域 2050 年水电开发总体目标	107
表 3-16	2019 年一般建筑领域业务前 20 市场排名	118
表 3-17	2019 年对外承包工程一般建筑业务前 30 企业排名	119
表 3-18	2019 年一般建筑领域新签合同额前 10 项目	121
表 3-19	2019 年石油化工领域业务前 10 市场排名	126
表 3-20	2019 年石油化工领域业务前 10 企业排名	127
表 3-21	2019 年石油化工领域新签合同额前 10 项目	127
表 3-22	2019 年通讯工程建设领域业务前 10 市场排名	129
表 3-23	2019 年通讯工程建设领域业务前 10 企业排名	129
表 3-24	2019 年通讯工程领域新签合同额前 10 项目	130
表 3-25	2019 年水利建设领域业务前 10 市场排名	131
表 3-26	2019 年水利建设领域业务前 10 企业排名	132
表 3-27	2019 年水利建设领域新签合同额前 10 项目	132
表 3-28	2019 年工业建设领域业务前 10 市场排名	134
表 3-29	2019 年工业建设领域业务前 10 企业排名	134
表 3-30	2019 年工业建设领域新签合同额前 10 项目	135
表 3-31	2019 年制造加工设施建设领域业务前 10 市场排名	136
表 3-32	2019 年制造加工设施建设领域业务前 10 企业排名	137
表 3-33	2019 年制造加工设施建设领域新签合同额前 10 项目	137
表 4-1	2019 年浙江省对外承包工程十大新签项目	148
表 4-2	2011-2019 年北京市对外承包工程完成营业额统计表	156
表 4-3	2019 年北京市企业对外承包工程完成营业额分地区业务	157
表 4-4	2019 年北京市完成营业额和新签合同额排名前 10 名企业	157
表 4-5	2019 年辽宁省对外承包工程新签合同额前 10 位企业	163

第一篇

中国对外承包工程业务发展概述

第一章 2019 年对外承包工程业务发展概况

2019 年，我国对外承包工程行业面临的发展环境非常复杂。国际经济持续低迷，国际基础设施投资热度减弱，贸易保护主义有增无减，部分地区紧张局势频现，国际工程市场总体承受压力，现汇及融资项目减少，市场竞争进一步激烈。部分国家面临债务困境、违约风险加大等不确定因素，特别是拉美、非洲等多个市场面临经济低迷、政府换届、安全局势恶化等挑战，各类风险进一步凸显。业务发展所面临的信贷日趋收紧、融资渠道单一、融资成本高、审批流程长、资金出境难等困难日益突出，企业普遍反映“签约难、生效难、落地难”，业务发展压力增大。在行业发展面临诸多挑战和不确定性的大背景下，对外承包工程企业积极转变思维方式，加大国际业务投入，积极防范各类风险，不断探索创新合作形式，推动业务转型

升级，积极培育新的竞争优势，对外承包工程业务逆势取得了一定发展。主要体现在如下几个方面：

一、业务规模

对外承包工程业务规模总体保持增长。2019 年，我国对外承包工程新签合同总份数 11932 份，新签合同额 2602.5 亿美元，同比增长 7.6%，在经历 2018 年业务下滑后，业务增速再次恢复；完成营业额 1729 亿美元，同比增长 2.3%，略高于 250 家 ENR 上榜企业国际业务营业总额 1% 的增速。截至 2019 年底，对外承包工程业务已累计实现完成营业额 1.76 万亿美元，新签合同额 2.58 万亿美元。

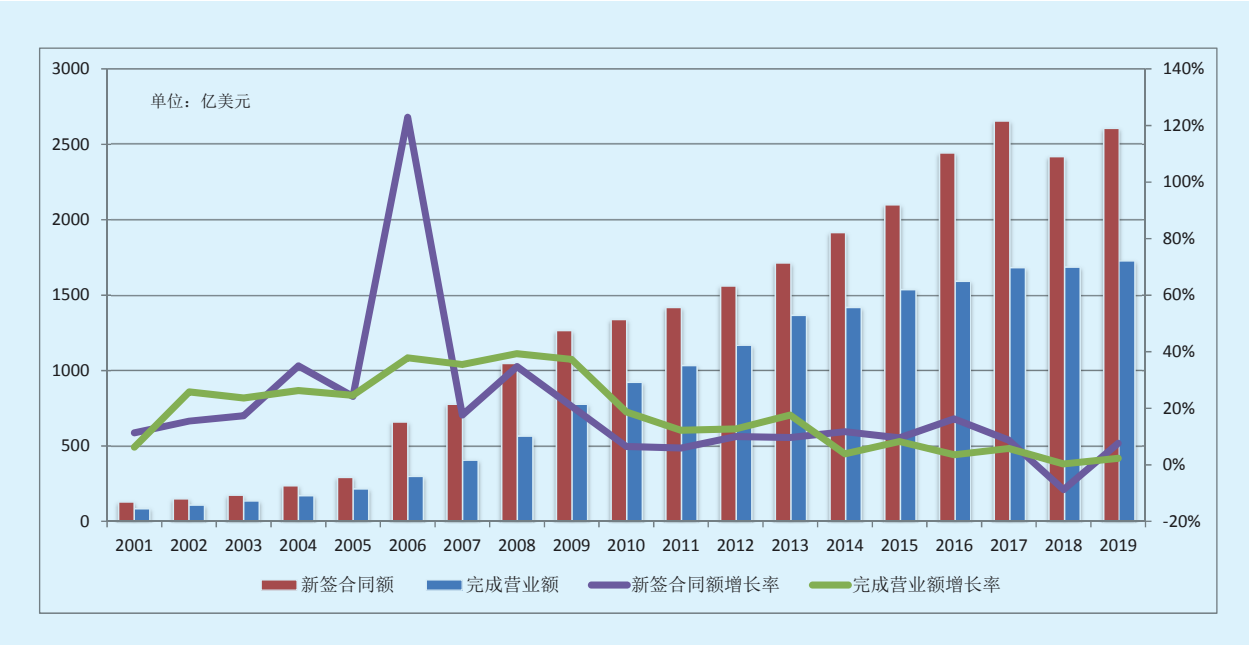


图 1-1 2001-2019 年对外承包工程业务走势

74 家会员企业入围 2020 年 ENR 全球最大 250 家国际承包商（以 2019 年业务为排名依据），

市场份额达 25.4%，较上年提升一个百分点，上榜企业数量和市场份额均居各国承包商之首。

二、专业领域业务

本年度电力工程建设业务表现突出，新签合同额和完成营业额均实现了两位数的增长。新签合同额 548.9 亿美元，同比增长 18.3%，占全行业新签合同总额 21.1%；完成营业额 328.4 亿美元，同比增长 11.1%，业务占比 19.0%。火电是东南亚、南亚和西亚国家等化石燃料丰富的国家解决电力短缺问题的首选，我国企业在境外开展火电工程（含化石燃料电厂和热电联产）签约出现了一个小高峰，签约 237.6 亿美元，成为电力工程的主要增长点。水电、风电和太阳能等可再生能源总体签约在上年度较快增长的基础上同比略有下降，合计新签合同额 145.3 亿美元，可再生能源符合各国可持续发展的目标，受到普遍关注。东南亚、西亚以及非洲等电网建设和升级改造市场巨大，我国企业在输配电业务方面签约额达 61.1 亿美元，沙特阿拉伯、菲律宾、孟加拉、莫桑比克、赞比亚、乌干达、埃及等是主要签约市场。电站运营维护业务签约额达到 10 亿美元（普遍为我国企业投资建设的电站项目的运营维护合同），也成为业务发展趋势。从承揽方式看，目前各国政府正在积极吸引私人投资参与电站投资建设，2019 年我国企业签约的多个大型电力工程项目由我国企业投资带动或者提供融资支持。

交通运输建设领域业务规模持续扩大，连续多年成为业务规模最大的专业领域。新签合同额 699 亿美元，同比增长 3.0%，占比 26.9%；完成营业额 471 亿美元，同比增长 5.0%，占比 27.2%。随着国际交通运输建设项目呈现大型化、综合化的发展趋势，企业承揽的交通工程项目规模越来越大，复杂程度日益提高，2019 年度新签合同额超过 10 亿美元的交通工程项目共 12 个。全球轨道交通发展需求强劲，特别是亚非拉等众多国家铁路建设和改造，以及跨境铁路建设需求加大，2019 年企业在铁路工程领域新签合同额 259.4 亿美元。公路桥梁工程领域新签合同额 258.9 亿美元，签约保持高位。企业承

揽的机场和港口工程集中在“一带一路”沿线市场，本年度新签约马尔代夫维拉纳国际机场、巴基斯坦瓜达尔新国际机场、沙特阿拉伯萨拉曼国王国际综合港、孟加拉国帕亚拉码头、东帝汶比亚佐天然气厂港口设施等项目。交通领域设计咨询业务也取得突破，中铁国际集团签约芬兰海底隧道设计咨询服务项目，企业探索市场和业务结构优化初显成效。从业务布局来说，亚洲市场超越非洲成为签约最高的市场，完成营业额占比也进一步提升，在拉丁美洲和欧洲等中高端市场项目增多，其中拉丁美洲市场业务占比提升了 5.3 个百分点，欧洲市场提升了 1.4 个百分点，非洲交通业务下降较多，特别是新签合同额占比下降了 11.6 个百分点。中国港湾联合体投资哥伦比亚波哥大地铁、中国路桥投资建设柬埔寨金港高速公路 BOT 项目等投资带动业务对于业务发展起到了重要作用。

一般建筑业务发展较为稳定。本年度新签合同额 464.3 亿美元，与上年度持平，完成营业额 353.6 亿美元，同比增长 3.1%，已经连续多年保持增长。企业在境外参与大型公共建筑、新城建设等综合类、复杂程度较高的项目建设逐步增多，住宅、商用建筑和其他业务的占比分别约为 30%、30% 和 40%。业务主要集中在亚洲市场，业务占比近 60%，非洲市场占比约 30%，欧美、大洋洲、拉丁美洲等发达和准发达市场合计占比仅有 10%。我国企业在境外承接房建业务以总承包、传统承包为主，2019 年 95% 的完成营业额来自于这两种业务模式。受多方面影响，对外承包工程企业在境外房建领域的投资项目较少。随着发展中国家城市化、工业化进程的不断推进以及改善民生的刚性要求，国际房屋建筑市场需求将持续增长，我国企业依托丰富的国内业绩和实施经验，以及一定的成本、工期和质量优势，也面临着诸多的发展机遇。

石油化工领域业务规模位列各专业领域第四位，中国化学工程第七建设有限公司在俄罗斯签约波罗的海化工综合体项目为年度最大签约项目。通讯工程建设项目签约实现较快增长。水利建设业务小幅下降，

但企业承接的多个海水淡化和污水处理项目成为亮点，在阿联酋、伊拉克、沙特阿拉伯签约海水淡化项

目，并在津巴布韦承接污水处理项目等。工业建设和制造加工设施领域合作日益增多。

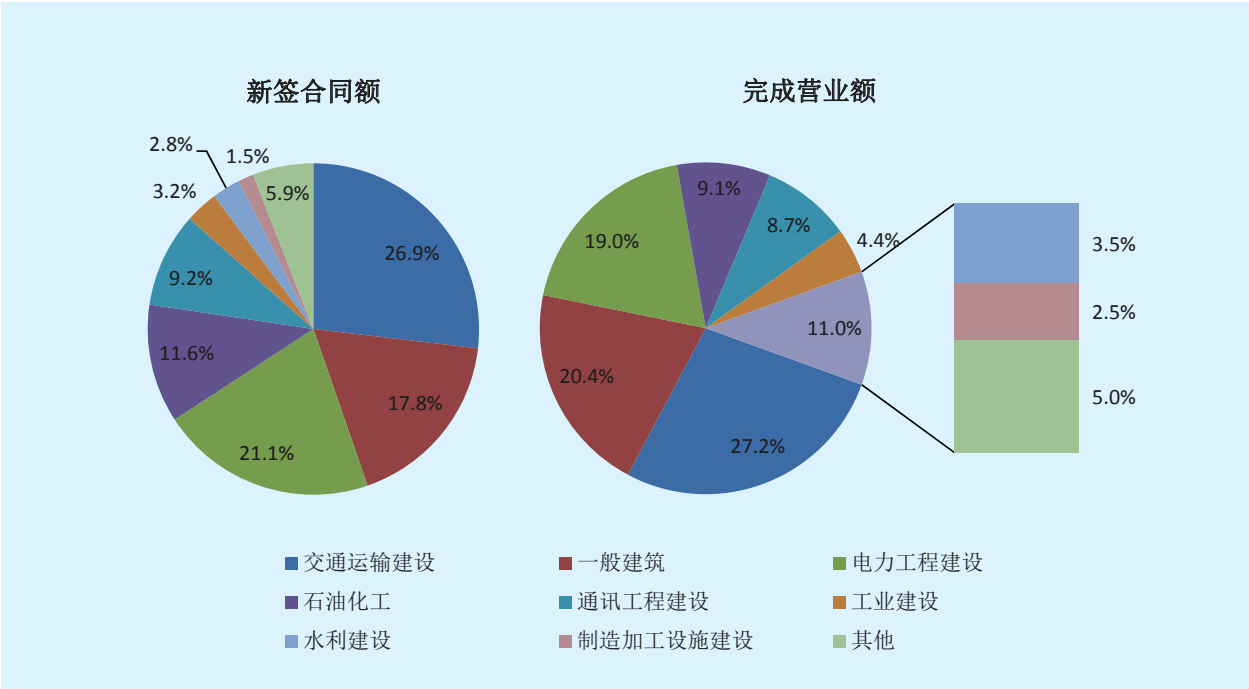


图 1-2 2019 年对外承包工程各专业领域业务情况

三、地区市场业务

我国企业在亚洲市场业务增幅扩大，占比进一步提升。新签合同额增幅扭转了前三年的下降趋势，新签合同达到 1411.3 亿美元，同比增长 18.2%，占比 54.2%，较上年度提升 4.5 个百分点；完成营业额为 981.4 亿美元，同比增长 8.2%，占比 56.8%，较上年度提升 3.1 个百分点。根据 ENR 发布的 250 家大型国际承包商业务情况，我国企业在亚太市场的业务份额已达 43.4%，在中东地区的业务占比为 24.7%，均居各国承包商之首。从业务领域来看，各主要专业领域的新签合同额和完成营业额均同比实现了双增长，特别是投资带动的电力工程项目增长迅速，新签约 10 亿美元以上的项目达 12 个，此外，交通运输项目 10 亿美元以上项目 8 个，通讯

工程项目 2 个，水利建设项目 1 个。我国企业进一步深耕亚洲市场，尤其在东南亚、南亚、西亚等市场新签合同额和完成营业额均实现增长，印度尼西亚、孟加拉国、沙特阿拉伯、中国香港地区、马来西亚、巴基斯坦、阿联酋等市场位列我国企业全球业务前十市场。

我国企业非洲市场业务下滑趋势加快。企业在非洲市场完成营业额 460.1 亿美元，同比下降 5.8%，业务占比降至 26.6%；新签合同额 559.3 亿美元，同比下降 28.7%。主要专业领域业务同比均出现下滑，交通运输建设、电力工程建设和一般建筑业务分别同比下滑达 25.4%、46.3% 和 25.9%。仅中西非市场完成营业额实现同比增长，北非、东非和南非市场均同比下降。根据 ENR 发布的 250 家大型国际承包商业务情况，国际承包商整体在非洲业务已连

续四年出现萎缩。我国企业虽然在非洲业务规模下滑，但在各国承包商中具有相对较高的市场份额，且占比仍在提升，市场份额达到 61.9%，业务规模进一步扩大的压力较大。总体来看，企业在非洲市场开展业务所面临的困难、风险和挑战明显增多：建设资金供需矛盾加剧，传统现汇项目发包额减少，融资项目难度加大，传统合作模式面临困境；合同条款更加苛刻，工程款拖欠、税务、外汇支付和汇率波动风险加大；业务所在国对于本地企业的参与更加重视，来自发达国家企业和当地企业的竞争压力加大。

在拉丁美洲市场，投资拉动型项目带动业务发展。新签合同额 198.7 亿美元，同比增长 9.0%，完成营业额为 116.4 亿美元，同比增长 6.1%。主要业务领域为交通运输建设和通讯工程建设。近年来，拉

丁美洲地区受经济不振影响，基建市场受到较大冲击，各国普遍采用 PPP、BOT 等模式发展基础设施。面对巨大的业务发展压力，部分企业积极探索通过投资带动和并购业务，业务实现增长。

欧洲市场新签合同额同比实现较快增长。本年度我国企业在欧洲市场新签合同额 323.1 亿美元，同比增长 125.5%；完成营业额 106.3 亿美元，同比增长 6.1%。从业务领域来看，通讯工程建设、交通运输建设、电力工程建设、石油化工项目新签合同额均实现增长。企业在中东欧市场有突破，新签合同额 40.2 亿美元，完成营业额 18.1 亿美元，签约公路、通讯工程、风力发电等项目，总体实现了业务滚动式发展。

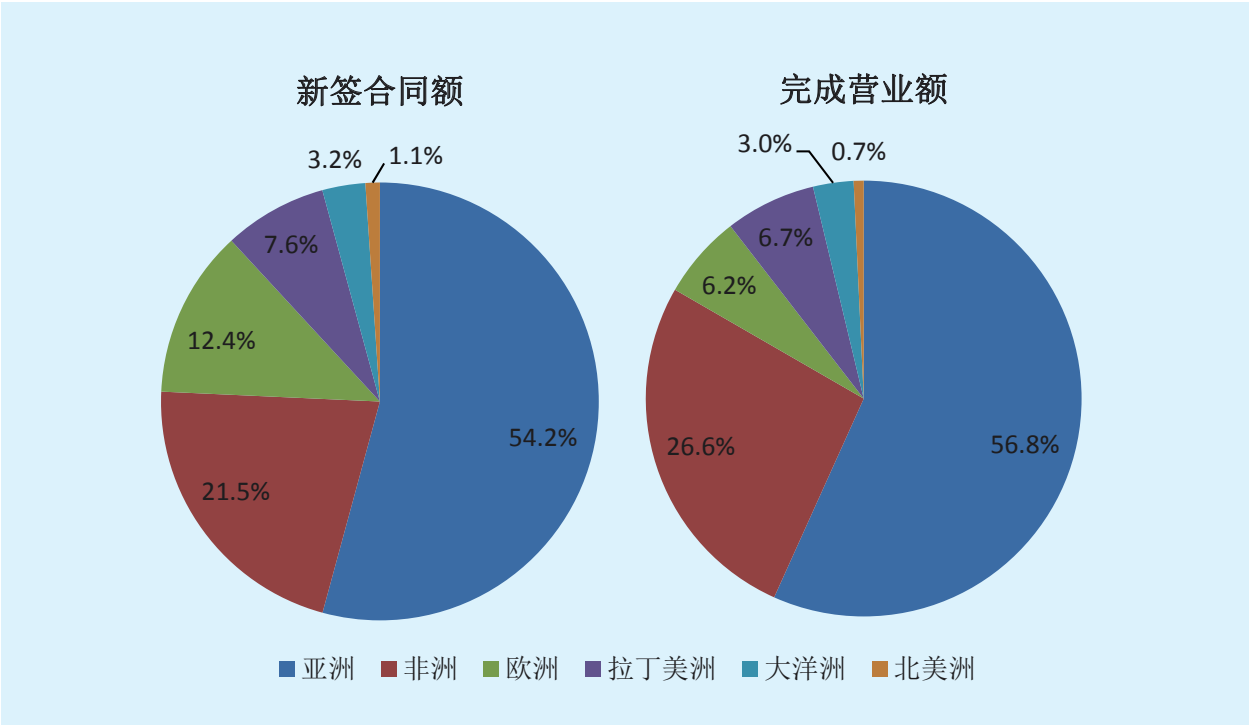


图 1-3 2019 年对外承包工程各洲别市场业务分布

“一带一路”沿线市场业务规模持续扩大。2019 年，企业在“一带一路”沿线 62 个国家新签对外承包工程项目合同 6944 份，新签合同额

1548.9 亿美元，占同期我国对外承包工程新签合同额的 59.5%，同比增长 23.1%；完成营业额 979.8 亿美元，占同期总额的 56.7%，同比增长 9.7%，均

高于行业总体增速。电力工程建设和交通运输建设为主要合作领域。完成营业额方面，2019 年电力工程建设完成 244.8 亿美元，占总业务的 25%，交通运输建设完成 233.3 亿美元，占比 23.8%，一般建筑

和石油化工项目分别占比 17.7% 和 12.5%，工业建设、制造加工设施业务完成营业额合计 73.4 亿美元，占比达 7.4%。

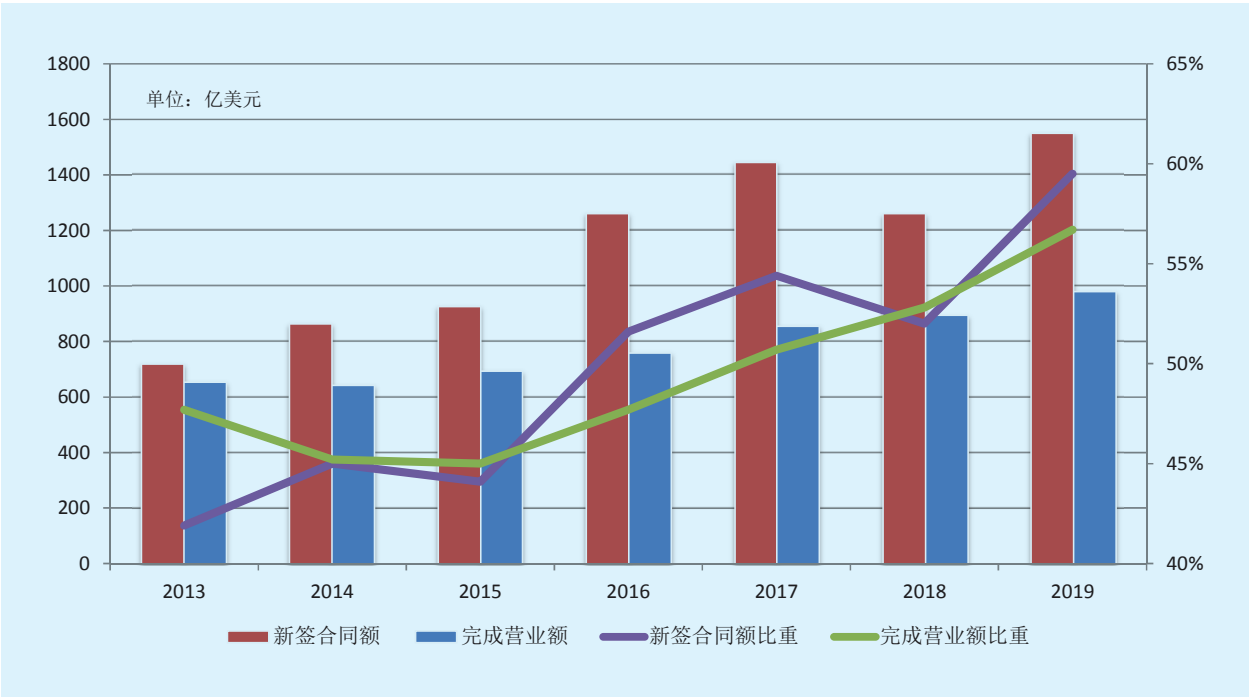


图 1-4 2013-2019 年“一带一路”沿线市场对外承包工程业务走势

四、重点项目

大型综合性项目持续增多。2019 年对外承包工程新签合同额在 5000 万美元以上的项目 894 个，较上年增加 47 个，合计 2195.1 亿美元，占新签合同总额的 84.3%。其中上亿美元项目 506 个，较上年增加 39 个，大型和综合性项目影响增加，特别是在石油化工、地铁、铁路、电站建设等项目中表现更为突出。

一批标志性项目取得实质性进展。肯尼亚内马铁路项目一期正式通车并投入运营；孟加拉帕德玛大桥铁路连接线项目设计工作取得突破，现场施工稳步推

进；印尼雅万高铁项目建设取得阶段性进展；中老铁路土建工程主体基本完成，持续保持稳产高产态势；斯里兰卡首条新设计时速 120 公里的现代化内燃牵引单线宽轨铁路－南部铁路延长线一期项目正式通车；中国企业承建的首个莫斯科地铁项目 9 条隧道全部贯通。斯里兰卡科伦坡港口城项目已完成填海造地，中巴经济走廊最大交通基础设施项目——巴基斯坦 PKM 高速公路项目（苏库尔－木尔坦段）提前完工；北非重要航空枢纽阿尔及尔新机场项目正式投入运营；埃及新首都中央商务区建设工作有序推进，部分单体进入主体结构标准层施工。

表 1-1 2019 年对外承包工程新签合同额前 10 项目

排名	国别	项目名称	签约企业
1	俄罗斯联邦	波罗的海化工综合体项目	中国化学工程第七建设有限公司
2	哥伦比亚	波哥大地铁一号线项目	中国港湾工程有限责任公司
3	孟加拉国	普尔巴里 2x1000MW 超超临界燃煤电站二期	中国水电建设集团国际工程有限公司
4	尼日利亚	阿布贾 - 巴罗 - 阿贾奥库塔中线铁路项目和朱库拉 - 洛克贾支线铁路	中国铁建国际集团有限公司
5	缅甸	MPT JO 运维服务产品竞标项目	中兴通讯股份有限公司
6	伊朗	TPPH5000MW 联合循环电站项目	中国能源建设集团国际工程有限公司
7	沙特阿拉伯	萨拉曼国王国际综合港务设施 A&B、C 及 D 区 (3 个包)	中国电建集团山东电力建设有限公司
8	马来西亚	东海岸铁路链接线项目	中国港湾工程有限责任公司
9	尼日利亚	新月岛填海造地和高架桥梁工程项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
10	孟加拉国	博杜阿卡利 1320 (2×660) MW 燃煤电站项目	北方国际合作股份有限公司

五、业务模式创新

企业积极推动业务模式创新,取得明显成效。地铁、铁路、电站等领域项目通过投资拉动明显增多。如中国港湾等组成的中国企业联合体中标哥伦比亚地铁 PPP 项目,与法国达飞码头公司、新加坡 Tolaram 公司以 BOOT 模式签约投资建设尼日利亚莱基港项目,中国水电建设集团国际工程有限公司与英国 GCM 联合开发的孟加拉国普尔巴里 2X1000MW 超超临界燃煤电站项目,北方国际投资建设孟加拉国博杜阿卡利 2X660MW 燃煤电站项目等。

企业通过并购延伸产业链,发挥协同效应,向设计咨询、运营维护管理等高附加值领域扩展,如中建阿尔及利亚公司正式收购法国 BETOM 设计集团,中国铁建国际投资公司收购西班牙知名建筑企业 Aldesa 公司等。

多方合作趋势加强。企业与通信、电力、冶金、化工、建材、农业、机械制造等生产与装备制造企业合作,不断开拓新的业务空间,打造业务发展新的增

长点,如企业采取的交通基础设施与周边土地综合开发、房地产开发、资源换项目、农田基建和粮食加工相结合等方式。与发达国家企业的三方合作也日益增多,充分借助发达国家企业在设计与法律咨询服务、联营体投标、项目融资、企业并购等方面的专业优势,如葛洲坝国际与法国国际海水淡化公司 SIDEM、以及西班牙 IDOM 等企业,在阿联酋共同承接全球最大渗透膜海水淡化项目。同时,注重加强与项目所在国开展合作,注重属地化经营,对接当地发展需求,深度参与前期发展规划,提高投融资能力,加大与当地产业的融合。

六、企业业务

创新培育发展新动力,市场布局和业务模式调整较快的企业实现较好发展。在“一带一路”倡议不断深入的引导下,对外承包工程企业面对复杂的业务发展形势,充分利用国际国内两个市场、两种资源,加大对海外业务的投入,坚持稳中求进,挖潜传统市场

和业务，总结探索转型升级的有益经验，通过创新发展理念、管控模式、业务模式、合作模式等，激发活力，集成中国资金、中国标准、中国技术、中国装备的综合优势，积极创新开展三方合作、多方合作，在全球

范围内整合资源。市场布局调整较快，业务模式探索和创新取得较好成绩的企业，优势进一步明显。其中2019年对外承包工程业务前100企业名单见表1-2。

表 1-2 2019 年我国对外承包工程业务前 100 家企业

单位：万美元

排名	企业	新签合同额	企业	完成营业额
1	中国水电建设集团国际工程有限公司	1,909,417	中国建筑股份有限公司	1,297,432
2	中国铁建股份有限公司	1,909,350	华为技术有限公司	1,262,746
3	中国港湾工程有限责任公司	1,547,877	中国港湾工程有限责任公司	606,768
4	中国建筑股份有限公司	1,504,147	中国水电建设集团国际工程有限公司	603,685
5	华为技术有限公司	1,411,178	中国铁建股份有限公司	549,093
6	中国化学工程第七建设有限公司	1,383,161	中国交通建设股份有限公司	506,920
7	中国葛洲坝集团股份有限公司	1,181,099	中国路桥工程有限责任公司	391,243
8	中兴通讯股份有限公司	827,479	中国葛洲坝集团股份有限公司	297,404
9	中国土木工程集团有限公司	746,598	中国机械设备工程股份有限公司	274,515
10	中国交通建设股份有限公司	712,358	中国土木工程集团有限公司	271,359
11	中国能源建设集团国际工程有限公司	618,365	上海振华重工（集团）股份有限公司	245,241
12	中国路桥工程有限责任公司	401,873	中国石油工程建设有限公司	210,360
13	中铁国际集团有限公司	392,624	山东电力建设第三工程有限公司	175,163
14	上海电气集团股份有限公司	236,397	青建集团股份公司	174,517
15	中交一公局集团有限公司	227,226	中国中铁股份有限公司	158,931
16	中国石油管道局工程有限公司	220,499	中信建设有限责任公司	155,277
17	中国石油工程建设有限公司	211,746	中国中原对外工程有限公司	152,547
18	山东电力建设第三工程有限公司	207,429	中国化学工程第七建设有限公司	129,153
19	上海振华重工（集团）股份有限公司	206,777	中交第四航务工程局有限公司	121,124
20	中国电建集团山东电力建设有限公司	203,000	中国石油管道局工程有限公司	113,264
21	北方国际合作股份有限公司	199,052	中国水利水电第八工程局有限公司	113,072
22	中工国际工程股份有限公司	189,950	中国石油集团长城钻探工程有限公司	102,199
23	中铁十局集团有限公司	184,732	中国江西国际经济技术合作有限公司	101,606
24	东方电气集团国际合作有限公司	180,778	江西中煤建设集团有限公司	98,777

排名	企业	新签合同额	企业	完成营业额
25	中国技术进出口集团有限公司	179,561	浙江省建设投资集团股份有限公司	97,360
26	中国冶金科工集团有限公司	173,301	中兴通讯股份有限公司	94,286
27	中国机械进出口(集团)有限公司	162,278	威海国际经济技术合作有限公司	92,296
28	中国江西国际经济技术合作有限公司	160,227	上海电力建设有限责任公司	91,738
29	龙建路桥股份有限公司	153,163	中海油田服务股份有限公司	91,165
30	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	146,137	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	86,730
31	中国石油集团长城钻探工程有限公司	145,383	中铁七局集团有限公司	83,814
32	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	138,401	中铁国际集团有限公司	80,423
33	上海建工集团股份有限公司	137,716	中交第二航务工程局有限公司	78,631
34	中信建设有限责任公司	129,354	中交第三航务工程局有限公司	77,375
35	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	125,822	中交第二公路工程局有限公司	77,287
36	中铁七局集团有限公司	125,771	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	75,173
37	中国二十冶集团有限公司	124,701	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	75,042
38	中国机械设备工程股份有限公司	123,945	中国机械进出口(集团)有限公司	74,678
39	上海隧道工程股份有限公司	121,351	中国水利电力对外有限公司	73,703
40	中铁一局集团有限公司	118,482	中国地质工程集团有限公司	72,709
41	中国电力技术装备有限公司	117,273	中交一公局集团有限公司	72,564
42	威海国际经济技术合作有限公司	116,899	中国电建市政建设集团有限公司	70,190
43	云南省建设投资控股集团有限公司	116,062	中工国际工程股份有限公司	68,492
44	中国石化集团国际石油工程有限公司	115,602	上海建工集团股份有限公司	66,361
45	江西中煤建设集团有限公司	108,630	中国石化集团国际石油工程有限公司	65,442
46	特变电工股份有限公司	100,715	江苏省建筑工程集团有限责任公司	64,570
47	中地海外集团有限公司	96,010	中材国际工程股份有限公司	64,200
48	华山国际工程公司	91,454	中国冶金科工集团有限公司	64,039
49	中海油田服务股份有限公司	91,126	北方国际合作股份有限公司	63,802
50	中国建筑第八工程局有限公司	88,012	中国水产舟山海洋渔业有限公司	63,043
51	特变电工衡阳变压器有限公司	86,430	大庆石油管理局	62,023
52	中国地质工程集团有限公司	85,556	中国电建集团核电工程有限公司	60,411

排名	企业	新签合同额	企业	完成营业额
53	中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司	85,446	中国建筑第五工程局有限公司	60,326
54	青建集团股份公司	85,349	云南省建设投资控股集团有限公司	60,060
55	中国一冶集团有限公司	85,018	中国河南国际合作集团有限公司	59,328
56	中钢设备有限公司	84,277	北京城建集团有限责任公司	58,452
57	中国电建集团成都勘测设计研究院有限公司	80,439	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	58,446
58	大庆石油管理局	78,148	中国水利水电第十工程局有限公司	57,892
59	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	77,105	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	57,565
60	中国电力工程顾问集团华北电力设计院有限公司	75,930	中石化中原石油工程有限公司	57,346
61	北京城建集团有限责任公司	75,821	中国电力技术装备有限公司	57,195
62	中铁四局集团有限公司	73,251	中建八局第一建设有限公司	56,740
63	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	72,514	中国电建集团山东电力建设有限公司	56,478
64	浙江省东阳第三建筑工程有限公司	67,322	中材建设有限公司	56,009
65	武汉烽火国际技术有限责任公司	66,426	中国水利水电第七工程局有限公司	53,536
66	中国华电集团有限公司	66,200	中国石油集团渤海钻探工程有限公司	52,437
67	中国水利水电第十一工程局有限公司	63,935	江苏南通三建集团股份有限公司	51,765
68	中建新疆建工(集团)有限公司	63,435	中交第一航务工程局有限公司	51,319
69	中国五环工程有限公司	62,910	东方电气集团国际合作有限公司	51,304
70	浙江省建设投资集团股份有限公司	60,941	安徽省外经建设(集团)有限公司	49,916
71	江苏省建筑工程集团有限责任公司	60,826	中国航空技术国际工程公司	49,790
72	上海电力建设有限责任公司	58,059	上海鼎信投资(集团)有限公司	49,705
73	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	55,945	中国化学工程第三建设有限公司	49,254
74	山东科瑞石油装备有限公司	52,085	中建三局第一建设工程有限责任公司	48,292
75	中国电建市政建设集团有限公司	50,934	中国水利水电第三工程局有限公司	47,604
76	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	49,319	中国有色金属建设股份有限公司	47,319
77	中材建设有限公司	49,251	中国水利水电第十一工程局有限公司	46,924
78	中国能源建设集团浙江火电建设有限公司	49,199	中地海外集团有限公司	45,666
79	中国电建集团航空港建设有限公司	48,418	中国新兴集团有限责任公司	45,660
80	中石化中原石油工程有限公司	47,685	中国建筑第四工程局有限公司	43,839

排名	企业	新签合同额	企业	完成营业额
81	中石化华北石油工程有限公司	47,369	中国十五冶金建设集团有限公司	43,418
82	中铁隧道局集团有限公司	47,080	中石化炼化工程（集团）股份有限公司	42,723
83	中国河南国际合作集团有限公司	46,480	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	42,618
84	中铁九局集团有限公司	45,945	中国重型机械有限公司	42,592
85	中国石油集团川庆钻探工程有限公司	44,450	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	42,290
86	上海宝冶集团有限公司	43,790	中国建材国际工程集团有限公司	42,171
87	中国十五冶金建设集团有限公司	43,658	中铁五局集团有限公司	41,852
88	中交路桥建设有限公司	42,928	中国技术进出口集团有限公司	40,025
89	沈阳远大铝业工程有限公司	42,491	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	39,333
90	天津水泥工业设计研究院有限公司	42,439	中铁隧道局集团有限公司	39,191
91	江苏永鼎泰富工程有限公司	40,981	中国建筑第八工程局有限公司	39,140
92	西安西电国际工程有限责任公司	40,429	中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司	38,855
93	中国石油集团渤海钻探工程有限公司	40,222	中铁三局集团有限公司	38,743
94	金诚信矿业管理股份有限公司	38,293	中国水利水电第四工程局有限公司	38,669
95	江苏苏美达成套设备工程有限公司	37,596	中鼎国际工程有限责任公司	38,522
96	中国天辰工程有限公司	36,804	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	38,486
97	中国成套设备进出口集团有限公司	36,502	中铁四局集团有限公司	38,364
98	江西省建工集团有限责任公司	36,090	中国成套设备进出口集团有限公司	38,250
99	中建钢构有限公司	36,080	中国水利水电第十四工程局有限公司	38,027
100	中铁建工集团有限公司	35,971	江西省水利水电建设有限公司	37,904

74 家企业入围 2020 年度“全球最大 250 家国际承包商”，中国上榜企业数量继续蝉联各国榜首，在 2019 年实现国际营业额 1200.05 亿美元，同比增长 0.9%，占 250 家上榜企业国际营业总额的 25.4%，较上年提升 1 个百分点。3 家中国企业进入榜单前 10 强，分别是中国交通建设集团有限公司（排名第 4 位，国际营业额 233.04 亿美元）、中国电力建设集团有限公司（排名第 7 位，国际营业额

147.16 亿美元）、中国建筑股份有限公司（排名第 8 位，国际营业额 141.43 亿美元）；共有 10 家中国企业进入榜单 50 强。在地区市场业务前 10 强榜单中，中国企业除未能进入欧洲、美国、加拿大市场的前 10 强外，在其他市场榜单中均占有席位。在非洲市场，中国企业依旧表现突出，中国交建、中国电建、中国中铁、中国铁建、中国建筑、国机集团等 6 家企业入围前 10 强；在亚洲市场，中国交建、中国建筑、

中国电建、中国中铁等 4 家企业入围前 10 强；在中东市场，中国企业表现也可圈可点，中国电建、中国建筑、中国能建等 3 家企业上榜；此外，在拉丁美洲

和加勒比市场，中国交建、中国铁建、中国电建等 3 家企业上榜。

表 1-3 2020 年度 ENR “全球最大 250 家国际承包商” 上榜中国企业名单

名次	2020	2019	企业名称
1	4	3	中国交通建设集团有限公司
2	7	7	中国电力建设集团有限公司
3	8	9	中国建筑股份有限公司
4	12	14	中国铁建股份有限公司
5	13	18	中国中铁股份有限公司
6	15	23	中国能源建设股份有限公司
7	22	29	中国化学工程集团有限公司
8	25	19	中国机械工业集团有限公司
9	34	43	中国石油集团工程股份有限公司
10	41	44	中国冶金科工集团有限公司
11	54	51	中国中材国际工程股份有限公司
12	58	56	青建集团股份有限公司
13	62	54	中信建设有限责任公司
14	63	75	中国中原对外工程有限公司
15	70	65	中石化炼化工程（集团）股份有限公司
16	73	74	中国通用技术（集团）控股有限责任公司
17	81	93	中国江西国际经济技术合作有限公司
18	82	89	浙江省建设投资集团股份有限公司
19	85	99	江西中煤建设集团有限公司
20	90	97	北方国际合作股份有限公司
21	93	80	特变电工股份有限公司
22	95	81	哈尔滨电气国际工程有限责任公司
23	96	108	中国地质工程集团有限公司
24	97	78	中国水利电力对外有限公司
25	99	122	江苏省建筑工程集团有限公司
26	101	111	上海建工集团股份有限公司

名次	2020	2019	企业名称
27	105	154	北京城建集团有限责任公司
28	106	121	云南省建设投资控股集团有限公司
29	107	116	中国河南国际合作集团有限公司
30	110	117	中石化中原石油工程有限公司
31	111	101	中国电力技术装备有限公司
32	117	120	北京建工集团有限责任公司
33	120	130	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司
34	122	133	江苏南通三建集团股份有限公司
35	123	83	中国东方电气集团有限公司
36	126	166	安徽省外经建设（集团）有限公司
37	127	100	中国航空技术国际工程有限公司
38	133	86	中国有色金属建设股份有限公司
39	136	115	中地海外集团有限公司
40	138	132	中国武夷实业股份有限公司
41	139	—	山东高速集团有限公司
42	140	143	中国建材国际工程集团有限公司
43	143	158	江西省水利水电建设有限公司
44	144	144	中鼎国际工程有限责任公司
45	145	107	中钢设备有限公司
46	146	138	烟建集团有限公司
47	148	145	中国成套设备进出口集团有限公司
48	150	—	龙建路桥股份有限公司
49	154	153	沈阳远大铝业工程有限公司
50	160	—	上海电气集团股份有限公司
51	167	—	天元建设集团有限公司
52	168	109	新疆生产建设兵团建设工程（集团）有限责任公司
53	177	198	江联重工集团股份有限公司
54	178	180	安徽建工集团股份有限公司
55	185	155	上海城建（集团）公司
56	186	214	山西建设投资集团有限公司

名次	2020	2019	企业名称
57	187	200	山东淄建集团有限公司
58	188	185	山东德建集团有限公司
59	191	—	湖南建工集团有限公司
60	194	202	龙信建设集团有限公司
61	198	194	浙江省东阳第三建筑工程有限公司
62	201	204	浙江交工集团股份有限公司
63	202	207	山东科瑞石油装备有限公司
64	204	213	中国甘肃国际经济技术合作总公司
65	205	199	南通建工集团股份有限公司
66	207	196	重庆对外建设（集团）有限公司
67	208	—	江西省建工集团有限责任公司
68	210	246	四川公路桥梁建设集团有限公司
69	215	226	中机国能电力工程有限公司
70	221	232	湖南路桥建设集团有限责任公司
71	232	—	南通四建集团有限公司
72	233	209	中铝国际工程股份有限公司
73	240	212	江苏中南建筑产业集团有限责任公司
74	241	—	河北建工集团有限责任公司

备注：“—”表示该企业 2019 年度未参评。

在 ENR 同期发布的“最大 250 家全球承包商”榜单中（以国内与国际营业额合计排序），共 7 家中国企业进入前 10 强，其中中国建筑、中国中铁、中

国铁建、中国交建、中国电建包揽前 5 名，中冶科工排名第 8 位，上海建工排名第 9 位，体现了中国企业在全球基建行业的领军地位。

第二章 行业发展机遇和突出挑战

一、业务发展机遇

1. 国际基础设施建设需求长期增长趋势未变

尽管全球经济面临下行风险，但从国际基础设施建设市场的中长期需求来看，基础设施建设始终是推动各国经济发展的重要引擎，国际基础设施建设需求依旧较大。随着新兴经济体和发展中国家人口增长和城市化建设加快，新建基础设施建设缺口大；发达国家基础设施老旧，普遍存在更新升级的需求。根据全球基础设施展望预测，全球基础设施投资需求平均年增长速度为 3.9%。

通过改善基础设施来拉动经济发展已经成为各国政府的共识。后疫情时代，各国或将出台经济刺激政策，减弱疫情对经济发展和社会治理所产生的冲击，大力改善民生，优化投资和营商环境，拉动经济发展，基建发展将迎来更多的机遇。此外，对石油和大宗产品依赖度较高的国家也将更加重视调整经济结构，注重经济多元化发展，工业建设和各类园区开发也将成为发展的关注重点。

目前，国际基础设施建设也呈现出一些方向 and 变化：一是基础设施建设日益由政府主导向商业主导转变，对企业投资建设需求加大。二是桥梁、隧道、公路、铁路、港口、机场等互联互通基础设施，电力网络、水利建设、房屋建筑、公共设施等民生工程建在相当长的一段时间内仍将是各国建设的重点。三是各国政府和民众对工程项目高科技、智能化要求逐步提高，民众的环境保护意识不断提升，高科技、智能化、环保型建筑或成为新的业务增长点。四是随着技术不断创新，互联网、3D 打印、物联网、虚拟现实、人工智能等将成为影响未来基础设施建设发展的主要技术。

2. “一带一路”倡议深入推进与国内产业调整将持续推动业务发展

随着“一带一路”倡议走深走实，政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通取得成果。受“一带一路”倡议激发，沿线国家进一步推动工业化发展和能源结构变化，消除物流瓶颈，降低交易成本，完善跨境基础设施，逐步形成“一带一路”交通运输网络，为各国经济发展、货物和人员往来提供便利。

国内推进供给侧改革，推动制造业升级和新兴产业发展，发展工业互联网，推进智能制造。“一带一路”倡议提出以来，在政府有关部门的大力推动下，各行业企业参与“一带一路”建设的意愿空前高涨，国内具有优势产能的行业积极开展供给侧改革，不少企业认识到了海外业务的重要性，将“海外优先”作为业务发展动力和战略指引，积极开展对外投资合作业务，加快了能源、矿产、交通、装备制造业、信息技术等相关产业走出去的步伐。这不仅为对外承包工程企业，也为各行各业下一步开展国际投资合作提供了机遇。

3. 国内相关政策营造更好发展环境

2019 年 8 月 30 日，商务部、外交部、发展改革委、教育部、工业和信息化部、公安部、财政部、住房城乡建设部、交通运输部、人民银行、国资委、海关总署、税务总局、市场监管总局、国际发展合作署、银保监会、证监会、外汇局、全国工商联等部门联合印发了《商务部等 19 部门关于促进对外承包工程高质量发展的指导意见》，明确对外承包工程高质量发展的重要意义、主要目标和任务，通过更紧密的部门间横向协作，共同完善促进、服务、监管和保障等各方面措施，推动对外承包工程持续健康发展，更好地服务我国经济社会发展和对外开放大局，有效促

进项目所在国和世界经济发展。

4. 企业的内生发展动力和国际竞争力不断增强

我国企业在基础设施建设、设计咨询、装备制造等方面竞争优势日益显著，中国资本、中国装备、中国技术、中国建设越来越受到国际社会的广泛认可，在交通工程（包括高铁、铁路、公路、港口、桥梁、机场等）、电力工程、房屋建筑（超高层建筑）等合作领域，得到了业主和各合作方的认可，业务份额不断提升，国际竞争力不断加强。当前对外承包工程业务模式不断创新，业务布局和结构日益优化，为行业开辟了新的发展空间。企业积极开展投资类业务，探索投建营一体化、综合开发类等业务，BT、BOT、PPP 等业务模式取得实质性进展，拓展高端市场和高附加值项目初有成效，业务发展质量逐步提高。承包工程的产业链不断延伸，向设计咨询、运营维护管理等高附加值领域拓展。

二、突出困难和挑战

目前，对外承包工程业务面临着更加严峻的发展环境，国际范围内疫情防控呈常态化发展，国际基建市场各类挑战和风险显著增加。

1. 新型冠状病毒疫情带来了全球经济的严重衰退，国际基建市场短期下行趋势加剧

新型冠状病毒疫情带来了全球严重的经济衰退，促使产业链回归和完善。新冠病毒疫情的影响可能将长期持续。在目前疫情持续发展并未得到有效控制的同时，超过 75% 的国家迫于经济停滞的压力正在重新启动经济，一些国家已开始缓慢复苏，但复苏程度存在不确定性和不均衡性。国际货币基金组织 6 月 24 日预计 2020 年全球产出将收缩 4.9%，预计 2021 年增长率为 5.4%。疫情的发展给实体经济带来严重打击，逆全球化思潮再次高涨，全球范围内的产业链和供应链将会重新布局。各国在世界范围内的产业布局会趋于分散，尽量把产业链分布在不同国家，

无论是发展中国家还是发达国家，事关生命健康安全的产业将会回归；发展中国家也会迎来一轮产业链和供应链完善或扩增。

受国际经济环境变化、新型冠状病毒疫情在全球范围内蔓延、国际油价震荡、东非蝗灾、中美贸易摩擦升级等不利影响，全球工程市场不确定性因素增多，资本避险情绪持续升温，国际基建市场资金缺口将继续扩大，下行趋势加剧。大多数发展中经济体公共债务水平高企，很难实施大规模经济刺激计划。同时，疫情正迅速破坏许多发展中国家债务可持续性，进一步限制其实施刺激措施的能力。各国政府将资金投入疫情防控、改善民生等领域，基础设施投资需求将受到进一步的抑制。在部分非洲、拉美等国家主权债务等问题仍然未解决的情况下，全球疫情恶化、石油和大宗商品价格走低相叠加，进一步对非洲、拉美等国家的经济复苏产生不利影响，导致相关项目规划需求缩减或者推后实施，部分国别市场基建项目发包量明显减少，新项目签约推迟，现有建设项目大范围出现了停工停产，相关国家负债率提高，还款能力减弱，主权担保能力和保险机构风险评级均降低，主权类项目实施与推进面临严峻挑战。

2. 新冠疫情在境外呈快速蔓延和长周期发展，严重影响了企业的业务开发和生产经营

由于各国均不同程度地采取封城等社交隔离措施，人员出入境和设备物资供应受阻，导致我国企业部分在建项目停产停工，新项目开发中断，企业生产经营和合同履约风险加大。根据承包商会 6 月份对部分会员企业的抽样调查，境外受疫情影响停工项目近 40%，近 50% 的新项目开发被迫延迟。此外，疫情期间，发展中国家、欠发达国家失业率不断上升，社会治安环境恶化，疫情引发的非传统安全风险也在加大。

3. 国际市场和当地社会、政府、业主、金融机构对于承包商提出了更高要求

国际承包工程业务正朝着大型化、复杂化的方向发展，东道国政府和业主对承包工程企业的综合能

力要求越来越高,包括:整合利用政策性、商业性和开发性资金;提供项目全产业链的综合服务,由传统工程承包向产业前端的规划、设计、咨询和后端的运营、维护和管理等领域扩展;由单一项目建设转向综合经济开发等。业主所在国也越来越多地提出了转让技术、带动当地企业发展、再投资、提高当地社会的获得感等要求;不仅要求带动当地人员就业,而且要求同工同酬,平等待遇;对于一般的公益活动到企业社会责任、与当地社会的共同发展以及对项目的环保等方面提出了更多的要求。其他国际多边金融机构日益关注社会和环境可持续发展议题,要求项目参与方增加透明度,企业参与国际项目招投标面临更为严苛的要求。

4. 传统业务模式面临巨大挑战,转型升级所需要的投融资支持,在具体操作层面仍面临较多困难

目前,传统的 EPC、EPC+F 业务模式面临巨大挑战,主要体现在:部分国家主权债务违约风险加大,金融机构暂缓放贷,融资框架项目急剧减少,合作国普遍要求国际承包商通过投资参与其项目建设;目前,我国企业项目融资主要还是依赖主权担保,项目融资、次主权担保模式难以被普遍接受;企业融资渠道窄、融资成本高,融资难度大,资金落地困难;国内对企业对外投资监管严格,审批程序和时限不能满足企业对外投资决策需要。以上问题造成企业参与境外投融资项目面临“签约难、生效难、落地难”的困境。同时,企业开展境外业务也面临着税收负担重、双重征税等突出问题。

5. 外部竞争压力加大

外部竞争压力增大,欧美日及发展中国家承包商重返中低端市场,亚非地区将成为各方的角力市场。

如在亚洲市场,各方力量围绕亚洲地区博弈更加激烈,外部干扰因素增多。西方国家也加大对非洲市场的重视,纷纷通过在非洲加大援助、减免债务、扩大投资,支持本国企业利用技术优势、资金优势、价格优势等加快开拓非洲市场。

欧美日韩等国际承包商能够获得的融资条件和融资支持较中资企业更有竞争力。例如在东南亚地区,日资银行提供的融资在利率和期限上有着较大优势,中资银行很难达到其融资和担保条件。部分国家政府加大对当地企业的优惠幅度,采取当地优先的政策,特别是在住宅和公共建筑项目竞标中,来自当地企业的竞争压力加大。

6. 风险防控压力空前巨大

受新冠肺炎疫情、国际大宗商品价格下跌、大国间博弈持续加剧、局部地区地缘博弈愈演愈烈、热点地区冲突持续发酵、恐怖活动频发、多国面临选举引发的政局动荡等不利因素的影响,世界经济复苏乏力,对外承包工程业务面临社会动乱、地区势力冲突、恐怖主义、社会治安事件、群体性事件等公共安全威胁,形势较为严峻,非传统不安全因素凸显。这些非传统安全威胁和传统安全威胁交织恶化了当地投资环境,威胁了企业人员和设备安全,对业务发展形成了严峻挑战。随着合作国家政治右倾化、民族主义、保护主义、逆全球化等政治风险或将进一步加剧,我国企业项目容易成为攻击的靶子。部分业务所在国政府在公共合同、鼓励投资、税收征缴、优化营商环境等方面的政策不稳定,企业在部分国家所面临的税收风险凸显。此外,国际和国内对于企业合规经营的范围和要求在不断提高,企业所面对的相关风险加大。

第三章 业务发展工作建议

一、企业方面

对外承包工程企业应充分分析和研判业务发展所面临的机遇、困难和挑战，在做好疫情防控的基础上，提前做好战略规划，以“高质量发展”为任务目标，紧抓“一带一路”建设的发展契机，开展供给侧改革，通过“开发新业务、采用新模式、推进新合作、践行新理念”等，形成新的竞争优势，实现业务的高质量、可持续发展。

1. 做好境外项目疫情防控

企业要在做好疫情防控的前提下，全力确保项目施工质量和生产安全，全面评估研判项目风险和施工条件，完善各项管控措施，确保项目平稳实施和人员生命健康安全。加强合同索赔管理，强化合同执行和维权，妥善处理与当地关系，争取当地多方支持，增信释疑，将疫情带来的损失降到最低。

2. 按照行业高质量发展的目标任务，关注项目社会经济效益

选择关系到当地长远发展，具有重要社会经济意义，经济技术可行的项目，避免盲目推动经济前景不明朗以及过度政治化的项目。选择符合项目所在国发展规划，得到所在国社会广泛认可（如各类跨境互联互通、自然生态保护、提升所在国经济自生能力的项目），特别是得到当地民意支持的项目。选择符合我国国家政策重点支持的项目（“一带一路”倡议及促进高质量发展的相关政策）。强调合作的领域和方式与业务所在国的发展需求相匹配，注重绿色环保可持续发展，建设可持续项目，关注项目的经济、社会、环境可行性。

3. 加快业务的转型升级，继续探索业务发展新动力

根据国际市场的需求和形势变化，积极探索业务结构优化，包括拓展新的业务领域以及实现业务的多元化发展等。目前国际市场资金紧缺加剧，对于承包商投融资的需求加大，企业应加快探索业务模式的升级，积极探索投资带动类、建营一体化发展以及特许经营类项目，要特别加大 PPP 项目的开发力度，充分发挥项目的经济和社会效益。积极参与整体区域规划和综合开发、其他各类资源的综合开发等项目，注重项目开发的综合收益。探索小比例投资入股业务模式，特别是在大型综合开发性项目中，需要搞好策划，讲好故事，吸引其他投资主体的参与，促成项目的成功。

4. 加大对新市场的开发力度，进一步优化市场布局

由于传统市场趋于饱和，无法满足企业发展的需求，企业需要向新市场和高端市场发展。企业应根据自身发展战略，探讨开拓高端市场和发达国家市场。通过提升业务水平，拓展国际合作渠道等方式进入发达国家市场。从国际大型承包商的发展历程来看，海外业务是大型工程企业规模成长的必经之路，而海外并购是迅速做大海外业务规模的有效途径之一。目前，收购兼并和战略投资业务已经成为我国企业开拓发达国家市场，优化市场布局和业务结构的重要方式。

5. 多方开展合作，利用产业合作、跨界合作、第三方市场合作带来的机遇

对外承包工程日趋大型化、综合化，企业需要发挥规划、设计、咨询、建设、运营等全产业链的竞争优势。特别是要联合运营企业走出去，为电站、铁路、高速公路等基础设施建设提供配套的运维服务，发挥各自优势，创新合作模式，分担合作风险。

重视利用不同产业之间的跨界合作。建设工程

项目不仅可与工业、农业、旅游等行业开展合作，而且还可与建材、施工机械、矿山建设、矿产品贸易等领域开展合作，通过领域扩展寻找新的业务增长点。

重视第三方市场合作。以开放合作的姿态在全球范围内寻找合作机会，实现优势互补，合理利用其属地化优势，增强在设计咨询、投融资、工程管理等方面的能力和水平。

6. 妥善应对各类风险

企业要充分做好市场的调研和形势预判，对政治、经济、安全等多方风险要进行全面的评估，在项目的可行性研究方面，要加大力度和精准度，加强沟通对接，确保项目安全和持续发展。针对更加复杂的合作环境，企业要加强外宣工作的意识和能力，要把对外宣传作为一项重点工作，规划好、设计好、落实好，对重大合作项目要敢于宣传、擅于宣传，重大工作节点要宣传，提高当地百姓的获得感。

二、金融机构方面

1. 加大对有限追索或无追索项目融资模式的开发力度，金融机构和企业共同合理分担项目风险

当前国别市场政策变化风险增加，国内监管日趋严格，中资银行合规经营压力增大，开展境外投融资业务面临较大压力。中资银行需推进供给侧改革，实现从依靠旧动能“主权债务”向新动能“发展中国家基础设施投融资体制改革，国际市场能源、消费和生产结构调整以及发展中国家推进城市化进程”的转变；建立银企利润、风险分担机制，加强项目风险防范，努力提高中资银行中长期信贷资源管理能力。

金融机构可以更早地介入项目，与投资方共同分析优化项目结构，共同参与核心商业谈判，共担项目风险。进一步创新金融模式以适应新形势的需求，尤其要在纯项目融资模式上有所突破，而不是单纯依靠投资人的公司担保。应加大对次主权担保、项目融资等模式的探讨力度，进一步放宽信保的承保比例和

承保条件。

2. 优化项目风险评估体系，尝试更加灵活的投融资担保条件

与时俱进建立符合发展中国家实际情况的风险评估体系。建议金融机构和中信保在项目的评估中，在考量国家风险的同时，也要考量行业和项目的实际情况，并结合中资参与企业的自身实力和项目经验，不搞一刀切。积极开展“外保内贷”“内保外贷”“投贷结合”等多种业务，使企业可以更方便地利用国内外资产融资，提高资产变现能力。适当提高金融机构对海外投资项目的风险容忍度，完善项目重要指标评价机制，充分研究项目重要指标评价及预测，识别潜在的各类风险并通过协议进行合理配置和规避。

3. 加强与境外金融机构的合作

目前国际上金融机构的融资模式灵活多样，很多境外金融机构可以做纯项目融资、短期信贷循环融资以及通过建设期账单证券化在资本市场融资等，并且可以提供十分有竞争力的融资报价。但与境内金融机构相比，外资银行提供资金体量小，遇到大型项目时往往需要多家银行组成银团，建议境内金融机构可以更深入地走出去，加强与欧美银行多边合作，联合开拓第三方市场，为企业提供投融资综合化服务方案；与国际资本市场接轨，尤其在欧美、中东等金融市场发达的地区，通过与境外金融机构组成银团等方式加强合作，优势互补，增强对当地市场和项目的评估能力。

4. 进一步缩短审批流程，降低融资成本，提高承保理赔效率

目前，境外政府机构或业主普遍采用竞标形式对其需引入外来资金的项目进行公开招投标。鉴于激烈的竞争状况和有限的投标时间，建议金融机构在风险可控情况下，扩大风险覆盖范围、切实降低投融资利率和保费、简化审批流程、加快承保理赔速度，对重点项目和重点企业优先提供全方位有效的海外投资保险支持，从而更好地支持企业走出去，提高中资企业海外竞争力。同时金融机构可参照境外招标方的要

求，进一步优化审批流程和时间，以满足投标要求。对于投标需要的银行意向函和贷款条件等，可以提前给予支持和锁定。

三、行业组织方面

2020 年，承包商会将紧紧把握对外承包工程高质量发展的总体要求，聚焦“打造行业竞争新优势、推动行业高质量可持续发展”的目标，从“引领行业发展方向、助力行业转型升级、完善行业自律体系、推动可持续发展实践、强化常设机构能力建设”等方面扎实开展工作，主要做好以下几个方面的工作：

一是充分发挥行业自律职能，加强行业制度建设和行业自律，强化规范和引导，促进企业间互利合作，改善行业经营环境，维护行业整体利益，提升对外承包工程企业的国际竞争力。

二是开展行业信用建设，引导企业诚信合规经营，加强对外推介优秀行业企业，扩大商会对会员企业评级的应用范围，密切同政府有关部门、相关金融机构、驻外经商机构的沟通与联系，积极推荐行业 A

级企业、信用等级评价 AAA 级企业。加强行业社会责任和可持续基础设施工作，推动行业可持续发展。

三是发挥政府、企业间的沟通联系和桥梁纽带作用。及时收集行业发展共性问题和诉求，及时向相关政府部门、相关机构反映，维护行业整体权益，为政府有关部门制定行业政策、开展行业管理建言献策。

四是搭建业务促进和企业对内对外交流合作平台。组织企业间行业发展形势研讨、经验交流对接，研讨市场或业务热点问题；搭建会员企业国际交流与项目合作平台，促进企业与发达国家开展第三方市场合作。助力产融结合，推动国内外金融机构创新金融产品和服务，为会员企业业务模式的转型升级提供有效支撑。

五是加强行业研究和业务发展引导，提供培训、会展、信息等专业化服务，帮助企业加强能力建设。讲好中国故事，助力打造“中国建设”品牌。结合社会责任、属地化发展、海外形象建设等主题，开展案例整理和推介工作，加强国际交流，反映会员企业的海外实践，打造中国承包商的良好国际形象。

第二篇

各地区市场发展情况

第一章 亚洲市场

2019年，亚洲各国政府均把发展作为重点，纷纷制定中长期发展规划，积极推动地区贸易投资便利化，推动互联互通，促进产业升级，为在亚洲市场开展对外承包工程业务提供了潜在的机遇。但是，由于大多数亚洲国家的公路、桥梁、港口、机场等基础设施建设都比较滞后，地区国家间的竞争比较激烈，例如日本主导了CPTPP协议，提出高质量基础设施建设等倡议，印度倡议推动亚非经济走廊，美国全力阻挠一些港口、机场等基础设施的建设、运营及投资等，这为我国企业在亚洲市场开展业务带来较大挑战和困难。ENR国际承包商250强2019年在亚洲市场的营业总额为1252.2亿美元，占其全球国际营业总额的26.5%，亚洲仍为全球国际承包商的第一大市场。

一、市场概况

一是亚洲基础设施建设面临融资瓶颈，鼓励外资和私营资本参与建设。包括东南亚、南亚在内的多数亚洲国家的现有基础设施融资渠道面临瓶颈。目前，当地项目建设资金主要来源是政府、商业银行和机构投资者，但随着本地区基础设施投资需求不断增大，作为投资主力的政府未来出资提升空间有限。不少东南亚国家越来越多地通过改善当地投资环境，吸引私营资本、国际资本开展本国基础设施建设，积极鼓励外资和私营资本通过BOT、PPP等模式加大对当地基础设施的投资，稳步推进本国重大项目实施，支持企业在当地的综合性开发。

二是政权更迭及安全风险突出，基础设施建设面临的不确定因素增多。部分国别业务开展受到所在国政治因素、地缘博弈以及贸易保护主义等因素干扰，

部分国家政权更替带来的政策变动以及地区安全风险突出，对有关项目推进产生了一定的阻碍。

三是本地承包商实力不可小觑，国际承包商竞争力强劲。不少亚洲国家本地承包商具有较强实力，且享有优惠政策。例如，泰国本地承包商的项目报价非常有竞争性，前十位的本地承包商几乎承揽了本地所有的大型项目；菲律宾的本地承包商在房建、桥梁、道路方面具有很强的竞争力，尤其是各大房地产开发商旗下的建筑公司，占有了绝大部分的房建市场份额；马来西亚的建筑业起步较早，培养了一大批有实力的本地承包商；沙特的本地建筑企业具有一定规模，在公路、市政、房建等领域占有较大市场份额。此外，欧美、日韩等国承包商的竞争力十分强劲，在亚洲市场所占份额超过50%。以孟加拉为例，参与项目建设的国际承包商来自美国、日本、韩国、法国、英国、德国和印度等，诸如ABB、西门子和通用电气等欧美电器制造业巨头垄断了孟加拉电力设备高端市场，印度产品凭借价格优势与地缘优势具有较强竞争力，其变压器类产品可占孟加拉市场产品销售总额的15%左右。

二、业务概况

（一）业务规模

我国企业在亚洲市场业务增幅扩大。从2019年我国企业的整体业务情况来看，亚洲市场的新签合同额增幅扭转了连续三年的下降趋势，达到1411.3亿美元，同比增长18.2%，占比54.2%；完成营业额为981.4亿美元，同比增长由上年的2.7%扩大到8.2%，占比56.8%。主要得益于南亚、东南亚国家

的经济形势持续向好，各国大力推进基础设施规划和建设，我国企业进一步深耕亚洲市场，尤其是采用 PPP/BOT 模式在亚洲市场运作不少“投建营一体化”项目收获成效。

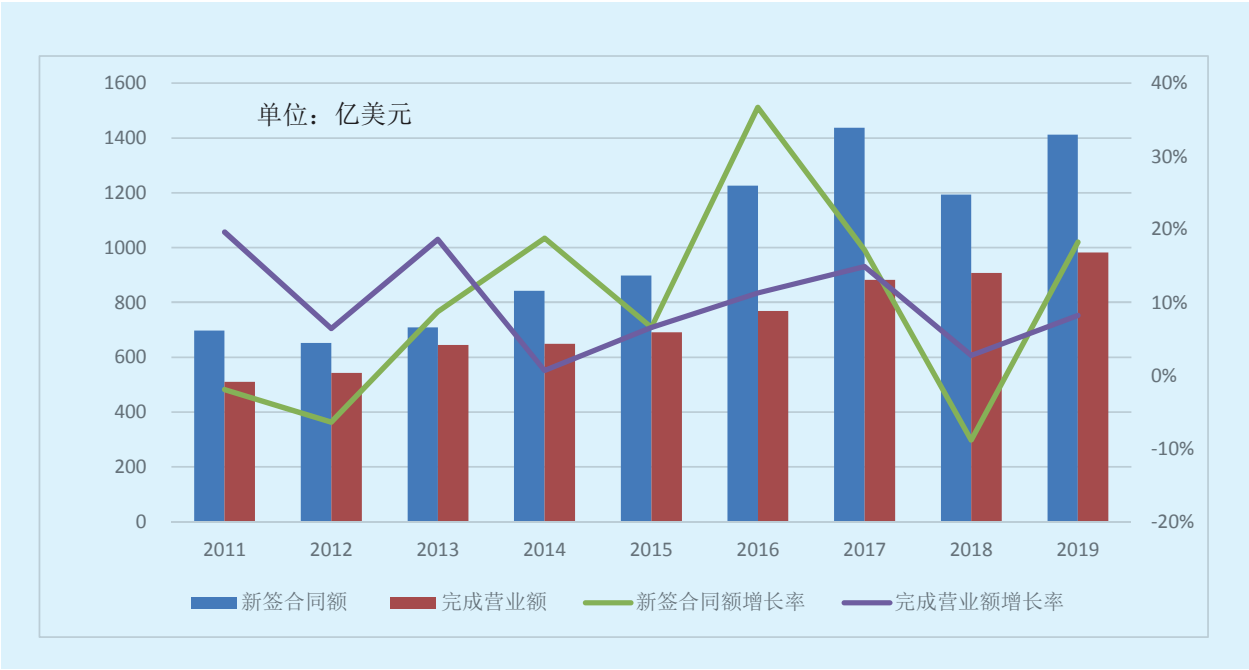


图 2-1 2011-2019 年亚洲市场对外承包工程业务走势

（二）主要国别（地区）市场

签合同额和完成营业额前 20 的国别（地区）市场见表 2-1。

2019 年，我国企业在亚洲地区对外承包工程新

表 2-1 2019 年亚洲地区新签合同额和完成营业额前 20 国别（地区）市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国家（地区）	完成营业额	同比
1	印度尼西亚	140.8	23.5%	巴基斯坦	96.7	-14.2%
2	孟加拉国	134.8	48.0%	印度尼西亚	87.1	42.8%
3	沙特阿拉伯	112.9	67.8%	马来西亚	73.0	-8.3%
4	中国香港	80.6	-10.6%	中国香港	63.7	7.5%
5	马来西亚	73.3	-21.6%	沙特阿拉伯	62.1	19.0%
6	巴基斯坦	70.6	63.4%	孟加拉国	53.0	22.7%

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国家（地区）	完成营业额	同比
7	阿拉伯联合酋长国	66.2	-13.3%	老挝	52.1	-1.1%
8	缅甸	63.1	128.0%	阿拉伯联合酋长国	51.2	41.7%
9	菲律宾	62.4	102.0%	伊拉克	41.4	61.9%
10	柬埔寨	55.8	93.6%	越南	39.4	40.6%
11	伊拉克	53.9	80.8%	新加坡	35.5	37.5%
12	哈萨克斯坦	53.6	22.9%	泰国	28.7	-14.5%
13	印度	51.7	79.0%	柬埔寨	27.8	54.1%
14	新加坡	50.6	81.1%	菲律宾	27.6	39.9%
15	越南	43.9	-34.1%	科威特	25.7	-5.8%
16	蒙古	40.6	56.4%	印度	25.4	9.6%
17	中国澳门	33.7	255.5%	斯里兰卡	22.2	-6.5%
18	泰国	33.3	16.3%	哈萨克斯坦	19.8	-10.5%
19	伊朗	31.1	-53.9%	缅甸	18.6	59.3%
20	斯里兰卡	27.9	-23.2%	韩国	13.4	228.0%

（三）专业领域

我国企业在亚洲市场对外承包工程主要专业领域新签合同额和完成营业额实现双增长，其中电力工程建设业务规模居首位。从新签合同额来看，2019年我国企业在亚洲市场电力工程建设、交通运输建设、一般建筑、通讯工程建设位居前四名，同比均由上年的下降变为增长，占比分别为48.1%、27.6%、2.0%

和61.6%，上述四个专业领域的新签合同总额占比接近80%。废水（物）处理业务增幅最大，达到445%，签约中国香港地区和蒙古国污水处理厂项目；通讯工程建设增幅排名第二，其占比排名由上年的第6位上升至第4位；制造加工设施建设也有较大增长。从完成营业额来看，2019年我国企业在亚洲市场的电力工程建设、交通运输建设、一般建筑、石油化工业务位居前四名。

表 2-2 2019 年亚洲市场对外承包工程业务领域分布

单位：亿美元

排名	专业领域	新签合同额	同比	专业领域	完成营业额	同比
1	电力工程建设	422.1	48.1%	电力工程建设	236.7	21.6%
2	交通运输建设	315.9	27.6%	交通运输建设	233.5	8.2%
3	一般建筑	269.9	2.0%	一般建筑	211.9	13.4%
4	通讯工程建设	119.3	61.6%	石油化工	105.6	-8.8%

排名	专业领域	新签合同额	同比	专业领域	完成营业额	同比
5	石油化工	95.0	-18.0%	通讯工程建设	59.7	4.3%
6	工业建设	40.7	-58.7%	工业建设	45.5	-6.2%
7	水利建设	31.8	-13.0%	水利建设	24.5	-17.8%
8	制造加工设施建设	22.7	41.9%	制造加工设施建设	21.8	65.1%
9	废水(物)处理	10.7	445.0%	废水(物)处理	4.5	-6.7%
10	其他	83.4	55.6%	其他	37.6	-5.5%

(四) 参与企业

我国企业在亚洲市场加强投建营一体化项目运作,业务模式转型升级初见成效,业绩排名前列企业的竞争优势愈发明显。2019年业务排名前30位的企业见表2-3。我国企业在亚洲市场的市场份额领先,

2020年进入ENR国际承包商250强榜单的74家内地企业在亚洲市场完成营业额合计542.85亿美元,占亚洲营收总额的43.4%,居各国承包商首位。有4家内地企业进入亚洲市场前10强,即中国交建、中国建筑、中国电建和中国中铁,完成营业额分别排名第一、第三、第四和第八位。

表 2-3 2019 年亚洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国建筑股份有限公司	中国建筑股份有限公司
2	中国水电建设集团国际工程有限公司	华为技术有限公司
3	中国葛洲坝集团股份有限公司	中国港湾工程有限责任公司
4	中国港湾工程有限责任公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
5	华为技术有限公司	山东电力建设第三工程有限公司
6	中兴通讯股份有限公司	中国中铁股份有限公司
7	中国能源建设集团国际工程有限公司	青建集团股份公司
8	中国铁建股份有限公司	中国中原对外工程有限公司
9	中国土木工程集团有限公司	上海振华重工(集团)股份有限公司
10	上海电气集团股份有限公司	中国路桥工程有限责任公司
11	山东电力建设第三工程有限公司	中国葛洲坝集团股份有限公司
12	中国电建集团山东电力建设有限公司	中信建设有限责任公司
13	北方国际合作股份有限公司	中国石油工程建设有限公司
14	中国路桥工程有限责任公司	中国铁建股份有限公司

排名	新签合同额	完成营业额
15	中国石油工程建设有限公司	中国机械设备工程股份有限公司
16	中国机械进出口（集团）有限公司	中国石油管道局工程有限公司
17	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	中国水利水电第八工程局有限公司
18	中交一公局集团有限公司	中国机械进出口（集团）有限公司
19	龙建路桥股份有限公司	哈尔滨电气国际工程有限责任公司
20	中信建设有限责任公司	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司
21	中国石油管道局工程有限公司	中国土木工程集团有限公司
22	中国二十冶集团有限公司	浙江省建设投资集团股份有限公司
23	上海隧道工程股份有限公司	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司
24	上海振华重工（集团）股份有限公司	中国化学工程第七建设有限公司
25	上海建工集团股份有限公司	云南省建设投资控股集团有限公司
26	中国电力技术装备有限公司	中国冶金科工集团有限公司
27	云南省建设投资控股集团有限公司	大庆石油管理局
28	东方电气集团国际合作有限公司	中国水利水电第十工程局有限公司
29	中铁国际集团有限公司	中建八局第一建设有限公司
30	中国技术进出口集团有限公司	中国电建集团山东电力建设有限公司

三、区域重点国别市场概况

2019 年我国企业在东南亚的新签合同额和完成营业额占比均较上年有所增加，分别达到 39.4% 和 41%；西亚的新签合同额占比较上年增加 3.8%，但

完成营业额占比较上年略有下降；南亚和中亚的新签合同额和完成营业额占比均较上年有所下降。我国企业在亚洲各地区市场对外承包工程业务占比见图 2-2。

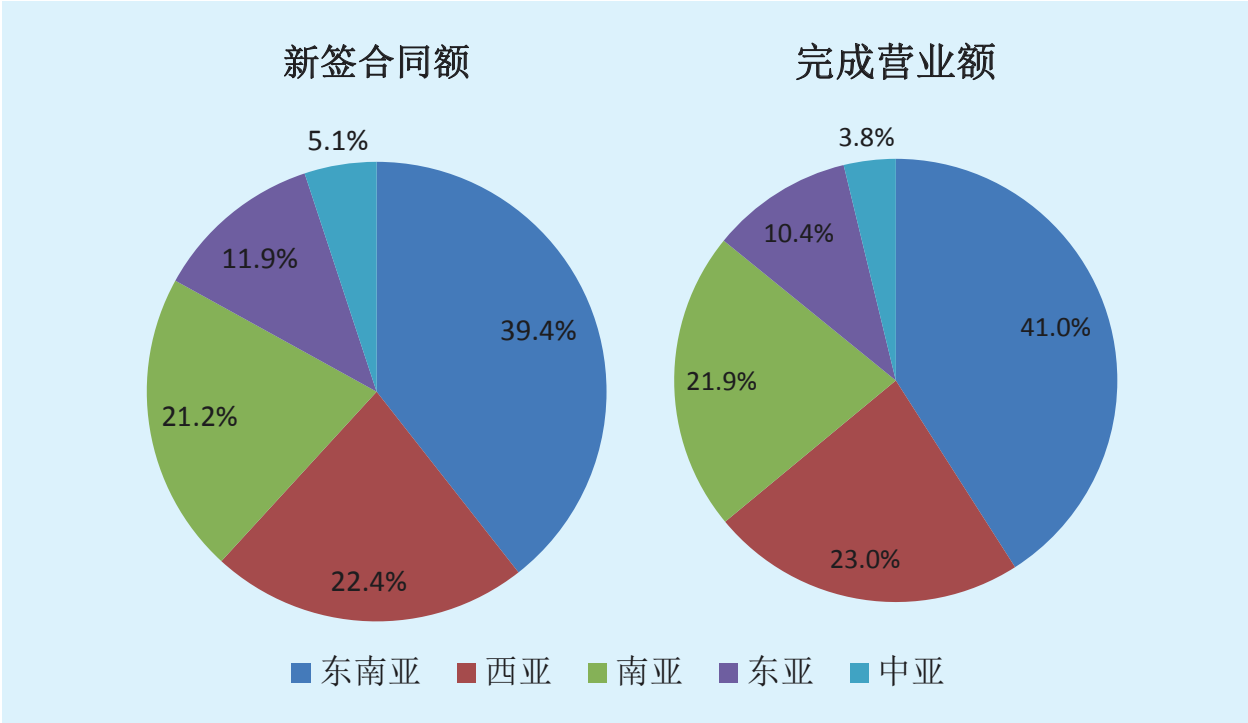


图 2-2 2019 年亚洲各区域市场对外承包工程业务占比

（一）东南亚地区

东南亚国家经济发展较好，各国均制定了自身的发展战略，例如菲律宾的大建特建计划、工业 4.0、东盟 2025 互联互通等，发展需求较大。2019 年，中国企业在东南亚新签合同额 556.1 亿美元，同比增长 24.2%，占亚洲新签合同总额的 39.4%；完成营业额 401.9 亿美元，同比增长 15.7%，占亚洲完成营业总额的 41.0%。中国企业在印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、老挝、越南、新加坡、泰国、柬埔寨、菲律宾八个市场完成营业额进入境外市场前 20。其中，印度尼西亚和马来西亚分别排名第 2 位和第 3 位。

企业普遍表示在东南亚市场业务开拓难度加大。一方面，东南亚工程承包市场竞争激烈，且成本较为透明，工程承包利润较低，传统的工程承包（如施工总承包、EPC、F+EPC）市场已几近饱和，对参与者的施工能力、融资能力、抗风险能力等综合能力提

出了更高的要求；另一方面，政府项目大多采用招标方式进行，对市场新入者而言，在鲜有工程承包业绩、尚未在工程所在国形成品牌效应的情况下，还无法满足投标需要，寻求市场切入点有相当高的难度。此外，融资成为关键挑战。东南亚地区未来投资项目将占主流，政府项目大都采用 BOT 方式实施。例如，印尼新五年计划达 4000 亿美元的财政规划中，PPP、IPP 等类型的项目占比超过 60%。尽管私人项目机会较多，但中国企业普遍面临业主融资能力、担保能力有限的问题。此外，当前东南亚的整个局势进入权力调整期，可能造成政治局势动荡以及恐怖主义、极端主义、民粹主义等事件发生，且中美贸易摩擦引起一些东南亚国家的不安，对多双边基础设施建设带来一些负面影响。

1. 印度尼西亚

2019 年，我国企业在印度尼西亚市场新签合同额 140.8 亿美元，同比增长 23.5%，完成营业额

87.1 亿美元，同比增长 42.8%。

印尼基建市场需求较大。随着印尼经济的不断发展，印尼正迎来基础设施建设的新高潮，每年启动的公路、桥梁、铁路、电站等项目近千个。为了解决印尼基础设施落后的问题，印尼政府制定了六大经济走廊的发展战略，确定了 2025 年总投资额超过 400 亿美元的基础设施项目。印尼在公路、铁路、水运、空运、建筑等 8 个领域都制定了积极的发展规划，计划了大量的项目，为工程承包企业提供了良好的机遇。公路方面，印尼政府将集中疏通一些交通运输瓶颈，包括中爪哇岛、苏门答腊、加里曼丹和苏拉威西的道路项目等；加强和建设城市中的公路交通动脉，用于缓解城市中的交通堵塞现象，包括雅加达地区的立交桥项目；建设与完善一些边远封闭地区的、具有战略意义的道路交通；加强和建设省级道路以及县级道路。铁路方面，印尼政府将致力于完善铁路运输体系，建设新的铁路干线，对已有线路进行双向铁轨改造，以提升已建成铁路的运载能力。例如，建设爪哇地区南部的铁路以及贯通南北的铁路线，加里曼丹地区和苏拉威西地区铁路（尤其是货运）以及在雅加达、Surabaya、Makasar 和 Manado 地区的城市轨道交通等。水运方面，政府将集中建设境内水运航线和港口，包括加里曼丹地区的河运交通建设项目以及一系列渡口和湖泊码头。未来数年内将开发 25 个国际码头项目。为解决资金问题，印尼政府正在逐步放宽对港口的控制，并计划允许私人机构通过 BOT 方式建设和管理港口。电力方面，政府将制定多元化发展能源政策，加强天然气、煤炭与地热等替代能源的建设，并大力发展风能、核能与生物能。在爪哇、巴厘岛以及苏门答腊岛屿发展大规模发电系统，改善与提高四大地区（爪哇、苏门答腊、加里曼丹与苏拉威西）的输电线路与设备连接能力；在爪哇、苏门答腊与 Tenggara 建设炼油厂、输油管道、石油储存与运输站、LPG（液化气）提炼厂及配套设施。住宅方面，政府将实施“增加住房”和“提升住房质量”两大计划。

“增加住房”计划主要为贫穷地区及低收入人群建造大规模的简易住房，包括为无房者建造 135 万套价格合适的新房，为低收入人群建造 6 万套简易租房以及通过私企参与而建成 2.5 万套简易住房等。

尽管印尼市场开发潜力大，但也面临着诸多挑战和困难：一是法律体系不健全。印尼法律对外资的投资领域和比例有较多的限制，能源、矿产、电力以及相关领域仍然由国家垄断，外国投资者缺乏充足的投资机会。二是工会势力强大。在印尼的民主化改革进程当中，代表劳工利益的工会势力日益强大，与投资方发生的矛盾与日俱增，容易导致罢工和游行。三是拆迁难。印尼固有的土地政策以及政府在其中所能起到的作用，致使拆迁难度非常大，往往与预期拆迁进度和费用的差距较大，尤其以公路、铁路等线性工程为甚。四是融资难。较长的融资审批程序以及严格的放款条件，往往致使融资到位需要较长的时间，一般要在 2 年以上。五是签证难。工作签证的办理程序时间长，往往需要 2 个月以上的时间，并且费用高，一般为 1200 美元，中介费在 5000-6000 人民币之间，加大了管理成本。

总体来看，印尼国内经济目前正处于金融危机之后的复苏阶段，基础设施建设领域需求较大，是中国在东南亚地区最大的市场。印尼国内政治环境、投资环境正逐步趋于好转，经济走上复苏之路。随着政府承诺的改革措施付诸实施，法律逐步完善，印尼的市场环境将更加开放、有序。同时，随着中国印尼关系的改善和加强，中国企业在印尼承包工程市场前景广阔。

2. 马来西亚

2019 年，我国企业在马来西亚市场新签合同额 73.3 亿美元，同比下降 21.59%，完成营业额 73 亿美元，同比下降 8.3%。

马国正处于基础设施大发展和经济转型的关键阶段，未来几年马承包工程市场仍有较大的拓展空间。马政府目前正逐步采取措施，在不断增加制造业开放

程度的同时，给予高科技与高附加值行业更多优惠政策，加速制造业向服务业转型，加强扶持资讯工业以及知识技术密集型行业。马政府在维持有利的投资环境基础上，出台相应优惠措施，提高管理和服务水平，全面改善投资环境，加强对美国、中国等国家的招商活动，同时注重培养相关的熟练技术工作人员，提高员工素质，以此改善外商投资环境。

马来西亚是东盟十国中最先推行新能源的国家。目前，虽然马来西亚发电以火力为主，但政府正加大力度推进清洁能源的运用。马政府推出绿色能源奖励措施，并在“第十一个马来西亚计划”中拨出 30 亿马币建设新能源乡村电力供应计划，满足 4 万住家的电力供应。马来西亚近五年重点加强基础设施的建设，重点工程项目包括槟城第二大桥、吉隆坡地铁捷运工程 2 期和 3 期（MRT2、MRT3）、吉隆坡周边高速公路项目、南部铁路、马新铁路、东海岸铁路项目、边佳兰石油炼化综合项目、沙捞越纸浆厂、泛婆罗洲大道项目、国家高速宽频网建设及巴贡水电站等项目。

在马来西亚开展业务面临以下问题：一是用工成本较高。马政府发布的最低工资法令以及服务税征收增加了各类在马企业的用工成本。由于马承包工程项下劳务引入需要马移民部门特批配额，虽然政府或者大型马国企较容易申请中国劳工配额，但是大多数私人承包工程项目申请中国劳工配额难度很大，制约了我国企业承揽业务的范畴和规模，削弱了工程类企业的利润。二是标准体系仍不完善。马国家标准主要采用国际标准（ISO、IEEE 等）和欧洲标准（EN），自身在建筑、施工和土建的国家标准（MS）体系尚不成熟，需要在项目过程中补充缺失部分，且其标准的发布年份存在两极分化的特点，迫切需要更新和完善标准体系。三是本地保护主义严重。马政府项目只能授标给本地公司或本地股份占比超过 50% 的联合体，国有企业的项目承包商必须确保 30% 以上合同额授标给本地分包或者供应商进行实施。工程承包市

场上本地企业占比超过 80%。

3. 菲律宾

2019 年，我国企业在菲律宾市场新签合同额 62.4 亿美元，同比增长 102.01%，完成营业额 27.6 亿美元，同比增长 39.9%。

菲经济发展速度相对加快，国内政府用于基础建设的资金也日益增多，但内资项目一般只允许国内企业参与承包。此外，菲律宾是西方发达国家传统的援助对象国，也是亚洲开发银行总部所在地，近年来援助国对菲律宾也加大了贷款力度，海外贷款资金来源相对充足，项目收款普遍有保障，为中国企业提供了潜在机遇。

中菲基建合作计划是中国国家主席习近平在 2018 年 11 月国事访问菲律宾期间签署的 29 个双边协议之一。在该计划框架下，菲律宾和中国将根据各自的需求和经济情况，以及战略优势、增长潜力和驱动效应，确认合作领域和项目，例如在铁路方面，中菲一致同意鼓励企业参与菲律宾国家铁路（PNR）南线铁路项目、苏比克－克拉克铁路项目、棉兰佬岛铁路项目以及其他铁路项目的建设。中菲基建合作的合作模式是项目承包、公私合作、直接投资和技术合作。两国均表示愿意使用优惠贷款、出口信贷和其他融资手段来支持具有经济和社会效益的基础设施项目；鼓励金融机构以项目融资、银团贷款和混合贷款的方式，为投资菲律宾的中国企业提供融资便利；改善与基建投资相关的法规，以保障有效实施项目。

在菲律宾开展业务应关注以下风险：一是安全风险。菲南部棉兰老岛地区长期存在阿布沙耶夫等分离主义势力和反叛武装，杜特尔特上台以后严厉控制国内的毒品问题，狠抓社会安全，因此遭到反叛武装、贩毒集团、地方豪门势力的反对；菲律宾恐怖主义事件数量也有所上升。二是社会风险。菲律宾贫富差距大、失业率高，贫困人口长期占总人口的四分之一。随着城市化进程的推进，越来越多的贫困人口聚集在城市贫民窟，同时政府治理能力较差、枪支管控不严，

社会治安问题较为突出。三是成本风险。外资企业只允许拥有 40% 的股权，需要购买菲国债，缴纳较高的个人所得税等，导致整体运营成本较高。

4. 泰国

2019 年，我国企业在泰国市场新签合同额 33.3 亿美元，同比增长 16.27%，完成营业额 28.7 亿美元，同比下降 14.48%。

基础设施是泰国政府项目的主体，约占政府项目的 80%。在泰国交通基础设施发展战略(2015-2022 年)中，泰国政府提出加快建设城际铁路网、改善公共交通网络、增进国内重点生产基地与周边国家的联系、增强水运网络、提高航空运输能力。此外，泰国政府还通过了《东部经济走廊法案》，保证东部经济走廊战略的一贯性。已获得批准且在 2019 年开工的项目总价值约为 9502 亿泰铢，其中的 6840.18 亿泰铢（占 72%）为东部经济走廊地区的项目，体现出政府对该地区发展的重视。

泰国市场具有几个显著特点：一是本地承包商优势明显。泰国当地承包商在承包工程市场处于寡头的地位，当地前十位的承包商几乎承揽了本地所有的大型项目。二是市场准入有严格限制。建筑业不在泰国鼓励投资的目录之内，所以对外国承包商在泰设立办事处、代表处等非盈利性机构，审批非常严格。同时，泰国对境外的劳务人员也实施比较严格的配额限制。三是投标人资质要求高。泰国没有国家统一的资质注册，在不同部门（如内政部、交通部、农合部、皇家灌溉厅、曼谷市政府等）注册的资质只适用于该部门，不能相互替代。

2020 年泰国经济所依赖的外部经济增长的不确定性增加，将成为泰国经济增长的挑战，包括资金成本随利率的上调而提高、泰铢币值随美联储逐步上调利率而波动、新兴经济体的脆弱性等。考虑到泰国投资及融资能力不足以满足现有的基建项目实施计划，泰国政府安排了一定规模的 PPP 项目，约占总体基建项目计划的 20%，涵盖机场、轨道交通、高速公路、

污水处理、垃圾处理、医疗教育等领域。参与这些项目需要有较强的投融资能力、建设能力和运营能力，泰国本土承包商难以独自推动此类项目，需要在相关方面有经验的合作伙伴，这给中国承包商拓展泰国市场提供了机会。

（二）南亚地区

南亚国家经济形势总体向好，但各国着重改善落后基础设施，资金缺口持续扩大。根据世界银行于 2020 年 1 月发布的《债务报告 2020》，2018 年南亚的外债存量增至 7301 亿美元，占国民总收入的 1.9%。2018 年南亚的外债存量与国民总收入和出口的比率分别平均为 21% 和 109%，外汇储备与外债的平均比率为 59%，债务主要来源于官方双边和多边债权人。南亚各国政府积极采取措施，增加政府收入，改善投资环境，鼓励以 PPP 模式推动基础设施建设。由于资金缺口导致项目发包量减少，各国政府将发展重点优先放在民生领域，重大合作转向于以工业园区为载体的产业合作以及社会领域合作。

2019 年，中国企业在南亚新签合同额 299.4 亿美元，同比增长 34.6%，占亚洲新签合同总额的 21.2%；完成营业额 214.7 亿美元，同比增长 0.4%，占亚洲完成营业总额的 21.9%。中国企业完成营业额进入前 20 名的南亚国家有巴基斯坦和孟加拉国。

1. 巴基斯坦

2019 年，我国企业在巴基斯坦市场新签合同额 70.6 亿美元，同比增长 63.45%，完成营业额 96.7 亿美元，同比下降 14.16%。

巴基斯坦基础设施建设需求巨大。尽管巴基斯坦目前经济发展困难，外汇储备下降，但是巴政府积极采取措施，大幅削减政府开支，增加政府收入。此外，巴基斯坦进一步完善自身造血功能，有望走出目前困境，未来承包工程市场的潜力仍然巨大。中巴经济走廊第一阶段主要以基础设施和能源建设为主。

走廊建设 5 年以来，早期建设项目多达 22 个，基本上解决了巴基斯坦电力不足的问题，道路、港口、铁路等基建项目也逐步落地。政府将发展重点放在民生领域，重大合作转向于以工业园区为载体的产业合作以及社会领域合作，导致特大型基础设施项目建设速度放缓。

在巴基斯坦开展业务面临以下挑战和困难：一是技术标准规范。巴基斯坦通常使用欧标、美国 ASTM 和 ACI 标准、英标（BS），同时巴基斯坦也有本国规范（PS），每个项目都会有一本列出适用规范名称的专用《技术规范》。二是业务转型升级压力大。企业积极寻求在巴基斯坦的业务转型升级，业务开发模式从单一 EPC 总承包逐步转向 PPP、BOOT 模式，涉及水电、火电、新能源、输变电、工业园区开发等领域。三是新项目融资比较困难。一方面，巴基斯坦的经济出现困难，外汇储备缩减，降低了政府融资能力。另一方面，在私人投资领域，中资企业在巴电力投资发展较快，事先已经完成了商业运行的电力项目，但出现了电费拖欠事件，这使得未来新项目的融资可能变得更加困难。

目前，巴基斯坦的投资项目虽然很多，但以小比例参股方式拉动总承包已很难实现。过低的财务比例难以帮助大股东解决项目所需的资本金，过高的财务比例会带来较大风险，承包商通常也不会考虑。除电力领域以外，巴基斯坦在公路、水路领域投资并不健全，优惠并不明显，且无先例可循，较大的法律风险、合同风险、征地风险、税收风险等制约了融资企业投资上述领域的积极性。

2. 孟加拉国

2019 年，我国企业在孟加拉国市场新签合同额 134.8 亿美元，同比增长 47.98%，完成营业额 53 亿美元，同比增长 22.69%。

孟加拉市场潜力巨大。伴随经济增长，孟中产阶级迅速崛起，市场需求旺盛，消费升级意愿强烈。孟现政府致力发展经济，改善投资环境，提出到 2021

年建成中等收入国家、2041 年成为发达国家的构想，推出了一系列经济社会发展规划，大力发展基础设施、能源电力、交通、通讯、化工、纺织服装产业，努力实施工业化战略，市场潜力巨大。孟政府在“七五”计划中继续把重点放在基础设施投资上，筛选出一批最重要的公路、铁路项目，继续加大力度改善城市交通拥堵状况。截至 2030 年，预计每年基础设施投资 100-200 亿美元，能源、交通、电力、通信、环保、公共设施、教育医疗、电子商务、城镇化等领域将成为投资建设的重点领域。

孟加拉国的电力发展规划：为到 2021 年总装机容量达 24000MW，使全国民众都能获得电力供应，孟政府正在努力增加电力供应和扩大电力输送网络。目前，孟加拉国在建电力项目共 36 个，装机总量为 11997MW。孟将逐步采用 300MW 以上大装机容量的发电机组，一方面提高能源特别是天然气的利用率，另外一方面减少对小型燃油、燃气以及快速租赁电站的依赖。此外，孟加拉政府还在加强对可再生能源的利用。

孟加拉国的交通发展规划：由于孟铁路目前仅承担 4% 的交通运输量，孟政府形成了全国客货运铁路总体规划，将分五个阶段实施，预计到 2045 年末全国铁路系统总投资将达到 5.1 万亿塔卡，筛选并尽快实施一批最重要的公路和铁路项目，继续加大力度改善城市交通拥堵状况。

但是，在孟加拉开展业务也面临较大挑战：一是业务模式转型势在必行。目前，中资企业在孟基础设施建设领域仍主要以 EPC 承包模式为主，但随着孟基础设施建设需求的不断扩大，孟政府的债务水平不断提高，通过 BOT、PPP 等投资模式撬动 EPC 业务将在孟市场成为基础设施建设的主流。二是孟加拉市场竞争趋于白热化。孟加拉项目建设的资金主要来自于世界银行、亚洲开发银行等多边金融机构以及美、日、欧、德、韩等援助机构。因此，在孟加拉参与项目建设的第三国企业中美国、日本、韩国、法国、

英国和德国的企业较多。三是中国标准未被孟加拉认可。孟加拉国别采用的市场标准以英国标准为主，而中国标准在当地尚未被认可，由此造成中国企业的报价在当地不具备竞争力。

3. 斯里兰卡

2019年，我国企业在斯里兰卡市场新签合同额27.9亿美元，同比下降23.18%，完成营业额22.2亿美元，同比下降6.51%。

斯里兰卡港口码头建设需求巨大。斯里兰卡紧邻亚欧国际主航线，在货物转运、船舶中转和补给等方面具有独特优势。近年来，斯里兰卡政府通过扩建科伦坡港、新建汉班托塔港，进一步增强了斯里兰卡国际航运能力，为发展海洋经济奠定坚实基础。

斯里兰卡电网老化非常严重，亟待升级改造。电网经常出现由于电网线路故障而导致燃煤电站进入保护性停机，从而迫使斯里兰卡电力局采取部分区域限电措施。2017年，斯里兰卡公共事业委员会批准了CEB未来20年的长期发电规划，旨在确保斯里兰卡能源安全，并兼顾发电成本。长期发电规划批准了在2018年-2037年期间，增加如下装机容量：242MW大水电、215MW小水电、1389MW太阳能发电、1205MW风力发电、85MW生物质能发电、4800MW液化天然气发电、320MW高炉燃油发电以及105MW蒸汽轮机发电。

鼓励推动市场驱动的PPP模式。斯政府利用PPP模式对教育、健康、电力、道路和公路等社会经济基础设施进行可持续投资，制定明确的PPP政策和法律，以及监管和体制框架，吸引具备必要能力的私营企业；优先考虑扩大替代融资机会，支持医疗保健、休闲、旅游、教育、港口和航空、高速公路、信息和通信技术以及能源等领域的PPP发展计划。此外，还利用PPP模式来提高农业的效率和生产力，即通过投资农业研究、水资源和基础设施建设振兴农业，鼓励中小型农业企业投资商业化农业和价值链，促进种植业的现代化，从而推动农业从传统低价值向

现代高价值的转变。

2017年10月，斯里兰卡政府在经济政策声明中提出了未来发展规划，即建设知识型、高度竞争的社会市场经济，鼓励企业实现多元化出口，为私营部门提供促进增长和投资的机会，把斯里兰卡转变为印度洋的中心，到2025年把斯里兰卡建成一个繁荣的国家。加强和扩大经济发展，专注基于可贸易商品的发展；制定具有前瞻性的责任管理战略的债务政策，提高资金使用的透明度和可预测性；实施全面的经济战略和工业战略，加强贸易和关税改革；促进旅游业发展，到2025年把斯里兰卡打造成为游客心中的旅游胜地；追求综合性和包容性的城市住房发展，到2025年为所有人提供住所等。

（三）西亚地区

西亚地区石油化工、电力、通信工程、住房、交通、供水和污水处理等基础设施领域，项目多、投资大、规模大，竞争激烈。总体上看，西亚地区各国对于外商投资方面的法律体系尚不健全，仅出台了初步的框架性法律法规，对于许多详细的投资事项尚无法可依。西亚承包工程市场的政府投资占比较大，对承包商的资质要求和审查较为严格。企业必须具备相应行业或类别的资质方可进行投标和施工，或与有资格的当地承包商组成联合体、合资企业等间接方式参与承包工程，在某些特定的行业或项目甚至需要通过当地特定政府部门的资质审批。

2019年，中国企业在西亚地区新签合同额316.1亿美元，同比增长3.3%，占亚洲新签合同总额的22.4%；完成营业额226亿美元，同比增长10%，占亚洲完成营业总额的23%。中国企业完成营业额进入前20名的西亚国家有沙特阿拉伯、阿联酋和伊拉克。

1. 沙特阿拉伯

2019年，沙特阿拉伯新签合同额112.9亿美元，

同比增长 67.82%，完成营业额 62.1 亿美元，同比增长 18.98%。

沙特承包工程市场目前仍然是以现汇项目为主的市场，政府或国有企业类项目资金相对充裕，支付有保证，仅少数私人投资项目会涉及承包商带资或融资情况。但近年来，受油价走低、政府收入减少的直接影响，沙特政府开始尝试和探索使用融资形式进行项目建设，融资类项目日益增多。预计未来，投融资驱动将成为沙特承包工程市场的新趋势。

沙特授标业务领域主要集中在建筑、石油化工、交通运输和能源领域，市场巨大，且覆盖了以土木和石化为主的大多数工业范围。2025 年前，沙特拟新建房屋 300 万套；2030 年前，拟新建 16 座核电站，耗资约 1000 亿美元，总发电量可达 22GW/ 年；截至 2040 年，沙特将分三个阶段新建 9900 公里铁路线，总投资将达到 973 亿美元。此外，沙特还规划建设总长 6400 公里的高速公路，计划修建的复线公路长达 4.9 万公里，平整土路工程达 14.4 万公里，预计沙特未来将继续保持公路项目的投资建设规模。2016 年 4 月，沙特正式发布“2030 愿景”。这份未来 15 年沙特国家经济社会发展指针的纲领性文件中提出，沙特将发展多元经济，通过经济转型摆脱“油价周期陷阱”。《2030 愿景》中提出，主要推动发展油气和矿业、可再生能源、数字经济、物流等产业。

在沙特开展业务应关注以下风险：一是政治经济安全风险。从内部来看，尽管沙特阿拉伯政局稳定，但王室内部竞争可能影响政策稳定性，且沙政府减少支出和实施财政紧缩政策增加了社会矛盾；从外部来看，2016 年和 2017 年沙特分别与伊朗和卡塔尔断交，地区局势紧张，且自伊斯兰国的恐怖主义和暴力威胁仍然存在，政治风险恐有上升。此外，由于沙特对石油出口的过度依赖，石油价格和产量波动对经济的影响很大。二是劳动力市场风险。沙特要求雇员本地化，现行本地化政策比例是：工程承包、维修、清洁、操作等行业 10%；国家投资项目 5%；私营投

资项目 10%。违反沙特化政策将受到劳工部禁止雇用外国劳工的处罚，不符合沙特化规定的公司将不能获得政府合同。沙特无正式颁布的成文宪法，一切治国依据都出自《古兰经》和“圣训”，其司法体系来源于伊斯兰教法中的罕百里学派，导致沙特的法律执行效力较差，裁决较为随意，对外籍劳务的就业阻碍使外资企业面临较大的劳动市场风险。三是项目管理风险。西式管理是沙特沿用的项目管理体制。当地业主对技术管理水平要求严格，承包工程从设计、施工到竣工验收，整个过程的监理都由外国知名公司控制和管理。其中以阿美公司的项目为最，完全采用美国管理标准，每一道工序都要按要求上报审批后才能执行，机具人员都要得到其认证或认可，即便是一条吊车使用的吊带也要得到认证，否则就得不到开工允许。尽管市政项目相对于阿美公司、沙特基础工业公司及皇家委员会等业主的项目，管理要松散一些，但这更要求承包商自身的管理水平要过硬。

2. 阿联酋

2019 年，我国企业在阿联酋市场新签合同额 66.2 亿美元，同比下降 13.32%，完成营业额 51.2 亿美元，同比增长 41.72%。

目前，我国企业在阿联酋开展业务应关注相关风险：一是业主支付风险突出。受阿联酋宏观经济以及微观房建市场收缩的影响，政府收入下降，私营业主信用透支使用，选择采取现金高周转率的经营策略，可能会造成市场流动性短缺，从而导致支付风险。很多承包商由于业主的延期支付而垫资实施或者停工，增大了承包商资金回流、资源闲置、额外费用等运营风险。二是劳工成本呈现上涨趋势。阿联酋建筑行业的分包成本、材料成本及大型机械设备采购 / 租赁成本基本保持规律性的市场浮动，近 5 年的价格水平较为稳定。但是，由于迪拜当地外来务工人员较多，务工人员数量受政府签证控制，近年来屡次发生劳动力短缺的情况，导致劳动力成本呈上涨趋势。三是市场空间逐渐萎缩。阿联酋建筑市场主要依靠迪拜市场，

迪拜近年项目主要缘于 2020 年世博会，因此随着世博会的临近，后续项目支撑不足，而且有大量资源重回阿联酋市场参与竞标，竞争将更加激烈。

3. 科威特

2019 年，我国企业在科威特市场新签合同额 10.4 亿美元，同比下降 52.93%，完成营业额 25.7 亿美元，同比下降 5.82%。

为了满足日益迫切的民生和经济转型要求，科威特国家发展计划（KNDP）于 2017 年第一季度宣布了“新科威特”计划。这个长期战略愿景被称为科威特 2035 年愿景，旨在通过 164 个战略计划将经济转变为领先的金融和商业中心。该计划设想加快发展，促进经济发展，使生产力多样化，通过大型项目推进经济和金融改革，以及广泛的私营部门参与。为最大限度地实现新科威特的愿景，科威特政府计划继续在基础设施项目、医疗、住房、能源领域加大投入，这为中国企业参与科基础设施建设提供了潜在机遇。

在科威特开展业务面临以下风险和挑战：一是政治风险不容忽视。科威特是君主制国家，整体政治环境稳定，但由于历届政府和议会之间缺乏政治协议，可能会进一步影响合同授予的速度。这在很大程度上会影响项目的启动与实施，甚至由于内阁变动导致项目取消。二是管理模式比较严格。科威特政府对公共基础设施项目的立项、推动和管理模式完全与欧美接轨，一般由相应政府部门制定规划，聘请欧美设计咨询公司进行项目管理，采用欧美标准、规范和产品，合同范本较之 FIDIC 更为苛刻。此外，科威特对本国承包商的保护政策较多，通过代理制、强制联营、限制国际承包商参与范围等多种方式保护培养本地公司。三是缺乏深入考察评估。部分中国企业缺乏对当地代理人和合作方的考察，代理人和当地合作方的资信能力在项目执行过程中给中方企业带来诸多困难。此外，不熟悉当地的法律法规，未能考虑相关领域法律、法规的硬性要求，忽略了相关报价成本，造成严重的投标漏项等。

科威特不仅资源丰富，而且政局稳定，法律健全，市场需求较大，主权信用较高，开放水平居该地区领先水平，对外国投资者有较强的吸引力。同时，在“一带一路”与“科威特 2035 愿景”的政策导向下，科基础设施建设的市场潜力巨大。在石油方面，科威特石油部计划到 2020 年将产能提高至 400 万桶/日，到 2040 年将其增至 475 万桶/日；在电力方面，为了满足预计的需求，政府已制定计划，到 2030 年安装约 17,100MW 的新容量，其中约 4,500MW 将由水电部直接采购，约 8,400MW 通过 PPP 计划采购；在住房方面，科存在巨大的住房刚需，政府规划了南穆特拉新城、南萨德-阿卜杜拉新城、南萨巴赫-阿哈玛德新城、凯兰新城、纳瓦夫新城等六个新城开发区，将为国民提供 10 多万套住房，这都为中资企业提供了难得的发展机遇。

（四）中亚地区

中亚地区基础设施发展刚需较大，业务开展综合风险也较高。中亚地理位置重要，石油、天然气以及矿石资源丰富，但基础设施相对落后，发展空间较大。中亚国家奉行积极吸引外国投资的政策，不断推动私有化进程，为基础设施建设提供良好的投资环境。近年来，中亚国家整体经济发展增速较快，各国纷纷加强基础设施规划和建设。例如，哈萨克斯坦政府计划在 2020 年在交通基础设施领域投资 4000 亿美元，把哈萨克斯坦建设成跨欧亚的物流和交通枢纽。但是，在中亚区域开展承包工程业务面临着政治更迭、汇率波动、债务较高、法律变更、社会动荡等诸多综合风险，中国企业应加强国别风险研判，保障人员财产安全和投资建设效益。

2019 年，中国企业在中亚地区新签合同额 71.7 亿美元，同比下降 9.1%，占亚洲新签合同总额的 5.1%；完成营业额 37.1 亿美元，同比下降 8.6%，占亚洲完成营业总额的 3.8%。哈萨克斯坦

和乌兹别克斯坦成为中国企业关注的热点市场。

1. 哈萨克斯坦

2019 年,我国企业在哈萨克斯坦市场新签合同额 53.6 亿美元,同比增长 22.87%,完成营业额 19.8 亿美元,同比下降 10.47%。

哈萨克斯坦矿石、石油、天然气等自然资源较为丰富,自 2000 年来经济呈现良好的发展态势,我国企业对其投资和融资持续增长。哈坚持奉行积极吸引外国投资的政策,大量外国投资者扩大对哈投资规模,为哈萨克斯坦非能源领域发展提供了必要的资金。

中国企业进入哈市场还存在一些障碍。2012 年,哈颁布《外国人就业和企业引进外国劳动力劳务许可证颁发办法和条件》,提高属地化员工比例,加大劳务许可的申请难度,增加了中资企业的用人成本和管理难度,对中资大型工程建设类企业在哈开展业务产生重大影响。劳务许可管理办法是哈为解决就业这一重要社会问题出台的法律文件,中资企业应尊重哈国情需要,遵守当地法律法规,通过外交渠道、政府间对话机制解决问题。此外,应利用《办法》中的有利条款,申请重点项目,争取优惠政策。此外,哈不属于外汇管制国家,坚戈对美元的汇率波动较大。

在哈开展业务面临着多方面综合风险。在当前经济形势下,哈汇率波动风险、银行运营风险、债务偿还风险是中资企业在哈投资及开展经营活动需高度防范的风险因素。哈法律的变更和修订比较频繁,特别是外国参与投资最多的能源领域立法不断调整,旨在通过修订相关法律加强对油气资源的控制,对环境保护加以规范,对外资收购国有能源企业加强限制。自 2011 年底哈南部发生恐怖袭击活动以来,哈萨克斯坦人逐渐成为实施恐怖活动的主体,并出现活跃的极端主义分子。此外,哈民间反华情绪严重,对企业塑造形象、维护投资利益和职工安全构成一定风险。

随着油气领域勘探难度加大,哈本国企业在技术、设备、经验、资金等方面还无法完全独立作业,需要借助外国投资者的资金、技术等优势资源,这给

中国企业带来了更多机会。根据 2013 年中哈双方签订的《关于进一步深化全面战略伙伴关系的联合宣言》,双方鼓励和支持两国企业在油气田勘探开发、原油加工和扩大对华能源出口等新项目上开展合作。哈方为了保障新开采原油的出口,计划通过增加里海石油管道国际财团(KTK)公司管道和哈中原油管道的通过能力,以扩大运输走廊。哈政府希望将哈打造成全球交通走廊,以连接中国、欧洲和中东各市场,从而增加货运量,从货物过境中获得大量红利。在境内以首都阿斯塔纳为中心,建设三条交通走廊,总长 3535 公里,投资额拟为 15880 亿坚戈(约合 88.71 亿美元);在境外建设“北线”(西欧-中国西部国际公路)、“中线”(中国-哈萨克斯坦-阿塞拜疆-格鲁吉亚-土耳其铁路)和“南线”(哈萨克斯坦-土库曼斯坦-伊朗铁路)。在中哈“一带一路”与“光明大道”的对接合作规划中,双方也明确表示将积极推动企业参与哈方公路建设和公路基础设施优化升级、参与两国及第三国境内的物流终端建设和发展、开展因谢布鲁恩陆港与班达尔-阿巴斯港终端等港口码头建设以及航空运输领域等方面的合作。

2. 乌兹别克斯坦

2019 年,我国企业在乌兹别克斯坦市场新签合同额 11.8 亿美元,同比增长 6.54%,完成营业额 8.9 亿美元,同比下降 15.8%。

乌兹别克斯坦建设需求较大。在基础设施建设领域,乌国是中亚人口最多的国家,超过 3100 万,现代化住宅需求量较大。同时,乌国本土房产开放商、施工单位等迅速崛起,规划和建设了众多现代化住宅、商业中心,如塔什干 CITY 项目。在道路交通运输领域,乌国铁路较为发达,但公路除首都及周边外,路况较差,待新建及改造项目很多。在电力新能源领域,乌国以火电为主。2017 年以来,乌政府有意愿使用中国政府贷款,对一批小水电项目进行升级改造。此外,乌国光照资源丰富,全年日照时间超过 300 天,

政府计划在五年内实现 300 兆瓦太阳能电站建设。此外，乌政府将吸引外资纳入经济优先发展领域，颁布了《外资法》、《外国投资权益保障和维护措施》等系列相关法令，为外商提供诸多权利、优惠和特权。根据乌政府现行法律，外国投资者可以设立合资企业，100% 外资企业，获取私有化企业部分或全部股份。

在乌开展业务也面临着诸多困难。根据乌法律规定，按照所签合同和协议为乌工作的外国公民办理超过 3 个月的签证时，必须首先办理由乌劳动部门颁发的劳动许可，之后持许可证办理签证和居留。外国公民获得劳动许可后，工作签证的种类主要为 S-3 或 E 工作签证两种，代表处一般为 B-1/B-2，有效期均不超过 1 年。出于对本国公民就业等综合因素考虑，乌国对外国投资方员工与当地员工比例已从 1:4 提高到 1:7，实际操作中甚至要求投资方员工所占比例保持在 10-20%。此外，当地普通劳动力容易得到满足、技术工种人员较为缺失，乌国通货膨胀一直居高不下，物价指数不断上涨，部分大宗材料很难在当地采购。

2020 年 1 月，乌总统批准 2020—2022 年投资规划，计划在三年间投资 850 万亿苏姆（约合 961.6 亿美元），其中，吸引外国直接投资 350 亿美元，实施 878 个项目（大型项目 206 个），其中，利用主权担保的外国贷款实施项目 98 个，利用外国直接投资实施项目 635 个，其他为乌政府融资或本国企业投资项目。上述项目涉及乌国民经济各行业领域，涉及光伏电站、热电站、水电站、输变电线路建设，相关化工厂建设、市政给排水管网改造、铁路电气化改造、道路改造等工程领域。

根据乌 2030 年前电力领域改革发展规划，乌电力装机容量将由目前的 1.2 万兆瓦扩容至 3.18 万兆瓦，年发电量由 600 亿度左右提升至 1210 亿度，增长一倍。根据乌 2035 年前交通体系发展战略，乌政府将融资 46.6 万亿苏姆（52.7 亿美元）对现有公路、铁路进行改造、扩建并新建物流中心，提高陆路交通运力（货物公路过境运输量从 2018 年的 61.2

万吨至 2035 年提高到 129.4 万吨，铁路过境运输量从 720 万吨提升至 850 万吨），提高物流中心中转能力和仓储能力。

四、展望及建议

整体来看，亚洲基础设施比较落后，建设需求较大。东南亚、南亚经济持续快速发展，为基础设施规划和建设提供了资金支持，将成为“一带一路”基础设施建设引擎。但是，基建资金缺口仍然较大，业务模式转型升级势在必行，中国企业要加强探索和推进投建营一体化项目建设。同时，在亚洲不同区域开展业务面临诸多风险，中国企业应加强风险研判，制定规避措施，保障对外承包工程高质量发展。

一是亚洲基础设施建设需求仍然旺盛。孟加拉国的基础设施状况与我国 80 年代中早期水平基本相当，市内通勤尚无轨道交通，道路拥挤，当地研究机构最新研究表明，首都达卡地区每年因拥堵造成 3700 亿塔卡的损失，相当于国家预算的 11%；此外，孟加拉国境内现有铁路 2884.67 公里，运营里程 2655.93 公里，新建和改扩建需求巨大。科威特的基础设施老化，运载能力严重不足，交通拥堵问题日渐突出，特别是对机场、桥梁、道路建设的需求仍然紧迫；在建筑方面，随着科威特人口的增加，科威特的住宅需求持续上涨，目前已经有超过 10 万的科籍居民等待政府的住房分配；在电力方面，在考虑到年用电量增长率约 6% 的情况下，到 2022 年预计全国用电量需求将达到 22000 兆瓦，至 2035 年达到 30000 兆瓦，未来的供电缺口仍非常大。哈萨克斯坦国内电力设备折旧率高、老化严重、线损高，而哈国内没有电力设备和附件生产能力，其发电设备多为几十年前俄罗斯生产的电力设备。斯里兰卡希望利用其战略地缘优势，倾力打造航空、航运、旅游和商业、能源和经济中心，发展成为连接东南亚新兴经济体、中东产油区、非洲新兴经济体和西方发达经济体的区

域经济中心，因此亚洲基础设施建设需求仍然旺盛。

二是东南亚、南亚将成为“一带一路”基础设施建设引擎。根据亚洲开发银行预测，虽 2020 年亚太地区经济将有所放缓，但增长势头依然稳健。东南亚、南亚国家政局相对稳定，经济将继续保持较快增长，成为带动“一带一路”基建发展的火车头。目前，东南亚、南亚地区国家不断推进基础设施改造和新兴经济体工业化、城市化，各国竞相推出经济发展规划，致力于经济结构调整和产业更新升级，增加基建公共支出和政府补贴，鼓励跨境投资，创新拓展合作模式，积极加大对基础设施互联互通支持力度。例如，印尼政府制定了“2015-2019 国家中期发展计划”，基础设施建设投资需求达到 5500 亿美元；泰国推出了“4.0”发展战略与“东部经济走廊”计划；在孟加拉“七五”计划中，继续把重点放在基础设施投资上，筛选出一批最重要的公路、铁路项目并尽快实施，继续加大力度改善城市交通拥堵状况，截至 2030 年，预计每年基础设施投资 100-200 亿美元。能源、交通、电力、通信、环保、公共设施、教育医疗、电子商务、城镇化等领域将成为投资建设的重点领域。

三是亚洲各国积极创造良好的投资环境，加大推进投建营一体化力度。亚洲各国积极优化政策环境、商业环境、投资法律等，吸收国际资本、私人资本，为基础设施建设注入新动力。马来西亚政府鼓励实施 BOT/PPP 模式。自上世纪 80 年代开始，马来西亚政府就鼓励私人资本与政府合作，开展 BOT 项目建设与运营，降低政府公共开支的负担。马政府在政策层面大力支持 BOT 项目的开展，积极修订有关法律，使国内法律环境与国际接轨。科威特制定颁布了一系列相关法律法规，形成了比较完整的鼓励外国投资法制框架，允许外资占股比例至 100%，向外商投资

提供免税、划拨土地和房产等优惠政策与鼓励措施。当前，科威特合作项目管理局（KAPP）正大力推动各类 PPP 项目来引入私营部门进行相关大型项目的投资建设，科威特直接投资局（KDIPA）也在积极配合商工部带动外资公司进入科威特注册全资企业为科威特中小企业发展（SMEs）注入新技术和新产业支撑。乌兹别克斯坦在基建特别是电力领域积极推广 PPP（公私伙伴关系）模式，在财政部成立了公司伙伴关系署，由副财长兼任署长，负责协助各部委、经济实体和地方政府落实公私伙伴关系模式，包括制定具体的项目融资方案等。根据乌政府规划，清洁能源（光伏电站、风电站）项目将成为 PPP 模式重点推广的方向。

四是亚洲各国综合风险突出，做好风险防控是高质量发展的基础。一是债务风险。鉴于主权担保的国家外债增长较快，亚洲多国政府减少主权担保的外债，更多使用商业贷款和吸引投资发展本国经济。二是社会安全风险。以巴基斯坦为例，随着中巴经济走廊的持续推进，中资企业在巴面临的安全风险有可能不断增加，巴基斯坦贫富差距比较悬殊，加之种族纷争、教派冲突、地方分裂等矛盾交织，催生了不同规模的、有组织的犯罪团伙，为社会带来众多不稳定因素。近年来，斯里兰卡刑事犯罪也有所上升，频繁发生针对游客的盗窃、抢劫案件，中国企业和个人应注意人身和财产安全。三是宗教风险。巴基斯坦为穆斯林国家，绝大部分人信奉伊斯兰教，穆斯林和基督教群体之间的宗教冲突，引发了极端伊斯兰教分子的暴怒，严重影响了社会稳定。中国企业应充分尊重当地传统习惯，尽量不介入宗教、政治、族群等敏感话题，避免卷入族群纷争，陷入舆情危机。

第二章 非洲市场

2019年，非洲各国经济发展较快。但是，随着新冠疫情在全球蔓延、东非遭受蝗灾侵扰、国际石油价格下跌等不利因素影响，国际主要经济体增速普遍放缓，非洲经济面临较大的下行压力。非洲各国将减少基础设施建设投资预算，业主违约、政策变化等风险将更加严峻，汇率变动风险、外汇管制、税务政策变化和稽查等风险也将进一步加大。

一、市场概况

一是通过基础设施建设为非洲经济发展注入活力。落后的基础设施成为抑制非洲经济快速发展的重要要素，根据国际组织的相关数据显示，部分非洲国家物流成本占到商品总成本的75%，电力短缺造成的经济损失占到非洲经济的2-4%。非洲地区交通运输、通讯工程、电力工程建设等基础设施相对薄弱，各种交通运输方式缺乏有效连接。以西非区域为例，西非地区的陆路运输占比90%，公路网十分薄弱；铁路网落后老化，每1000平方公里仅铁路线1.9公里；港口运输发展受限，西非12个港口均未列入世界前70位港口。为此，各国将基础设施建设列为发展的首要议题。埃塞俄比亚提出第二期“增长和转型计划”、肯尼亚提出“四大发展议程”、乌干达提出第二期“国家发展计划”、坦桑尼亚提出“国家五年发展计划”、埃及推出“埃及新行政首都”和“苏伊士运河走廊经济区”等政府重大计划以及赞比亚实施“第七个国家发展规划”等。此外，非洲还加强区域互联互通建设，致力于一体化、工业化和城市化“三化”建设，旨在通过加强基础设施建设来带动区域经济发展。2019年7月，正式启动了非洲大陆自贸区，进一步推进区域一体化进程，这有利于提升非洲的基础设施建设水平，为非洲经济发展注入了新的活力。

二是债务水平上升为业务开展带来较大压力。

非洲基础设施建设需求的持续旺盛和滞后的经济发展造成资金缺口进一步扩大。根据联合国非洲经济委员会2019年6月发布的《2019非洲经济报告》显示，为实现联合国可持续发展目标，非洲每年所需资金约在6140-6380亿美元左右。非洲国家普遍债务负担较重，自身缺少继续大额借贷能力，国家还款能力不足，导致拖欠工程款情况严重，这为业务发展带来了较大的风险。例如，埃塞政府总负债已占国内生产总值的59%，还款风险加剧；安哥拉的债务率、负债率及偿债率等外债指标均已逼近或超过“红线”，项目所在国政府借债开始紧缩；科特迪瓦债务水平接近50%，对外举债规模有限等。因此，很多非洲国家纷纷采取降低债务措施。例如，加纳于2019年4月正式退出IMF，致力于控制债务问题，将继续降低主权借款数额；科特迪瓦正在逐步减少对外举债，且对贷款利率有所限制，需要达到35%的赠予成分。不少非洲国家极力推动外资以PPP、BOT方式参与基础设施建设，但由于投资项目风险大、见效慢等原因，目前成功案例较少。

三是非洲市场业务拓展面临诸多挑战和困难。

首先，非洲多国开始执行本国优先的政策。赞比亚、阿尔及利亚、埃及、摩洛哥等国均提出本国优先的口号，规定本土承包商在政府工程项目中享有优先权或者一定比例的优惠或分包比例，提高当地材料和设备在项目中的使用比例，降低外籍雇员的雇佣比例，培养当地员工等。其次，工程款拖欠较为突出。以喀麦隆为例，大多数项目拖欠款时间达到半年至一年以上，且每次付款金额与申请金额相差甚远，一次申请金额通常采用多批支付，且付款程序复杂，导致请款成本提高；阿尔及利亚政府新开住房项目的预付款由以往最高达到15%工程预付款和35%材料预付款，降到最高仅有15%的工程预付款，且需分三次办理，甚至不提供预付款等。再次，合同、税务风险较大。

例如，埃塞存在税收执法过当、问题发票、增值税退税拖延等问题；喀麦隆各类税收负担较重，各级税务部门对税法规章解释不一，合同规定的免税条款得不到落实，施工合同采用固定模板，霸王条款多，关键条款的可谈性极低，造成承包商方非常被动等。

二、业务概况

中非在基础设施方面的合作是中非经贸合作的重要内容。中国政府长期以来大力支持非洲的基础设施建设，中非产能合作、非洲“三网一化”、“中非十大合作计划”等经贸合作机制和框架安排落实推进，中非发展基金、中非产能合作基金为中非基础设施合作提供了有力的金融支持。2019年起开始举办两年一届的中非经贸博览会，聚焦贸易、农业、投融资、合作园区、基础设施等领域务实合作。非洲是我国企业开展对外承包工程业务的重点传统市场，我国企业在非洲市场形成了较好的业务基础，在各国承包商中具有相对较高的市场份额。2019年我国企业在非洲市场业务下滑趋势加剧，传统现汇项目发包额减少，

融资项目难度加大，传统合作模式面临困境，业务开展所面临的困难、风险和挑战明显增多。

（一）业务规模

2019年，我国企业在非洲市场对外承包工程业务完成营业额460.1亿美元，同比下降5.8%，自2016年以来连续第四年下降，且降幅进一步加大；新签合同额559.3亿美元，同比下降28.7%，业务开拓压力不断加大。我国企业在非洲市场完成营业额占年度对外承包工程完成营业额总额的比重自2014年达到37.2%后逐年下降，本年度占比为26.6%，新签合同额份额下降至21.5%。根据ENR发布的250家最大国际承包商在非洲市场的业绩，自2015年起，国际承包商在非洲业务总体呈下滑趋势。虽然我国企业在非洲业务规模呈萎缩趋势，但在非洲市场的业务占比仍在逐步提升。2020年榜单中，我国上榜企业完成营业额合计341.7亿美元，占比达到了61.9%，较上年度提高1个百分点。

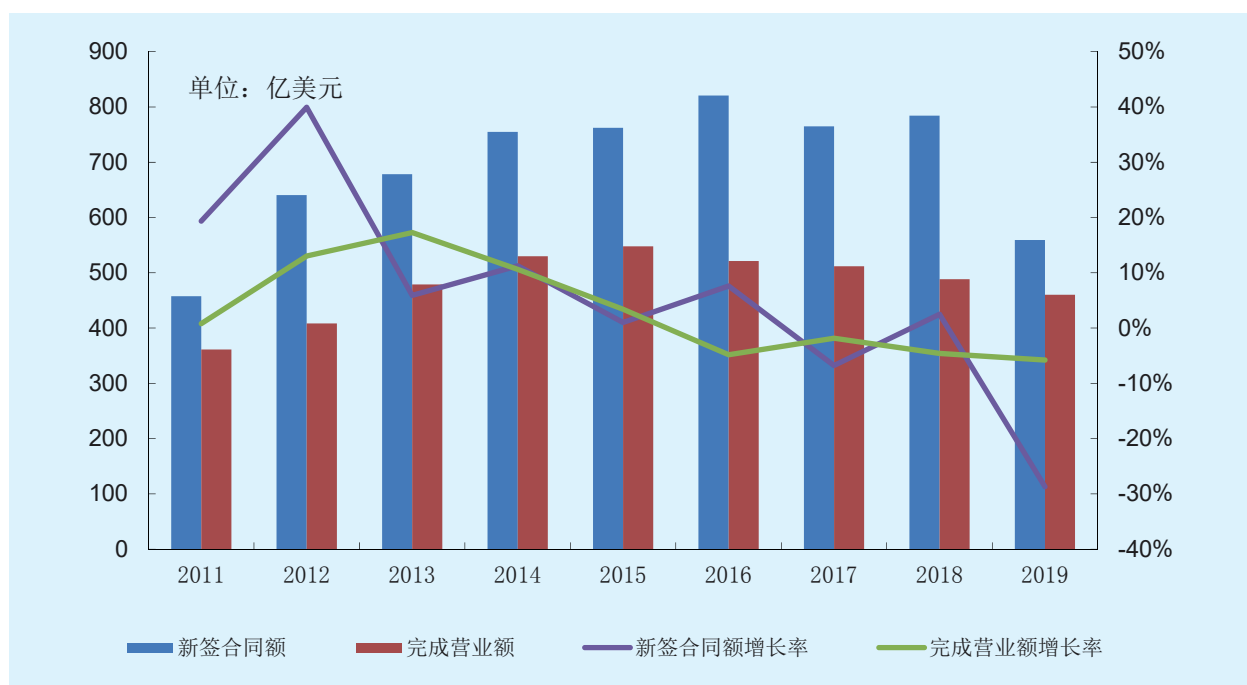


图 2-3 2011-2019 年非洲市场对外承包工程业务走势

（二）主要国别市场

我国企业在阿尔及利亚、尼日利亚、肯尼亚、埃及等市场完成营业额位于前列。在非洲前 10 市场

中，除尼日利亚、埃及、刚果（金）和喀麦隆完成营业额实现增长外，其他市场均同比出现了不同程度的下滑。

表 2-4 2019 年非洲地区新签合同额和完成营业额前 20 国别（地区）市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国家（地区）	完成营业额	同比
1	尼日利亚	125.6	-26.2%	阿尔及利亚	63.4	-15.8%
2	加纳	42.9	33.2%	尼日利亚	46.0	13.5%
3	阿尔及利亚	37.3	-22.0%	肯尼亚	41.7	-4.3%
4	刚果（金）	35.6	-37.8%	埃及	31.9	55.9%
5	科特迪瓦	34.9	71.5%	安哥拉	28.7	-36.9%
6	埃塞俄比亚	26.9	21.5%	赞比亚	25.7	-4.8%
7	几内亚	26.6	64.3%	埃塞俄比亚	25.0	-37.6%
8	埃及	25.9	-67.4%	刚果（金）	24.5	34.4%
9	赞比亚	22.1	-52.7%	乌干达	15.4	-28.3%
10	肯尼亚	13.8	-63.6%	喀麦隆	14.0	11.7%
11	坦桑尼亚	12.6	-40.6%	坦桑尼亚	12.8	19.2%
12	乌干达	11.8	-68.5%	几内亚	12.2	48.6%
13	南苏丹	11.7	535.5%	科特迪瓦	10.9	28.5%
14	南非	10.6	-41.2%	莫桑比克	10.0	24.5%
15	塞内加尔	10.3	153.7%	塞内加尔	8.8	-22.6%
16	莫桑比克	9.9	-70.3%	加纳	8.2	-27.8%
17	尼日尔	9.5	234.7%	乍得	7.3	47.1%
18	马达加斯加	9.2	256.7%	赤道几内亚	5.8	7.2%
19	喀麦隆	8.6	-51.3%	南非	5.6	-59.6%
20	津巴布韦	8.5	-27.8%	津巴布韦	5.6	73.5%

（三）业务领域

我国企业是非洲市场交通运输建设、一般建筑、电力工程建设等领域的重要参与力量。从完成营业额来看，交通运输建设、电力工程建设和一般建筑领域

分别下降 7.9%、5.0% 和 9.2%，工业建设和制造加工设施下降 6.1% 和 23.9%，水利建设下降 2.8%，仅有石油化工同比增长 32.4%，废水物处理业务同比增长 12.9%。新签合同额方面，仅有石油化工领域和水利建设领域同比实现了增长。

表 2-5 2019 年非洲市场对外承包工程业务领域分布

单位：亿美元

排名	专业领域	新签合同额	同比	专业领域	完成营业额	同比
1	交通运输建设	212.1	-25.4%	交通运输建设	154.7	-7.9%
2	一般建筑	110.1	-25.9%	一般建筑	107.5	-5.0%
3	电力工程建设	75.8	-46.3%	电力工程建设	57.8	-9.2%
4	通讯工程建设	33.4	-7.3%	通讯工程建设	31.8	0.2%
5	水利建设	36.0	22.3%	水利建设	29.7	-2.8%
6	工业建设	24.5	-25.1%	工业建设	23.4	-6.1%
7	石油化工	33.0	81.4%	石油化工	22.9	32.4%
8	制造加工设施建	4.0	-12.0%	制造加工设施建	8.5	-23.9%
9	废水（物）处理	1.4	-35.4%	废水（物）处理	0.8	12.9%
10	其他	28.2	-67.3%	其他	23.1	-15.5%

（四）参与企业

2019 年，在非洲市场对外承包工程业务排名前 30 位的企业见表 2-6。2020 年 ENR 全球 250 家

国际承包商榜单中（以 2019 年业务为依据），共有六家会员企业进入非洲市场业务前十名，中国交建、中国电建、中国铁建、中国中铁、中国建筑业务居前五位，国机集团位列第八位。

表 2-6 2019 年非洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国水电建设集团国际工程有限公司	中国建筑股份有限公司
2	中国铁建国际集团有限公司	华为技术有限公司
3	中国土木工程集团有限公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
4	华为技术有限公司	中国土木工程集团有限公司
5	中国能源建设集团国际工程有限公司	中国路桥工程有限责任公司
6	中国江西国际经济技术合作有限公司	中国港湾工程有限责任公司
7	中国港湾工程有限责任公司	威海国际经济技术合作有限公司
8	中国建筑股份有限公司	江西中煤建设集团有限公司
9	中铁七局集团有限公司	中国江西国际经济技术合作有限公司
10	威海国际经济技术合作有限公司	中铁七局集团有限公司

排名	新签合同额	完成营业额
11	中铁十六局集团有限公司	中国葛洲坝集团股份有限公司
12	中地海外集团有限公司	中交第四航务工程局有限公司
13	江西中煤建设集团有限公司	中交一公局集团有限公司
14	中国路桥工程有限责任公司	中国机械设备工程股份有限公司
15	中国石油管道局工程有限公司	中国河南国际合作集团有限公司
16	中铁国际集团有限公司	中国交通建设股份有限公司
17	特变电工衡阳变压器有限公司	中国电建市政建设集团有限公司
18	中国葛洲坝集团股份有限公司	中材建设有限公司
19	中交一公局集团有限公司	安徽省外经建设（集团）有限公司
20	中国冶金科工集团有限公司	成都建筑材料工业设计研究院有限公司
21	特变电工股份有限公司	中国石油集团长城钻探工程有限公司
22	中铁十四局集团有限公司	中国建筑第五工程局有限公司
23	中国石油集团长城钻探工程有限公司	中国水利电力对外有限公司
24	华山国际工程公司	中地海外集团有限公司
25	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	中材国际工程股份有限公司
26	中工国际工程股份有限公司	中国电力工程有限公司
27	中国技术进出口集团有限公司	江苏南通三建集团股份有限公司
28	浙江省东阳第三建筑工程有限公司	中国石油工程建设有限公司
29	中建新疆建工（集团）有限公司	中国地质工程集团有限公司
30	中国河南国际合作集团有限公司	江西省水利水电建设有限公司

三、区域重点国别市场概况

非洲各区域市场对外承包工程业务占比情况见图 2-4。

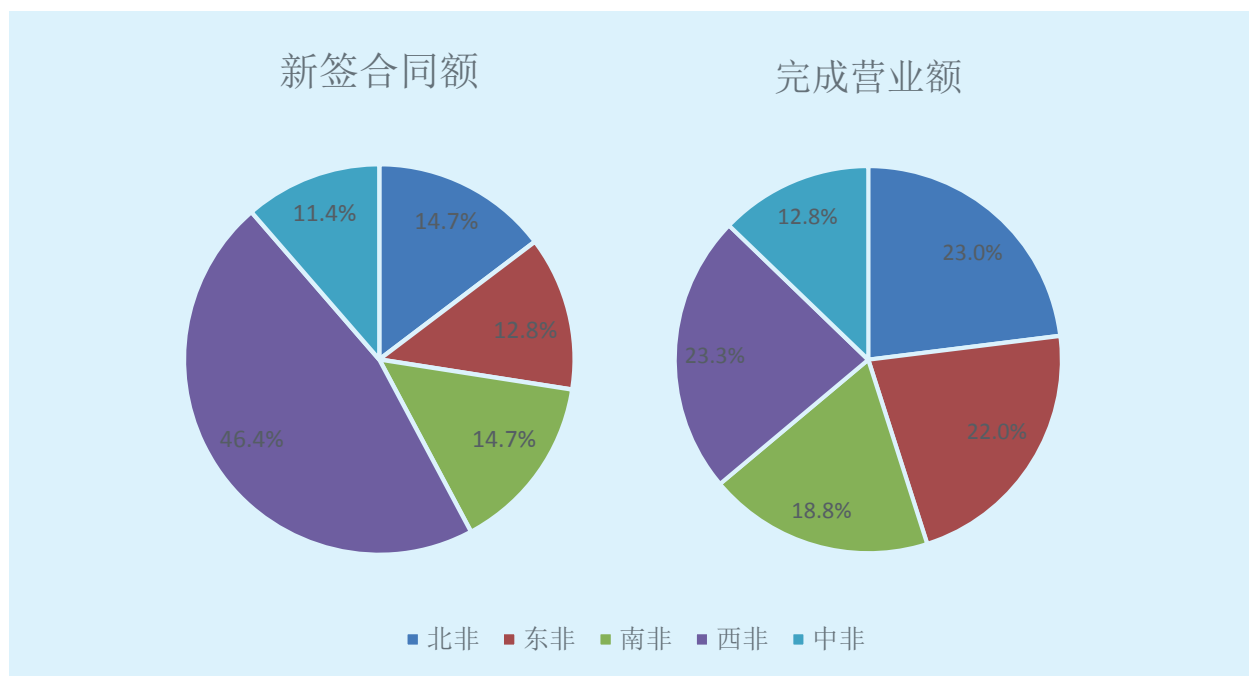


图 2-4 2019 年非洲各区域市场对外承包工程业务占比

（一）东非地区

东部非洲地区包括肯尼亚、埃塞俄比亚、乌干达、坦桑尼亚、厄立特里亚、索马里、吉布提、卢旺达、布隆迪和塞舌尔等国家。2019 年中国企业在东部非洲市场新签合同额 71.4 亿美元，同比下降 47%，自 2017 年的签约峰值 201.4 亿美元，下降了 2/3；完成营业额 101.4 亿美元，同比下降 17.5%，较 2015 年的峰值下降了近 40%。

东非政治形势总体稳定，经济发展总体向好，是撒哈拉以南非洲增长最快区域，有关机构预测，2019 和 2020 年的整体 GDP 增速超过 6%。埃塞俄比亚、卢旺达、坦桑尼亚是国内生产总值增长率最快的三个国家。2020 年，东非国家遭遇沙漠蝗虫灾害和新冠疫情影响，区域内埃塞俄比亚、布隆迪、坦桑尼亚和索马里都将迎来大选，经济前景不明朗，政治热度不断提升，选举年是否能够和平过渡，成为上述国家目前面临的主要挑战。

基础设施建设是该地区发展的首要议题。东部非洲国家重视基础设施建设，如埃塞俄比亚提出第二期“增长和转型计划”、肯尼亚提出“四大发展议程”、乌干达第二期“国家发展计划”以及坦桑尼亚提出“国家五年发展计划”，各国的转型升级及改善民生的计划为开展民生类业务及投资业务提供了机遇。区域一体化也催生了区域互联互通的建设需求。2007 年，东非各国出台铁路发展愿望规划，形成了由五大走廊构建的东非铁路网，规划总里程 16317 公里，总投资规模近 1000 亿美元，由中国企业建设的亚吉铁路、蒙内铁路是其标志性项目。根据东非共同体规划，未来东非发展的一个关键是区域内部及与外部世界的贸易，因此跨国跨区域的互联互通基建项目将大幅增加。

该地区国别普遍通过改善当地投资环境、增加投资激励政策，吸引私营资本、国际资本开展本国基础设施建设，鼓励外资和私营资本通过 PPP 等模式加大对当地基础设施的投资，稳步推进本国重大项目实施与支持企业在当地的综合性开发。如埃塞 2018 年

2月颁布了PPP法案，并于2018年7月颁布《PPP实施办法》，在PPP平台上提供政策、法律法规、指导方案供企业参考。埃塞公私合营局2019年已通过了17个PPP项目，后续将要求各相关部门继续提交希望以PPP模式推进的项目，审核通过后发布、推进。为减少对财政的依赖，肯尼亚公私合营部门积极推进私人投资基础设施建设项目，《公私合营法》中列出的公私合营的领域包括电站、港口、机场、铁路等，并为PPP模式推广提供了清晰的法律环境和保障措施，给予税收、投资收益汇兑的便利。乌干达实行投资自由化政策，鼓励投资，几乎所有经济领域都对外国投资者开放，具有较高的投资自由度。乌方对投资方提供一站式服务，颁布了相关激励政策，对于外国投资者可提供10年的免税期及相关工业园区所需的免费土地等。2015年7月，乌干达通过《PPP法案》。

东非区域市场远景向好，短期内处于调整期，在业务推进方面存在困难和瓶颈。目前中国企业在该地区的承包工程业务仍以施工承包及EPC总承包项目为主，虽占据当地市场较大份额，但面临来自当地政府、企业等各方面的压力。一是项目融资难以落地。东非各国债务普遍达到上限，基建投资受到抑制，传统EPC+F模式不可持续，项目融资难以落地。二是现汇项目竞争日趋激烈。企业由于国内劳动力成本提高、人民币升值等因素造成成本优势日益丧失，其他国家及本国承包企业实力日益增强，中企之间也呈现过度竞争和低价竞争的现象，现汇项目竞争越来越激烈。三是投资项目风险大、见效慢。非洲总体投资环境相对较差，基建投资起步晚，短期内难以带来大的业务增量。

1. 肯尼亚

肯尼亚经济发展较为迅速，重视基础设施建设，区域一体化项目建设需求加大。从内部环境来看，肯尼亚政治、法律、教育等社会体系较为完善，市场经济体制也较为健全。肯雅塔总统连任以来，推

行积极的财政政策，承诺将延续对基础设施建设的投入，并拓展能源行业和现代化农业，提出了“BIG FOUR”发展计划。目前，肯尼亚交通设施建设、民生工程建设等领域在建和待建项目较多，石油化工领域也有较大突破。肯尼亚是东非的交通与贸易枢纽，区域一体化催生互联互通建设需求。以东非走廊建设为驱动，通过港铁联运、水铁联运，打通从蒙巴萨港到维多利亚湖区域的交通大动脉，辐射周边乌干达、卢旺达等六国，实现路、港一体化交通新模式。以蒙巴萨临海经济圈、内罗毕首都经济圈、维多利亚环湖经济圈为核心，构建“一廊三圈”的发展布局，推动东非经济走廊的建设，拉动沿线经济的发展，全面提升交通走廊的社会经济效益。鉴于主权贷款难以满足其未来基建项目资金需求，肯尼亚政府开始通过吸引投资来开展建设。企业应积极探索业务模式创新，推动投资项目落地，关注PPP、BOT等商业模式项目，工业园经济特区项目以及区域综合开发投资项目。

2019年，肯尼亚市场完成营业额41.7亿美元，新签合同额13.8亿美元，分别下降4.25%和63.6%。中国企业在肯尼亚市场业务目前有一些突出问题和困难：一是由于因前些年肯尼亚政府借用外债进行了大规模的项目建设，在目前财政压力加大的情况下，肯政府慎重上马新的建设项目，大项目减少。在肯尼亚开展工程承包的中国企业多达20多家，在项目数量减少的情况下，内部竞争问题较为突出，现汇项目标价下滑严重。目前项目标价急剧下降，以公路项目为例，单公里造价从2008年的每公里180万美元降到了2017年的每公里80万美元，承接后实施风险急剧加大。此外，为按期偿还外债，肯尼亚政府加大了征税查税的力度，市场政策环境不稳定，在肯企业所面临的税务风险加大。

2. 埃塞俄比亚

2019年，中国企业在埃塞俄比亚市场完成营业额25.0亿美元，同比下降37.6%，新签合同额26.9亿美元，同比增长21.6%。

埃塞政府将实现可持续发展和消除贫困作为重点目标，不断地加大投入力度，同时积极争取国际援助，吸引投资，大力推动电力、铁路、公路、能源、电信及住房等方面的基础设施投资和建设。埃塞政府在第二个五年规划中明确，未来几年公路、铁路、供电、城市居民住房项目将成为融资资金使用的重点方向；埃塞交通部也明确表示规划了多个港口、公路、铁路、航空项目，计划联通整个东非地区。埃塞基础设施建设多由埃塞政府或国有企业出资，但往往需要承包方协助获得融资，融资来源包括外国政府和多边国际金融机构（世界银行、国际货币基金组织、非发行等）的援助类、优惠性质贷款和商业贷款等。

中国企业在埃塞市场对外承包工程业务发展面临着一些突出的困难：一是埃塞外汇储备匮乏，支付能力下降。主权债务问题突出，埃塞政府总负债已占国内生产总值的 59%，还款风险加剧，国际货币基金组织亦将埃塞债务风险评级由“中等”调至“较高”，认为其存在明显的“债务危机”。2020 年，埃塞政府延迟了大型基建项目投入运营，创汇能力不足等因素，将进一步影响未来经济发展势头与整体财政表现。二是埃塞货币持续贬值，埃塞比尔对美元的汇率从 2019 年 6 月的 1:28.5，贬值到 2020 年 3 月的 1:35.5，而且贬值趋势仍然继续。三是税务情况得不到改善，会员企业普遍反映在埃塞遇到的税收执法过当、问题发票、增值税退税拖延等问题。2019 年，埃塞的税务局长向总理保证，2020 年税收增加 60%。所以税务稽查问题，不仅没有得到解决，反而恶化。四是国际竞争加剧，如 2020 年，为对冲中国在埃塞俄比亚的影响力，美国拟通过其新成立的国际发展金融公司在埃塞投资 50 亿美元，以支持埃塞私营部门改革，主要投资领域为电信、地热能、物流和制糖业等。

3. 乌干达

乌干达经济基础薄弱，结构单一，工业处于起步发展阶段，以制造业和建筑业为主。乌干达政府欲通

过社会经济改革，到 2040 年实现把乌干达从一个低收入的农业国发展为一个中等收入的繁荣国家的发展目标。乌政府将基建作为发展的重点，基建领域特别是交通、能源、水利、通信领域都有巨大的发展需求。乌政府实行谨慎的借债政策，通过维持可持续的债务水平，保证乌干达经济的竞争力，目前政府不再提供主权担保。据在乌企业分析，乌干达 2020 年现汇合同发标量预计会比 2019 年上升，主要原因是 2019 年是选举动员年，部分项目的发包推迟到了 2020 年举行。目前，乌干达总体现汇投标规模通常在 10 亿美元左右。近几年乌政府积极鼓励企业参与投资项目，一直在尝试 BOT，但尚未有项目真正落地。整体形势较为严峻，发展压力加大。

2019 年，中国企业在乌干达市场新签合同额 11.8 亿美元，完成营业额 15.4 亿美元，较上年分别下降 28.3% 和 68.5%。中国企业在乌干达市场的业务领域主要为交通运输建设和电力工程建设。

市场参与主体情况。从 2019 年完成营业额来看，中国水电国际、中交一公局、中水电八局等企业业务居于前列。从中国企业在当地市场的竞争情况看：在房建领域，乌最大的建筑承包公司为英国 ROKO 建筑公司，以及意大利 STIRNG 土木工程公司、英国 GLESSON 工程公司、埃及 ARABCONTRACTORS 公司和当地 SPECON 公司等。中国房建企业包括烟建、中航技、江西国际等。近年来，欧洲公司占乌房建市场约 40% 的份额，中国公司约占 20%，其余份额为当地公司、印度及巴基斯坦公司。公路建设领域，参与企业较多，竞争非常激烈。国外承包商包括以色列 SBI、塞尔维亚 ENGERGPOJEKT、南非 BASILREAD (BR)、法国 SOGEA、葡萄牙 MOTA 等。近年来，中国企业在公路建设领域取得了长足的发展，市场份额逐步扩大。电力工程建设领域，发电方面，主要在中国公司与欧洲公司之间竞争，包括意大利 SALINI 公司、法国万喜集团、中国电建、中水对外和葛洲坝集团等。

在输配电领域，当地公司和印度公司占据 90% 以上的份额，中国企业有正泰电气、特变电工、泰开集团等，份额较小。在乌干达通讯承包工程领域，竞争者主要是欧洲的爱立信与中国的华为、中兴，其中爱立信和华为占据主要市场份额。

乌干达对于改善交通条件、电力电网状况和推进工业园区建设的需求非常迫切。当前，我国政府在中非合作框架下，大力支持非洲基础设施和民生工程建设，并鼓励中国企业和金融机构积极参与非洲跨国跨区域的基础设施建设及运营管理。上述领域在未来几年都将成为我国企业在乌开展承包工程的主要业务领域。考虑到乌干达鼓励企业投资，企业可采用 IPP、PPP 与主权、资源担保并行策略。同时要根据乌干达经济体量小，贷款红线压力等因素进行融资创新，可以尝试延迟支付、建设移交和融资租赁等融资方式。

（二）北非地区

北部非洲主要包括埃及、阿尔及利亚、苏丹、南苏丹、利比亚、突尼斯、摩洛哥等市场。

2019 年，中国企业在北部非洲地区新签合同额 82.1 亿美元，完成营业额 106.0 亿美元，同比分别下降 40.2% 和 6.4%。阿尔及利亚和埃及是目前中国企业在该地区的主要市场，完成营业额占比分别为 59.8% 和 30.1%。近年来，企业在阿尔及利亚市场的年度业务规模呈下滑状态，埃及市场成为中国企业在北非地区的新的业务增长市场，合作业务有所增加。

阿尔及利亚和埃及均是北非主要的经济体，经济对石油的依赖性较高。由于油价低迷和地区冲突等问题，两国经济前景表现相对疲软，多年来受地区政治局势动荡和战乱影响以及经济结构性问题、政府治理水平、人口膨胀等因素影响，经济潜力难以得到充分发挥。虽然埃及、摩洛哥加快了改革步伐，对经济发展起到一定促进作用，但该地区所面临的政治和安全局势依然是经济进一步发展的重大障碍。

从市场的合作模式来看，埃及市场目前业务对于中国资金的依赖度较高，企业推动的项目通常都是使用中国资金。阿尔及利亚市场目前仍以现汇项目为主，投资业务尚处于起步，近年来石油价格下跌造成政府财政资金短缺，尚不接受主权融资模式。

从市场参与主体和竞争情况来看，北非市场除中国企业外，埃及企业、土耳其企业、欧洲企业在当地的竞争力较强，市场竞争日趋激烈。市场对于当地企业的保护非常强，埃及和阿尔及利亚市场优先交予本国企业实施。如阿尔及利亚给予当地公司 25% 的优惠，摩洛哥本国公司在工程建设方面有较强的实力，且投标参与港口、公路、水坝等基础设施项目享受 10%-15% 的价格优惠，埃及、阿尔及利亚和摩洛哥在项目中优先使用当地材料和当地因素。

1. 阿尔及利亚

2019 年，中国企业在阿尔及利亚市场新签合同额 37.3 亿美元，完成营业额 63.4 亿美元，较上年分别下降 22% 和 16.8%，已经连续第四年出现下滑。从完成营业额来看，一般建筑业务占比达到了 54.8%，据企业反映，中国企业在阿尔及利亚市场房建（含住房、公建）领域的市场份额大约在 30-40%。

2019 年是阿尔及利亚动荡的一年，前总统布特弗利卡辞职，特本于 12 月正式选举为新一届总统，阿国结束动荡局势。世界银行认为阿尔及利亚投资恢复，政治不确定性下降，并上调了对阿尔及利亚 2020 年和 2021 年经济增长预测，预计阿尔及利亚的增长将温和复苏，将 2020 年阿尔及利亚经济的增长预测较 2019 年 6 月的 1.7% 提高了 0.2 个百分点，至 1.9%。

2020 年，新冠疫情的蔓延和国际石油价格震荡对阿尔及利亚经济产生致命影响，而该影响有可能会是长期的。阿尔及利亚政府预算赤字预计将进一步扩大，阿货币第纳尔将面临巨大的贬值压力，阿政府已经于 3 月着手修改 2020 年财政预算，削减开支，私人资

本投资意愿也将下降，市场继续萎缩趋势难以逆转。根据阿当地媒体报道，针对目前国家所面临的困难，阿政府 3 月初宣布新的措施，包括：控制进口规模，政府的管理支出预算消减 30%，推迟启动已登记注册的或是正在登记注册中的项目，维持公共卫生领域的开支并加强新型冠状病毒疫情防治措施的力度、教育领域的预算不变，对受本次疫情冲击的特许经营权人给予补偿，加快税收征集的进度，加快国有银行已发放贷款资金的回笼等。

总体来看，中国企业在阿承包工程市场环境仍然不容乐观。

一是阿政府宣布数项政策缩减支出，工程款支付趋缓。阿财政收入锐减，经济形势严峻，建设资金缺乏，新上项目随之减少。受阿国石油和天然气产业影响，阿财政收入锐减，2020 年阿国总体预算收入较 2019 年下降 7%，预算支出减少 8.6%，其中基础设施开支将大幅削减，建设资金缺乏。目前，业主对承包商的工程款的支付周期已经出现延长。阿财政当局寻找各种理由拖延支付资金，导致项目报表支付缓慢，严重滞后。目前，中国企业在阿国主要业务领域住房和公共建筑项目均出现了业主拖欠工程款的情况。同时为应对受新冠肺炎影响，阿国政府计划暂停和外国公司已签署的设计合同以及服务合同，要求国家石油公司缩减运营和投资支出（从 140 亿降到 70 亿美元），用以维持国家的外汇储备水平。

二是阿国政治局势影响大项目落地。2019 年，因总统选举导致的持续进行的游行示威活动为阿国安全局势埋下隐患，基建市场延迟招标、项目取消现象增多。

三是进一步强化本地优先的政策。阿政府持续保持对本国承包商的支持力度，提供优惠政策扶持，将多个行业的公共工程项目交由本国企业实施。阿尔及利亚公共合同法规定，对于住房、公建合同，要对原产于阿尔及利亚的产品和 / 或对阿尔及利亚本地人占多数股份的阿尔及利亚公司，给予 25% 的优惠额。

目前项目多为国内招标，国际招标的项目大幅度减少。此外，阿政府调整多项进口政策，提高贸易壁垒，并提高当地建材在项目中使用比例。

四是阿政府项目国际招标工程调低外汇比例并降低工程预付款比例。自 2015 年以来，阿政府一律将住房项目外汇支付比例从 32% 下调至 25%，并再次下调至 12.5%，且一直沿用至今，同时向承包商试探性地提出了无外汇支付的条件。据企业反映，目前新签约项目大部分以国内标为主，没有外汇支付部分，个别国际标项目中的外汇比例明显出现下降。阿政府新开住房项目的预付款由以往最高达到 15% 工程预付款和 35% 材料预付款，降到最高仅有 15% 的工程预付款，而且还需要分三次办理，甚至不提供预付款。

五是国有银行已发放贷款资金加快回笼，影响项目正常进度。部分新开项目因业主银行贷款迟迟不能办理下来依然无法开工，影响预付款及报表收款。加大了政府及私人业主债务履约能力的风险，而因延迟付款及开工导致的资金收款滞后，则给企业带来资金压力。

六是税务成本增加。为增加财政收入，阿 2017 年增值税率由 17% 提高至 19%。根据阿尔及利亚 2020 年财政法第 24 条款，删除了原税法内关于建筑行业享受 25% 的营业税税收减免的条款，建筑行业适用 2% 的营业税税率，增加了企业的成本，压缩了企业利润。阿国为应对疫情，计划加快税收征集的进度，企业所面临的税务风险或将升高。

七是面临的市场竞争更加激烈。阿政府项目减少，且外国公司不断进入阿市场，特别是土耳其建筑企业对在阿中国企业造成较大冲击。土耳其政府与阿政府间签订外汇相关优惠政策，更有利于土耳其企业转移外汇，因此土耳其企业要求的外汇比例较中国企业低，甚至承诺不需要外汇支付额度；土耳其建筑企业因历史、文化、风俗相似更易于在阿国沟通，属地化程度也更高，阿政府业主更倾向于使用土耳其企业。

企业下一步可关注阿尔及利亚市场新的发展机遇。阿尔及利亚新任总统表示，阿尔及利亚将发展多元化经济，特别是促进旅游业和非能源产业的发展。此外，还将改善投资环境，加大对教育、住房等民生项目的投入。企业可加强对上述业务的开拓，并探讨投资业务和区域化布局。

2. 埃及

随着埃及人口的爆发性持续增长，埃及目前的基础设施远远不能完全满足经济和社会发展的需要。2014 年塞西当选总统之后，将政府投资大规模基础设施建设作为拉动经济增长的手段，正在积极推动的“埃及新行政首都”和“苏伊士运河走廊经济区”等政府重大计划，其中涉及到房建、铁路、电力、港口、水务等多领域重大项目。从项目资金来源看，中国企业在埃及参与的项目主要采用中国资金。埃及电力建设项目融资主要依赖于发达国家和世界银行等多边国际金融机构的低息援助贷款。埃及开始尝试新的融资和经营方式，将成立主权财富基金用于基础设施投资。

近年来，埃及政局稳定，中埃两国经贸合作迎来机遇期，特别是自 2014 年底两国关系提升到“全面战略合作伙伴”关系后，两国经贸领域的合作也加速推进。目前中资企业参与或跟踪的项目包括电力、能源、房建、交通、石化、冶金及工业制造、农业等多个领域，承包合作成果丰硕，多个重大项目合作取得实质性进展。2019 年，中国企业在埃及市场新签合同额 25.9 亿美元，完成营业额 31.9 亿美元。总体来看，中国企业未来在埃及有一定的市场机遇，但同时面临着来自埃及及国际知名承包商的竞争压力。

埃及市场竞争非常激烈。埃及当地建筑公司实力较强，具有优秀的本土施工和设计企业，在国际承包领域具有较强的竞争力，ARAB CONTRACTORS、ORASCOM、PETROJET、Hassan Allam 等当地知名建筑承包商进入 ENR 最大国际承包商和设计咨询企业榜单，在中东及北非区域具有一定的影响力。目前，埃及当地的大型工程大

多由上述当地公司承建。欧美、中国、日韩等大型工程企业汇集埃及市场，竞争非常激烈，中国企业凭借中国资金的优势在埃及市场占据一席之地。

此外，企业在埃及开展业务需要关注的是：一是税务纠纷，埃政府税务部门随意性强，效率较低。税务结算周期长，乱收税、退税严重滞后等时有发生。二是埃及政府历来重视对本地企业的保护。比如在公共采购中优先采购本地供应商，设定最低本地成分要求等。由于中国企业进入埃及市场较晚，在政府和私人招标项目中仍会规定优先或只用欧美、日等国产品，或以设定技术标准门槛的方式排除中国产品等情况。

（三）南非地区

南部非洲地区包括赞比亚、安哥拉、津巴布韦、马拉维、莫桑比克、博茨瓦纳、纳米比亚、南非、斯威士兰、莱索托、马达加斯加、科摩罗、毛里求斯、留尼汪、圣赫勒拿等。

2019 年，中国企业在南部非洲地区业务收缩显著，新签合同额 82.5 亿美元，同比下降 45.2%，完成营业额 86.6 亿美元，同比下降 20.5%。其中，安哥拉和赞比亚是中国企业在该地区业务规模较大的市场，完成营业额均超过 25 亿美元。

近年南非区域国别经济相对疲软，现汇项目市场相对低迷。南非区域国别多为资源单一国家，如安哥拉的石油产业、赞比亚的铜矿产业都是其经济命脉，大宗商品价格仍是影响经济的主要因素，经济抗风险能力较差。过去几年，由于大宗商品价格浮动，原料出口国财政收入下滑，且近年来各国开始控制资源利用度，如安哥拉已经停止使用石油资源换工程的做法，导致现汇市场更加低迷，现汇项目出现缓建、工程款延付等情况。

EPC+F 融资项目推进速度放缓。到 2018 年，安哥拉总外债约 380 亿美元，其中中国债务超 215 亿美元，赞比亚总外债约 140 亿美元，两国的债务率、

负债率及偿债率等外债指标均已逼近或超过“红线”，项目所在国政府借债开始紧缩，国内金融机构也转为谨慎的态度，框架项目推动放缓。

安哥拉、津巴布韦等经历了总统换届，新一任政府高层对于国家经济发展方向仍处于探索期，大型项目落地和国家经济发展模式都需要经过一段时间后才能确定。此外，区域国家抱团合力增强，对国际地位的需求更加强烈，政治因素有时会影响项目推动进度。

1. 安哥拉

2019年，中国企业在安哥拉新签合同额仅8亿美元，完成营业额28.7亿美元，同比分别下降63.7%和36.9%。

随着安哥拉城市化的进程以及政府主导的经济多元化、工业、农业生产的发展，电力供应不足、供应不均的问题短期内仍难得到快速解决，在交通运输、电力能源等领域有可观的市场容量。

一是电力工程建设领域。安哥拉目前供电能力不足，电力需求缺口很大，包括首都罗安达在内的很多城市和区域均未实现正常用电，电力供应分布不均问题仍普遍存在，尤其是南部、中部、东北区域输电设施不足，电力供应短缺的矛盾非常突出。

二是住房建设领域。虽然今后安哥拉政府在社会住房建设方面的资金投入会大幅缩减，但是社会住房短缺的现象依然十分突出，市场容量也仍然十分可观。社会资本将逐步取代政府公共投资成为住房开发的主力军。

三是矿产资源领域。安哥拉正在集中精力改革矿业发展，目前已经制定了新的钻石营销政策，并扩大了市场开放程度，对国家钻石公司进行重组，严厉打击非法开采和非法钻石贸易等，除了钻石资源外，铜矿、铁矿等领域政府也采取了一些改革和调整措施，矿产资源市场将逐步走向健全和完善。

四是非石油领域。安哥拉政府正致力于发展农业，并且农业已经成为非石油矿产领域经济增长的主

要发动机，现阶段年平均增长速度9.8%，渔业平均增速4.8%，制造业平均增速是5.9%，服务业包括旅游业平均增长速度5.9%，建筑业增速3.8%。以农业、工业为主导的多元化是安哥拉经济的发展重点。

企业可充分将自身优势、业务专长与安哥拉市场现状相结合，加快业务模式的创新和探索，挖掘发展机遇，并且关注安哥拉市场的以下发展趋势：

一是投资要求。在国际石油价格继续低位徘徊、安哥拉财政收入和支出能力不足、政府外债高企的现状下，EPC、F+EPC模式实施的项目数量和项目规模都大幅减少，安政府转而鼓励以PPP、BOT、BOOT、BTO等模式发展基础设施和电力建设，但由于相配套的法律、政策并未健全，社会资本参与的风险相对较大。随着安哥拉经济的发展和洛伦索总统主导下政府管理能力的提升，未来社会资本参与电力、交通、供水等基础设施领域的投资、建设和运营将是行业发展的主要趋势之一。

二是市场挑战加大。自2014年以来，国际石油价格持续走低，严重影响了安哥拉政府的收入和支付能力，导致大量的在建工程承包项目间歇性停工，甚至长期搁置，签约未开工项目迟迟得不到启动。此外，安哥拉政府财政收入不足的情况下，政府大幅减缓了新项目开发进度，工程承包领域的大项目、新项目数量持续减少，在建项目的工程款支付持续拖延等因素，增加了企业承接新项目的难度，为企业在安的可持续发展带来挑战。

三是关注债务风险。对于企业协助政府获取融资、垫资实施的工程项目，需充分考虑安哥拉债务、支付风险。

四是实质上的再投资激励。虽然安哥拉未对再投资进行严格的限制，但是作为外汇管制国家，安哥拉对于利润的汇出有严格的控制。企业汇出利润需要缴纳35%的营业税，还有配额限制，实质上形成了对企业再投资的激励。

五是属地化要求。根据安哥拉2017年3月6

日颁布的第 43/17 号总统令，在安哥拉企业最多只能聘用 30% 的外籍员工，其余需聘用安哥拉员工。

此外，在安中资企业普遍反映面临工作签证办理困难、外汇管制、社会治安不佳等方面的突出问题，应引起各有关方面的高度重视。

2. 赞比亚

2019 年，中国企业在赞比亚市场新签合同额 22.1 亿美元，完成营业额 25.7 亿美元，同比下降 52.7% 和 4.8%，以交通运输建设和电力工程建设业务为主。

赞比亚基础设施较为落后，尤其是交通运输设施老化严重，年久失修，造成国内运输成本居高不下。近年来，政府加大对基础设施建设方面的投资，基础设施逐渐改善。在第七个国家发展规划（2017-2021）实施期间，赞比亚政府将扩建肯尼思·卡翁达国际机场，使年客运量增加至 400 万人次，扩建工程预计投资 3.91 亿美元。在铜带省建造一个绿地机场，年客运量为 200 万人次，预计投资 3.97 亿美元。在电力基础设施方面，赞比亚需要增加火力发电（煤炭发电）、燃气发电、光伏发电和核能发电等。在通信领域，赞比亚制定了《智慧赞比亚总体规划》，政府将统筹建设国家信息通信基础设施。智慧赞比亚二期工程采用优惠贷款进行融资，用于建设国家光纤主干网、城域网、接入网（光纤和固定无线）、政府园区网、虚拟登录站、区域数据中心和一站式政府服务中心。此外，为摆脱过去单纯依赖铜矿资源为主要经济产业的状况，政府积极推行多元化经济政策，鼓励农业、矿业、制造业和旅游业等行业同步发展，开放并大力吸引、鼓励投资。世界银行、非洲发展银行、欧洲投资银行等国际金融组织在涉及改善民生方面给予赞比亚政府大量支持，项目主要涵盖农业、医疗、教育、市政供水、污水处理、公共卫生等领域。今后一段时间，这类项目将成为政府现汇项目的主力。

目前，企业反映在赞比亚开展业务面临着一些突出困难和挑战。

一是赞比亚政府内外债务达上限，投资环境恶化。目前，赞比亚经济增速下降，大宗商品铜价下跌，通货膨胀率持续升高，通货膨胀导致货币克瓦查进一步贬值，短期债务偿付压力加大。一些国际评级机构对赞比亚的风险评级提高，认为赞比亚主权债务规模较高，主权债务可持续性较差，主权信用风险水平较高。

二是工程市场承包模式变化。随着赞比亚经济状况和市场行情的深刻变化，传统工程承包模式如 EPC、EPC+F 的项目大幅萎缩，各大政府部门均表示以后不再推动 EPC+F 模式项目。政府倾向于 PPP、BOT、BOOT、BT 等有私营部门投资的项目。赞比亚政府允许外国投资者参与当地基础设施投资。外国承包商参与赞比亚基础设施合作的主要模式是 EPC，暂无成熟的 PPP 和 BOT 模式的案例。

三是企业竞争压力陡增。目前，在赞比亚承包市场上，大中型工程项目的竞争，主要还是集中在中国企业彼此之间的竞争。目前，中国企业面临的国际竞争压力日渐增大，市场竞争压力空前激烈，中国企业与欧洲、美国、日本及印度企业之间的竞争无可避免会对项目的边际利润造成影响。面对政府发布的现汇项目（资金主要来自世界银行、非洲开发银行等国际金融组织），承包商之间竞争凸显，中标价呈走低趋势。

四是赞政府和民间提升合作要求和期待。根据赞比亚公路发展局 2012 年规定，外国承包商获得赞比亚政府工程之后，需将 20% 的工程分包给当地承包商。赞比亚政府极为关注当地企业与居民能否享受经济发展的成果，企业要注重与当地企业加强合作，尤其要注重人文沟通，形成文化共识，同时注重提高当地居民技能，传播技术和经验。

（四）中西非地区

西非地区包括尼日利亚、加纳、科特迪瓦、毛

里塔尼亚、西撒哈拉、塞内加尔、冈比亚、马里、布基纳法索、几内亚、几内亚比绍、佛得角、塞拉利昂、利比里亚、多哥、贝宁、尼日尔、和加那利群岛；中非地区包括喀麦隆、赤道几内亚、刚果（布）、刚果（金）、乍得、中非、加蓬、圣多美和普林西比等。

2019年，西部非洲地区和中部非洲地区完成营业额同比增长。其中，中国企业在西部非洲国家新签合同额259.7亿美元，同比下降4.2%，完成营业额107.2亿美元，同比增长12.2%；在中部非洲国家新签合同额63.6亿美元，同比下降29.8%；完成营业额58.9亿美元，同比增长23.2%。

中西非国家普遍以多党制为主，多为两三个主要政党轮流执政，政党受西方影响较大。经济方面，普遍产业结构较为单一，依靠初级资源和产品出口为主，受国际经济变化和资源价格的影响较大。该地区人口达到5.1亿，其中尼日利亚人口约1.9亿，城市化和工业化发展催生了多方面的建设和发展需求，特别是交通基础设施、电力能源、住房等建设需求潜力巨大，当地承包商普遍规模较小，管理能力有限，为国际承包商参建提供了机遇。

交通基础设施方面，中部非洲和西部非洲地区的交通基础设施需要大幅升级，以促进区域一体化与经济增长。如西非地区90%依靠陆路运输，公路网十分薄弱；铁路网落后老化，每1000平方公里仅铁路线1.9公里；港口运输发展受限，西非12个港口均未列入世界前70位港口。马里、布基纳法索和尼日尔等内陆国基础设施建设尤其落后，只有有限的通道通往邻国与海港。中部非洲规划了连接中西部非洲国家喀麦隆、乍得、中非共和国、刚果（金）、加蓬、赤道几内亚、尼日利亚和安哥拉的铁路网项目，西部非洲国家规划的连接塞内加尔、马里、科特迪瓦、布基纳法索、贝宁和多哥的铁路项目，促进区域一体化经济发展。西非国家经济共同体在“愿景2020”计划中提出优先发展基础设施，涵盖公路、铁路、港口和机场，并形成一份优先项目清单，铁路项目和港口

成为优先发展的领域。

电力能源建设方面，该地区电力领域普及率位于全球最低水平。据测算，西共体15个成员国总共拥有约2300万千瓦的水力发电潜力，已开发部分仅占16%。西非地区人口年均增幅为2.5%，未来几年人口扩张、城市化和经济发展将导致能源需求不断上升，必须采取措施开发西非地区丰富的可再生能源。据悉，西共体计划在2019至2033年间推动域内输电线路和发电厂建设。

经济发展多元化需求强烈。如尼日利亚、赤道几内亚、刚果（金）等区域内国家经济对于石油的依赖度强，为了改善这个情况，各国对于工业发展的需求增加了工业制造类的建设。

目前，中国企业在该地区的合作模式仍然以EPC和EPC+F模式为主。但此类项目的增长空间较小，传统合作方式乏力。相关国家政府普遍效率低下，执行力不强，给项目的落地和实施带来一定困难和影响。中西非国家普遍债务负担较重，自身缺少继续大额借贷能力，国家还款能力不足。尼日利亚、刚果（布）、赤道几内亚等国拖欠工程款情况严重，尼日利亚在建项目拖期严重，均为业务发展带来了较大的风险。

该地区的政治安全风险需要引起企业关注。2019年，中西非尼日利亚、刚果（金）、几内亚比绍、毛里塔尼亚、塞内加尔举行了大选，在2020年，多哥、加纳和科特迪瓦将举行大选。该地区存在恐怖活动，活跃地点有喀麦隆、尼日利亚、乍得、尼日尔四国交界的乍得湖周围地区以及马里北部。刚果（金）东部地区安全局势依然紧张，很多地区民众因叛军活动而流离失所。该地区卫生条件不容乐观，流行疾病较为严重，包括疟疾、伤寒、霍乱、埃博拉等，部分国别自然条件较为恶劣，人员健康安全面临挑战。

1. 喀麦隆

2019年，中国企业在喀麦隆市场新签合同额8.6亿美元，仅为上年的50%，完成营业额14.0亿美元，

较上年增长 11.7%。企业在喀麦隆开展的经贸合作以融资合作和工程承包为主，合作领域有待进一步拓宽，发展模式有待转型。

喀麦隆 2018 年国内生产总值增长率约为 4.5%，高于中部非洲经济与货币共同体国家平均增速，在撒哈拉以南的非洲国家中处于中上水平。喀麦隆为实现 2035 年成为新兴国家的远景目标，近年来集中精力推进基础设施建设，一方面鼓励国内企业和金融机构为基础设施建设投资，另一方面积极向西方发达国家、中国等新兴国家以及国际组织申请贷款，同时尝试推广 PPP 或 BOT 模式，允许并鼓励外国投资者参与当地基础设施建设。目前喀麦隆国家优先发展电力、公路、供水、社会保障房等领域，并优先保证完成非洲杯的配套在建工程。

喀麦隆 2019 年在工程建设方面的实际支出约为 12 亿美元，2020 年工程建设预算约 14.2 亿美元。主要的建设资金来源于政府预算、世界银行集团和非发行等银行类贷款、承包商自主融资等。其中，喀麦隆公共工程部在 2019 年的公路领域支出大约是 5.94 亿美金，占全部建设工程项目的一半。

喀主要承建方是中国、法国、欧洲等大型企业，其中法国的 RAZEL 和 SATOM 以及阿拉伯公司承接了喀麦隆的大部分议标项目（市政路和乡村公路），鉴于喀麦隆政府工程付款严重滞后，中国企业普遍对政府议标项目兴趣不大，承接议标项目不多。2019 年，中国企业约占喀麦隆工程建设市场一半左右份额。

目前由于喀近年经济发展面临的困难和挑战增加，因石油等原材料价格持续走低，加上反恐支出和公共投资增加，财政收支紧张，相关改革措施落实进展缓慢。目前，中国企业在喀麦隆市场所面临的突出问题和困难有：

一是喀麦隆政府出资项目的工程款拖欠问题非常突出。大多数项目（中资企业施工）的拖欠款在半年至一年以上，且每次付款金额与申请金额相差甚远，一次申请的金额往往被分成多批支付，而每批的付款

程序复杂，请款相关费用较高。

二是合同、税务等风险突出。喀麦隆的施工合同有按照合同法条款规定的固定模板，霸王条款多，关键条款的可谈性极低，造成承包商方非常被动。喀麦隆各类税收负担较重，各级税务部门对税法规章解释不一，合同规定的免税条款得不到落实。

三是政治风险提高，局部存在不稳定因素。总统保罗·比亚年事已高，虽执政地位仍然稳固，但面临的挑战增多。比亚总统的健康和接班人选问题成为今后政局演变的最大不确定因素。并且，喀麦隆局部地区也存在不稳定因素。喀麦隆英语区人口约占总人口的 20%，持续发生抗议活动，长期积累的矛盾难以根本化解。

四是政府政策变化比较频繁。以近两年对中资企业影响较大的两项政策调整为例：一是从 2016 年开始限制或禁止水泥、钢材等建筑材料的进口，增加了企业的施工成本；二是税法频繁调整对企业经营影响较大。由于受到石油价格冲击，喀麦隆财政收入减少，而反恐等需求导致财政支出增加，为此喀麦隆政府数次调整税法，收紧对外合作项目免税政策，并提高部分税种税率，导致企业签订的合同或实施的项目都遇到税务纠纷。

五是公共债务问题备受关注。喀麦隆近年来新签外债增长过于迅速，同时财政收支、外汇收入都处于紧张状态，喀麦隆未来对外支付能力堪忧。喀麦隆政府实行外汇管制政策，货币中非法郎与欧元挂钩，面临贬值风险。

根据喀麦隆当前发展现状和未来发展规划，结合习近平主席在中非八大行动计划，以及中喀战略伙伴关系进一步构建良好愿景，中国与喀麦隆在下述产业和领域发展需求将逐步增大，一是农产品生产和制造业基础设施建设，二是以投建营一体化等模式参与基础设施建设和区域互联互通重点项目，三是矿产资源开发领域，四是公共医疗卫生领域的建设和合作。

2. 科特迪瓦

2019年,中国企业在科特迪瓦市场新签合同额34.9亿美元,同比增长71.5%,完成营业额10.9亿美元,同比增长28.5%。中科两国关系友好,基础设施领域合作快速发展,中国企业在科成功实施了公路、港口、通讯、供排水、输变电等领域项目,对科经济实现快速发展做出了重要贡献。在科特迪瓦有较大竞争优势的中国企业有华为、中国港湾、中国电建、国机集团、中国地质、中国路桥。另外,中国建筑、中国土木、中冶建工、葛洲坝国际、北京建工等也在科特迪瓦开展业务。

科特迪瓦作为西非地区最为繁荣的国家之一,基础设施条件较好,具有较好的发展潜力。根据科政府发布的2016-2020年国家发展规划,科政府优先实施道路、港口、桥梁、机场、电力、工业、农业、旅游等领域项目。

电力建设方面,随着科特迪瓦国民经济的发展,以及周边多个国家也依赖从科进口电力,科电力需求快速增加,市场前景广阔。根据科特迪瓦电力行业2030年发展战略规划,总投资规模约4万亿西非法郎,其中90%将来自私营领域,目标是将科特迪瓦总装机容量提升至6000MW,提高综合发电能力,增加可再生能源,特别是水电的比重,同时私人投资的小水电项目也在推进中。同时,配套电网建设也在推进。交通运输建设方面,普通道路沥青升级改造、新建高速公路、港口扩建、机场的扩建和改造、现有铁路修复及新建西部铁路等需求也较大。

根据不完全统计,2016-2018年,科国际公开招标项目共15个,合计金额12亿美元,包括能源电力、交通设施、教育和体育设施。目前,科特迪瓦项目的主要资金来源有世行、非发行、法国发展署、美国千年挑战账户、伊斯兰银行、中国金融机构(工行、工行、中国银行等)、日本JICA、摩洛哥等。2020年是科特迪瓦2016-2020国家发展规划的最后一年,项目建设方面的总投资预算为2.1万亿西法,其中44.4%为内部资金,55.6%为外部资金。其中

预算的重点项目有:社会化住房的道路管网等配套项目(372亿西法),2023年非洲杯体育场及配套项目(200亿西法),Ebimpé体育场建设项目(80亿西法),总统府广场改造项目(131亿西法),阿比让市内交通项目(474亿西法),数字电视项目(78亿西法),Cocody湾整治项目(150亿西法),国内机场改造项目(150亿西法),阿比让轻轨项目(60亿西法),Abobo急救中心(60亿西法)。

科特迪瓦主权债务风险提高,鼓励外资投资建设。科政府受IMF监管,目前债务水平接近50%,对外举债规模有限,正在逐步减少对外举债,且对贷款利率有所限制,需要达到35%的赠与成分。自2011年起,科政府开始大力鼓励外资投资,积极推动BOT合作模式。在2016-2020年国家发展规划的114个项目中,60个项目为政府希望BOT模式合作的项目,私人投资项目规模达306亿,主要涉及通信、交通、物流、建筑修复、工业区整治、道路、港口和码头的扩建、电力能源设施等方面。

中国企业应该发挥在施工能力、项目管理和技术转让等方面的比较优势,积极拓展新的业务合作领域。未来中科重点合作项目涉及机场扩建、污水处理、垃圾处理、清洁能源、公路网改造、城市管网建设、输配电网建设、通讯、食品加工、农业开发、高新技术产业、旅游设施建设、地产开发等领域。

3. 加纳

2019年,中国企业在加纳市场新签合同额42.9亿美元,同比增长33.2%;完成营业额8.2亿美元,同比下降27.8%。中加双方已于2018年9月签署关于推动产能合作重点项目的谅解备忘录,双方同意建立产能合作机制,重点推动两国基础设施、资源加工、装备制造等领域的合作。

交通运输建设和电力工程建设是中国企业在加纳的重要业务领域。公路建设方面,加纳政府重视公路网的建设,重点实施东部走廊、西部走廊等道路项目。东部走廊计划全长约684公里,西部走廊计划

全长约 778 公里。东、西部走廊计划的实施，既可满足加纳国内运输需求，也可进一步打通利比里亚、多哥、布基纳法索、尼日尔、马里等周边内陆国家进出大洋的通道。铁路方面，为改变铁路年久失修、破坏严重现状，加纳铁路发展部正在按照 2013 年出台的加纳铁路总体设计规划推动铁路建设，将综合考虑客流、矿产资源的市场需求和多式联运需要，以及铁路发展外部市政配套设施的同步建设等，通过混合贷款、政府出资、利益相关方投资运营等方式进行包括西部、中部和东部等三条干线铁路建设。港口码头方面，2016 年特马港新集装箱港口项目正式实施，由中国港湾工程有限责任公司承建。随着加纳近海石油的发现和开采，塔克拉底港作为离石油开采区最近的商业港将成为加纳政府下一步重点发展的对象。电力工程建设领域。随着加纳经济发展，预计对电力的需求将以每年 10% 左右的速度递增。截至 2017 年，加纳电力覆盖率（用电人口数占总人口数的比例）为 82.34%，其中农村覆盖率为 50%，城市覆盖率为 91%，在非洲国家中仅次于南非。加纳政府计划到 2020 年实现 100% 全覆盖。

在加中资企业普遍认为加纳市场目前面临以下困难：

一是由于政府资金预算少，发包项目逐渐减少，市场竞争非常激烈。2020 年，加纳发行债券筹资，债券收益将用来支持加纳基础设施建设和能源金融服务领域重建，并将采取债务管理方式。从历年统计数据看，加纳每年新增加债务不超过 20 亿美元，2018 年为 9.7 亿美元。其中优贷和商贷各占贷款总额的 13% 和 87%。2019 年 4 月正式退出 IMF，但仍执行谨慎的信贷政策。政府致力于控制债务问题，将继续降低主权借款数额，降低 3.9% 的政府财政赤字、降低 9.2% 的通胀率等、降低 13.4% 的存款利率等以改善经济状况。

二是政府负债较高，大型融资项目推动困难。加纳缺乏足够的资金用于建设大量基础设施，基础设施

建设的资金主要来自于国外援助、优惠性质贷款和商业贷款。世界银行、联合国发展计划署、非洲发展银行等国际组织以及欧美日等发达国家均向加纳提供基础设施建设项目资金。目前，加纳极力推动外资以 PPP、BOT 方式参与加纳基础设施建设。目前在加纳尝试开展 BOT 项目的企业不少，但由于加纳民众消费和支付能力有限，长期收益类项目通过加纳本地货币核算存在汇率风险等困难，目前尚未有成功的典型项目。

三是加纳方面对双方合作提出了更高要求。目前，加纳正在致力于将两国合作进一步多元化，推动在生产能力、技术转移等方面的合作，并提高本地劳动力和本地原材料、产品在这些项目中的使用。中国拥有专业领域世界领先的技术，加纳政府希望中国不仅带来投资、建设项目，还能在工程中为加纳培养更多的高技术人才，为加纳奠定工业化发展的基础。

四、展望及建议

非洲市场业务发展将面临较大困难和挑战，资金短缺成为非洲市场发展的核心短板。尽管西方发达国家强势回归非洲市场，通过加大援助、减免债务、扩大投资，在一定程度上可以缓解资金压力，但仍难以满足非洲持续扩大的资金需求。中国企业要转型升级业务模式，不断提升融资能力、投资能力、运营能力及风险控制等能力，加强多方合作，挖掘业务新增长点，进一步巩固中国企业在非洲市场的地位。

一是非洲经济将受到新冠疫情和蝗虫灾害等因素的较大影响。大部分非洲国家，经济基础薄弱、产业结构单一，依靠初级资源和产品出口为主，受国际经济变化和资源价格的影响较大。疫情导致的大宗商品价格下跌可能给南非、尼日利亚、阿尔及利亚、埃及和安哥拉等非洲经济强国带来财政压力。以阿尔及利亚为例，由于新冠疫情蔓延和国际石油价格震荡对阿尔及利亚经济产生致命影响，2020 年阿政府预算

赤字预计将进一步扩大，其货币第纳尔将面临巨大的贬值压力，私人资本投资意愿下降，市场继续萎缩趋势难以逆转。阿政府于3月初宣布，控制进口规模，将政府的管理支出预算消减30%，暂停和外国公司已签署的设计合同以及服务合同，推迟启动已登记注册的或是正在登记注册中的项目，加快税收征集的进度，加快国有银行已发放贷款资金的回笼等。2020年，非洲的燃料出口收入预计减少约1010亿美元，非洲石油出口国的收入损失预计多达650亿美元；尼日利亚因疫情而减少的原油出口额预计在140亿至190亿美元之间。新冠肺炎疫情在世界范围内持续传播，直接导致非洲国家的旅游业受损、外国直接投资减少、资本外逃、投资减缓等，这些因素将加剧非洲失业状况。非洲需要多达106亿美元的额外医疗开支遏制疫情传播，但另一方面，疫情造成收入损失，或将导致一些非洲国家债务不可持续。此外，东非沙漠蝗虫灾害也给该区域农业发展带来极大影响。

二是吸引外资和私营资本来开展基础设施建设成为新的趋势。由于以传统的施工分包、施工总承包、主权融资等合作模式已经不能满足当前阶段的合作需求，越来越多的非洲国家鼓励外资和私营资本通过PPP等模式加大对当地基础设施的投资，稳步推进本国重大项目实施，支持企业在当地进行综合性开发。例如，科特迪瓦政府大力鼓励外资投资，积极推动BOT合作模式，目前在科已经成功运作的BOT/PPP项目有电力领域（主要为火电）项目，以及于2015年12月通车的法国布依格公司投资的阿比让第三大桥项目；埃塞于2018年7月颁布《PPP实施办法》，在PPP平台上提供政策、法律法规、指导方案供参加的企业参考，2019年已通过了17个PPP项目，后续将要求各相关部门继续提交希望以PPP模式推进的项目；为减少对财政的依赖，肯尼亚公私合营部门积极推进私人投资基础设施建设，项目，《公私合营法》中列出的公私合营的领域包括电站、港口、机场、铁路等，并为PPP模式推广提供

了清晰的法律环境和保障措施，给予税收、投资收益汇兑的便利；乌干达实行投资自由化政策，对外国投资者开放大部分经济领域，并为外国投资者提供10年的免税期及相关工业园区所需的免费土地等；安哥拉鼓励以PPP、BOT、BOOT、BTO等模式发展基础设施和电力建设，未来社会资本参与电力、交通、供水等基础设施投资、建设和运营将是行业发展的主要趋势之一；喀麦隆尝试推广公私伙伴关系（PPP）或BOT模式，允许并鼓励外国投资者参与当地基础设施建设；吉布提正式开工建设自由贸易区；突尼斯取消了多个限制外资投资的行政许可，减少外资的投资障碍；刚果（金）大幅降低公司开设费用，并减免了企业在初创阶段的增值税等。

三是西方国家强势回归非洲市场导致竞争更加激烈。部分西方国家承包商原本在非洲市场就具有较强的竞争力。例如，土耳其承包商在北非竞争力较强，土政府与阿尔及利亚政府间签订外汇相关优惠政策，有利于土耳其企业转移外汇，同时土耳其建筑企业因历史、文化、风俗相似更易于在阿国沟通，属地化程度也更高，阿政府业主更倾向于使用土耳其企业；法国的RAZEL和SATOM以及阿拉伯公司占据着喀麦隆的大部分议标项目（市政路和乡村公路）等。此外，近期西方国家也加大对非洲市场的重视，纷纷通过在非洲加大援助、减免债务、扩大投资，支持本国企业利用技术优势、资金优势、价格优势等加快开拓非洲市场。美国调整对非事务政策，注资600亿美元，设立美国国际发展融资公司。以埃塞为例，2020年美国拟通过其新成立的国际发展金融公司在埃塞投资50亿美元，以支持埃塞私营部门改革，主要投资领域为电信、地热能、物流和制糖业等；英国政府宣布对非投资60亿英镑；日本连续举办非洲开发会议，要在非建设“高质量基础设施”；俄罗斯主办俄罗斯—非洲峰会；德国对南非、北非、尼日利亚等区域（国别）的投资热度上升；印度加大对非优惠贷款和援助力度，支持非洲建设大量会议中心等标志性建筑，如

加纳总统府和议会大楼。因此，中国企业将面临更加激烈和复杂的竞争局面。

四是密切关注各国重点发展方向和项目建设规划。由于经济政治发展水平不同，各国制定了符合自身特点的基建规划，确立了优先发展方向。例如，埃塞政府实现可持续发展和消除贫困作为重点目标，不断地加大投入力度，同时积极争取国际援助，吸引投资，大力推动电力、铁路、公路、能源、电信及住房等方面的基础设施投资和建设。埃塞政府在第二个五年规划中明确，未来几年公路、铁路、供电、城市居民住房项目将成为融资资金使用的重点方向；安哥拉推进城市化进程以及经济多元化发展，将在交通运输、电力能源等领域有可观的市场容量；赞比亚由于得到世界银行、非洲发展银行、欧洲投资银行等国际金融机构在改善民生方面的大量支持，今后一段时间的现汇项目将集中于农业、医疗、教育、市政供水、污水处理、公共卫生等领域；喀麦隆将加强农产品生产、制造业、矿产资源资源开发、公共医疗卫生领域以及区域互联互通重点项目等的基础设施建设与合作；科威特将根据 2016-2020 年国家发展规划，优先实施道路、港口、桥梁、机场、电力、工业、农业、旅游等领域项目；阿尔及利亚新任总统表示，阿将发展多元化经济，特别是促进旅游业和非能源产业的发展。此外，还将改善投资环境，加大对教育、住房等民生项目的投入；乌干达致力于改善交通条件、电力电网

状况和推进工业园区建设等。

五是业务转型逐步推进。虽然非洲基础设施建设需求巨大，呈现一体化、工业化和城市化的发展趋势，但建设资金短缺严重，施工分包、施工总承包、主权融资等传统合作模式已经不能满足当前阶段的合作需求，越来越多的非洲国家鼓励外资和私营资本通过 PPP 等模式加大对当地基础设施的投资，稳步推进本国重大项目实施，支持企业在当地进行综合性开发。中国企业积极调整市场开发和经营策略，不断提升融资能力、投资能力、运营能力及风险控制等能力，开发投建营一体化项目、第三方市场合作、综合类开发项目，加强多方合作，挖掘业务新增长点，进一步巩固中国企业在非洲市场的地位。越来越多的企业实施投建营一体化项目，参与项目的设计、建造和运营管理等产业链生命周期，充分发挥项目的经济和社会效益。如刚果布一号公路特许经营项目于 2019 年 3 月正式启动，内马铁路（肯尼亚内罗毕 - 马拉巴）一期于 2019 年 10 月开始正式运营，中国港湾控股投资的尼日利亚莱基港正式完成股权交割等。中非产能合作不断加强，我国企业在非洲市场参与了境外经贸园区、农业、矿产资源开发和建材等领域项目的开发和投资，弥补了当地产业的空白，并着力实现铁路、公路等交通网络与园区、港口加园区的联动，提升所在国的经济发展能力。

第三章 拉丁美洲市场

拉美和加勒比地区已成为中国海外投资第二大的目的地和开展对外承包工程业务的第三大市场。目前，拉丁美洲多国政治、经济和社会格局仍然面临极大的不确定性，但稳定社会秩序、谋求经济发展，将是地区各国的共同选择，调整不合理的经济结构，加速基础设施建设，引进先进设备和技术，加强吸引资金是重点举措。拉丁美洲各国政府用于促进基础设施发展的投资将非常有限，通常以 PPP 模式开发建设基础设施项目。随着拉丁美洲国家与中国开展经贸合作意愿的不断加强，基础设施投资和建设是中拉经贸合作中最具增长潜力的领域。

一、业务概况

（一）业务规模

2019 年，我国企业在拉丁美洲地区对外承包工程业务略有增长，新签合同额 198.7 亿美元，占对外承包工程新签合同总额的 7.6%，同比增长 9.0%；完成营业额 116.4 亿美元，占对外承包工程完成营业总额的 6.7%，同比下降 2.8%。自 2015 年完成营业额出现下滑以来，下滑趋势逐年减缓，出现复苏迹象。2005-2019 年对外承包工程拉丁美洲市场业务发展走势见下图 2-5。

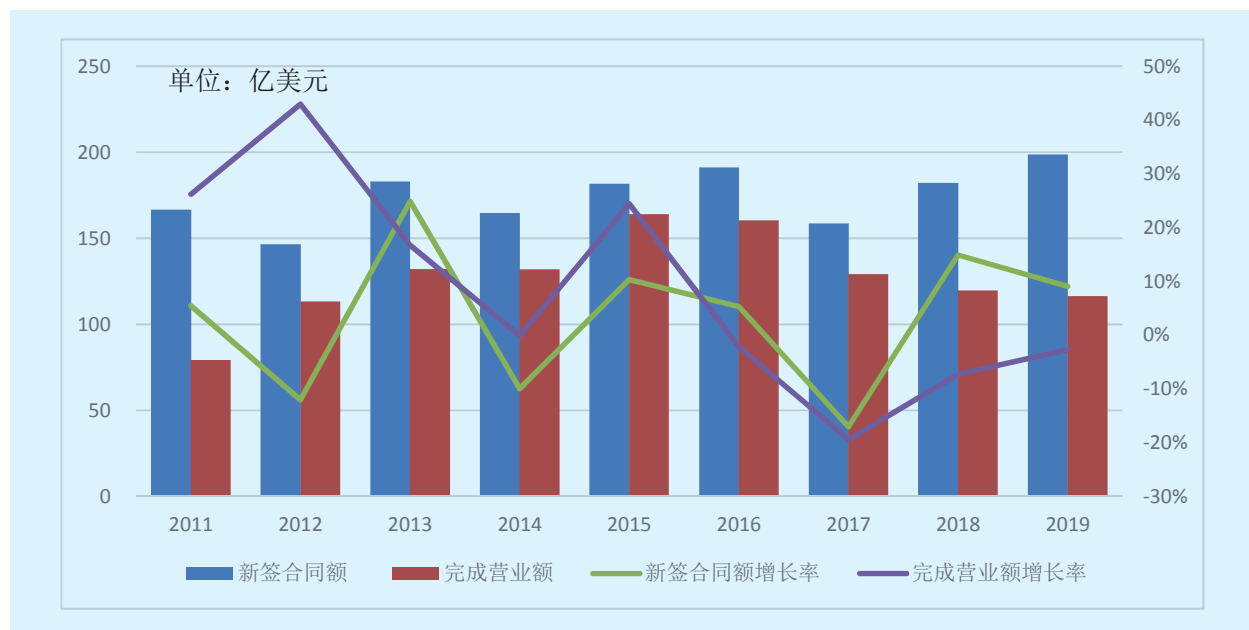


图 2-5 2011-2019 年拉丁美洲市场对外承包工程业务走势

（二）主要国别市场

中国企业在拉丁美洲业务主要集中在哥伦比亚、巴西、墨西哥等市场。其中，2019 年哥伦比亚市场

依靠大项目的拉动，新签合同额占到整个拉美市场业务的四分之一，墨西哥市场实现了新签合同额和完成营业额的双双快速增长。拉丁美洲地区业务排名前 10 位的国别市场情况见表 2-7。

表 2-7 2019 年拉丁美洲地区新签合同额和完成营业额前 10 国别（地区）市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国家（地区）	完成营业额	同比
1	哥伦比亚	51.2	1254.1%	巴西	22.5	-13.7%
2	巴西	30.3	17.5%	阿根廷	16.1	1.4%
3	墨西哥	18.7	46.2%	玻利维亚	14.3	107.6%
4	阿根廷	18.0	-44.1%	秘鲁	11.1	1.9%
5	格林纳达	17.8	3412.3%	委内瑞拉	9.6	-47.0%
6	秘鲁	16.6	9.7%	墨西哥	9.1	63.8%
7	委内瑞拉	14.0	-52.4%	厄瓜多尔	8.9	-27.7%
8	玻利维亚	8.8	22.6%	特立尼达和多巴哥	5.0	333.9%
9	厄瓜多尔	8.1	-58.0%	巴拿马	3.5	8.6%
10	古巴	2.7	32.0%	古巴	3.2	-20.8%

（三）业务领域

交通运输建设领域是我国企业在拉丁美洲市场开展 BOT/PPP 业务的主要业务领域，本年度得益于中国港湾签约哥伦比亚地铁 PPP 项目，以及中国交建收购巴西最大设计公司 Concremat 集团的相关业绩，我国企业在拉丁美洲交通运输建设领域新签合

同额和完成营业额均实现较大幅度增长。我国企业在拉丁美洲电力工程建设业务规模虽然下滑，但光伏电站项目成为亮点，中国电建在墨西哥签约三个光伏电站项目，合计金额约 4.6 亿美元。通讯工程建设领域位列第二位，主要为华为技术有限公司在巴西、墨西哥、阿根廷、秘鲁等市场业绩。

表 2-8 2019 年拉丁美洲市场对外承包工程业务领域分布

单位：亿美元

排名	专业领域	新签合同额	同比	专业领域	完成营业额	同比
1	交通运输建设	93.5	70.4%	交通运输建设	32.4	77.6%
2	一般建筑	29.7	225.6%	通讯工程建设	19.9	-11.3%
3	通讯工程建设	23.9	-8.1%	电力工程建设	19.5	-30.3%
4	石油化工	19.5	-23.1%	一般建筑	12.2	2.2%
5	电力工程建设	15.2	-30.5%	石油化工	8.3	-15.9%
6	制造加工设施建设	1.5	-77.8%	制造加工设施建设	4.6	11.8%
7	水利建设	1.3	-75.8%	水利建设	4.0	49.5%
8	工业建设	1.0	-83.5%	工业建设	3.4	-44.5%
9	其他	13.1	-52.0%	其他	12.0	-25.8%

（四）参与企业

从新签合同额来看，中国港湾工程有限责任公司、华为技术有限公司、中国铁建国际集团有限公司

位居前三。从完成营业额来看，华为技术有限公司、中国铁建国际集团有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司位居前三。2019 年拉丁美洲市场新签合同额和完成营业额排名前 30 位的企业见表 2-9。

表 2-9 2019 年拉丁美洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国港湾工程有限责任公司	华为技术有限公司
2	华为技术有限公司	中国铁建国际集团有限公司
3	中国铁建国际集团有限公司	中国葛洲坝集团股份有限公司
4	中铁十局集团有限公司	中国港湾工程有限责任公司
5	中国葛洲坝集团股份有限公司	中国交通建设股份有限公司
6	中国交通建设股份有限公司	中国水产舟山海洋渔业有限公司
7	中铁十七局集团有限公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
8	中国水电建设集团国际工程有限公司	中国机械设备工程股份有限公司
9	中国水利水电第十一工程局有限公司	上海电力建设有限责任公司
10	山东科瑞石油装备有限公司	中铁十局集团有限公司
11	中铁一局集团有限公司	上海振华重工（集团）股份有限公司
12	中国石油集团川庆钻探工程有限公司	中国电建集团贵州工程有限公司
13	中国路桥工程有限责任公司	中国水利水电第十一工程局有限公司
14	中国石油集团长城钻探工程有限公司	中国石油集团川庆钻探工程有限公司
15	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	中国电力技术装备有限公司
16	中国石化集团国际石油工程有限公司	中信建设有限责任公司
17	中国水产舟山海洋渔业有限公司	中铁国际集团有限公司
18	中国土木工程集团有限公司	中国石油集团渤海钻探工程有限公司
19	海洋石油工程股份有限公司	山东科瑞石油装备有限公司
20	中铁国际集团有限公司	中工国际工程股份有限公司
21	中国技术进出口集团有限公司	万向集团公司
22	上海建工集团股份有限公司	中国石油集团长城钻探工程有限公司
23	中国五环工程有限公司	中交第二公路工程局有限公司
24	中铁十局集团第三建设有限公司	中海油田服务股份有限公司

排名	新签合同额	完成营业额
25	中国水利水电第八工程局有限公司	中交第三航务工程局有限公司
26	中海油田服务股份有限公司	中交第一航务工程局有限公司
27	中国建筑股份有限公司	中铁一局集团有限公司
28	东方日升新能源股份有限公司	中交第二航务工程局有限公司
29	中石化中原建设工程有限公司	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司
30	中国电建集团成都勘测设计研究院有限公司	中国水利水电第四工程局有限公司

本地企业和国际承包商同时活跃在拉丁美洲市场。其中，拉丁美洲本地企业以 42.6% 的占有率位于主导地位，巴西、阿根廷等国企业除了在本国市场遥遥领先外，在本区域内的其他国家市场也占有较大份额；紧随其后的是以西班牙企业为代表的欧洲承包商，占据拉美近三分之一市场份额。

二、区域重点国别市场概况

1. 巴西

2019 年，我国企业在巴西市场新签合同额 30.3 亿美元，同比增长 17.5%，完成营业额 22.5 亿美元，同比下降 13.7%，业务规模居拉美地区首位。

为了提高生产率和增强国家竞争力，巴西政府通过加大投资力度、完善机制体制、改善投资环境等一系列举措，大力推动基础设施建设。投资伙伴计划秘书处（PPI）是巴西负责基础设施规划的最高机构。“投资伙伴计划”框架内约 115 个项目，包括机场、港口、铁路、公路等多个领域在内的多个特许经营权项目清单，总规模可达 3200 亿雷亚尔，其中 5G 项目排在首位。

目前巴西公共基础设施项目基本采取出售特许经营权给国内外投资者，按 BOT 或 PPP 模式实施，而承包工程多发生在与私人业主间的合作。巴西政府为了应对经济滑坡，解决资金短缺问题，开始首选

BOT 招标，项目的全部风险将由中标企业承担。巴西国家经济社会发展银行（BNDES）一直以来都为巴西大型基础设施和工程提供资金帮助，其他外部融资渠道主要包括金砖国家新开发银行（NDB）、世界银行、国际复兴开发银行以及美洲开发银行。其中，金砖国家新开发银行正加速向巴西每年投放 15 亿到 20 亿美元的贷款额度。

巴西承包商实力雄厚，几乎垄断了巴西 70% 以上的市场份额。虽然 2016 年以来开展的反腐“洗车行动”导致巴西工程承包市场寡头垄断局面崩塌，巴西建筑业巨头奥迪布里希特（Odebrecht）于 2019 年 6 月申请破产保护；但 ACS、Alstom、GE 等欧美国际知名承包商凭借在巴西多年深耕的经验以及文化、法律、标准的优势仍然具有很强的竞争力。

中国企业通过收并购和竞买公共项目特许经营权，不断加大对巴西投资，中国已经成为巴西最大投资来源国。中国企业在巴西承建火电厂、特高压输电线路、天然气管道、港口疏浚等大型基础设施项目。中资企业在进入巴西市场前，必须对可能遇到的障碍和困难有充分的准备，比如：巴西政府办事效率较低、各级税赋重、劳工政策保守、工会力量强大、设备和原材料本地化要求高、当地劳工比例严格、环保标准苛刻等，必须高度重视，妥善应对。此外，经济不景气下的巴西企业债务增加，中国企业投资时必须高度警惕，深入做好尽职调查，谨慎选择合作伙伴。

2. 阿根廷

2019年,我国企业在阿根廷市场新签合同额18.0亿美元,同比下降44.1%,完成营业额16.1亿美元,同比增长1.4%。

阿根廷的经济衰退由来已久。2015年12月马克里就任总统后,出台了一系列改革举措,使得阿根廷的经济在2017年出现复苏迹象。2017年下半年以来,阿根廷政府在公路等领域相继推出一系列公私合营(PPP)项目,吸引外国资本参与基础设施建设。在确定PPP的法律框架之后,阿政府公布了首批PPP项目库,涉及能源矿业、交通及通信基础设施、给排水和污水处理、司法医疗教育等社会基础设施4个领域的60个项目,总投资超过260亿美元,项目实施时间为2018—2022年。但好景不长,2018年5月,受美联储加息预期等内外因素影响,阿经济金融形势剧烈波动,本币比索急剧贬值;随后,马克里政府同国际货币基金组织达成571亿美元备用贷款协议,并于12月决定暂停PPP融资模式的新项目招标。2019年是阿根廷大选之年。10月,左翼“全民阵线”候选人费尔南德斯当选阿根廷新任总统,于12月就职。

虽然饱受经济下行的困扰,但阿根廷的交通运输基础设施发展水平在拉美国家中是最好的。阿政府早在上世纪90年代将交通运输服务业全部实行了私有化,近年来通过政府和社会资本合作形式募集资金建设高速公路、铁路、能源等项目,大力推行“铁路复兴”计划,重点修理改建老旧的货运铁路线。同时,阿政府鼓励外国投资,在马克里执政期间,阿根廷对外国投资实际已无限制,除渔业、通讯媒体、军事领域和军事要地外,外国投资者可在各个领域进行投资活动。外国公司可以广泛地、不受歧视地参与阿根廷私有化项目,如投资通讯、石油、电力、天然气、运输等国民经济的主要领域和基础设施建设。外国投资者无论其所投入资本的数量和投资领域,均有权将其资本及所得利润汇出国外,进入外汇市场也无任何限

制。

在阿根廷政权交替之际,在高通胀、高债务、高利率压力突出的经济形势下,未来几年阿根廷政府的公共支出将受到IMF的严格控制,工程承包市场绝大部分基础设施项目面临被暂停或取消的境地,以缩减政府财政开支。阿根廷工程承包市场需求收缩,同时还需要谨慎防范政府办事效率低、政策多变、货币贬值、工会运动等风险。

存在困难的同时也蕴藏着机遇。一方面,受阿根廷经济危机的影响,近几年来阿根廷并没有大型基础设施项目落实投建,挤压的基础设施改善需求应会逐步得到释放。另一方面,阿根廷政府拥有深化中阿双边关系之路的坚定意愿,中阿基础设施投资合作基础牢固,前景看好。

3. 厄瓜多尔

2019年,我国企业在厄瓜多尔市场新签合同额8.1亿美元,同比下降58.0%,完成营业额8.9亿美元,同比下降27.7%。目前,厄瓜多尔已经成为中国在拉美的主要投融资对象国、工程承包市场、能源合作伙伴和中资企业走出去的重点目的地之一。

厄瓜多尔为南美地区经济相对落后的国家,工业基础薄弱,农业发展缓慢,石油业是厄瓜多尔第一大经济支柱。近年来,随着国际油价持续下跌、美元走强,厄财政缺口增大,债务风险上升,经济遭遇较大困难。2019年初,厄瓜多尔同国际货币基金组织(IMF)达成贷款协议应对财政危机,厄政府为此采取税制改革、下调燃油补贴等措施以缩减公共支出。

厄基础设施需求旺盛,有较大规模的电力水利、公路桥梁、配电网等基础设施领域建设计划,此外,该国石油、矿产资源丰富,有大量待开发的项目。其中民生项目部分使用政府财政预算支持,其他项目常规融资渠道包括外国银行、国际金融机构和发行国际债券。2020年3月,厄瓜多尔与国际货币基金组织达成总额42亿美元的贷款协议。此外,厄瓜多尔未来三年还将从拉美开发银行、世界银行、美洲开发银

行、欧洲投资银行、拉丁美洲储备基金组织和法国开发署获得总额 60.7 亿美元贷款。11 月，厄经济财政部证实，厄已正式加入亚洲基础设施投资银行，成为首个正式加入该行的拉美国家。

自 2017 年新政府执政以来，以降低政府公共外债为原则，支持发展 PPP 模式，重视吸引外国和私人投资，允许外国投资者参与当地基础设施建设。但由于吸引外资工作起步较晚，因此相关法律法规尚不健全，目前，中资企业在厄参与当地基础设施合作多采取 EPC 模式。虽然《公私联营法》已于 2015 年底推出，全国只有三个码头、一个公路和一个住房项目采用公私联营模式开展。此外，厄瓜多尔政府还计划在公私联营框架下新签公路、港口等 5 个项目，总金额约 59.17 亿美元，部分项目已启动招标程序。

2018 年 12 月，中厄两国签署共建“一带一路”合作文件，为双边经贸合作提供新机遇。厄 2020 财政预算草案显示，道路等基础设施建设仍是厄众多省市、区镇地方政府优先投资方向。厄第一大城市瓜亚基尔市预算 8.30 亿美元，其中 85% 将投入工程和服务领域。

2019 年 10 月，厄瓜多尔能源部宣布该国将在 2020 年 1 月 1 日退出欧佩克，从而增产原油增加收入，确保财政可持续性。同时，厄瓜多尔政府颁布 883 号总统令，宣布取消对汽油等燃油的价格补贴，导致油价大涨，引发交通运输业者全国大罢工和抗议者的暴力示威，厄总统宣布全国进入为期 60 天的紧急状态。受此事件影响，中国企业在厄承包工程业务不得不暂停施工，新签和完成合同额均大规模萎缩。

企业应注意，从经济上来看，厄瓜多尔因为其过于单一的经济结构以及对石油等大宗商品出口的过度依赖，导致其极易受到外部因素影响。加之其近年来债务存量迅速上升，财政压力加大，逼近债务红线，债务违约风险增加，投资者信心不足，基础设施建设资金匮乏，市场存在很大不确定性。厄政府近年来加强了针对中资公司的多次专项审计和调查，有失公允

地判处罚款等处罚措施，造成中资公司项目收尾困难，并带来高额的经济损失。从微观政策来看，厄瓜多尔公共工程承包合同一般依据当地的《公共合同系统组织法》，不采用国际广泛通行的 FIDIC 条款，合同条款较为简单，并且通常缺少对业主权利的限制和对承包商应有的保护。建议有意到厄瓜多尔开展经贸投资活动的中资企业，充分做好税务、劳工、环保、投资、外贸等政策、法律法规的前期调研，综合评估，审慎决策。

三、展望及建议

中国企业在拉丁美洲地区开展对外承包工程业务面临着新问题和新的挑战，需拓展合作思路，拓宽合作领域。

一是区域内国家通过基础设施建设刺激经济增长。拉美国家蕴藏着巨大的发展机遇。随着人口增长、城市化进程加快以及中产阶级的不断壮大，基础设施匮乏和基础设施建设资金赤字是阻碍拉美国家发展的重要原因之一。为提升基础设施发展水平，在未来 20 年内，拉美国家在该领域的投资规模必须两倍或三倍于目前水平，占到 GDP 的 5%，才能满足新的发展需求。2020 年的拉美加勒比地区的政治、经济和社会格局仍然面临极大的不确定性，但稳定社会秩序，谋求经济发展，将是地区各国的共同选择，调整不合理的经济结构，加速基础设施建设，引进先进设备和技术，加强吸引资金将是重点举措。

二是政策支持助力中拉基础设施合作。随着拉丁美洲国家与中国开展经贸合作意愿的不断加强，基础设施投资和建设是中拉经贸合作中最具增长潜力的领域。通过中拉论坛、中拉基础设施建设专项贷款、中拉合作基金、中拉产能合作专项基金、中拉“1+3+6”合作新框架等一系列政策支持，为中国企业在拉美地区开展业务提供了保障。拉美地区共有三十三个国家地区，现在十九个国家和地区已经和中国签订了一带

一路促进合作的备忘录，巴西、巴拿马、墨西哥、秘鲁等国有望成为拉美地区业务发展新的增长点。

三是关注拉美地区政治经济形势与安全环境。

2019 年拉美政坛在前几年左右更替之后继续风云变幻，长年积累的社会矛盾尤其是民生问题引发动荡，秘鲁、厄瓜多尔、智利和玻利维亚先后出现暴力型动乱，哥伦比亚反政府武装力量有再起之势，委内瑞拉社会秩序虽有缓解，但危局未破，稳定尚远。政治派系与社会经济问题频繁引发罢工与抗议热潮，经济政策方向的不确定导致经济增长和投资受到抑制。拉美国家受贸易争端外溢影响地缘政治风险上升，资本向新兴市场流动的意愿减弱，加之主权信用风险上升，导致拉美国家出现本币对美元大幅贬值，拉美地区的整体经济活力减弱。

四是融资创新模式有利于大型基础设施项目落地。由于通货膨胀、主权债务高企，紧张的政府财政资金往往优先投入在包括社会性支出在内的其他领域，因此，拉丁美洲各国政府用于促进基础设施发展的投资将非常有限，通常以 PPP 模式开发建设基础设施项目。在此背景下，企业借助中拉基础设施贷款、

中拉合作基金、中拉产能合作基金等新型融资平台，通过创新融资模式，吸引私有资本参与拉丁美洲基础设施建设将成为开拓市场的关键因素。2019 年 4 月，中国国家开发银行牵头，阿根廷投资与外贸银行、墨西哥国家外贸银行等 8 家拉美加勒比国家的银行参加，在北京成立首个中拉多边国家间金融机制—中国—拉美开发性金融合作机制，为中拉在“一带一路”框架下的大项目合作准备了融资平台。

五是积极建造属地化平台。拉美工程承包市场对中国企业的进入存在诸多的壁垒和障碍：语言障碍明显，文化差异巨大；技术标准难以驾驭；当地的工程建设承包商实力强大，以 42.6% 的占有率位于主导地位；工会强大，外来劳务人员入境面临重重限制。企业可以通过积极建造属地化平台，通过与当地公司的合作来获得技术、资质等方面的准入资格，形成当地化的业务支持，来应对上述问题。不少企业已经开始探讨通过兼并收购当地的知名企业，实现属地化发展，逐步适应市场特点和要求，实现在该地区业务的不断发展。

第四章 欧洲市场

目前我国对外承包工程行业正处于转变发展方式、实现转型升级的关键时期，进入欧洲等高端市场，与欧洲企业开展合作，对于提高我国企业业务运作能力，提升境外 BOT、PPP、特许经营等项目的经营水平具有重要意义，有助于我国企业业务的转型升级和市场布局的优化调整。

一、业务概况

本年度我国企业在欧洲地区业务表现较为突出。新签合同额 323.1 亿美元，同比增长 125.5%；完

成营业额 106.3 亿美元，同比增长 6.1%。中国政府与中东欧各国政府在“17+1 合作”的总体框架下，将加快中东欧互联互通基础设施建设作为优先方向，目前已经实现与中东欧 17 国签署共建“一带一路”倡议合作文件的全覆盖。2019 年，我国企业在中东欧市场有所突破，新签合同额 40.2 亿美元，完成营业额 18.1 亿美元，签约塞尔维亚高速公路、匈塞铁路（诺维萨德—苏博蒂察段）、波兰风电和高速公路、北马其顿房屋建筑等项目。此外，北欧也逐渐成为“一带一路”合作的重要参与者。在“一带一路”倡议的影响下，芬兰和挪威等国开始推进“北极走廊”项目。

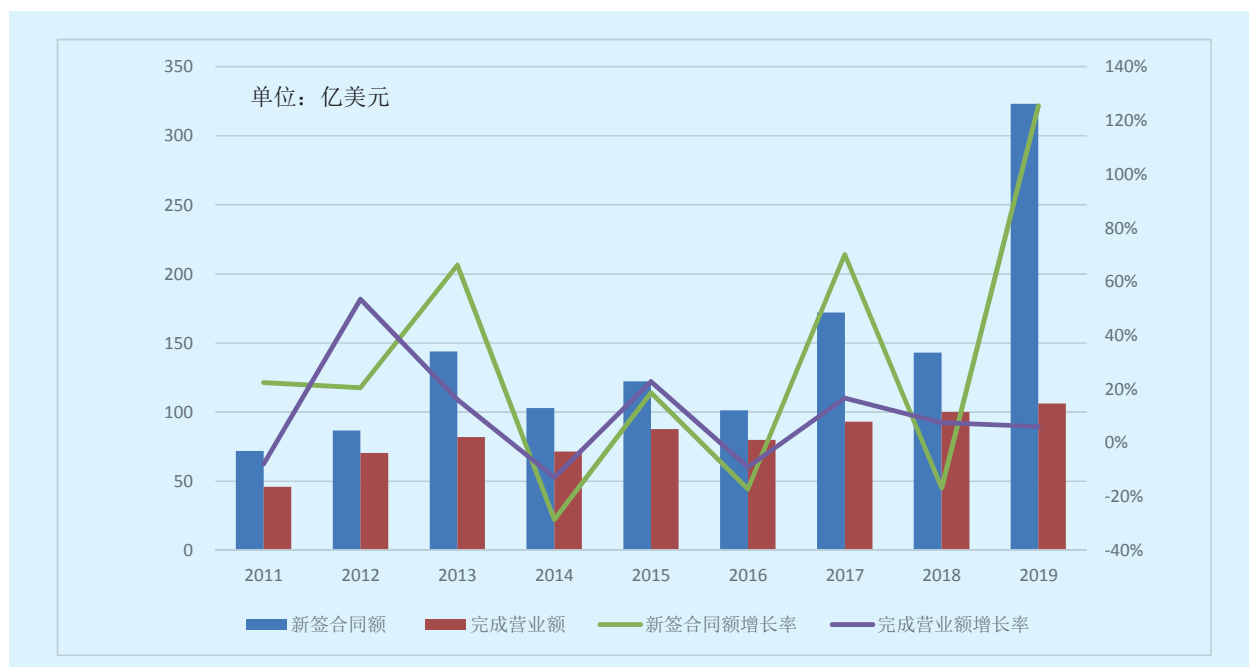


图 2-6 2011-2019 年欧洲市场对外承包工程业务走势

在国别市场业务来看，我国企业在俄罗斯联邦、乌克兰、西班牙等市场业务规模位居欧洲市场前列。

其中，在俄罗斯联邦新签的石油化工项目贡献了欧洲地区市场新签合同额的近 40%。除石油化工外，

我国企业在欧洲市场对外承包工程业务以通讯工程、交通运输建设、电力工程建设及一般建筑等领域为主。欧洲地区业务排名前 10 位的国别市场见表 2-10。

表 2-10 2019 年欧洲地区新签合同额和完成营业额前 10 国别（地区）市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国家（地区）	完成营业额	同比
1	俄罗斯联邦	169.2	452.8%	俄罗斯联邦	27.7	17.7%
2	乌克兰	25.8	150.1%	法国	12.7	1.2%
3	西班牙	23.0	300.5%	西班牙	7.8	76.1%
4	法国	16.3	15.0%	乌克兰	7.3	26.4%
5	塞尔维亚	12.1	303.8%	英国	6.4	12.3%
6	波兰	11.0	710.2%	白俄罗斯	6.4	-36.0%
7	芬兰	8.5	-	塞尔维亚	6.2	78.9%
8	白俄罗斯	6.7	-35.8%	德国	5.0	-38.4%
9	德国	6.2	-30.5%	黑山	3.5	-48.8%
10	英国	6.1	-36.0%	格鲁吉亚	3.0	7.7%

2019 年我国企业在欧洲市场对外承包工程各业务领域情况如表 2-11。

表 2-11 2019 年欧洲市场对外承包工程业务领域分布

单位：亿美元

排名	专业领域	新签合同额	同比	专业领域	完成营业额	同比
1	石油化工	151.3	-	通讯工程建设	37.5	-10.7%
2	通讯工程建设	62.5	35.1%	交通运输建设	19.2	18.0%
3	交通运输建设	37.0	38.5%	石油化工	18.4	75.9%
4	电力工程建设	31.8	119.4%	电力工程建设	12.2	60.6%
5	一般建筑	18.5	84.0%	一般建筑	6.2	-8.7%
6	工业建设	13.0	-36.3%	制造加工设施建设	5.6	-1.7%
7	制造加工设施建设	5.7	-38.9%	工业建设	3.3	-39.5%
8	水利建设	0.6	-79.8%	水利建设	1.3	-17.2%
9	其他	2.8	40.1%	其他	2.6	-40.7%

中国化学工程第七建设有限公司、华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司等企业业务领先。2019 年欧洲市场新签合同额和完成营业额排名前 30 位的企业见表 2-12。

表 2-12 2019 年欧洲市场对外承包工程业务前 30 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国化学工程第七建设有限公司	华为技术有限公司
2	华为技术有限公司	中国化学工程第七建设有限公司
3	中兴通讯股份有限公司	中国石油工程建设有限公司
4	中铁国际集团有限公司	中兴通讯股份有限公司
5	中国路桥工程有限责任公司	中海油田服务股份有限公司
6	中国电力工程顾问集团华北电力设计院有限公司	中国路桥工程有限责任公司
7	东方电气集团国际合作有限公司	上海振华重工（集团）股份有限公司
8	中钢设备有限公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
9	中国水电建设集团国际工程有限公司	中国葛洲坝集团股份有限公司
10	中国铁建国际集团有限公司	中国铁建国际集团有限公司
11	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	中交第三航务工程局有限公司
12	中国五环工程有限公司	中铁十六局集团有限公司
13	中铁隧道局集团有限公司	中国建材国际工程集团有限公司
14	中国电建集团福建工程有限公司	中交第二公路工程局有限公司
15	中海油田服务股份有限公司	中信建设有限责任公司
16	惠生（南通）重工有限公司	中国机械设备工程股份有限公司
17	中工国际工程股份有限公司	中国电建集团贵州工程有限公司
18	中国葛洲坝集团股份有限公司	江苏新扬子造船有限公司
19	上海振华重工（集团）股份有限公司	上海电力建设有限责任公司
20	中国土木工程集团有限公司	晶科电力科技股份有限公司
21	中国电建市政建设集团有限公司	中交二航局第四工程有限公司
22	四川宏华石油设备有限公司	中交第二航务工程局有限公司
23	蚌埠阳光投资股份有限公司	利欧集团股份有限公司
24	中铁二十三局集团有限公司	沈阳远大铝业工程有限公司
25	江苏新扬子造船有限公司	中国水利水电第十六工程局有限公司
26	晶科电力科技股份有限公司	中工国际工程股份有限公司
27	沈阳远大铝业工程有限公司	江苏南通三建集团股份有限公司
28	中铁十六局集团有限公司	中交第三公路工程局有限公司
29	中国建材国际工程集团有限公司	中石化宁波工程有限公司
30	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	中国能源工程集团有限公司

二、区域重点国别市场概况

1. 俄罗斯联邦

俄罗斯联邦是“一带一路”沿线国家中最重要的经济体之一。2019年，中国企业在俄罗斯新签合同额169.2亿美元，同比增长169.2%；完成营业额27.7亿美元，同比增长17.7%。新签合同额和完成营业额均居欧洲首位。

俄罗斯政府正大力投资改善基础设施建设，但除莫斯科、圣彼得堡等大城市外，基础设施陈旧的现状并未得到根本改变。俄罗斯远东地区作为国家重点发展地区，基础设施建设机会较多。2019年2月俄政府出台《2024年前俄罗斯重大基础设施改扩建综合计划》，该计划是12大国家专项规划中基础设施建设部分的系统集成，金额占全部规划预算额的至少25%以上，计划分为两大板块，即交通运输基础设施板块和能源电网基础设施板块，负责部门分别为交通部和能源部，交通运输基础设施板块总拨款额为63481亿卢布。据能源部数据，俄罗斯预计在5年内将投资39亿美元用于能源基础设施现代化。

俄罗斯建筑工程领域内的相关法律逐步完善，俄罗斯的建设工程市场环境也不断改善。基础设施开放度较高，对能源、建筑、建材等行业鼓励外商直接投资，允许国家和地方政府与私人投资者签订各种形式的合同和进入公共基础设施项目。外国投资者可以更加灵活地选择适合自身的PPP合作模式，而不再局限于BTO和DBFO两种。然而美欧对俄罗斯制裁的持续，特别是美国对俄罗斯制裁力度的加大，使得俄罗斯吸引外国直接投资锐减。目前，俄方基础设施建设资金极为匮乏，俄方已明确表示在绝大部分情况下不能提供政府担保，而是希望外资企业能够直接进行投资，然后以共同经营等形式逐步收回投资。

目前中俄两国正全力推进“一带一路”建设与欧亚经济联盟对接；共同发展中俄蒙经济走廊；深化交通运输领域合作，新建和改造现有跨境交通基础设施，

推动铁路、界河桥梁等领域标志性重大合作项目落地实施；有序扩大能源合作。中国东北与俄远东及贝加尔地区、长江中上游地区与俄伏尔加河沿岸地区等两国地方间合作也正深入推进。企业可以抓住先机，及早进行布局。

在俄罗斯开展承包工程业务也需要注意以下问题：一是俄罗斯存在投资政策连续性不足，致使企业不能把握政策变动方向而遭受经济损失。二是由于俄罗斯招标投标相关法律仍处于规范化的进程中，而且俄方政府对承包工程项目的审批、资金来源通常会有特殊要求。三是俄罗斯卢布贬值严重，企业应注意汇兑风险。四是俄罗斯法律体系与公司治理不够健全，各联邦共和国和各州法律体系不尽相同，投资者要特别注意法律风险。

2. 塞尔维亚

2019年，中国企业在塞尔维亚市场新签合同额12.1亿美元，同比增长303.8%；完成营业额6.2亿美元，同比增长78.9%。

塞尔维亚素有“欧洲十字路口”之称，拥有跨欧亚大陆最短捷、最舒适的陆路交通路线，还拥有与多瑙河国际航道相连的高运输效率国内河运航道，在欧洲和世界运输网络中具有重要的战略意义。塞尔维亚是“一带一路”沿线地理区位较为特殊的国家，也是目前中东欧16国里与中国经济合作成果较多的国家。

战乱与制裁影响下的塞尔维亚经济曾长期低迷不振，但近些年来经济呈缓慢平稳增长趋势，2019年正式成为欧盟成员候选国。然而目前塞尔维亚依然存在高通胀、高债务、高失业率的问题。塞尔维亚基础设施领域建设欠账较多，老化现象严重，亟需翻修改造。近年来塞不断加大吸引外资力度，扩大基础设施领域投资，未来在公路、铁路、机场建设等领域有较大发展潜力。到2020年，塞尔维亚计划对交通基础设施建设项目追加投资近60亿欧元，重点加强铁路建设。

由于塞尔维亚政府近年来基础设施建设向外举债较多，公共债务规模不断扩大，财政风险持续提高，因此急需外商带资参与其建设。塞在吸引外资方面具有较强的竞争力，主要体现在：一是地理位置优越，交通便利化水平不断提升；二是政治稳定，经济增速位列欧洲前列，营商环境良好；三是劳动力素质较高且成本优势明显，运营成本具竞争力；四是塞与欧盟和欧亚联盟等均已签署自贸协定，可成为外资企业进入欧盟和欧亚市场的门户；五是塞政府积极吸引外资，推出系列相关财政支持和税收优惠政策。总体看，目前是投资塞尔维亚的良好时期。

同时，塞尔维亚政府创新项目实施模式，明确将公私合营、特许经营等模式作为今后实施有关项目的首选。迄今为止，塞尔维亚 PPP 委员会（PPP Commission）批准了约 20 个 PPP 项目，主要为公共交通、公共废弃物收集、运输以及公共基础设施等领域的整修工程，其中仅有几个项目进入了合同和实施阶段。此前，中国企业在优惠出口买方信贷支持下，以总承包（EPC）模式在塞尔维亚参与有关基础设施项目。今后能否继续在塞尔维亚承建大型基础设施项目，关键取决于中国企业能否在融资模式上取得突破创新。

塞尔维亚是中东欧地区第一个同中国建立战略伙伴关系的国家。2019 年，塞尔维亚正式加入“一带一路”倡议。随着“一带一路”倡议的不断推进和深化，塞尔维亚期待中资企业加大对塞交通和能源领域基础设施投资和工业园区建设，将塞尔维亚打造成中国在西巴尔干地区的交通基础设施建设、物流和金融合作中心。双方正积极推进 E763 高速公路普雷利纳一波热加段等项目。中方民营企业也已开始与塞方具体洽谈开设工业园区事，并根据进展情况及双方企业要求，塞方政府拟将其升格为保税区。中国企业若能够尽快转变思路，创新模式，整合多方资源，实现优势互补，将在塞工程承包市场大有可为。

（三）展望及建议

欧洲市场作为中国企业开展基础设施建设转型升级的目标市场，预计 2020 年基建市场增长率约为 2%。预计西欧在 2020 年至 2024 年期间的总体基建市场年均实际增长率将达到 1.8%，而中东欧正处于发展扩张阶段，且有可能获得欧盟直接投资的重要份额，预计年均增长 3%。

2020 年，中欧互联互通合作平台、中欧陆海快线建设、欧盟铁路物流体系（TEN-T）与中欧班列的对接，推进欧亚互联互通，成为中欧合作未来亮点。

一是欧洲央行将为建筑市场的增长提供持续支持。由于欧洲有相当数量的国家是欧元区成员国，其建筑市场的增长前景与欧洲央行（ECB）提供的经济条件密切相关，而 ECB 很可能将持续其历来宽松的货币政策立场。预计 2020 年 ECB 将执行稳健的货币政策，以确保有效借贷成本保持在较低水平，从而有利于支持整个欧元区的投资和接待水平。鉴于欧元区通胀水平居高不下，经济增长前景低迷，欧元区货币政策将在 2020 年全年保持温和的策略，主要政策利率全年将保持在 0%，同时在未来几个季度通过下调存款利率来增加刺激。事实上，如果通胀率仍低于目标，欧洲央行可能会采取更积极的资产购买方式，以进一步降低欧元区的有效融资成本，这将为建筑市场的增长提供持续支持。

二是“一带一路”合作正在欧洲实现全覆盖，合作形式不断丰富。中欧、东欧国家是中欧“一带一路”合作的先行者。中国政府与中东欧各国政府在“17+1 合作”的总体框架下，将加快中东欧互联互通基础设施建设作为优先方向，目前已经实现与中东欧 17 国签署共建“一带一路”倡议合作文件的全覆盖。除此之外，北欧也逐渐成为“一带一路”合作的重要参与者。在“一带一路”倡议的影响下，芬兰和挪威等国开始推进“北极走廊”项目。

围绕“一带一路”倡议，除了中欧班列具有可

视成果的合作，金融合作也可圈可点。在亚投行的创始成员国中，有 18 个欧洲国家；中国也正式加入欧洲复兴开发银行；“17+1”金融控股公司等拉脱维亚正式成立；渣打银行等欧洲私营金融机构对参与“一带一路”倡议表现出越来越大的兴趣。中欧双方将继续加强投融资合作，为“一带一路”共建框架下的基础设施建设、国际产能合作等互联互通项目，为中国企业在该区域业务发展提供支持。

三是欧洲企业与中国企业开展第三国合作前景看好。欧洲承包商发展历史悠久，施工技术和管理方法先进，项目投融资与运营经验丰富；其设计、咨询企业和金融服务机构等在国际上众多国家承担业主代表、设计咨询等重要角色，具有标准、语言、文化等方面的优势。中国企业则凭借资金实力、施工技术和管理水平在一些新兴市场、发展中国家的市场占有率较高。目前，英国、意大利、德国等多个国家与中国企业在第三国合作态度积极，希望发挥各自优势，开展第三方市场合作。如中英两国政府成立中英基础设施联盟，支持两国企业在非洲、“一带一路”沿线市场开展合作。

四是适应欧洲新形势，加强欧方合作认同感。

2019 年以来，美欧盟友及合作关系受到挑战；法国等欧洲国家民族主义有所抬头，国内政治矛盾加剧；英国脱欧问题也给欧洲一体化进程带来考验。此外，欧洲收入分配差距加大、失业问题、难民安置问题等因素对社会安全的负面影响相互叠加，地区社会安全风险持续上升。整体政治呈现碎片化趋势，政策不确定性有所增加。

2019 年 3 月，欧盟委员会发布《欧中关系战略展望》报告，在把中国作为拥有共同目标、不可或缺的全球合作伙伴的同时，又定位为经贸科技领域的竞争者，甚至是“制度性的对手”，对华姿态趋于强硬。欧盟还计划强化自己的互联互通战略。2019 年 9 月 27 日，欧盟委员会启动首届“欧洲联通论坛”，聚焦欧亚互联互通，推广联通领域的欧洲模式。

在此新形势下，企业应该秉持共商共建共享原则、积极倡导多边主义，坚持开放、绿色、廉洁理念，在项目建设、运营、采购、招投标等环节按照普遍接受的国际规则标准进行，尊重各国法律法规，实现高标准、惠民生、可持续目标，消除欧方对“一带一路”地缘战略的误解，让欧方对合作规则和方式产生认同感。

第五章 其他市场

一、大洋洲

(一) 业务概况

2019 年中国企业在大洋洲市场业务规模保持

稳定，新签合同额 82.5 亿美元，同比下降 3.7%；完成营业额 52.1 亿美元，同比增长 2.8%。主要业务领域为交通运输建设、一般建筑和水利建设等。2005-2019 年对外承包工程大洋洲市场业务走势见下图 2-7。

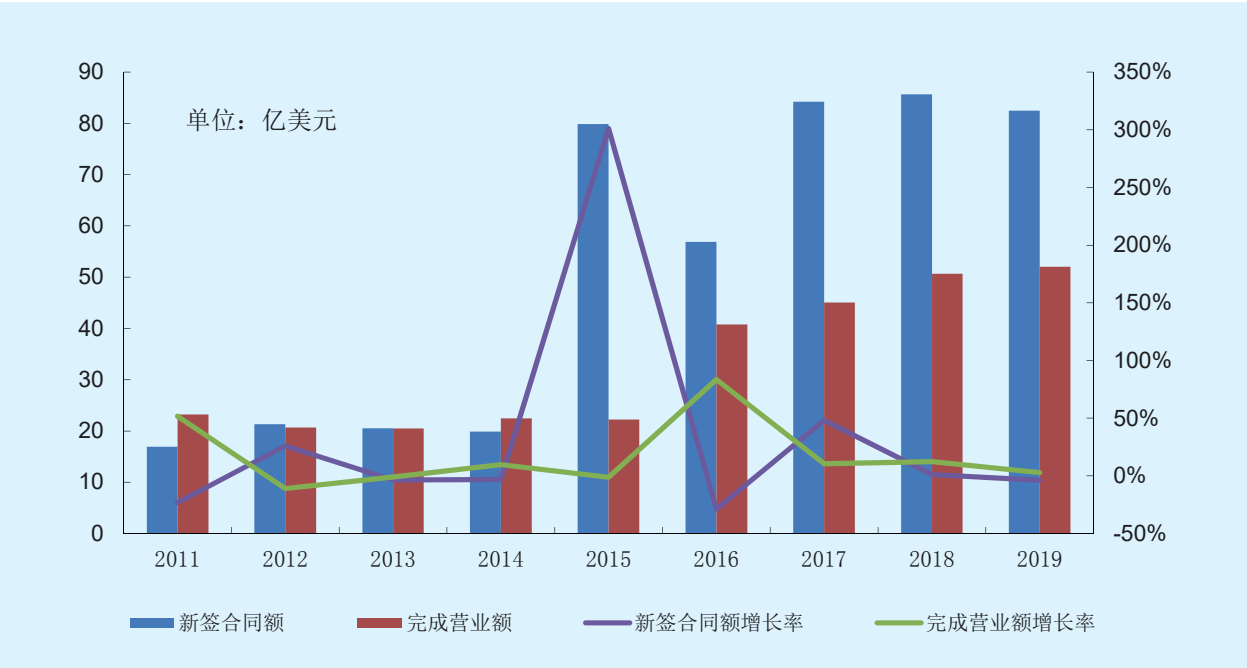


图 2-7 2011-2019 年大洋洲市场对外承包工程业务走势

我国企业在大洋洲对外承包工程业务主要集中在澳大利亚、巴布亚新几内亚、新西兰等。新签合同额方面，澳大利亚、巴布亚新几内亚、所罗门群岛、

斐济和新西兰居前五位，其中所罗门群岛、斐济和新西兰三个市场新签合同额均实现倍数级增长。中国企业在大洋洲业务排名前 5 位的国别见表 2-13。

表 2-13 2019 年大洋洲地区新签合同额和完成营业额前 5 国别（地区）市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国家（地区）	完成营业额
1	澳大利亚	54.2	澳大利亚	39.2
2	巴布亚新几内亚	9.4	巴布亚新几内亚	7.2

排名	国别（地区）	新签合同额	国家（地区）	完成营业额
3	所罗门群岛	8.3	新西兰	2.5
4	斐济	3.6	斐济	1.7
5	新西兰	3.3	瓦努阿图	0.9

2019 年我国企业在大洋洲市场对外承包工程各业务领域情况如表 2-14。

表 2-14 2019 年大洋洲市场对外承包工程业务领域分布

单位：亿美元

排名	专业领域	新签合同额	专业领域	完成营业额
1	交通运输建设	40.6	交通运输建设	31.1
2	一般建筑	26.2	一般建筑	12.8
3	水利建设	2.3	通讯工程建设	2.1
4	电力工程建设	1.5	水利建设	1.4
5	通讯工程建设	1.2	电力工程建设	1.1
6	制造加工设施建设	0.9	废水（物）处理	0.9
7	工业建设	0.7	石油化工	0.7
8	废水（物）处理	0.3	制造加工设施建设	0.6
9	石油化工	0.3	工业建设	0.3
10	其他	8.5	其他	1.2

中国交通建设股份有限公司、中铁国际集团有限公司、中国建筑股份有限公司等企业在大洋洲市场业务领先。2019 年大洋洲市场新签合同额和完成营业额排名前 10 位的企业见表 2-15。

表 2-15 2019 年大洋洲市场对外承包工程业务前 10 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国交通建设股份有限公司	中国交通建设股份有限公司
2	中铁国际集团有限公司	华为技术有限公司
3	中国建筑股份有限公司	中国建筑第八工程局有限公司
4	中铁十局集团有限公司	中国港湾工程有限责任公司
5	中国建筑第八工程局有限公司	中交一航局第一工程有限公司
6	中国水电建设集团国际工程有限公司	烟建集团有限公司
7	中国葛洲坝集团股份有限公司	中国建筑股份有限公司
8	华为技术有限公司	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司
9	华山国际工程公司	沈阳远大铝业工程有限公司
10	沈阳远大铝业工程有限公司	宁波市建设集团股份有限公司

（二）区域重点国别市场概况

1. 澳大利亚

2019年，中国企业在澳大利亚市场新签合同额54.2亿美元，同比下降25.6%；完成营业额39.2亿美元，同比下降2.1%。

近年来受大宗商品价格走低及矿业投资降温等因素影响，澳大利亚公共财政压力上升，经济增长有所放缓。澳大利亚市场总体开放，法律健全，政策透明度高，是全球投资的重要市场之一。

澳大利亚基础设施建设局在2016年公布了未来15年的基础设施发展战略《澳大利亚基础设施规划》，这是澳大利亚首个长期性的全国基础设施规划。该计划涉及交通、电力、电信、水利基建等，并向澳大利亚各级政府提出了多项基础设施建设改革建议。但由于维州、新州及联邦政府的2019年换届选举，且各党派对经济发展规划的侧重点各有不同，给现有基建政策的延续性，尤其新项目规模及推出时间表带来不确定性。2019年4月，澳联盟党政府公布《2019/20财年预算案》，根据这份预算案，澳政府未来十年在基建领域投资1000亿澳元。

澳大利亚总体上欢迎外国投资者，没有在法律上明确规定其禁止和限制外资进入的领域，但在澳大利亚投资能源矿产、房地产、保险、航空、媒体、电信、机场、港口等敏感行业的外资项目需要进行申报和审批，澳大利亚政府对投入到这些敏感行业的外资项目设定了限制措施。澳大利亚基础设施建设多采取PPP模式。2017年以来，国际承包商纷纷进入澳大利亚市场，行内竞争日益激烈。经过行业内近年的并购整合及业务多元化发展，目前澳大利亚市场上已经呈现CIMIC集团和LEND LEASE双寡头的局面。基建行业出现的整合趋势以及新市场竞争者介入澳洲市场均对中建建筑企业在当地的发展带来了一定的影响。加之“逆全球化”思潮和澳大利亚国内保守势力上升，近年来澳大利亚政府收紧了外资审批政策，多

次以“国家安全”为由否决中资企业或有中国背景的企业并购案，加强对所谓敏感领域投资的合规审查。

2019年5月，莫里森总理成功连任，《澳大利亚基础设施规划》的延续性和长远性得到保障。2019年末，澳大利亚南部发生严重山火，对基础设施重建有着巨大需求。在澳中国企业应积极履行社会责任，参与灾后基础设施重建；还应推动转型升级、提升自身能力、合规经营，并做好战略思考和布局，实现在澳大利亚的可持续发展。

2. 巴布亚新几内亚

2019年，我国企业在巴布亚新几内亚市场新签合同额9.4亿美元，同比增长35.2%；完成营业额7.2亿美元，同比增长46.4%。

巴布亚新几内亚基础设施建设严重不足，建设需求庞大，百废待兴。根据巴新政府《2010-2030年巴新发展战略规划》内容，巴新交通运输和电力建设领域需求巨大，预计至2030年，巴新公路里程将由现有的9000公里增至2.5万公里；电力覆盖人口将从现有的12%增至70%。

目前，巴新基础设施建设主要是政府出资或利用国际组织、伙伴国援助资金建设，以BOT、EPC等模式为主。近年来随着国际能源市场价格下跌，巴新经济增速有所放缓，政府财政困难增加，承包工程项目更加青睐承包商带资参与。但巴新的投资环境亟待改善。马拉佩政府2019年5月30日执政以来，提出“夺回巴新”的口号，提出修订所有资源法，酝酿对外国投资者提出更加严格的准入门槛。在此情况下，一些大的外资项目被迟滞；有的政府贷款项目被取消；个别投资项目长期无法落地。同时，巴新也存在一些发展中国家通常存在的问题：政治不稳拖累经济发展；政府议事进程缓慢，行政效率低下；投资开发存在土地确权问题；高失业率导致社会治安较差等，导致巴新的投资环境和营商环境较差，经商成本相对较高。

巴新工程承包市场规模不大，项目数量较少，

竞争激烈。巴新政府对外国承包商的资质和经验要求非常严格，在招标书中明确要求投标人必须具有在巴新承包过类似项目的经验，并规定了在巴新的最低年限（一般为三年）。澳新承包商一直占优势。澳大利亚的工程师、造价师、监理咨询师等大都有国际化专业背景，在投标和投融资方面经验丰富。澳大利亚承包商已从工程承包的低端市场向项目承包与投融资一体化的高端市场发展，占据了该行业的制高点。中国企业面临一定挑战。

巴新是太平洋岛国首个同中方签署共建“一带一路”合作协议的国家。2018年，巴新作为主办国成功举行 APEC 会议，使巴新获得了近 90 亿基纳的投资，涉及基建、国防、教育、卫生、农业等多个

领域，预计在中长期内巴新工程承包市场将迎来新的发展机遇期，未来几年将会有越来越多的中国投资者进入巴新市场。为避免同质竞争，企业可尝试在农业、渔业、林业、矿业、电力、房地产等领域推进投资项目，将从工程承包为主向工程承包和项目投资并举转化。

二、北美洲

2019年，中国企业在北美洲地区（包括美国、加拿大、格陵兰岛等）新签合同额 27.6 亿美元，同比下降 4.7%，完成营业额 12.7 亿美元，同比下降 48.3%。2011-2019 年对外承包工程北美洲市场业务走势见下图 2-8。

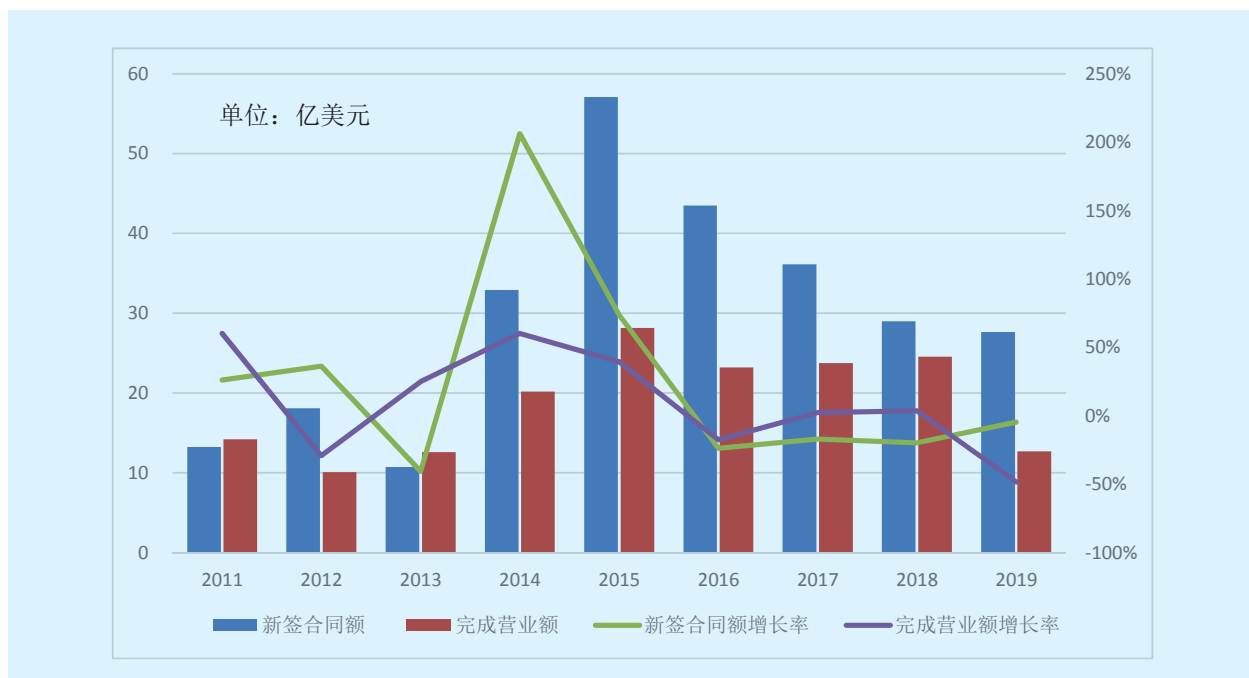


图 2-8 2011-2019 年北美洲市场对外承包工程业务走势

中国企业在北美洲业务以美国市场为主，加拿大市场新签合同额和完成营业额规模均较小。2019 年在北美洲市场新签合同额排名前 10 的项目均在美国，主要涉及一般建筑、制造加工设施建设、工业建设等领域。

总体来说，美国基础设施完善，但由于年久失修，事故频发，危及运输及交通业。2018 年 2 月，美国白宫政府网站发布《重建美国基础设施的立法大纲》，正式公布了特朗普政府规模达 1.5 万亿美元的基础设施建设计划，拟通过联邦政府 2000 亿美元拨款，在

未来 10 年撬动至少 1.5 万亿美元的地方政府和私营部门基础设施建设投资，并改进基础设施建设管理办法，缩短审批流程、开展职业培训等一系列措施，解决美国基础设施陈旧问题。2019 年 4 月，特朗普总统与民主党就 2 万亿美元的基础设施建设计划达成共识，用于修筑美国道路、桥梁、电网、用水与宽带基础设施，但如何支付尚未确定。

美国土木工程协会最新数据显示，2016-2025 年间美国道路、铁路、机场设施、内陆水运、电力能源建设的已筹资金与资金总需求之间均存在资金缺口，总额高达 1.63 万亿美元。特朗普认为与私人部门合作来增加基础设施支出值得探讨，基础设施建设可以创造大量就业，但联邦政府无法承担所有支出，白宫正寻求通过收费公路、税收抵免等方式刺激私人投资。

中国企业在美国承揽项目以工程总承包为主，并积极跟踪参与 PPP、BOT 模式项目。相对于美国基础设施建设市场的整体规模，中国企业在美国的业务规模相对较小。根据 2020 年 ENR 发布的国际大型承包商在美业务统计，入选榜单中国企业在美国市场占有率仅为 3.2%。目前，在美开展建筑承包工程项目的外国公司主要有瑞典 Skanska 公司、德国 Hochtief 公司等欧洲企业，中国企业在美国市场占

有率还有很大的提升空间。

美国政府坚持“美国优先”原则，希望通过税收改革、贸易保护等手段提振美国经济，但各项政策效果不及预期。虽然美联储已经进行预防式降息并决定提前结束“缩表”，但美国经济增长动能已出现减弱迹象，经济减速的可能性进一步增加。

2019 年，随着中美经贸摩擦的升级，美国 CFIUS 对高科技、能源等领域以及外国政府控制的企业管控从紧，政府对多种建筑供应材料征收反倾销的惩罚性高关税。2020 年 1 月，经过 13 轮中美经贸高级别磋商之后，中美第一阶段经贸协议最终签署，期望会给 2020 年中国企业在美国市场的经贸和投资活动带来相对公平的环境。

2020 年初，受石油价格暴跌和新型冠状病毒疫情的影响，美国经济、政治前景不甚明朗，但发展、合作依然是世界发展的主流。中国企业到美国开展业务应选择双赢的合作模式，把美国的技术、规则、经验，与中国装备、产能结合起来。双方合作项目要进一步融入当地产业链，积极履行企业社会责任，拉动当地经济发展，造福当地人民。另外，中国企业可与美国企业在一些领域共同开发第三方市场，帮助亚非等发展中国家大力发展或更新改造基础设施。

第三篇

各专业领域市场发展情况

第一章 交通运输建设业务

我国交通运输建设企业具备了包括投资、融资、开发、建设、运营和维护的境外项目运作全产业链的综合服务能力，已经成为国际市场的主要参与力量，在境外开展交通运输建设合作取得了较好成绩。

一、业务概述

计入报告统计的交通运输建设领域业务涵盖了公路桥梁（含高速公路）、铁路（含地铁、轻轨及相

关公共交通枢纽）、港口及港口设施建设、机场（含航站楼）及其他交通设施建设。

交通运输建设领域已连续数年成为我国企业对外承包工程业务中规模最大的专业领域，业务占比进一步提升，2019年新签合同额699亿美元，同比增长3%，占新签合同总额的26.9%；完成营业额471亿美元，同比增长5%，占全部完成营业总额27.2%，较上年提升0.7个百分点。

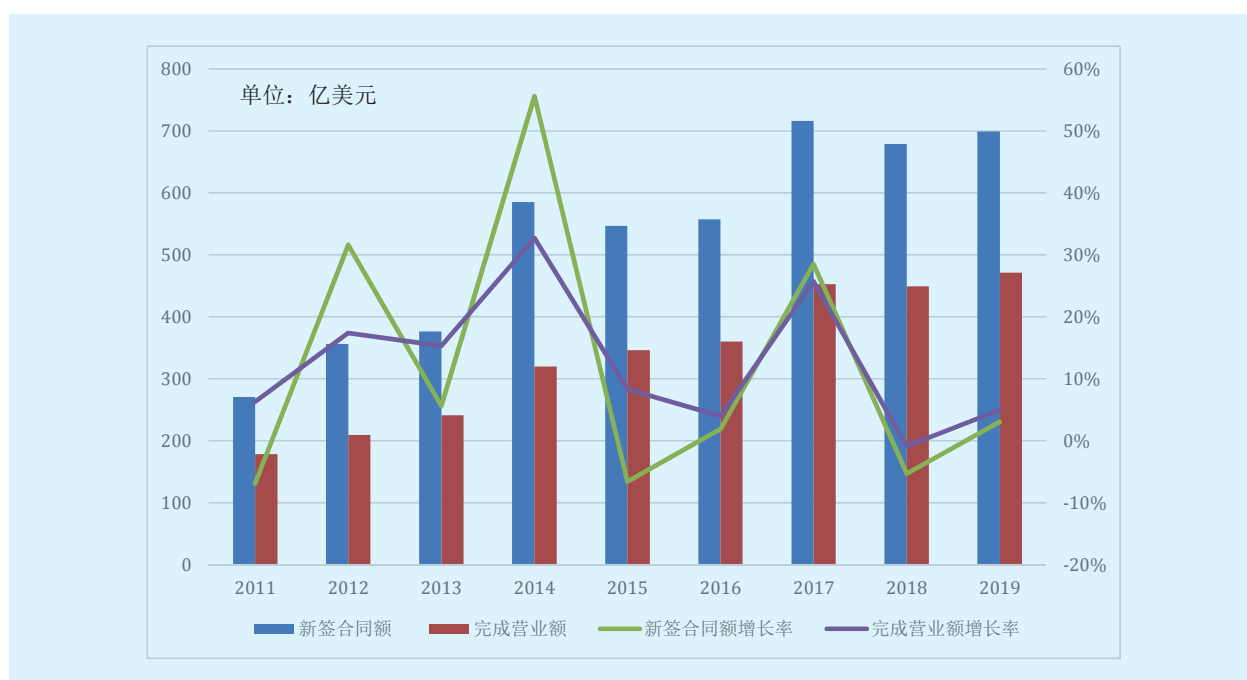


图 3-1 2011-2019 年交通运输建设领域业务走势

（一）市场分布

“一带一路”基础设施互联互通建设成为国际交通工程建设重点。我国企业 85% 的交通运输建设

业务集中在亚洲和非洲市场，在拉美市场、中东欧、西欧、澳大利亚等市场也有所突破。“一带一路”沿线国家的业务占比已超过了半壁江山，相关国家在基础设施互联互通领域与中国的合作日渐紧密，我国企

备注：本部分由承包商会交通工程委员会参与编写，中国交建、中国中铁、中国铁建、中国民航机场建设集团、北京城建提供了相关资料。

业在沿线国家实施了一大批重点项目，如塞尔维亚 E763 高速公路、中马友谊大桥、巴基斯坦瓜达尔港、马尔代夫维拉纳国际机场等。2019 年，交通运输建设领域在“一带一路”沿线国家新签合同额 306.4

亿美元，占在“一带一路”沿线国家新签合同额的 19.8%；完成营业额 233.3 亿美元，占在“一带一路”沿线国家完成营业额的 23.8%。

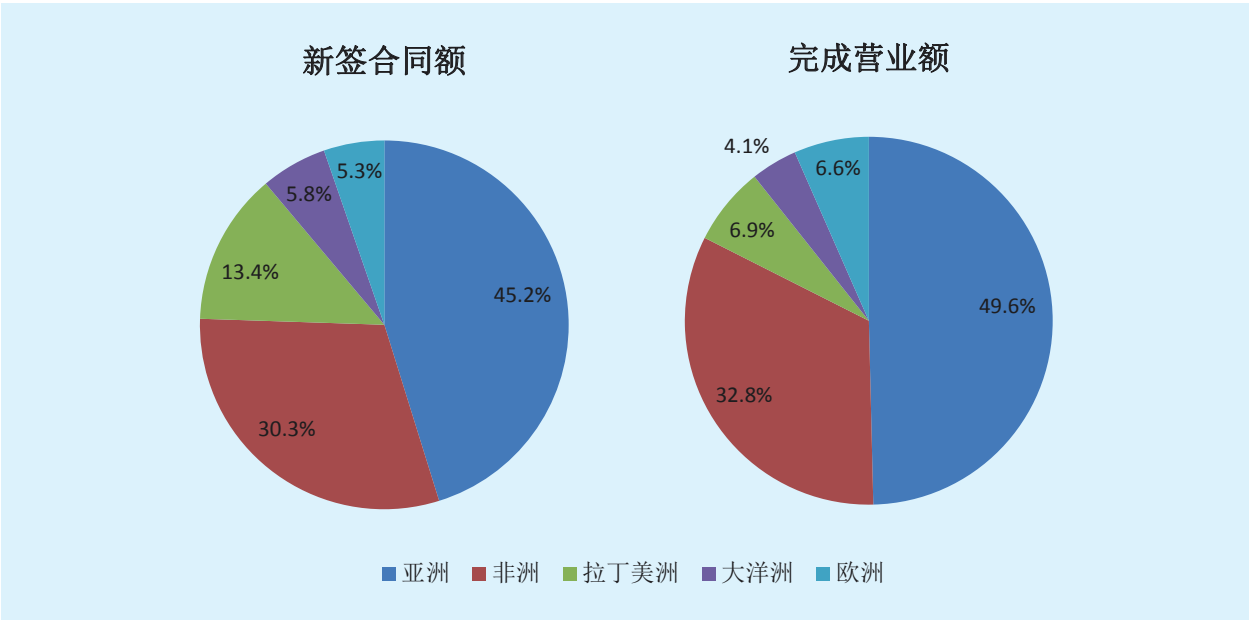


图 3-2 2019 年交通运输建设领域各地区市场业务分布

2019 年交通运输建设领域业务量前 20 位的海外市场情况见表 3-1。

表 3-1 2019 年交通运输建设领域业务前 20 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	尼日利亚	50.2	巴基斯坦	29.9
2	哥伦比亚	35.9	肯尼亚	27.2
3	澳大利亚	33.0	澳大利亚	26.7
4	阿拉伯联合酋长国	29.0	老挝	26.3
5	中国香港	26.4	马来西亚	25.7
6	孟加拉国	24.9	孟加拉国	20.2
7	马来西亚	24.3	尼日利亚	19.5
8	沙特阿拉伯	20.8	中国香港	18.3

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
9	蒙古	20.7	印度尼西亚	18.0
10	斯里兰卡	16.5	阿尔及利亚	14.5
11	柬埔寨	16.0	斯里兰卡	13.4
12	印度	15.7	埃塞俄比亚	11.3
13	科特迪瓦	14.5	玻利维亚	11.2
14	埃塞俄比亚	14.4	哈萨克斯坦	10.1
15	加纳	13.3	阿拉伯联合酋长国	9.8
16	印度尼西亚	13.2	沙特阿拉伯	9.0
17	老挝	12.3	以色列	7.3
18	阿根廷	11.2	坦桑尼亚	7.1
19	泰国	11.1	赞比亚	6.4
20	几内亚	10.5	柬埔寨	6.4

（二）主要企业

交通运输建设领先企业业务集中度较高。2019年,交通运输建设领域业务领先的企业名单见表3-2。根据2020年度ENR全球最大250家国际承包商

榜单（以2019年业务为基础），中国交通建设股份有限公司位列全球国际承包商交通运输建设业务第一位，中国铁建股份有限公司、中国中铁股份有限公司也进入前十名榜单，分列第8位和第10位。

表3-2 2019年对外承包工程交通运输建设业务前30企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国港湾工程有限责任公司	中国港湾工程有限责任公司
2	中国交通建设股份有限公司	中国交通建设股份有限公司
3	中国土木工程集团有限公司	中国路桥工程有限责任公司
4	中国铁建国际集团有限公司	中国建筑股份有限公司
5	中国水电建设集团国际工程有限公司	中国土木工程集团有限公司
6	中国路桥工程有限责任公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
7	中国铁建股份有限公司	中国中铁股份有限公司
8	中国建筑股份有限公司	中交第四航务工程局有限公司

排名	新签合同额	完成营业额
9	中国电建集团山东电力建设有限公司	中国铁建股份有限公司
10	中国葛洲坝集团股份有限公司	中交第二航务工程局有限公司
11	中铁国际集团有限公司	中交第二公路工程局有限公司
12	龙建路桥股份有限公司	中交第三航务工程局有限公司
13	中国二十冶集团有限公司	江西中煤建设集团有限公司
14	云南省建设投资控股集团有限公司	中国铁建国际集团有限公司
15	中铁十四局集团有限公司	云南省建设投资控股集团有限公司
16	中铁十七局集团有限公司	中交一公局集团有限公司
17	中铁十六局集团有限公司	中国建筑第五工程局有限公司
18	上海隧道工程股份有限公司	中交第一航务工程局有限公司
19	中铁七局集团有限公司	中铁国际集团有限公司
20	中国水利水电第十一工程局有限公司	中国新兴集团有限责任公司
21	江西中煤建设集团有限公司	中铁七局集团有限公司
22	中交一公局集团有限公司	中国河南国际合作集团有限公司
23	中铁二十局集团有限公司	中国江西国际经济技术合作有限公司
24	中国电建集团航空港建设有限公司	龙建路桥股份有限公司
25	中铁隧道局集团有限公司	中国水利水电第七工程局有限公司
26	中国江西国际经济技术合作有限公司	中铁隧道局集团有限公司
27	中交路桥建设有限公司	中国电建市政建设集团有限公司
28	北京城建集团有限责任公司	中信建设有限责任公司
29	中铁一局集团有限公司	中铁四局集团有限公司
30	中国地质工程集团有限公司	中国水利水电第十一工程局有限公司

（三）细分专业领域

2019年,我国企业境外公路业务整体出现下滑,项目新签合同额258.9亿美元,同比下降7.8%;完成营业额219.6亿美元,同比下降9.9%。企业在境外铁路领域新签合同额259.5亿美元,较上年出现小幅回落,同比下降7.2%;完成营业额114.8亿美元,同比增长7.2%。我国企业境外港口设施建设项目

新签合同额80.2亿美元,同比增长68.4%;完成营业额62.6亿美元,同比增长28%。随着“一带一路”倡议的深入推进,企业在境外承揽港口业务布局进一步优化,部分港口项目进入实质性运营阶段,部分示范作用开始显现。机场建设业务主要集中在非洲、亚洲等发展中国家。2019年我国企业境外机场建设新签合同额32.9亿美元,同比增长16.3%,完成营业额20.8亿美元,同比增长12.5%。

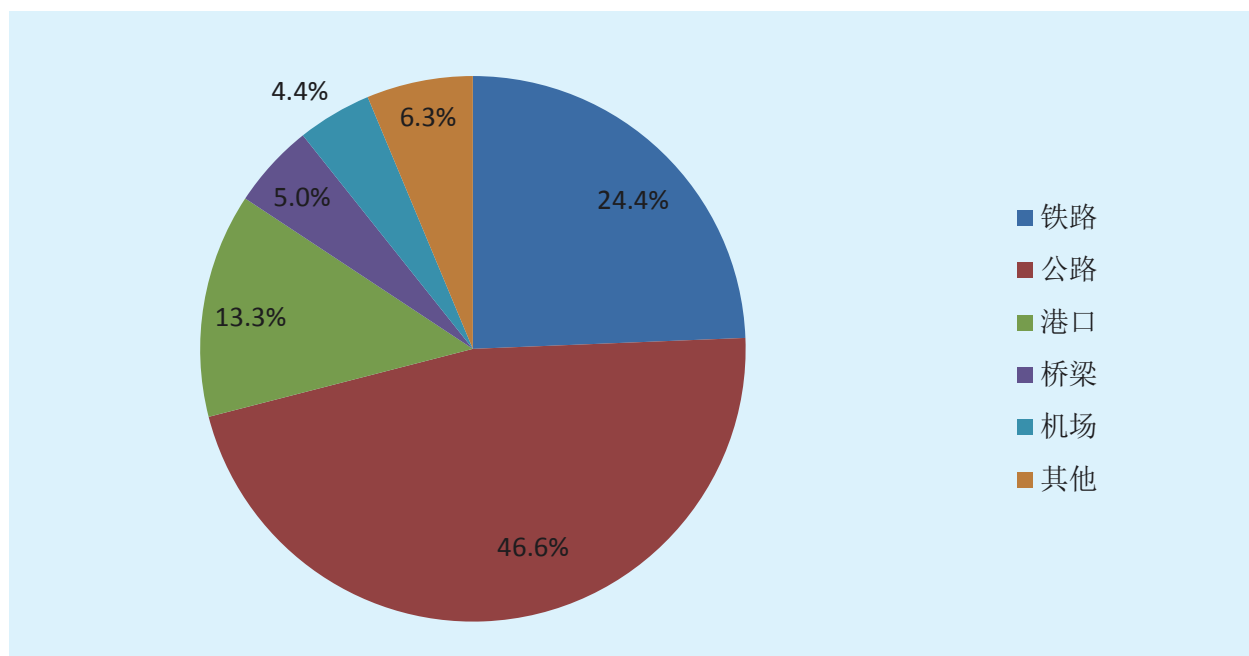


图 3-3 交通运输建设各细分专业业务占比（完成营业额）

（四）重点项目

2019 年我国企业在境外交通运输建设领域新签合同额前 10 的项目见表 3-3。

表 3-3 2019 年交通运输建设领域新签合同额前 10 项目排名

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	哥伦比亚	波哥大地铁一号线项目	中国港湾工程有限责任公司
2	尼日利亚	阿布贾 - 巴罗 - 阿贾奥库塔中线铁路项目和朱库拉 - 洛克贾支线铁路项目	中国铁建国际集团有限公司
3	沙特阿拉伯	萨拉曼国王国际综合港务设施 A&B、C 及 D 区（3 个包）	中国电建集团山东电力建设有限公司
4	马来西亚	东海岸铁路连接线项目	中国港湾工程有限责任公司
5	尼日利亚	新月岛填海造地和高架桥梁工程项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
6	蒙古	额尔登特至敖包特铁路项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
7	澳大利亚	悉尼西环城高速第 3B 标段	中国交通建设股份有限公司
8	阿联酋	铁路二期 D 标段项目	中国铁建股份有限公司
9	柬埔寨	金港高速公路项目	中国路桥工程有限责任公司
10	孟加拉国	Payra 港煤 / 散货码头项目	中国港湾工程有限责任公司

二、业务展望

(一) 轨道交通领域

1. 全球铁路网络建设概况

根据世界铁路联盟（UIC）发布的全球铁路数据统计，目前世界铁路总里程已达到 105.71 万公里，

其中欧洲铁路规模最大，达到 34.95 万公里；北美洲、亚洲规模次之，分别是 28.02 万公里、22.59 万公里，非洲、南美洲、大洋洲铁路规模较小。全球大部分地区既有铁路无论从规模上还是质量上，均不能适应经济发展的需要，部分地区铁路建设的严重滞后甚至制约和影响了经济发展。全球铁路网络建设情况见表 3-4。

表 3-4 全球铁路网络建设情况

地区	总里程 (万公里)	占比	复线情况			电气化情况		
			里程 (万公里)	复线率 (%)	占比(%)	里程 (万 km)	电气化率 (%)	占比(%)
亚洲	22.59	21.37%	5.34	23.63%	25.37%	8.03	35.55%	29.55%
欧洲	34.95	33.06%	13.84	39.61%	65.75%	17.91	51.25%	65.92%
非洲	7.05	6.67%	0.13	1.79%	0.62%	1.09	15.53%	4.01%
北美洲	28.02	26.51%	1.70	6.07%	8.08%	0.01	0.05%	0.04%
南美洲	8.90	8.42%	/	/	/	/	/	/
大洋洲	4.2	3.97%	/	/	/	/	/	/
总计	105.71	100%	21.05	20.70%	100%	27.17	26.72%	100%

总体来看，欧洲铁路网里程最多、覆盖密度和质量最高，分布不均，集中在西欧、北欧和西南欧诸国；尚未形成网络高速铁路网络；东欧亟需改善。亚洲铁路网质量差异较大，互联互通性较差，东北亚和中国铁路网相对发达，东南亚和中亚路网密度较低。非洲铁路网平均密度为 35.5km/10000km²，居世界各大洲之末，铁路主要集中在南部非洲地区，存在着路网连通性差，技术标准低，年久失修等问题。北美洲铁路网集中在美国和加拿大南部地区，美国约占全洲的 75%，主要服务于货物运输，没有一条真正意义上的高速铁路。南美洲铁路主要集中在巴西、阿根廷、墨西哥三国，铁路基础设施薄弱，线路少、密度低、分布不均；技术落后、设施陈旧，缺乏维修保养，运营管理水平低下。大洋洲拥有三种轨距铁路，主要

集中在沿海，运营公司众多。

2. 市场需求与趋势判断

国际铁路联盟（UIC）对全球 57 个国家的铁路规划进行梳理。根据 57 个国家铁路规划中有据可查的数据（部分规划项目缺线路长度和投资），初步分析未来 20~25 年（2040 年前）全球铁路需求在 12~15 万公里左右，其中高铁在 1.5~3 万公里左右，投资在 6000~10000 亿美元间。亚洲占 52%，集中在南亚和中、西亚，其次是欧洲和非洲、拉美，真正的高铁市场有限，约 1.6 万公里。

从筹集铁路建设资金、勘测设计施工技术、运营能力和政府支持力度看，可分为三大类。第一类为具有自主实施规划能力的地区，如欧洲、东北亚；第二类为需要国际社会提供高铁技术支持的地区，如

北美、大洋洲、南亚、西亚；第三类为需要国际社会多方面提供支持的地区，如东南亚、中亚、非洲、拉美地区。

“一带一路”与我国互联互通的国家和地区将大力推动周边通道上缺失路段的建设和部分路段的升级改造，老挝、泰国、缅甸、中亚五国及巴基斯坦、

俄罗斯等市场值得重点关注。非洲及拉美的巴西、阿根廷、秘鲁、安哥拉、尼日利亚、埃塞俄比亚、肯尼亚、坦桑尼亚、赞比亚等国家为促进产能合作的重点地区。欧美等高端市场方面，重点需求国为美国、英国、匈牙利和塞尔维亚等。2015-2040 年全球铁路投资建设规划见表 3-5。

表 3-5 2015-2040 全球铁路投资建设规划

区域	里程（公里）		投资（亿美元）	
	小计	高铁	小计	高铁
东南亚	4,862	680	689	97
南亚	23,194	500	129	129
东北亚	3,570	1,033	103	103
中亚	18,761	0	19	0
西亚	16,183	2,000	1,174	150
非洲	16,363	3,090	615	202
欧洲	21,894	6,370	1,433	860
北美	2,863	1,232	988	878
拉美	16,679	0	529	0
大洋洲	3,448	1,748	814	804
合计	127,815	16,653	6,492	3,222

（1）市场需求

2019 年中国企业境外轨道交通工程新签合同额 259.5 亿美元，较上年出现小幅回落，同比下降 7.2%，完成营业额 114.8 亿美元，同比增长 7.2%。

亚洲。在“一带一路”倡议下，基础设施互联互通加速发展，铁路基建业务增长态势明显，发展空间广阔。如随着中蒙俄、中吉乌、中尼铁路前期规划研究工作的积极推进，后续越来越多的跨境铁路项目将会转入合作实施阶段。印度计划到 2020 年新增铁路 24000 公里，计划以 PPP 模式建设 2000 公里的高

速铁路。巴基斯坦计划投入超过 50 亿美元的资金新修或进行铁路改造。马来西亚计划到 2020 年投资约 500 亿美元推动铁路项目开发。

非洲。非洲的铁路整体上欠发达，大部分铁路都是殖民时期所建，标准较低，轨距不一，基本处于瘫痪状态，新建及升级改造市场广阔。根据远期规划的非洲“四纵六横”铁路网，线网规模约 6.4 万公里，预计投资超过数千亿美元。非洲已成为大型骨干铁路项目最具潜力的区域，对于中国铁路产业和技术标准输出具有战略意义，是中国铁路产业走出去的主要目

标市场之一。

中东地区。世界大宗商品价格水平持续波动，但该地区的基础设施投资仍保持增长状态，市场潜力巨大。沙特阿拉伯、阿联酋、埃及、伊朗等国家已着手新建区域铁路，并对既有铁路线进行升级改造。大型矿产铁路运输线也列入沙特阿拉伯、伊朗等中东国家的重点开发计划。伊朗计划在 10 年内投资 75 亿美元进行铁路新建或改造；阿联酋已启动总投资约 110 亿美元、全长 1200 多公里的联邦铁路规划项目，并将该铁路纳入海湾国家铁路网。沙特阿拉伯计划到 2040 年投入 973 亿美元分三个阶段新建 9900 公里的铁路。

南美洲。拉美地区经贸日趋繁荣，带动了基础设施和资源开发类项目的建设，铁路市场潜力巨大。规划中的两洋铁路、巴西南北铁路、阿根廷圣马丁货运铁路改造等项目，将为中国企业进军南美市场提供新的机遇；巴西政府已批准继续新建 8000 公里的货

运铁路；智利政府计划投入 10 亿美元进行铁路建设及机车车辆采购；阿根廷政府计划对 7000 公里的铁路进行更新改造，计划投入资金超过 80 亿美元。

欧美日等发达国家和地区。近年来，西欧、日本等国家大力发展城市轨道、高速铁路，北美项目多以货运车辆和新兴高铁为主，澳大利亚的资源配套铁路以及澳新的城市轨道交通逐渐复苏，其他国家也都制定了促进铁路发展的新政策。

中东欧及独联体国家。俄罗斯、哈萨克斯坦等独联体国家的城市轨道交通和货运车辆需求巨大，急需新型机车车辆和更新现有铁路网。欧盟东扩促进了中欧和东欧经济的发展，带动了建筑工程市场的增长，铁路基础设施更新改造市场前景广阔。根据俄罗斯铁路中期发展规划，俄罗斯拟投资 6770 亿卢布对境内 2.2 万公里的铁路进行升级改造；波兰计划在 2016-2020 年间，投资 5 亿兹罗提用于铁路改造，其中 80% 的资金来自欧盟基金。

表 3-6 2019 年各地区轨道交通领域重点项目

区域	项目推进阶段		
	加快实施	推动建设	跟踪研究
亚洲	中老铁路、印尼雅万高铁、巴基斯坦 ML-1 铁路改造、伊朗德黑兰 - 马什哈德铁路电气化改造、伊朗德黑兰 - 库姆 - 伊斯法罕高铁、孟加拉国帕德玛大桥铁路连接线、巴基斯坦橙线轻轨、哈萨克斯坦阿斯塔纳轻轨	中泰铁路、马新高铁、马来西亚南部铁路；中吉哈塔伊五国铁路、中缅铁路通道、中尼跨境铁路项目	中吉乌铁路、印度德里 - 金奈高铁、孟加拉国达卡 - 至吉大港铁路、越南南北高速铁路
非洲	坦赞铁路修复改造、摩洛哥马拉喀什 - 阿加迪尔高铁、尼日利亚沿海铁路	肯尼亚内罗毕 - 纳瓦沙 - 马拉巴铁路、马里 - 塞内加尔铁路修复、乌干达东线铁路、埃及斋月十日城铁路	
南美洲		阿根廷贝尔格拉诺货运铁路	巴西 - 秘鲁两洋铁路、巴西 FIOCR 铁路及配套工程、秘鲁沿海铁路、秘鲁改建安第斯中央铁路、秘鲁新建圣胡安马尔科纳港至安达韦拉斯铁路、秘鲁利马地铁 3 号线
欧美	匈塞铁路、俄罗斯莫斯科 - 喀山高铁	波罗的海联合铁路、英国高铁 2 号线、瑞典高铁	美国西部快线、加州高铁
大洋洲	澳大利亚堪培拉城市轻轨一期		澳大利亚悉尼地铁、墨尔本地铁

（2）发展趋势

预计轨道交通领域将呈现如下发展趋势：

一是高铁扩建及升级已成为诸多国家大力发展区域经济的必然选择。现代社会经济的发展不再是单一经济体的发展，而是追求资源整合、合作共赢，谋求区域经济乃至全球经济的共同协调发展。高速铁路网的全面规划和布局无疑将带动高铁经济及沿线区域经济的快速发展，各个国家和地区的高铁扩建及升级工程正在悄然进行。2020年，日本高铁里程将从目前的4000公里增加到7000公里，欧盟高铁里程将从7000公里增加到1.6万公里。美国也提出，要在25年内建立一个覆盖80%美国人的高铁网络。我国作为全球高铁运营里程最多的国家，预计到2020年，我国铁路网规模目标达到15万公里，其中高速铁路3万公里；到2025年，我国铁路网规模目标达到17.5万公里，其中高速铁路3.8万公里。高铁扩建及升级已然成为各国大力推动本国经济向区域性、全球化发展的重要动力。

二是大力扩展城市轨道交通成为各国缓解交通压力、改善职住平衡重要途径。众所周知，各国超大城市、大城市随着经济发展吸引大量外来人口涌入后，存在不同程度现有城市轨道交通网络不能满足人们交通出行需求的困境。城市化进程的加快、大城市人口数量的激增以及城市公路交通的拥堵使得城市轨道交通日益得到各国政府的高度重视。面对日益突出的交通拥堵、出行耗时等民生问题，世界各国诸多超大城市、大城市等纷纷正在通过或规划借助大力发展城市轨道交通来缓解现有交通压力、改善职住平衡，如东京都市圈（70km，约1.35万km²）构建了多种模式、层次清晰、分工更明确的轨道交通网络；巴黎大地区注重沿轨道交通走廊设立新城来实现轴向的职住平衡，以此改善潮汐交通拥堵问题；纽约注重提高地铁运力，使90%的居民能在45分钟内完成通勤。

三是轨道交通路网的快速延伸必将带动全球轨道交通装备市场的快速发展。各国大力发展铁路轨道

交通、城际市域轨道交通和城市轨道交通等基础设施建设、扩展运营线路里程都将带动其配套产业的快速发展。轨道交通装备产业作为轨道交通行业发展的重要配套产业，也必将实现产业快速升级和扩张。

（二）港口领域

1. 全球港口及港口建设概况

目前，世界港口发展已进入发展周期的第四阶段，即建设发展国际贸易调度站、产业集聚基地、综合服务平台和融入全球供应链的国际化港口；工业向柔性化和个性化方向发展，虚拟企业开始出现，港口成为供应链中重要节点，高新技术在港口领域全面应用，功能进一步完善，成为全球资源配置枢纽。港口建设提出建设生态港目标，强调持续发展。整体来看，2019年全球经济形势较为严峻，全球港口生产受到波及，主要港口吞吐量增长放缓。

2019年全球港口建设投资延续审慎态度。过去5年港口业的集中建设使得港口产能在近年陆续释放，现今市场对一般普通码头的新建和投资意愿不强。同时，贸易增长的放缓导致港口产能的扩张以及新港口的建设风险激增，相应提升原有港口功能、拓展临港增值服务的项目备受投资者的青睐。

港口码头的功能与货源结构和市场需求直接相关，而从国际海运产业结构看，今后随着大宗商品的贸易需求或将进入阶段性高位，散货港口的运输需求将有所下滑。集装箱运输因贸易摩擦影响增势略有放缓，但区域集装箱码头的建设需求依然存在。

另外，经过多年建设，全球的港口码头资源已较为丰富，且岸线资源占用较多。尤其发展中国家在粗放型发展过程中也逐渐意识到环境保护与居民生活质量等问题，因此正逐渐从大规模的港口建设转向港口资源的整合与再利用。很多产能饱和的枢纽型港口已陆续开始实施港区搬移战略，例如新加坡港、釜山港等都在积极推进新港区建设与旧港区的搬迁，腾挪

岸线资源，形成更具竞争力的码头。2019 年港口建设更多集中在现有港口资源的整合再生产，以及港口搬迁后新港区的崛起。

由于全球有价值的码头资源越来越少，码头运营商投资也越发谨慎，围绕已有港口的纵深进行投资，通过完善物流设施，提升原港口物流通达性已成为当前全球码头运营商投资的主要策略。2019 年全球码头运营商将继续贯彻这一发展策略，从码头资产的投资更加趋向于上下游产业及陆域纵深的产业投资，在扩大资产规模的同时，有效提升原有码头资产价值。在运营上，全球码头运营商的箱量增长或将趋缓，尤其是专业从事码头运营而与船公司无利益关系的全球码头运营商。

2. 市场需求和趋势判断

中企海外港口投资、建设及运营成果丰硕，截至 2018 年年底，中国参与了 34 个国家和地区的 42 个港口的建设经营。2019 年中国企业海外港口设施建设项目新签合同额 80.2 亿美元，同比增长 68.4%，完成营业额 62.6 亿美元，同比增长 28%。包括中国的大量港口在内，世界众多国家的重要港口工程均有中国企业的身影，港口“中国造”正在全球盛行开来。2016 年世界十大港口中，7 个是中国企业建造，中国远洋海运集团收购希腊最大港口比雷埃夫斯港口管理局多数股权；中国港湾承建的斯里兰卡科伦坡港口城项目，该项目投资 14 亿美元，将带动二次开发投资约 130 亿美元、8.3 万个就业岗位；由中企联合体签约的斯里兰卡汉班托塔港和工业园投资运营项目，是实施“21 世纪海上丝绸之路”的重要落脚点，将推动“以点带面，从线到片，逐步形成区域大合作”。

目前，中企参与海外港口项目呈现出如下几个特点：

一是核心企业优势明显，行业集中度高。目前参与的海外港口项目的主要企业由中国交建、中远海运和招商局国际三家企业，项目数量超过半数以上。三家企业在国内甚至全球都是所在行业的领先者，在

业务领域和业务布局等方面三家企业不尽相同，各有所长。

二是中企参与港口业务主要采取合资新建、兼收并购、BOT 和特许经营权等四种模式类型。其中，因港口项目规模庞大，技术复杂，市场竞争激烈，单个承包商独自承包港口项目困难较大，合资新建是目前我国企业参与海外港口项目的主要模式。兼收并购可以看做是当前我国企业参与海外港口项目的发展方向：一是因为国外码头多采用特许经营权来运营，这种经营权通常归属于某一公司，兼收并购能够避免特许经营权转让所需的复杂程序和相关费用；二是由于这种模式适用于运营体系已经较为完善或现有条件无法满足需要，需要外部资金技术支持的港口，与我国企业优势相契合。

三是逐渐开始出现企业“联合出海”。主要原因应是：第一，港口项目所需资金数额庞大，回收周期长，多家企业联合可以分担资金周转压力，保证资金链正常运转，保障项目正常实施；第二，港口业务对企业规模、资质业绩、设备及技术要求门槛较高，对市场营销、风险管控、项目管理、商务法律等管理能力都有较高要求，联合出海有利于发挥各自优势，可有效规避风险，减少损失；第三，国内港航企业众多，除央企外，上港集团、北部湾港集团等一些地方港航企业以及山东岚桥等一些民营企业近年陆续布局海外，参与到了国际港口业务竞争之中。联合出海也是减少内耗的重要途径。

此外，近年来，中国企业在港口投资及建设中，充分发挥中国深圳、上海等港口城市的成功经验，在海外大力推行“港—产—城”模式。经济建设以港口建设为切入点，通过打造深水港，建设综合交通运输体系，连接全球原材料产地及最终商品销售地；以港口优势带来规模经济和低成本优势，建设港口的临港产业，在石油化工、船舶制造、临港产业园等领域形成劳动力、资本和知识密集的产业链；在打造临港产业链的过程中，劳动力、资本、信息和技术的集聚培

育了房地产、交通、文化、医疗、金融、IT 等产业，
形成城市化。2019 年部分国际港口建设重大项目见

表 3-7。

表 3-7 2019 年国际港口设施建设新签合同额前 10 项目排名

序号	国别(地区)	项目名称	企业名称
1	沙特阿拉伯	萨拉曼国王国际综合港务设施 A&B、C 及 D 区(3 个包)	中国电建集团山东电力建设有限公司
2	孟加拉国	Payra 港煤 / 散货码头项目	中国港湾工程有限责任公司
3	东帝汶	比亚佐液化天然气厂港口设施项目	中国土木工程集团有限公司
4	斯里兰卡	科隆坡港口城项目	中国交通建设股份有限公司
5	科特迪瓦	圣佩德罗港口扩建项目	中国港湾工程有限责任公司
6	阿尔及利亚	斯基克达港改扩建 LNG 液化天然气码头 EPC 项目	中国港湾工程有限责任公司
7	尼日利亚	瓦里新港项目	中国铁建国际集团有限公司
8	巴西	圣路易斯港项目	中国交通建设股份有限公司
9	以色列	阿什杜德港 21 号码头升级改造项目	中国港湾工程有限责任公司
10	巴基斯坦	深水港码头堆场与房建二期工程	中国港湾工程有限责任公司

(1) 市场需求

在东南亚和南亚地区，我国参与投资建设运营的港点主要有新加坡的中远一新港码头、马来西亚的关丹港、斯里兰卡的科伦坡港和汉班托塔港、缅甸的皎漂港、巴基斯坦的瓜达尔港、马来西亚的黄京港、文莱的摩拉港等。该区域典型港口吞吐量总体保持较快增长。

西亚和北非地区是我国经贸发展的重要潜力区域，也是“一带一路”建设的重点。同时，该区域经济体总体上基础设施落后、经济发展水平相对较低等，具有基础设施改善、工业化发展、生活水平提升的强烈愿望和动力。港口在上述区域经济社会发展和外贸发展中占据了十分重要的地位。在该区域，我国参与合作投资建设运营的港点主要有吉布提的吉布提港，以及阿联酋的阿布扎比哈里法码头、埃及的苏伊士运河码头、以色列的海法新港等。

欧洲绝大多数经济体基础设施水平总体较高，

物流服务水平较强，港口后方铁路、内河等集疏运也相对发达。港口在该区域中已经并正在发挥重要作用。欧洲债务危机后的几年，港口腹地经济发展相对缓慢，外贸需求总体在复苏中，港口运输需求增长动力不足，部分港口盈利水平较差，对外部资本介入、并购具有一定需求。在该区域我国参与建设运营的港点主要有希腊的比雷埃夫斯港、荷兰的鹿特丹港 Euromax 码头、意大利的瓦多码头、法国的 Terminal Link 码头公司、西班牙的 Noatum 港口公司等。

非洲东部、西部、南部区域我国参与相关国家港口工程建设项目较多，但“投建营”的港口不多。在西非地区主要有 4 个：招商局集团参与投资运营的港口有多哥洛美集装箱码头和尼日利亚庭堪国际集装箱码头，烟台港参与投资建设运营的博凯矿业码头，中国港湾负责建设、参与运营的喀麦隆克里比深水港集装箱泊位。在东非地区主要有 1 个，即招商局集团参与建设的坦桑尼亚巴加莫约港项目。

在大洋洲地区，我国合作建设运营的港口主要有 3 个：中投公司参股 20% 合作运营管理的墨尔本港，招商局有 98 年管理以及土地租赁权的纽卡斯尔港，以及中国岚桥集团 2015 年以 5.06 亿澳元获得 99 年经营权的达尔文港。

在北美地区，我国企业参与投资运营的港口主要有中远海运集团的西雅图码头、招商通过法国 TL 公司运营的港口。

拉丁美洲未来仍有长期发展空间。截至目前，在该区域我国投资建设运营的港口主要有 3 个：岚桥集团收购的巴拿马玛格丽特岛港，招商局集团收购的巴西巴拉那瓜港，以及 2019 年初中远海运集团收购的秘鲁钱凯码头。2018 年，巴西巴拉那瓜港完成集装箱吞吐量 69 万 TEU，西雅图码头完成集装箱吞吐量 17 万 TEU。

（2）发展趋势

全球港口生产持续稳步增长，建设需求将同步持续稳定，同时全球港口逐渐进入技术资源集约化，港口进入科技升级换代、港口环境优化的可持续发展阶段。智慧化港口变革或将推进港口业务升级。全球贸易的大幅回升对港口效率的提升提出较高要求。互联网+的大背景下，将加速推进港口业务升级，实现传统港区向现代化国际枢纽港的转变。

随着“一带一路”倡议的深入推进，2018 年以来，我国境外合作港口的布局进一步优化，逐步向南美洲拓展，部分港口项目进入实质性运营阶段，部分示范作用开始显现。我国境外港口开发模式大多是以

港口建设带动后方产业园区开发，推动海陆双向物流网络完善，间接促进当地政府政策创新和制度完善，更好支撑所在区域经贸发展和我国国际产能合作。

同时，随着我国境外港口建设的深入推进，也凸显了诸多风险及挑战。如：部分项目受当地政府体制、法律、外部舆论等影响，从协议签约到正式生效，再到实施，进展非常缓慢；部分项目面临国外媒体“债务陷阱”类似的非客观报道，给我国境外港口建设带来较大影响等等。因此，后续如何进一步优化现有港口布局，如何进一步推进境外项目走深走实，更好为当地经济社会发展和我国的国际产能合作作出更大贡献，如何通过典型项目示范进一步为“一带一路”后续项目建设营造良好外部环境等都值得进一步深入探讨。

（三）民航机场领域

1. 国际民航市场概况

根据国际民航组织（ICAO）最新统计，2017 年全球航空旅客运输量突破 40 亿，达 40.71 亿人次。2019 年全球货邮吞吐量约 1.3 亿吨，2025 年预计达到 1.5 亿吨，全球航空业务量持续增长。随着业务量的增长，国际民航基础设施建设领域的需求将保持兴旺，市场潜力进一步得到释放。

2019-2025 年全球各区域航空旅客吞吐量预测以及各区域航空货邮量预测见图 3-4 和 3-5。

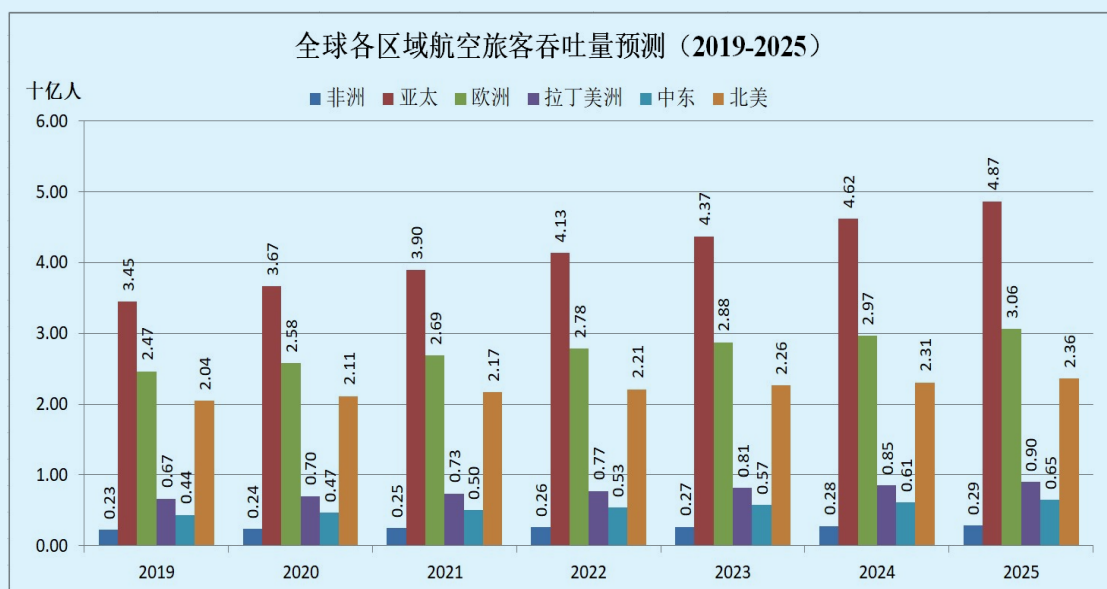


图 3-4 2019-2025 年全球各区域航空旅客吞吐量预测

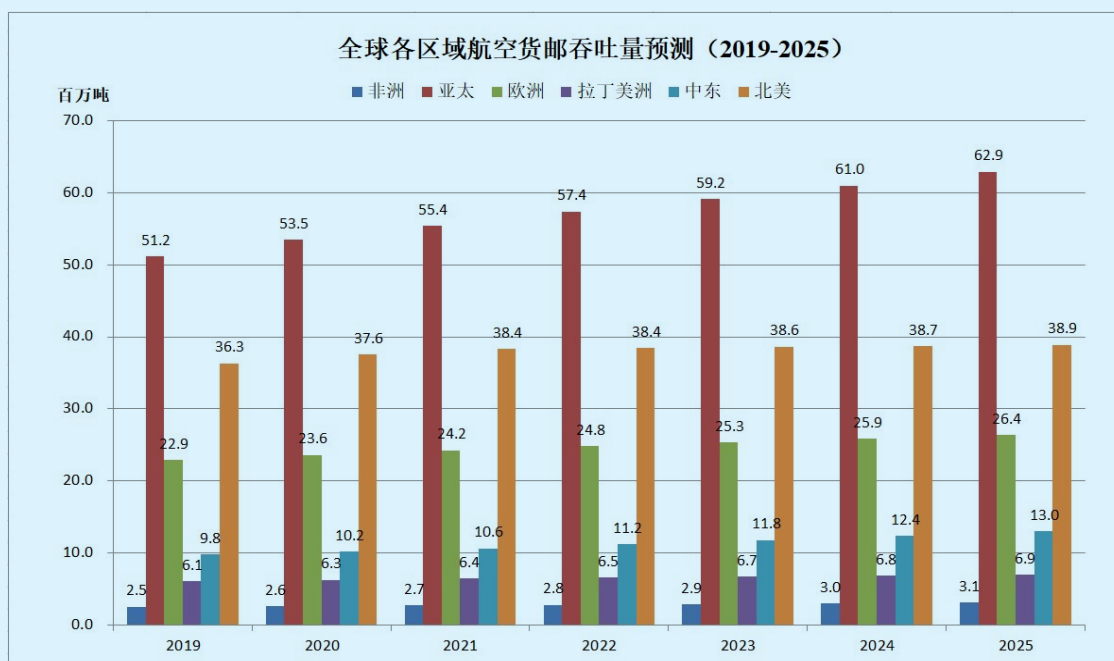


图 3-5 2019-2025 年全球各区域航空货邮量预测

2. 市场需求与趋势判断

2013 年至今，中国企业承建境外机场数量快速增长。据不完全统计，自“一带一路”倡议提出以

来，我国投资或承建的境外国际机场已达余 70 座，其中承建机场 44 座、收购机场 5 座、援建机场 4 座、投资并承建机场 7 座以及参建机场 10 座，遍布

世界各地，主要集中在非洲、亚洲等发展中国家。近年 EPC 及 DB 的项目比例增大，而且施工总承包项目需要深化设计的数量也大大增加，对建设企业的设计专业及设计管理能力的考验越来越大。2019 年中

国企业境外机场建设新签合同额 32.9 亿美元，同比增长 16.3%，完成营业额 20.8 亿美元，同比增长 12.5%。

表 3-8 中国企业参与民航机场建设业务规模前 10 项目排名

序号	国别	项目名称	承建 / 投资单位
1	柬埔寨	暹粒新国际机场	云南省投资控股集团有限公司
2	阿尔及利亚	阿尔及尔新机场	中国建筑股份有限公司
3	苏丹	喀土穆新国际机场	中国港湾工程有限责任公司
4	科威特	科威特国际机场	中国航空技术国际控股有限公司
5	马尔代夫	维拉纳国际机场	北京城建集团有限责任公司
6	赞比亚	卡翁达国际机场	江西国际经济技术合作公司
7	巴基斯坦	瓜达尔新国际机场项目	北京城建 / 中铁北京工程局
8	巴基斯坦	伊斯兰堡贝布托国际机场	中国建筑股份有限公司
9	尼泊尔	博卡拉国际机场	中工国际工程股份有限公司
10	赤道几内亚	马拉博国际机场	威海国际经济技术合作股份有限公司

(1) 市场需求

在北美地区，由于受中美关系影响以及中企特别是国有企业若参与其民航等关键基础设施的建设，易遭到美相关审查机制的严格乃至“政治化”审查，技术上壁垒高等因素，进入困难。

西欧被 ADPI(巴黎机场集团建筑设计公司)等传统老牌企业垄断，且欧洲发达国家本身工程能力很强，在设计施工管理方面拥有先进经验，相关制度规范很完善，技术标准完备，对于环保等要求极其严格，进驻也较为困难。

俄罗斯及中东欧地区有大量机场等基础设施建设项目，因缺乏资金和建设力量，项目发展缓慢，需求较高。但是机场准入条件高，国土面积等地理条件限制，机场设施和航空公司的发展平稳，未来行业发展与本国经济政策导向密切相关。

拉美及加勒比海地区对于机场进行全方位改造

的需求很大。拉美市场进入难度体现在：受美国影响比较大；基建市场竞争激烈，有传统优势的欧美企业，以及巴西、古巴在内的当地有实力的承包商；国家法律和政策复杂多变、税费繁杂，政策和出台法律随意性强，缺乏连续性、协调性、透明性和可操作性；受欧洲葡萄牙和西班牙的传统影响，加之美国的影响，技术标准较为严格；工会势力强大，劳工保护力度较大、劳务签证难；环保要求高；拉美地区基建资金短缺严重，倾向采用 PPP 或 BOT 等形式参与基础设施建设，需要企业具备较高的融资能力。

非洲拥有占世界 16% 的人口，且人口增速快，预计 2050 年将达到世界人口的 1/4，但 2018 年旅客量只占世界范围的 2.1%，民航业增长潜力巨大。目前非洲航空业面临的主要挑战是航空网络关联性差和配套基础设施薄弱。2018 年初，非洲联盟正式启动了非洲单一航空运输市场，通过这一举措进一步消

除非洲国家之间的航空准入限制，推动非洲国家民航在各国之间航行自由，降低运输成本，为非洲民航业发展注入活力。在民航基础设施方面，非洲机场本身密度低、航线网路布局欠缺，通达性较差，其航线密度、机场密度都远远低于其他地区。现有机场设施陈旧，一些跑道破损严重，无法满足运营及安全的需求。随着非洲单一航空市场的建立，民航业将迎来快速发展期，对机场改扩建及新建的需求必将同时扩大，因此非洲市场是一片蓝海地区，在未来的几年内还将是我们的重点开发市场。

亚太地区是全球经济规模最大、最具发展活力的地区，随着地区的快速发展，亚太地区更是成为全球民航发展最活跃的地区，客运量和货运量在全球航空业中的占比均为最高。澳大利亚、新西兰、日本、韩国等发达国家市场准入制度严格，不易进入；东南亚及南亚地区、中亚地区是“一带一路”倡议的重点地区，政策支持力度大，与中国关系良好，经济日益发展，民航基础设施市场具备深挖潜力。

中东经济条件与民航发展较好，主要风险为各当局对机场设计及建设要求标准高，市场规则较复杂且竞争激烈，法律条文不够明确。目前，受政治事件影响，主要竞争国土耳其在该区域逐步减少业务，这对中资企业来说是个利好消息，各个公司在做好前期市场调研，并对项目合同、成本进行精细化管理的前提下，在中东主要国家基本面良好的大背景下，发展该区域市场是可行的。

（2）趋势判断

目前，民航机场建设项目呈现以下发展趋势与项目特点：

一是民航机场建设项目相对公路、铁路和港口等项目具有投资金额小、施工周期短、项目自身还款能力强、国际影响力大等优势。但同时，机场建设也存在着专业性强、环境影响大、施工难度高、保障安全运行压力大、工程参与方多等特点，因而机场建设管理的风险相对较高，且其后果相对更复杂。

二是机场建设的投资弹性较大，可从几亿到十几亿美元，项目的建设期和还贷期一般都较长，这样来讲项目的规划和投资定位就十分重要，项目风险在此阶段就可能埋下伏笔。民航机场工程是一个复杂的、专业性较强的系统工程。需要结合地区的经济发展水平、人口状况、区域交通设施、航线网络分布等因素，分析确定机场的等级和规模；需研究外部交通衔接、空域状况、气象、水文地质条件、电磁环境等对机场建设的影响；机场的规划布局涉及到跑道、站坪、助航灯光、通讯导航、航空油料、航站楼工艺、弱电系统、飞行程序等设施和技术。因此，机场项目不同于一般交通基础设施项目，其从“决策—实施—运营”的整个项目生命周期都需要进行系统的、专业的分析和论证，需要专业化公司的参与。

三是结合国内外机场建设经验来看，项目前期定位不清，规模脱离实际需求，不考虑民航机场专业技术风险，在后期将会导致项目超支，建成后部分功能不能正常使用或者有隐患，带来业主拒付和索赔风险等。未来“投建营”项目将成为主流，前期是否对机场的定位、规划及结合运营需求考虑，对于整个项目的经济性影响更为突出。

（四）公路项目

1. 全球公路网络建设概况

目前，全球公路总长度已超过 2000 万公里，其中高速公路通车里程超过 35 万公里，中国、美国、英国、德国、法国、意大利、日本、加拿大等国高速公路里程合计占比超过全球高速公路里程的 80%。世界公路网络发展已进入第四阶段，即相对稳定期，其特点是：经济持续增长，资源紧缺，高速公路网规模趋于稳定，网运行质量的提高主要依靠提高交通管理水平实现，智能运输系统趋完善是其主要标志。中国已经成为世界上公路发展最快、系统技术最全、集成能力最强、在建规模最大、通车里程最长、产品性

价比最优的国家。

258.9 亿美元, 同比下降 7.8%, 完成营业额 219.6

2019 年, 中国企业境外公路项目新签合同额 亿美元, 同比下降 9.9%, 业务情况整体出现下滑。

表 3-9 2019 年公路设施建设新签合同额前 10 项目排名

序号	国别(地区)	项目名称	企业名称
1	澳大利亚	悉尼西环城高速第 3B 标段	中国交通建设股份有限公司
2	柬埔寨	金港高速公路项目	中国路桥工程有限责任公司
3	老挝	万象至磨丁口岸高速公路(万象至万荣段)项目	云南省建设投资控股集团有限公司
4	斯里兰卡	中部高速公路第一标段第 2 合同包	中国二十冶集团有限公司
5	塞尔维亚	E763 高速公路普瑞利纳 - 波热加段项目	中国路桥工程有限责任公司
6	科特迪瓦	西部地区 602 公里公路改造和图巴 - 瓦尼乌 - 费朗特拉 - 甘乌 - 格贝洛 - 萨乌拉 49 公里公路沥青摊铺项目	中国土木工程集团有限公司
7	玻利维亚	ES28 公路项目	中国水利水电第十一工程局有限公司
8	南苏丹	瓦乌至拉加公路提升改造 EPC 工程项目	中铁十四局集团有限公司
9	尼日利亚	翁多州阿拉罗密 - 奥凯提普帕 - 翁多 - 阿库雷 4 车道高速公路建设项目	中国铁建国际集团有限公司
10	格鲁吉亚	Kvesheti-Kobi 公路项目 LOT1 标段	中铁隧道局集团有限公司

(五) 中外企业对比

表 3-10 2019 年 ENR 国际承包商 250 强交通运输建设领域前 10 企业排名

2019 年排名	2018 年排名	企业名称	国别
1	1	中国交建	中国
2	2	ACS	西班牙
3	4	BOUYGUES	法国
4	3	VINCI	法国
5	5	STRABAG SE	澳大利亚
6	6	HOCHTIEF AKTIENGESELLSCHAFT	德国
7	8	FERROVIAL	西班牙
8	7	中国建筑	中国
9	-	SKANSKA AB	瑞典
10	10	中国铁建	中国

根据 2019 年 ENR 全球最大 250 家国际承包商排名，在国际交通工程建设领域排名前 10 强榜单中，中国企业仅占据 3 席，其余均为欧美企业，表明在该专业领域中国企业的整体实力水平与欧美大型承包商仍存在差距，国际大型承包商的一些发展战略和经营理念值得中国企业借鉴学习：

一是应增强建设“百年老店”的意识，注重从质量控制、合规经营、诚信履约等方面树立企业形象，稳固企业信誉，提升企业自身品牌价值与竞争力，打造“软实力”，实现企业的长期、可持续发展。

二是欧美大型国际承包商在促进多元化、多领域业务发展的同时，兼顾打造专业化核心竞争力，在各领域内都追求精益求精、全球领先，在 ENR 九个专业领域 10 强榜单中几乎均有欧美企业上榜，表明其发展较为均衡，且综合实力强大。中国企业在通过投资并购等方式实现多元化规模扩张后，应及时调整业务战略，基于核心业务培育专业能力，从而实现有效率的扩张。

三是投资对象选择十分谨慎，对高风险地区或项目持明确不参与的理性态度，注重加强对各区域与国别市场的政治、经济、法律、社会等方面的风险评估与防控。

四是中国企业在平均国际业务占比（国际营业额 / 全球营业额）方面正逐年提高，但较欧美顶尖同行仍有一定差距，如 2019 年 ENR 国际承包商 250 强上榜中国企业的国际平均营业额为 11.93 亿美元，上榜中国企业平均国际化水平为 15.17%，上榜的前十家中国企业平均国际营业额为 82.67 亿美元，平均国际化水平为 15%。榜单前十家外国企业商平均国际营业额为 172.13 亿美元，平均国际化水平为 68.13%。

三、工作建议

（一）业务发展趋势

结合国际交通运输建设的未来发展趋势，综合分析中国企业参与国际交通工程的发展趋势如下：

1. 工程模式持续创新。当前，国际交通工程项目，特别是如轨道交通、港口、高速公路等大型交通项目的商业模式正持续发生变革，业务模式转型升级比较明显，呈现多元化、高端化的发展趋势。工程开发模式从铁路、公路、港口等单一设施建设，向物流园区、工业园区、经济特区等综合开发扩展。以港口、铁路、公路项目带动临港产业集群和城市开发的“港口 + 园区 + 城市”综合一体开发模式，成为交通建设领域走出去的一种新趋势。

2. 工程利润重心逐步发生转移。市场投资者主体结构的不不断变化，EPC、PMC 等交钥匙工程模式，以及 BOT、BOOT、PPP 等承包方式逐渐采用，工程项目利润重心由施工环节向产业链前端的规划设计、咨询和后端的运营维护环节发生转移。如 2019 年中国交建子企业中国港湾中标的哥伦比亚波哥大地铁一号线项目，项目将以“投建营一体化”模式实施，主要内容包括投资、融资、设计、施工、采购、运营及维护，是哥伦比亚迄今为止规模最大的单体项目，将为中国港湾带来 50.16 亿美元的合同额，同时是其贯彻“五商中交”战略的良好实践。

3. 市场对企业综合服务能力的要求不断提高。随着国际交通工程项目模式持续创新，对工程承包企业提供涵盖规划研究、勘察设计、技术咨询、监理服务、设备供应、运营维护等全产业链以及物资贸易、基础设施投融资等多领域的综合服务能力的要求正日益提高。如城市轨道交通（轻轨、地铁等）项目，作为大型、特大型城市发展一定阶段的必然产物，实施企业须具备投融资、勘察设计、工业制造、施工管理、运营维护等综合业务能力。需要注意的是，马太效应将伴随着这一趋势不断强化，具备较好综合服务能力、较强抗风险能力的综合型承包商的业务开拓优势将进一步凸显，行业竞争形势的两极分化将愈加明显。

4. 企业经营管理科学化、信息化、规范化。随着国际交通工程领域项目的综合化、大型化趋势，对项目承包企业的经营管理水平提出了更高要求，为降低成本、提高效益，工程承包企业需要积极推进技术创新、管理创新、模式创新。通过运营管理体系建设，加大对经营机构及项目的管控力度；依托信息化、大数据等管理手段，对项目的成本进行全过程管控；通过扁平化结构进行项目管理，减少中间环节，提高效率和效益。通过参与国际交通工程市场竞争的过程，推动自身的经营管理水平迈上新的台阶。

（二）当前遇到的难点问题

1. 业务发展的整体质量有待提高

目前我国国际交通运输建设领域的增长方式仍然是粗放性，营业额的增长主要依靠项目数量的增加，业务的质量还有待进一步提高，部分企业管理水平较低，盈利能力较差，存在忽视项目效益、盲目追求项目数量的现象。企业综合服务能力，融资能力不强，管理运营金融产品能力不强。除却少量具备国际先进水平的骨干企业，大部分企业仍集中在产业链条低端的、利润较低的施工领域，大概率靠成本价格在进行国际竞争，这在金融发达国家和地区是面临的一个困难和挑战，也是目前中国交通企业面临的突出问题。目前这种情况正在逐渐改变，我国也一直在推动企业向高端市场和高端业务发展，并取得了一定进步与突破，但是以设计咨询为先导开展总承包的方式与大型国际承包商还存在着很大的差距。

2. 专业人才缺乏

人才的缺乏也是影响中国企业参与交通运输建设的主要问题。轨道交通、机场、桥梁、港口等交通运输工程项目专业性强，技术要求高，要求参与实施企业拥有各类技术人才和管理人才，包括富有丰富经验的国际工程项目经理；设计、采购、施工各阶段核心管理人员；精通国际工程法的人员；国际工程合同

管理人员；同时，企业需要拥有熟悉国际市场技术标准、操作规范以及市场运行规则的经营管理人才。

市场竞争可以视为人才竞争，交通运输建设企业实现高质量发展，需要打造一支技术过硬、具备国际视野、综合能力拔尖的高素质人才队伍，要求企业加强自身的创新能力建设，探索科学的施工方法和管理方法，结合完整、合理的培养机制与实践机会，大力培养复合型、创新性人才，完善人才梯队，与国际高水平接轨。中国企业通过多年的走出去实践积累，已培养出一批专业水平较高的国际交通工程技术和管理人员，但主要集中于少数行业骨干企业，而其余大量中小型企业、地方企业、民营企业对专业人才的需求十分迫切。此外，国际交通工程人才队伍的年轻化需求同样迫切，人才断层现象明显。

3. 准入障碍和技术壁垒

我国在技术标准和法律方面仍未与国际市场完全接轨，中国标准走出去步伐仍需加快。国内的设计、设备、材料标准自成一体，尚未与国际市场完全接轨，其他国家的市场准入条件和管理法规往往制约了中国企业进入当地市场。国际服务贸易的标准化对工程承包商的资质要求和对服务的质量标准要求，可能成为市场准入的新的技术壁垒。

目前，国际社会对中国标准的认可、接受程度有待提高。欧美的公路、铁路、桥梁等标准在国际市场上仍占据主导地位，中国的铁路、公路、桥梁行业技术标准的先进性、全面性，与欧美发达国家相比并不落后，部分要求甚至高于欧美标准，但由于国内企业进入国际市场晚于欧美企业，加之地缘政治、知识产权等方面的原因，国内标准体系被海外项目业主接受的程度仍有待提高。此外，由于中国与所在国法律法规的不一致，海外项目往往面临繁杂的法规程序；同时由于行业标准的非一致性，中国标准进入目标国市场要走复杂的认证程序。要打破欧美标准体系的垄断、推广采用中国标准，还有很长的路要走，学习掌握欧美标准仍然是中国企业走出去的一大困扰。

（三）相关工作建议

一是注重国际化经营。随着国际工程承包市场的不断发展，国际分工进一步深化，我国交通工程企业必须向国际化的经营模式转变，走智力密集、技术密集和资金密集的道路。

二是加强人才队伍培养。做好专业人才储备，培养一批熟悉国际交通工程技术标准、规范和市场运行规则，国际通用专业化管理模式，项目索赔合同条件及法律条文，相关地区市场的政治文化的专门人才。

三是积极开拓高端市场。随着国际工程业利润重心向产业链前端和后端转移，BOT 等集工程建设和项目运营类于一身的项目大幅增长。我国交通工程承包大型企业要认清形势，在继续关注东南亚、中东、拉美、非洲市场的同时，加快进入欧美等高端市场的

步伐。提升企业本地化运营的能力，探索通过跨国并购和股权置换等方式并购当地企业，进入发达国家工程承包市场。

四是重视属地化经营，规避法律障碍。一般国家都对本国承包商提供各种方便与支持，而对国外承包商设置一些障碍，这就要求承包商要经营属地化，充分利用当地人力资源，和政策法律环境，降低企业运营成本、规避风险。

五是通过标准引领，构建高端价值链。以我国标准走出去为契机，我国交通领域的设计和咨询企业加快走出国门，更多地参与“一带一路”建设，积极培育国际竞争新优势，发展投融资、设计和咨询等高端业务，不断提升项目运行和维护能力，实现工程承包产业链一体化，逐渐从传统的价值体系低附加值环节中转型升级，提升经营效益，增强在国际市场的影响力。

第二章 电力工程建设业务

一、业务概述

受城市化、工业化、电气化进程影响，全球电力需求快速增长。我国电力工程建设企业具有较强的技术实力、项目实施经验和装备制造能力，在国际市场上竞争力较强，特别是随着“一带一路”建设的推进，与沿线国家电力工程领域合作取得了较好成绩，

电力工程建设业务实现快速增长。2019 年我国企业在境外电力工程建设领域新签合同额达 548.9 亿美元，同比增长 18.3%，占年度对外承包工程新签合同总额的 21.1%；完成营业额 328.4 亿美元，同比增长 11.1%，占年度对外承包工程完成营业总额的 19.0%。

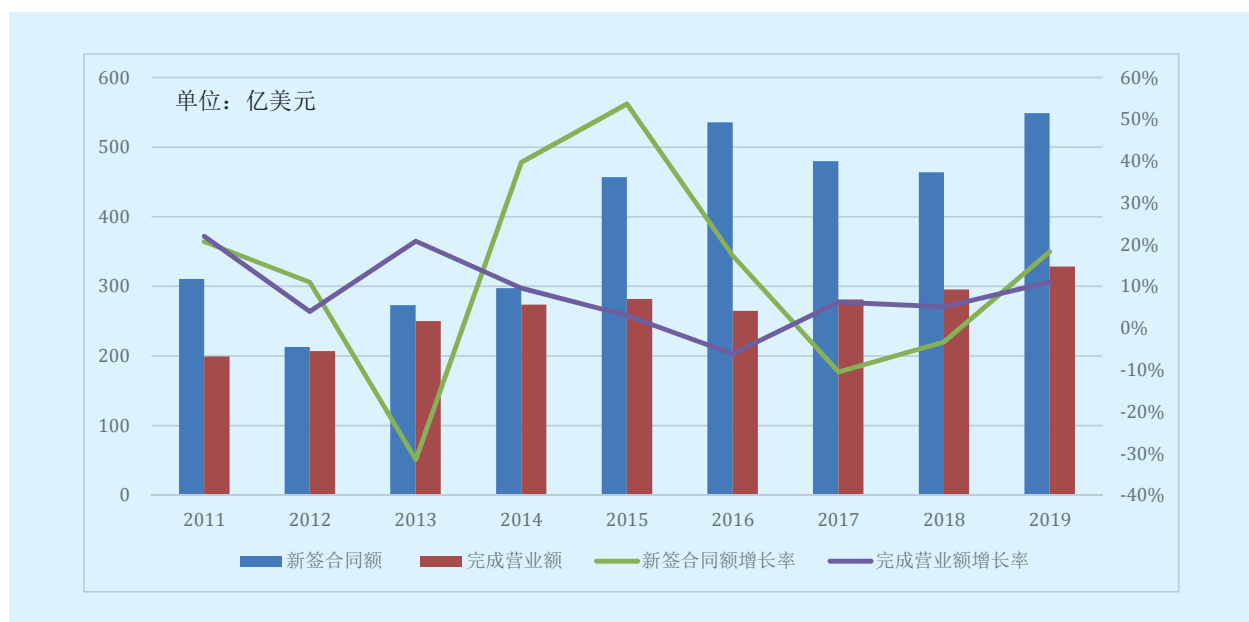


图 3-6 2011-2019 年电力工程建设领域业务走势

（一）市场分布

亚洲是我国企业电力工程建设业务规模最大的市场。2019 年，我国企业在亚洲市场电力工程建设业务新签合同额 422.1 亿美元，同比增长 48.1%，

占该领域海外业务总量的 76.9%；完成营业额 236.7 亿美元，同比增长 21.5%，占该领域海外业务总量的 72.1%。电力工程建设业务在各地区的分布见图 3-7。

备注：本部分由承包商会电力工程委员会参与编写，中国电建、葛洲坝集团、三峡国际提供了相关资料。

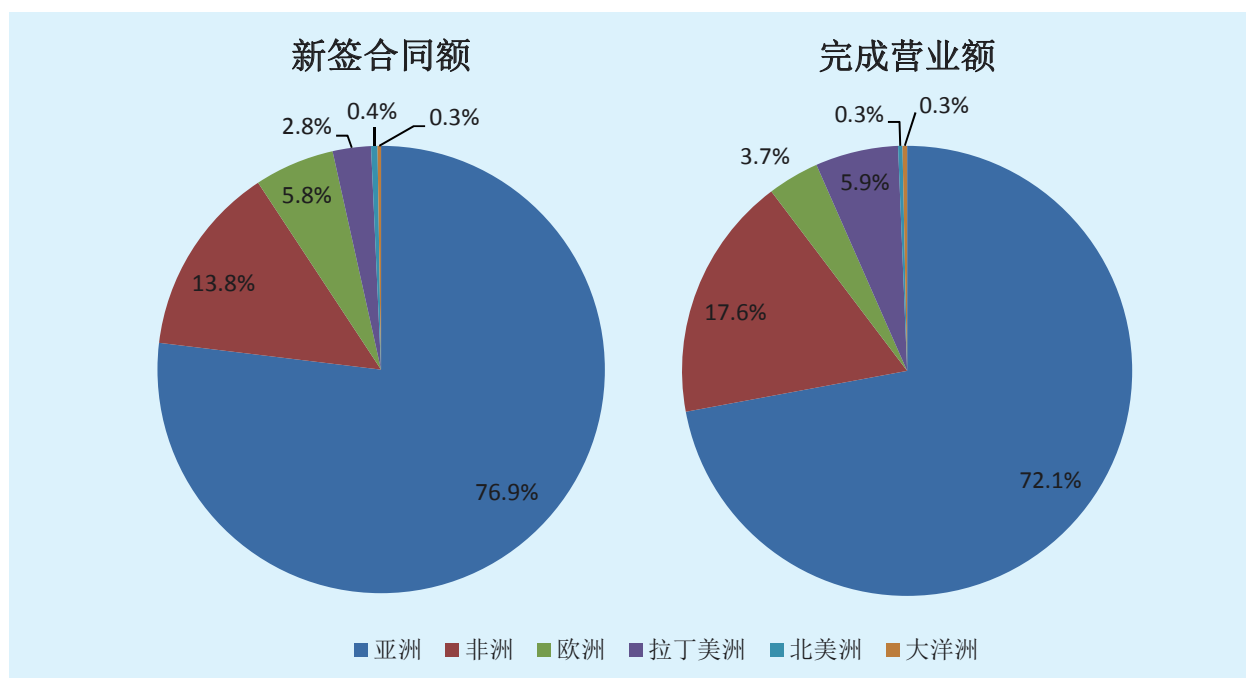


图 3-7 2019 年电力工程建设领域各地区市场业务

2019 年电力工程建设领域业务量前 20 位的海外市场情况见表 3-11。

表 3-11 2019 年电力工程建设领域业务前 20 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	孟加拉国	95.5	巴基斯坦	55.3
2	印度尼西亚	69.1	越南	25.7
3	巴基斯坦	57.2	印度尼西亚	21.9
4	伊朗	29.5	老挝	19.9
5	越南	25.2	孟加拉国	18.9
6	菲律宾	22.9	伊拉克	15.8
7	尼日利亚	18.2	沙特阿拉伯	13.1
8	沙特阿拉伯	17.5	安哥拉	12.1
9	印度	16.8	阿拉伯联合酋长国	11.4
10	哈萨克斯坦	16.6	阿根廷	10.1
11	伊拉克	16.5	菲律宾	8.5
12	乌克兰	15.5	缅甸	6.8

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
13	几内亚	11.4	尼日利亚	5.9
14	刚果（金）	9.0	赞比亚	5.2
15	缅甸	7.5	马来西亚	5.1
16	马来西亚	7.2	柬埔寨	4.6
17	柬埔寨	6.7	几内亚	4.2
18	墨西哥	6.7	肯尼亚	4.2
19	蒙古	6.6	泰国	4.2
20	土耳其	6.5	乌干达	4.0

（二）主要企业

以电力工程建设业务为主的企业实现较快发展。新签合同额方面，中国水电建设集团国际工程有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、中国能源建设集团国际工程有限公司、上海电气集团股份有限公司和山东电力建设第三工程有限公司位列前五位，新签合

同额累计占 2019 年中国企业在国际电力工程领域新签合同额的 47.2%。按完成营业额计，中国水电建设集团国际工程有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、山东电力建设第三工程有限公司、中国中原对外工程有限公司、中国机械设备工程股份有限公司位列前五，完成营业额累计占年度电力工程完成营业额的 28.7%。

表 3-12 2019 年对外承包工程电力工程建设业务前 30 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国水电建设集团国际工程有限公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
2	中国葛洲坝集团股份有限公司	中国葛洲坝集团股份有限公司
3	中国能源建设集团国际工程有限公司	山东电力建设第三工程有限公司
4	上海电气集团股份有限公司	中国中原对外工程有限公司
5	山东电力建设第三工程有限公司	中国机械设备工程股份有限公司
6	东方电气集团国际控股有限公司	上海电力建设有限责任公司
7	北方国际合作股份有限公司	中信建设有限责任公司
8	中国机械进出口（集团）有限公司	哈尔滨电气国际工程有限责任公司
9	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	中国机械进出口（集团）有限公司
10	中国电力技术装备有限公司	中国水利水电第八工程局有限公司

排名	新签合同额	完成营业额
11	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司
12	中信建设有限责任公司	中国电建集团核电工程有限公司
13	中国机械设备工程股份有限公司	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司
14	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	中国电力技术装备有限公司
15	特变电工股份有限公司	中国水利电力对外有限公司
16	中国技术进出口集团有限公司	东方电气集团国际合作有限公司
17	中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司
18	中国电建集团成都勘测设计研究院有限公司	中国水利水电第十工程局有限公司
19	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	中国技术进出口集团有限公司
20	中国华电集团有限公司	中国电力工程有限公司
21	上海电力建设有限责任公司	中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司
22	中国电力工程顾问集团华北电力设计院有限公司	中国能源建设集团广东火电工程有限公司
23	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	中国重型机械有限公司
24	中国能源建设集团浙江火电建设有限公司	中国能源建设集团天津电力建设有限公司
25	江苏永鼎泰富工程有限公司	中国能源建设集团浙江火电建设有限公司
26	西安西电国际工程有限责任公司	中国电建集团贵州工程有限公司
27	中国电建集团福建工程有限公司	上海电气集团股份有限公司
28	中国电力工程顾问集团东北电力设计院有限公司	中国华电科工集团有限公司
29	中国一冶集团有限公司	东方日升新能源股份有限公司
30	东方日升新能源股份有限公司	中国电建集团河南工程有限公司
29	中国一冶集团有限公司	东方日升新能源股份有限公司
30	东方日升新能源股份有限公司	中国电建集团河南工程有限公司

（三）细分专业领域

根据 2020 年度 ENR 全球最大 250 家国际承包商榜单，中国电力建设股份有限公司位列全球电力工程建设企业第一位，中国能源建设股份有限公司、中国机械工业集团有限公司、中国中原对外工程有限公司也进入榜单前十强，分列第三、第五和第六位。

企业在境外开展电力工程建设业务涉及火电、水电站、输配电工程、新能源（太阳能发电站、风力发电站）、电站运营维护等领域项目，具体分布情况如图 3-8。其中，火电业务占比最高，新签合同额 237.4 亿美元，同比增长 83.4%。

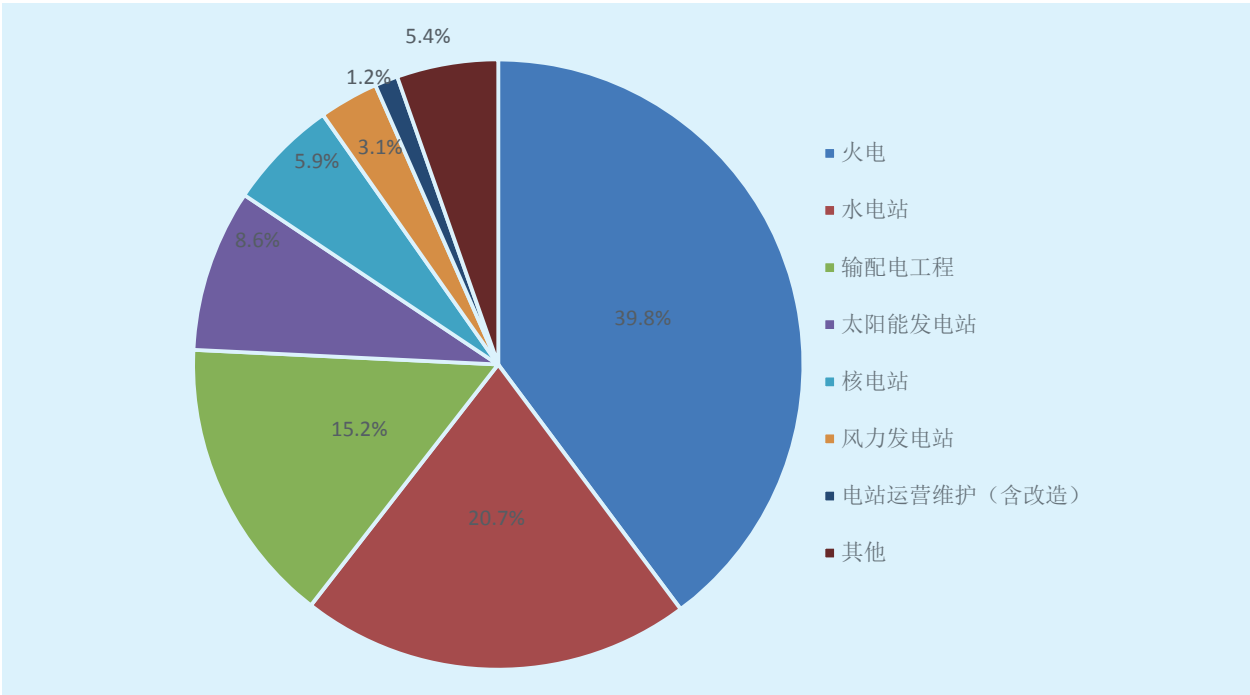


图 3-8 电力工程建设各细分专业业务占比（完成营业额）

（四）重点项目

近年来，我国企业参与国际电力工程项目的承揽方式从 EPC、EPC+F，逐步发展到股权收购 + 绿地

开发、投建营一体化，并注重项目管理（PM）项目和委托运营（O&M）项目的运作，逐渐推进资本、管理经验和运维能力输出。2019 年我国企业在境外电力工程建设领域新签合同额前 10 的项目见表 3-13。

表 3-13 2019 年电力工程建设领域新签合同额前 10 项目

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	孟加拉国	普尔巴里 2x1000MW 超超临界燃煤电站二期项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
2	伊朗	TPPH5000MW 联合循环电站项目	中国能源建设集团国际工程有限公司
3	孟加拉国	博杜阿卡利 1320（2×660）MW 燃煤电站项目	北方国际合作股份有限公司
4	哈萨克斯坦	腾太科河 5 座梯级水电站项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
5	印度尼西亚	卡杨 A 水电站项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
6	孟加拉国	帕亚拉 2*660MW 燃煤电站（二期）项目	中国机械进出口（集团）有限公司
7	印度	鼓达 2X800MW 超超临界燃煤电站项目	山东电力建设第三工程有限公司
8	印度尼西亚	卡扬河 1 级 900MW 水电站项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
9	巴基斯坦	莫赫曼德大坝项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
10	尼日利亚	Petrollex 1200MW 联合循环燃气电站项目	中国能源建设集团国际工程有限公司

二、业务展望

（一）市场需求和趋势判断

根据国际能源署数据，至2018年底，全球装机总容量达到7218GW，总发电量达到26614.8TWh，其中煤电占比38%、燃气电站占比23%、水电16%、核电10%、新能源10%、燃油电站3%。总体上，在现有装机结构下，不可再生能源（煤、天然气和燃油）发电量占比约64%，可再生能源（水电和新能源）发电量占比约26%，其中新能源（风能、太阳能等）占比约10%。世界主要电力来源仍依赖不可再生能源。

2019年到2040年，各类能源的年均投资金额预计为：光伏1200亿美元、风电1300亿美元、水电750亿美元、核电500亿美元、天然气发电495亿美元、燃煤发电450亿美元。新能源发电的比例将进一步提升。

在拉美区域，电力能源结构多以水电和火电为主，随着经济增长，电力需求不断加大。厄瓜多尔、玻利维亚等国家水电发展潜力较大；随着本地煤逐渐减少，加上环境保护及碳排放要求的逐步严格，未来新能源、输变电等将是电力规划的重点。

在东南亚区域，电力能源结构多以水电和火电为主，东盟国家目前的电力供应满足不了其日益增长的需求，特别是缅甸、柬埔寨等国电力供应覆盖率很低，市场开发潜力巨大。针对该情况，东盟各国政府纷纷制定电力发展规划，将新能源、火电、输变电放在优先发展的位置。

在南亚区域，电力能源结构多以水电和火电为主，除了巴基斯坦目前出现电力富余外，其他国家对于电力需求较大。印度等国家将提升新能源发电的比例，同时输变电也是发展中的重点。

在东南非区域，电力能源结构多以火电和水电为主，目前赞比亚、马拉维等国家主要是水电，南非等

国家主要是火电，除了南非电力较充足且对外供电，目前绝大多数国家对于电力需求较大。未来主要发展火电、水电和输变电，同时会有部分新能源业务。

在西北非区域，电力能源结构多以火电和水电为主，尼日利亚、马里、塞内加尔等国家主要是火电，刚果（金）等国家主要是水电。目前绝大多数国家对于电力需求较大。未来主要发展火电、水电和输变电，同时会有部分新能源业务。

在中亚、西亚、北非、中东欧区域，电力能源结构多以火电和水电为主。目前部分国家基于环保压力及发电结构不均衡等多方面的原因，正改善整体能源结构，对电力业务有一定的需求。未来主要发展水电、新能源和输变电等。

经济和人口增长仍是世界能源需求增长的主要动因，2050年前世界一次能源需求将持续增长，世界能源的结构正在加快向多元化、清洁化、低碳化转型，预计2050年清洁能源占比合计达56%。《世界能源展望2019》预测，到2040年，可再生能源将替代煤炭成为全球能源的主角。可再生能源发电量增加量约占总电量增加量的三分之二，在能源结构中的占比增长将超过30%。与此相反，煤炭发电量急剧减少。

电气化水平的不断提升是未来能源转型发展的重要标志。受城市化、工业化、电气化进程影响，全球电力需求快速增长。未来全球电力需求的增长，主要由电力供应的普及程度、发展中国家的工业化进程、交通部门的电气化加速、全球人口的城市化发展等因素驱动。虽然工业电动机、家用电器、建筑等领域能源利用效率不断提升，全球电力需求仍呈现出强劲的增长态势。在加快转型情景下，2050年全球电力需求约61万亿度，较2018年增长约1.5倍，其中发电增量的78%来自非化石能源发电。

1. 国际水电领域项目的市场需求和趋势判断

（1）全球水电市场概况

依据相关统计资料，全球水电技术可开发总量约为15.8万亿度/年(15847.4TWh/y)，全球水电经

济可开发总量约为 9.6 万亿度 / 年 (9633.9TWh/y)。依据 IHA 数据,截至 2018 年底,全球水电总装机 12.92 亿千瓦,水电年发电量约 4.2 万亿度,相对于全球水电技术可开发总量,全球水电平均开发程度仅约 26.58%。全球各区域水电开发程度不均,欧洲最

高,超过 50%,非洲最低,不足 10%。综合全球水电资源总量和开发现状分析,全球水电市场,特别是非洲等市场空间广阔。全球各区域水电开发程度见表 3-14。

表 3-14 全球各区域水电开发程度表

洲别	技术可开发量 TWh/y	2018 年发电量 TWh	水电开发程度
亚洲	7,960	1,933	24.28%
非洲	1,645	138	8.39%
欧洲	1,195	643	53.81%
南美洲	2,859	726	25.39%
北美洲	1,955	720	36.83%
大洋洲	186	40	21.51%
总计	15,800	4,200	26.58%

(2) 国际水电市场需求和发展趋势预测

国际水电市场持续发展的动力主要包括:持续的人口增长,带来对水和能源的持续需求。水资源短缺,饮用水安全保障等问题持续推动水利水电综合枢纽工程的建设需求。全球受洪水灾害严重影响的地区,如印度、孟加拉国、中国、越南和柬埔寨等,社会经济发展一定程度上受制于水利基础设施建设,这些区域水利水电综合枢纽基础设施仍然存在较大发展空间。电力短缺依然是制约全球部分区域经济发展的主要原因。世界银行报告显示,世界缺电人口超 10 亿。其中,绝大多数在亚洲和非洲,尤其是非洲。这些区域水资源丰富,开发程度低,水电是解决电力短缺的重要途径。

受洪水、干旱、电力短缺、水生态环境恶化等因素的困扰,全球众多国家,特别是水利水电基础设施薄弱的国家,大多将水资源和水电开发作为首要战略

任务。因此,这些区域的水电行业发展具有广泛的迫切需求、发展动力和发展前景。

目前,世界上有 100 多个国家已经明确将继续发展水电。水电开发程度较高的北美洲、欧洲等发达国家,开发早,升级潜力大;亚洲、非洲、南美洲等发展中国家,水电开发程度低,未来开发潜力很大。

预计到 2035 年,全球水电装机容量将达到 17.5 亿千瓦,年发电量 6.1 万亿度。从 2017 年到 2035 年,全球新增水电装机约 5.0 亿千瓦,水电开发度达 38.6%。预计到 2050 年,水电装机容量将达 20.5 亿千瓦,2017 年至 2050 年,新增装机容量 8.0 亿千瓦。为保证电力供应,应对气候变化,全球水电开发大有可为。

根据相关数据综合分析,全球各区域水电开发总体目标见表 3-15。

表 3-15 全球各区域 2050 年水电开发总体目标

洲别	技术可开发量 TWh/y	2018 年发电量 TWh	开发程度	2050 年发电量 TWh	开发程度
亚洲	7,960	1,933	24.28%	3,800	48%
非洲	1,645	138	8.39%	500	30%
欧洲	1,195	643	53.81%	930	78%
南美洲	2,859	726	25.39%	1,350	47%
北美洲	1,955	720	36.83%	1,220	63%
大洋洲	186	40	21.51%	100	54%
总计	15,800	4,200	26.58%	7,900	50%

依据英国石油公司（BP）发布的《世界能源展望 2019》相关内容分析，预测未来水电年均增长率为 1.3%，这一增长速度比过去 20 年的水电发展速度显著减慢，原因是中国国内水电与前些年的飞速发展相比明显放缓。

根据《世界能源展望 2019》水电年均增量图分析，初步预测：2017-2030 年全球水电总增量与 2005-2017 年全球水电总增量相比略有减少，但由于中国国内水电增速显著放缓，预测期内国际水电增量同比将显著提高；2030-2040 年全球水电总增量将大幅度减少，其增长幅度不及 2017-2030 年增加量的一半。

2. 国际火电领域项目的市场需求和趋势判断

根据国际能源署（IEA）《世界能源展望 2019》报告，一次能源结构趋向清洁低碳，煤炭需求率先达峰，石油需求达峰较晚，天然气需求平缓增长。长期以来，化石能源占据着全球能源供需的中心位置；展望未来，以风能、太阳能为主的可再生能源快速发展。在加快转型情景下，煤炭需求 2025 年后将持续下行，未来发展的重心在亚太，北美、欧盟、中国等煤电装机大幅减少，以印度为代表的亚太发展中国家煤电有所增长；石油需求 2030 年左右达峰，主要是汽车用油较快达峰，货运、航空、航运、化工用油保持增长，

除中东外燃油发电在全球范围普遍减少；天然气需求 2035 年前后将进入峰值平台期，天然气发电更多地用于保障高峰时段电力供应，并为可再生能源消纳提供灵活性；非化石能源占比大幅提升，2050 年约为 36%，较 2018 年提高约 16 个百分点。

据国际能源署（IEA）《世界能源展望 2019》报告预测，在既定政策情景下，2040 年之前，全球能源需求年均增速为 1%。其中一半以上由低碳能源提供，光伏在其中的贡献最大。同时，得益于液化天然气贸易的增加，天然气提供了未来三分之一的能源需求增量。2030 年至 2040 年，石油需求会趋于平稳，煤炭需求量将有所下降。预计到 2040 年，煤炭、天然气和可再生能源的能源供应将达到平衡，均占 28-29% 的世界发电份额。

随着新能源装机容量的增加，化石能源发电比重有所下降，但由于整体电力的增加，煤电与气电装机容量将持续增加，在 2030 年前，煤电每 5 年新增装机 1 亿千瓦以上，气电每 5 年新增装机 1.5 亿千瓦左右。

虽然当前煤电等传统能源市场仍然占有较高市场份额，但是未来逐渐衰落趋势不可避免。

3. 国际输变电领域项目的市场需求和趋势判断

（1）全球电网概况

由于各国的经济和社会发展水平不一致，各国的电网发展情况存在较大差异。欧美发达国家已经形成以电力市场为中心的、完整并高度发展的电力系统，其电力发展的主要诉求为智能化、自动化，在保障系统安全可靠的前提下，更多接入新能源，促进能源转型。而撒哈拉以南非洲国家及缅甸、印度等国家的电力系统仍然处于较为薄弱阶段，其主要目标是增加电网接入率，降低电网损失。

— 亚洲电网包括中国互联电网、俄罗斯—波罗的海互联电网、海湾地区互联电网等多个区域性互联电网，以及日本、韩国、印度和东南亚等国家电网，尚未形成全洲统一的互联电网。亚洲电网覆盖 48 个国家和地区，总装机容量 24 亿千瓦，总用电量约 10 万亿度，供电人口约 40 亿人。

— 欧洲电网是全球互联程度最高的洲级电网，欧洲输电网运营商联盟覆盖了 34 个国家，装机容量 10.07 亿千瓦，发电量 3.35 万亿度。

— 北美洲电网包括美国、加拿大、墨西哥等各个国家级电网，以及中美洲互联电网。截至 2013 年底，北美互联电网总装机容量约 12 亿千瓦。

— 南美洲尚未形成全洲统一的互联电网，主要有北部和南部两大跨国互联电网，覆盖 14 个国家，总装机容量 2.4 亿千瓦，总用电量约 1 万亿度，供电人口约 4 亿人。

— 非洲电网覆盖 50 余个国家和地区，总装机容量 1.5 亿千瓦，总用电量 7000 亿度，供电人口约 10 亿人。非洲各国电网之间总体联系较弱，各国电力以自平衡为主，除了南部非洲互联电网外，尚未形成其他区域互联电网。

— 大洋洲电网覆盖 14 个国家，供电人口 3000 万人，总装机容量 7500 万千瓦，总用电量 3000 亿度。

（2）市场需求和趋势判断

预计全球电网发展趋势将呈现如下特点：

一是**电网互联互通扮演重要角色**。随着特高压交流和直流输电技术的发展，电网互联互通在能源消费

中扮演着越来越重要的角色，目前在东南亚国家、南部非洲国家、西部非洲国家、东部非洲国家、中亚国家之间都已完成和在建一定数量的互联互通工程，从而实现更大范围的资源优化配置。例如在东盟国家，截至 2018 年底，已有 14 条互联项目投入商业运营，送电规模达到 5502MW，在建项目送电规模超过 2000MW，规划中送电规模超过 20000MW。

二是**微电网及分布式能源发展迅速**。清洁能源需求增加、能源基础设施建设风险增大、可靠且准确的供电需求增加以及农村电力化进程是促进微电网及分布式能源发展的主要驱动力。根据国际市场研究机构发布的报告显示，2020 年全球微电网市场规模将达到 286 亿美元，到 2025 年，将增至 474 亿美元，期间年复合增长率为 10.6%。例如在亚太地区可再生能源持续增长，政府（如泰国、越南）鼓励微电网发展的政策也将为微电网开发者提供更多的机会。

三是**自动化和智能化水平提升**。电力系统中新能源比例的增加，长距离大规模的电力输送给电网安全带来了巨大的考验。电力系统的信息化、自动化和智能化技术将为电力系统安全提供更加可靠的解决方案，并覆盖了发电、输电、配电、电力交易各个环节，为实现利用电力市场交易、多能互补及能效提升奠定基础。

因此，电网类项目在全球范围内是一个较为稳定上升的板块，得益于电源类型的多样化和供配电改善需求，电网项目的需求始终持续，电网升级改造市场巨大。

4. 国际新能源领域项目的市场需求和趋势判断

随着国际社会对保障能源安全、保护生态环境、应对气候变化等问题日益重视，加快开发利用风电、太阳能为代表的新能源，已成为世界各国的普遍共识和一致行动。《巴黎协定》的政策压力转化为能源革命的动力，新技术革命不断加快新能源普及的步伐，随着技术的进步、效率的提高、成本的降低，新能源的单位电价已经接近甚至低于传统电源，新能源迎

暴发式增长。国际能源署等多家机构预测 2040 年新能源将占全球发电量的 40%。新能源项目已成为未来全球电力工程市场的新热点。新一轮工业革命和能源革命方兴未艾，互联网技术飞速发展，推动竞争升级，技术创新已经迫在眉睫。清洁能源和新能源技术日益成熟，风电、光伏、多能互补等模式在全球发展迅速，储能式电站、分散式离网电站、智能电网需求快速上升。

根据全球风能理事会预测，2019-2023 年新增装机容量总体保持上升态势，预测年增长率 2.7%，2023 年新增风电装机将达到 58.7GW，未来五年累计新增装机容量高达 317GW。从分区域来看，预测未来市场份额中国和欧美发达国家交错领先，其他发展中国家市场份额较为稳定，约在 20% 左右。

根据国际能源署预测，2019-2023 年全球将新增光伏装机容量 619GW，年增长规模逐步增大，2023 年将新增 140.9GW。从分区域来看，未来发展中国家如中东、拉美、亚太市场新增容量将持续增加、新增份额将稳步增加，到 2023 年将增加到 28% 左右。

同时，国际可再生能源署根据目前可再生能源发展现状和巴黎协定的气候变化目标制定了《全球能源转型：2050 路线图》，规划出一条将温升控制在 2 度以内的路线图。根据目前已有政策和发展路径推测，基于目前发展趋势未来碳排放将会造成温度上升 2.6 度，根据这种基本情景，到 2050 年光伏装机将达到 4443GW，风电装机达到 3463GW，发电装机容量占比达到 53%。但这仍不能满足温室气体减排的需要，较目前发展路线还需减排 4000 亿吨二氧化碳，才能将温升控制在 2 度以内，因而可再生能源需要至少 6 倍于目前政府计划的增速才能实现巴黎协定提出的脱碳化和气候减排目标。要达到巴黎协定温升控制在 2 度以内的目标，电力消费在终端能源的占比需从现在的 20% 提高到 50%（2050 年），可再生能源在终端能源的占比需从现在的 16.7% 提高到

66.7%（2050 年），可再生能源在电力中的占比需从现在的 25% 提高到 86%（2050 年）；按照控制温升 2 度的目标，到 2050 年光伏装机容量需要达到 8500GW，风电达到 6000GW，风电和光伏装机容量占比达到 73%。另外，还需加大能源效率的提升和可再生能源在交通和供热领域的应用。

如果按照巴黎协定的既定目标，全球新能源发展潜力将极其巨大，新能源发展前景看好。

（二）境外电力投资发展趋势及应对思路

1. 发展趋势判断

境外投资向来是风险与机遇并存。从现有项目投资运营情况和行业分析来看，我们研判电力行业海外投资有以下六个发展趋势：

（1）收益率下行压力大。近年来以欧元区为代表的资产收益处于下降趋势，多国国债收益率也逐年降低，致使境外投资企业面临的投入产出效率降低，国有资产保值增值压力加大。

（2）发达国家水电项目开发逐渐饱和。电力行业绿地项目将逐渐多以周边国家和新兴市场国家为主，欧美发达国家空间变窄且进入门槛较高。从当前跟踪的项目来看，周边国家和南美部分国家（如缅甸、老挝、印尼、哥伦比亚等）水电开发尚具有一定空间，可加大新项目跟踪开发力度。

（3）新能源机会将大于传统能源。随着全球减排呼声高涨，新能源已经成为境外电力投资的主战场，也是中资企业争夺的焦点。整体看，各国对新能源均持鼓励态度，可以实现收益预期较好、风险整体可控的投资目标。

（4）股权收购项目占比将增加。股权并购可能成为今后主要的项目获取手段。近年来，部分基金和财务投资人出于回笼资金或滚动开发等诉求，纷纷转让或出让项目，其中有部分效益好、风险小的项目机会，为中资企业进入市场提供了机遇。

（5）境外投资敏感性提高。随着中兴、华为等事件发酵，引发各国加大对中国企业的合规性审查，致使中国企业，特别是国有企业在境外开展项目时面临反垄断、安全、环保等审查升级，项目不确定性增加。

（6）国际化经营水平面临挑战。各国政府要求私营投资者在劳工管理、福利待遇、法律诉讼、社区环保、人文宗教等领域的管理越来越精细化，这些领域还是我国企业境外经营的薄弱环节，需要重视海外项目人才补位和能力提升，并与世界先进企业管理水平接轨。

2. 业务发展思路

应对以上行业趋势，中资能源电力企业拟从以下几个方面着手业务发展：

（1）聚焦主业，深挖自身优势。经过多年海外深耕，中国很多外向型企业已经具备和积累了海外市场拓展经验，有些企业本身就处于行业领军地位，把主业做精做细是当前经济形势下风险较小的可行之选，不涉足或少涉足非主业或陌生行业。

（2）组团出海，产业链走出去。实践证明，无论是境外股权收购还是绿地开发，中国企业之间的配合协同是项目成功不可或缺的因素。从项目信息的获取筛选到组织竞标投标，从流域规划到方案设计，从设备研发到移民环保，从生产运营到社区管理，从融资到电力消纳，均有位于世界领先地位的中国企业参与其中，覆盖了走出去模式下的所有领域和环节，这些企业无论是经验还是实践都有其他国外企业无法比拟的业内优势，这就为中国企业之间的优势互补、资源共享提供了合作基础。

（3）谨慎论证，优化决策审查。项目论证阶段，应高度重视市场分析研究，决定在某个国家投资之前，应对比分析同地区同类型已投资项目经验，采用尽职调查等方式，对东道国外交策略、社会与安全形势、法律体系完备性、风险评级、经济发展现状与趋势、资本市场与金融体系、产业政策、电力供需形势、电力结构与规划、电网体系与消纳能力、电力市场体系

与交易规则、电价确定机制、电费回收保障机制、电力投资竞争格局等进行研究，对市场选择的必要性、可行性和面临的机遇与风险进行深入分析，编制国别市场分析报告，系统研究潜在风险，制定相应对策。投资决策阶段，应聘请有资质的机构对项目开展可行性研究和风险评估，充分发挥企业内部的经济评审作用，做好风险识别和防控。对于绿地项目，应通过中信保保险等方式，合理转移政治风险。对于尽职调查不充分、关键技术存在瑕疵、现金回收无法保障、市场趋势不明朗、协议条款不公正的项目要谨慎上马，宁缺毋滥。

（4）从规模优先到风险效益并重。随着国际形势变化加速，对企业项目风险管控要求日益提高，须在项目评估、评审、决策、实施、运营等多个环节加大风险识别与防控。为化解各国可能的系统性风险，中国企业应积极探寻海外资产结构优化，应抓住全球电力资产整合机会，按照资产和货币优化组合的配置目标，加快在欧洲、美洲的优质资产并购，逐步提高美元、欧元、英镑等资产比重，做好货币投入和回流的规划和计划，有效应对潜在汇率风险。

（5）从谋发展到改革与发展并举。电力企业在注重业务发展的同时，要针对国内外宏观经济形势的变化和业务配套需要，加大管理体制的研究、修订、改革。比如研究在具备条件的区域、板块业务推行IPO、股权多元化、引入国外管理因素等，促进企业与先进企业在管理理念和管理手段的接轨，按照跨国企业的标准推进企业改革和优化机构设置。

（三）中国企业参与国际电力业务发展趋势

在拉美区域，中国企业参与电力项目业务优势较欧美和拉美本地企业优势并不明显，主要体现在对设计、施工和材料标准不熟悉；未来中国企业可通过收购当地电厂或对电力线路维护等模式进入当地电力市场，或力争通过中国资金完成融资突破。

在东南亚区域，中国企业在较多国家电力领域实力强劲，同时也面临着日韩企业的激烈竞争。随着中国与东盟经贸往来的日益密切，在中缅经济走廊、中老经济走廊、中日韩三方合作等双边、多边合作机制下，中国企业参与东盟区域电力项目机遇较多，前景广阔。

在南亚区域，中国企业主要面临印度企业的竞争，电力投资和承包业务上具有较大优势。同时在中巴经济走廊、印中孟缅走廊、中尼能源合作框架（制定中）等双边、多边的政府合作机制下，未来南亚地区电力业务将有持续的发展。

在东南非区域，中国企业在大多数国家电力投资和承包业务上具有较大优势，但也面临着印度和土耳其企业的激烈竞争，中国企业技术成熟、价格相对低，电力成套设备被接受度也较高。除中国资金项目外，中国企业在世行、非发行等资金的项目竞争中也有优势。受大部分国家举债困难等因素，传统 EPC 及 EPC+F 类项目的难度将越来越大，PPP、IPP 和投建营一体化将成为电力市场的发展趋势。在中非论坛峰会等整体合作机制下，未来合作前景较好。

在中西非区域，中国企业主要面临着欧美和亚洲企业的激烈竞争，中资企业参与水电项目业务优势明显，未来可通过加大与当地公司或欧美公司合作的方式参与项目的实施。中、西非大部分国家经济基础差、电力缺乏、基础设施薄弱、经济发展困难，PPP、IPP 和投建营一体化将成为发展趋势。在中非论坛峰会等整体合作机制下，未来电力市场前景较好。

在中亚、西亚、北非、中东欧区域，中国企业主要面临欧美和亚洲企业的激烈竞争，但中国企业在新能源类项目（如光伏项目）具有一定的优势。在中东欧“17+1”等多边合作机制下，电力业务未来可期。

1. 对国际水电业务发展趋势的展望和判断

中国水电企业是全球清洁能源、水资源与环境建设领域的引领者，是全球基础设施互联互通的骨干力量，具有投资融资、规划设计、施工承包、装备

制造、管理运营全产业链一体化集成服务能力。中国企业参与国际水电项目的历程总体上可分为经济技术援助、工程承包、工程总承包、工程总承包与工程投资并行发展四个发展阶段。目前，单纯的承包商角色已无法满足日益复杂的海外水电市场发展需求，以小资金撬动大项目，努力实现由水电建设承包商向投资建造商的转变，已成为开发海外水电市场的趋势与方向。

从 2013 年开始，中国水电企业依托国际总承包市场的基础，在国内技术、资金支持的前提下，在 EPC 及 EPC+F 模式的基础上，积极探索 BOOT、BOT、BOO、PPP 特许经营等模式，推动优质项目投资，以投融资带动总承包，努力发展国际化水电投资业务，提高国际水电市场竞争力，以期达到可持续发展的格局。

回顾中国企业参与国际水电项目的历程，结合国际水电市场的未来趋势，综合分析中国企业参与国际水电项目的趋势如下：

（1）国际水电市场仍有广阔的市场空间。如前所述，尽管未来国际水电市场近期（2017-2030 年）增速略有减小，远期（2030-2040 年）总增量减少较大，但从全球水电资源、市场基础、发展动力和总体发展目标看，国际水电市场空间依然广阔。

（2）商业模式创新仍将是市场的一大趋势。国际水电项目的投资主体有地方政府、世界银行等多边金融机构、五大发电公司、本土企业和中小民营企业等。目前，政府投资项目、使用世界银行和中国金融机构贷款的项目越来越少，比如马里费鲁水电站、科特迪瓦苏布雷水电站等。本土企业和中小型民营企业投资项目逐步增多，但均面临着融资难的问题。在此大背景决定的市场形势下，中国水电企业发展国际水电市场势必要走商业模式创新的道路。

2. 对国际火电业务发展趋势的展望和判断

得益于国家的走出去战略和多年来所积累的电力设备制造和工程建设经验，中国企业在全球火电领域

参与了众多项目，在世界电力的发展过程中发挥了巨大作用。

目前，国际燃煤燃气电站开发模式主要有 EPC 竞标、EPC+F 议标、EPC+F 竞标、IPP(PPP) 议标、IPP(PPP) 竞标几种模式。PPP 和 IPP 模式应用越来越广，通过招投标方式确定开发商的国家日趋增多。中国企业通常通过竞标或者在两国政府框架协议下作为指定 EPC 承包方来获得燃煤电站项目。此外，中国 EPC 总承包商也通过投入一定比例资本金的投资方式带动 EPC。

全球经济面临诸多不稳定因素，加上能源革命潮流涌动，深刻影响传统电力市场的可持续发展。世界能源结构正在发生重大变革，各国政策大力扶持新能源，技术快速发展，电力成本大幅降低，传统能源市场面临极大挑战，煤电业务加速萎缩，LNG 和燃气电站业务也因燃料及开发成本高昂而阻力重重。巴黎气候协定导致的清洁承诺，欧盟国家对煤电业务的政策变化，陆续宣布放弃煤电。为了落实《巴黎协定》中的节能减排目标，欧洲各国政府相继列出放弃煤电的时间表：德国在达沃斯举办的 2019 年世界经济论坛年会上承诺，将逐渐停止以煤炭作为电力来源，并将可再生能源的发电比重从现在的 38% 提升至 2030 年的 65%，计划于 2038 年全面弃煤；英国决定在 2025 年前关闭所有煤电设施；法国计划到 2021 年关闭所有燃煤电厂；芬兰计划到 2030 年全面禁煤；西班牙电力集团计划到 2020 年完全关闭燃煤电厂；荷兰将自 2030 年起禁止使用煤炭发电。自 2010 年起，以世行为代表的多边机构开始不断退出煤电融资，并在传统火电的资金支持上设置层层关卡和壁垒。日本丸红、三井住友等一系列大型煤电开发商宣布不再参与新的煤电项目，并逐步退出煤电市场，转而积极参与可再生能源产业。这些因素都使得传统煤电业务发展面临巨大压力。

尽管挑战重重，中国企业参与国际火电业务市场仍存在一定机会。对于燃煤电站，由于全球电力需求依然强劲，对于煤炭资源储量较为丰富的东南亚、南

亚、非洲部分国家，由于煤电的价格优势，仍然会增加一定数量的燃煤机组，国际能源署和美国能源署预测在 2020 年全球燃煤机组新增 2 亿千瓦，在 2030 年，再增加 2 亿千瓦左右。相对于燃煤电站，由于燃气电站其天然的低排放特性，符合全球寻求清洁能源的趋势，同时燃气电站的快速建设周期和调峰能力也越来越受到缺电地区国家的欢迎。随着全球天然气储量的不断探明、页岩气开采技术的快速发展及其开采成本的不断下降，同时伴随着燃机技术的升级，这些都为燃气电站大型化和规模化带来广阔的市场前景。而燃机的高效率和单位低造价也使其具有很强的竞争力。另一方面，随着分布式能源的发展，100MW 以下的小型燃机在市场的應用也将越来越广阔。

3. 对国际输变电业务发展趋势的展望和判断

中国企业参与电网项目的主要形式有：以国家电网公司和南方电网公司为代表，广泛参与电网特许经营项目或者股权投资；以中国电建和中国能建为代表，广泛参与电网竞标或议标项目；而设备厂家主要参与设备竞标，部分进行总包尝试。其主要优势有：一是技术方面，中国特高压技术较为成熟，在大容量、长距离、跨区域送电项目上具有优势；二是设备方面，中国设备厂家涵盖发电、输电、配电、用电各个环节产品，产品种类丰富且具有成本优势；三是资本优势，中国金融机构的支持有利于中国公司在境外开展特许经营或实施融资类项目；四是民营企业活跃，为电网其他类项目做了有效补充。

目前各个国家和地区的电网水平发展不一，因此电网落后地区和国家（如撒哈拉以南非洲国家）如何有效加快电网建设，并且尽可能满足未来电网的发展和避免环境问题；电网发展水平一般的国家（如东南亚、南亚国家）如何有效提升电网的运行效率，并保证电网的安全性和可靠性，兼顾能源清洁化和绿色化；电网较为发达的国家（如欧洲、美洲国家）如何增加新能源的接入率，助力能源转型。以上三点将成为电网发展的主要目标。

结合中国企业的优势，我们认为，国际电网领域

业务发展空间较大,包括传统的输变电市场和新的发展方向,比如在分布式能源、多能互补、电网特许经营、互联互通等方面。在结合优势的同时,需要不断克服劣势。要广泛参与电网规划类项目,深入了解当地电网情况,才有可能提出适合当地发展的技术方案,而不是简单的应用国内方案;要培养电网特许经营和电力交易市场人才,理解当地电网运行模式及主要问题,提出可行的电力消纳和交易方案;不断进行技术探索,比如新型设备的研制、多能互补的实际应用、新能源大规模应用的电网控制策略等,可以与设备厂家、研究机构等联合工作。同样,新技术需要与当地情况相匹配。

4. 对国际新能源业务发展趋势的展望和判断

近年来,中国新能源国际合作主要以光伏、水电、风电为重点。其中,光伏、风电国际合作范围更广。中国已为全球多个国家供应绿色能源产品,提供相应的解决方案,并对部分项目提供投资或融资。同时,中国正为“一带一路”相关国家应对气候变化及保障绿色能源供应作出积极贡献。

随着“一带一路”建设的深入推进,新能源产业走出去由点到面,呈现出全品牌、全球化拓展且具有地域覆盖面广、合作模式丰富多样、合作内涵不断提升等鲜明特点。中国新能源企业走出去大体表现为以下四种合作形式:

(1) 中国企业在境外推动新能源工程总承包及融资业务,主要是承接相关国家的新能源项目的工程设计及建设等工作。

(2) 中国企业在境外进行新能源电站项目投资或并购,在欧洲、大洋洲及拉丁美洲等地区以并购方式为主。

(3) 新能源企业在境外设厂以光伏组件及电池工厂为主,其中阳光电源逆变器项目在印度具有影响力。在光伏制造项目的境外选址方面,中国新能源企业深耕东南亚市场。越南、马来西亚、泰国是重点区域,占中国光伏境外工厂总量的60%左右。

(4) 开拓“新能源设计+”的国际合作新形式。通过加强海外风电项目资源整合力度,以新能源项目设计为抓手,深化新能源工程总承包及小比例投资等业务,中国正在全球各地整合、打通新能源产业链。

在当前国际形势下,中国新能源高质量国际合作综合优势明显。第一,中国新能源产业链居于全球领导地位,特别是中国光伏产业链已具有全球价值。在光伏行业,中国是全球唯一具备从上游材料到中游组件再到下游电站投资能力的国家。中国企业拥有全球60%到70%的光伏产业链资源,是全球发展新能源必不可少的重要资源。此外,中国风电产业具有全球40%的产业链资源。第二,中国新能源境外投资空间大,潜力突出。目前,中国光伏和风电电站装机占全球装机总量的30%。这两大行业2019年底的装机接近600GW。中国企业拥有巨大的电力投资及投资能力。未来,假如中国新能源境外投资达到全球10%,中国企业境外光伏和风电投资规模至少可达80GW,境外风电、光伏投资市场需求至少可达500亿美元。

随着中国不断扩大对外开放,中国新能源高质量国际合作迎来新契机。中国企业参与“一带一路”相关的新能源国际合作中,需因地制宜,在不同的区域及国别市场采取不同的市场策略。中国企业需要聚焦东南亚乃至亚太新能源市场,这是中国新能源产业国际合作的重要阵地。同时,中国企业需要加强中东和北非光伏、光热项目合作,在欧洲需要加强中欧海上风电国际合作,在拉美地区需加强中拉新能源合作等。

三、工作建议

(一) 当前遇到的难点问题

1. 项目风险和非传统安全问题突出

中资企业在“一带一路”沿线国家投资建设了众多项目,主要分布在东亚、南亚、中亚、西亚、东南亚、中东欧等地区。总体而言,这些国家的政策保障能力

较为薄弱，主要包括财政纪律与规则、国家战略和行业发展规划能力、投资保护政策、政府与私有资本合作的政策框架、多年预算能力、公共资产监管能力、项目筛选预评估机制、项目透明度与预算执行力和项目管理能力等。另外，一些国家法律法规及政策要求错综复杂，环保和非政府组织（NGO）势力对传统水电、煤电的反对声音日益增多，使得项目的投资经营风险加大。

风险识别与规避方面，由于境外项目风险环节繁多，各个环节的风险类别繁杂，在可研、尽调、决策阶段难以完全识别和规避所有风险，有些对项目盈亏或者偿债具有决定性影响的风险因素未考虑到，造成极大的风险敞口。某些风险虽然能被识别，但由于应对措施制定的不够深入全面，也不能起到很好的防范效果。

随着新冠肺炎疫情影响及国际大宗商品价格下跌，世界经济复苏乏力、大国间博弈持续加剧、局部地区地缘博弈愈演愈烈、热点地区冲突持续发酵、恐怖活动频发，同时受多国面临选举引发的政局动荡等不利因素的影响，国际业务面临社会动乱、地区势力冲突、恐怖主义、社会治安事件、群体性事件等公共安全威胁，形势较为严峻，非传统不安全因素凸显。这些非传统安全威胁和传统安全威胁交织恶化了当地投资环境，威胁企业人员和设备安全，对国际经济合作的发展提出了严峻挑战。

2. 国际电力市场竞争形势日趋激烈

随着越来越多的中国企业走出去，企业间的竞争日益激烈，合同条件趋于苛刻，建设期履约困难，损害国家形象和我企业整体利益。同时，欧美、日韩等企业和部分当地企业的国际激烈竞争，在语言文化、国际资金、采购渠道等方面都具有一定的优势，加大了中资企业中标的难度。

3. 项目投融资及运营管控问题

传统工程承包企业投融资能力不足。当前，对外承包工程商业模式正在快速变化，现汇竞标项目、主

权担保的融资+EPC项目包括“两优项目”急剧减少，传统的以主权借款为特征的EPC+F模式已难以为继。协助业主进行融资和项目运营管理、促进东道国就业和产业升级等诸多新需求已经成为业主选择合作伙伴的重要因素；各国政府也在努力吸引私人投资参与基础设施建设，包括推出新的PPP项目，发行政府债券等创新金融工具获得更大规模的资本。越来越多大型项目需要以投资入股、BOO、BOT或PPP等特许经营模式参与推动，投建营一体化已经成为对外承包工程行业发展的共识和趋势。工程建设企业长期处于产业链的低端，普遍资本积累少，投融资能力不足，资产负债率高，有限的投融资能力很难对投建营一体化商业模式做出积极响应，难以承载中资企业国际化发展战略转型的重任。

金融危机以来，各国债务负担加重，国际资本避险情绪增强，因此对全球基础设施投资的增速放缓。未来一段时期，全球基础设施建设运营的资金缺口将持续扩大。根据近年来主要国际机构的预测，未来全球基础设施投资供需缺口每年均处于约1万亿美元甚至更高水平。中资企业推动海外融资类项目普遍面临项目融资困难、融资成本高的问题。一方面，中国资金项目尤其是“两优贷款”项目在亚洲、非洲很多国家的接受度在下降，主要原因是“两优贷款”要求的主权担保、贷款利率等条件吸引力不高，与西方国家金融机构提供的贷款条件相比仍然差距较大，项目周期也相对较长，风险较大，致使许多项目无法顺利推动和落实。另一方面，项目融资越来越难并将逐渐成为主流融资模式，但国内金融机构尚难以接受，融资方案难以落实，很大程度上阻碍了项目的推进。另外，受各国负债率影响，广大发展中国家举借外债的规模和条件受到了IMF等国际组织的限制，举债能力趋弱；国内金融机构也进一步收紧风险管理，传统的以主权借款为特征的EPC+F模式受限，很多项目也受到“两优”贷款额度的限制，难以继续推动。

项目运营管控方面，境外项目尤其是参股项目的

运营以外方团队为主，国内总部职能部门、业务部门或境外中方人员对项目经营过程中的管控相对较弱。如何统筹协调好集团化管控和属地化经营之间的矛盾，尚需在实践中不断摸索，寻求符合我企业实际的差异化路径。

4. 人才短缺问题

投资业务的国际化本质上是人才的国际化，人才短缺是中国企业国际化过程中面临的最紧迫问题。境外单位尚需在人才专业结构、人员规模、激励机制、岗位晋升、属地化管理、文化融合等方面下功夫。

人才专业结构方面，目前中国电力企业人才专业结构相对单一，大型水电建设和运行管理的人才较多，具有资本运作、国际经营、市场管理等专业背景的人才相对匮乏，复合型高端人才更是奇缺，导致企业在国际资本运作、境外项目投资和风险管理、国外政策以及法律法规研究等方面能力不足，阻碍了国际业务的快速发展。

属地化管理方面，缺乏属地化用工管理经验，不能充分运用当地用工优势和规避用工风险，缺少吸纳当地优秀人才为企业服务的保障机制。

5. 中国技术标准国际化进程相对滞后

目前，很多国际技术标准是由欧美等发达国家制订的。美国、欧洲标准立项及修改征求意见具有广泛性，因此标准被世界许多国家所接受。中国标准制定及使用范围均有局限性，缺乏国际参与，在国际上的认同程度较低。技术标准存在差异，而项目所在国在满足技术标准的前提下，对产品的价格又非常敏感，使我企业竞争力减弱。

虽然我国电力技术实力处于世界领先水平，但国际市场上如今只有拉美、非洲、东南亚的极少部分国家的工程设计、施工管理采用我国技术和标准，这与我国的技术实力极不相称。究其原因，一是从标准体系来看，我国电力技术标准体系与欧美标准体系相差较大，独立的标准很难进行国际化推广，必须以一个完整的体系出现；二是从理念来看，我国电力技术标准形成时期较早，偏重工程建设，对于生态、环境等

方面的考虑较少，与当前全球对于生态环境重视程度的日益提高不相适应；三是从标准国际化进程来看，我国电力技术标准正式翻译出版数量偏少，推广途径单一，难以被世界各国普遍了解；四是我国资金使用不与采用中国标准挂钩，相关国家一方面大量使用中国资金，一方面排斥中国标准。

6. 国别营商环境较差，限制性因素增多

营商环境方面，部分国家存在政局动荡、军事冲突、恐怖威胁、疾病疫情、治安恶化等不稳定因素；有的国家对当地企业有过度保护和支持的情况，如将开发权给当地实力不足的私人企业、要求设备材料在当地采购的比例较大、投标流程不透明等；部分国家反华势力和负面舆论环伺，别有用心媒体炒作在建项目安全质量环保问题，管理压力激增；有的国家税法不全，税负较重，执法随意性较强；部分国家存在外汇管制，外汇储备短缺，国际支付困难。

限制性方面，主要存在劳工政策限制、进口关税及非关税壁垒、争端解决机制缺乏国际仲裁形式等因素。一是受欧美等发达国家贸易保护主义抬头影响，越来越多的国家，特别是新兴市场国家纷纷提高市场准入门槛，保护本土企业。某些国家法律中对于外籍劳工所占比例的规定，限制了中资企业派驻中方员工进入项目所在国开展工作；所在国政府对外籍员工的工作签证办理要求高、审查严、耗时长，影响中方员工的按时派遣和轮换；外籍劳工的工资汇回国内有额度限制及额外的金融交易税，不便于收入汇回。二是某些国家的进口关税税率高于全球平均水平，且税务结构复杂，进口审批手续繁复，报税时间长，物流成本高昂。三是在未纳入 1965 年《解决国家与他国国民之间投资争议公约》（ICSID）的成员国从事投资活动，外国投资者很难采取国际仲裁形式解决争端，存在一定的法律成本和法律风险。

（二）相关工作建议

企业应积极探索投建营一体化，大力开展第三方

市场合作，提高可再生能源项目比例。

一是筛选能为当地经济发展提供造血能力、实现当地可持续发展的项目，利用投资带动工程总承包，探索带资设备供应等创新型装备出口业务模式，加强销售和售后服务体系建设，与东道国实现共同快速发展。

二是加强与欧美、亚洲的设计院、承包商、供货商、投资商和国际金融机构等有实力的企业广泛合作，

利用多边外交关系推动项目所在国逐步改善营商环境或为项目提供支持政策。根据项目的特点，优化合作模式设计，实现优势互补、各类风险共担。

三是进一步提高“一带一路”相关项目中可再生能源项目比例，积极扩大光伏、风电等绿色可再生能源在“一带一路”相关国家的应用。同时，在国际合作中加强风险防范机制建设，防止出现地缘政治对企业投资带来的不利影响等问题。

第三章 一般建筑业务

一、业务概述

随着发展中国家的城市化、工业化进程的不断推进以及改善民生的刚性需求，国际房屋建筑市场需求将持续增长，我国企业也面临着诸多的发展机遇。依托丰富的国内业绩、实施经验以及一定成本、工期和质量优势，我国企业成为亚非众多市场重要的房屋建筑承包商。本年度我国企业在住宅、商用建筑以

及其他细分业务领域发展相对稳定，在境外参与大型公共建筑、新城建设等综合类、复杂程度较高的项目建设逐步增多。2019年，我国企业在境外一般建筑领域业务发展较为稳定，新签合同额464.3亿美元，与上年持平，在对外承包工程新签合同额中的占比为17.8%；完成营业额353.6亿美元，同比增长3.1%，在同年对外承包工程完成营业总额中的占比为20.4%，是对外承包工程业务的重要支撑。

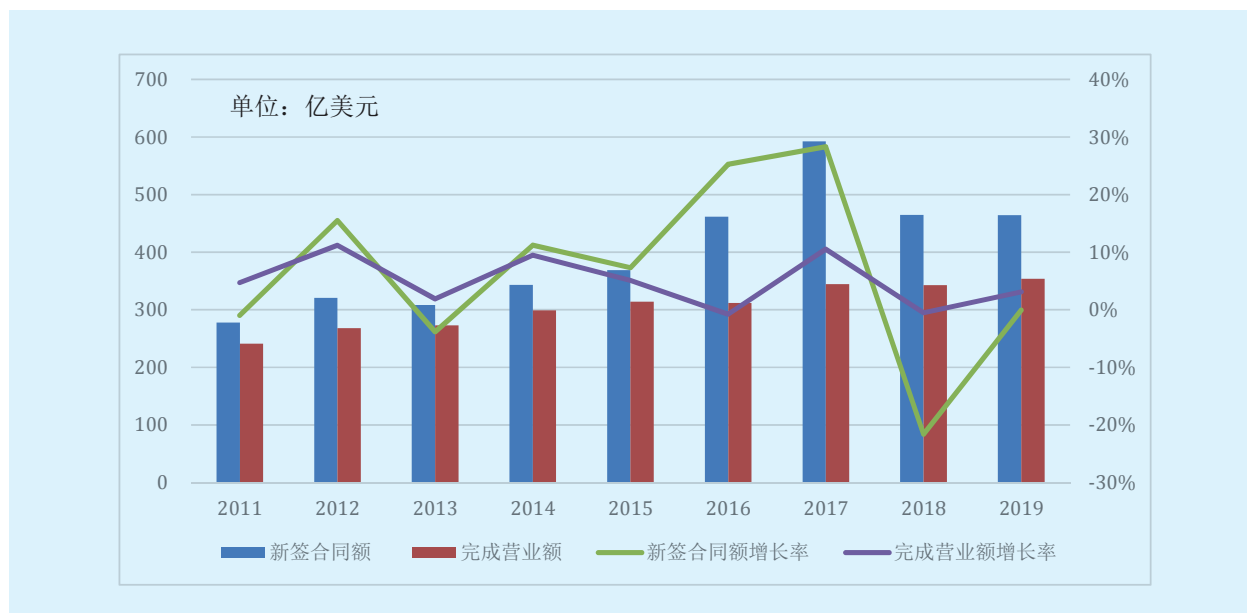


图 3-9 2011-2019 年一般建筑领域业务走势

（一）市场分布

我国企业主要以亚非市场为主。从完成营业额看，亚洲市场一般建筑业务占境外一般建筑业务总规模的近60%，非洲市场占比约30%，发达市场份额低，在欧美、大洋洲、拉丁美洲等发达和准发达市场

合计占比仅有10%。中国香港、阿尔及利亚、马来西亚、新加坡、印度尼西亚等市场一般建筑业务完成营业额位居前列，且较为稳定，主要得益于上述市场商业建筑、住宅、教育设施等建筑需求较大，吸引了包括中国在内的多方投资，以及我国企业在上述市场经营多年，已经形成了一定的竞争优势。

备注：本部分由承包商会房建工程委员会参与编写，中国建筑、中国铁建、北京城建、浙江建投提供了相关资料。

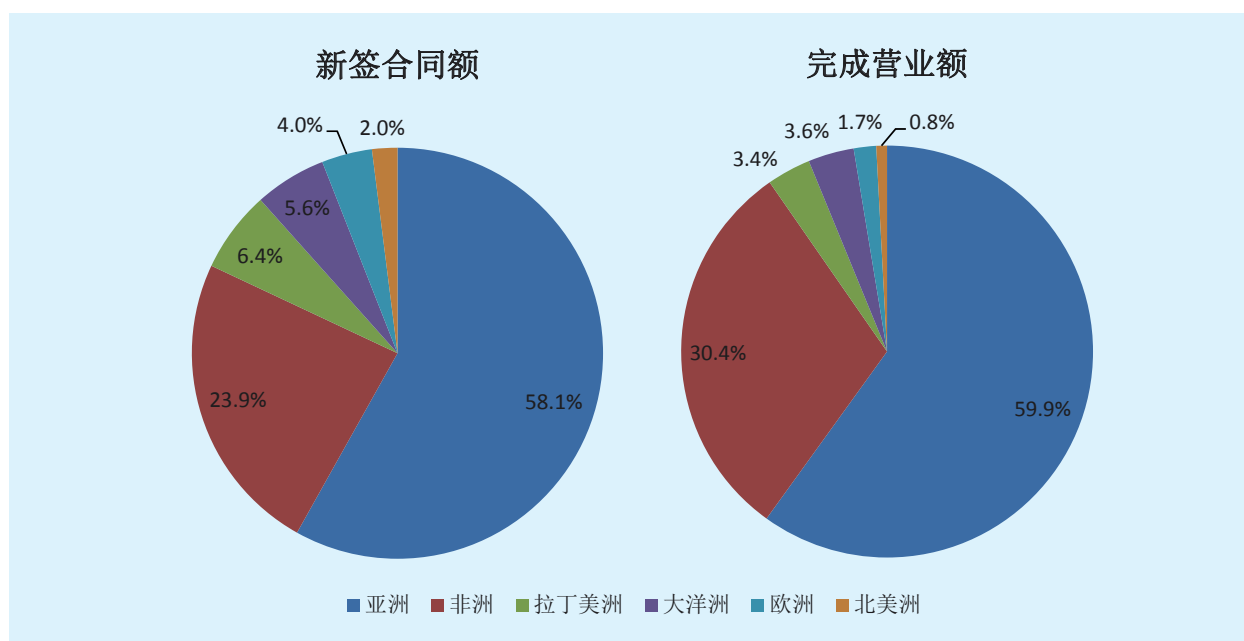


图 3-10 2019 年一般建筑领域各地区市场业务分布

2019 年一般建筑领域业务量前 20 位的境外市场情况见表 3-16。

表 3-16 2019 年一般建筑领域业务前 20 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	中国香港	43.6	中国香港	36.5
2	柬埔寨	29.4	阿尔及利亚	34.7
3	马来西亚	27.0	马来西亚	27.0
4	阿尔及利亚	25.9	新加坡	23.1
5	中国澳门	24.0	印度尼西亚	15.9
6	新加坡	23.3	柬埔寨	13.6
7	科特迪瓦	18.0	阿拉伯联合酋长国	13.1
8	阿拉伯联合酋长国	17.9	埃及	12.9
9	格林纳达	17.8	中国澳门	10.1
10	印度尼西亚	16.7	科威特	9.3
11	哈萨克斯坦	15.4	韩国	8.2
12	澳大利亚	14.7	马尔代夫	7.7

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
13	缅甸	12.0	泰国	7.6
14	加纳	11.5	安哥拉	7.2
15	沙特阿拉伯	11.3	澳大利亚	6.9
16	美国	8.9	沙特阿拉伯	5.7
17	埃及	7.2	斯里兰卡	4.9
18	泰国	6.0	赞比亚	4.9
19	孟加拉国	5.6	埃塞俄比亚	4.7
20	卡塔尔	5.3	特立尼达和多巴哥	4.6

（二）主要企业

一般建筑业务类别多，涉及面广，相对市场门槛较低，参与企业较为广泛。2019年，超过400家企业申报房建领域业绩。按完成营业额计，中国建筑股份有限公司居首位，主要市场有中国香港、埃及、

阿尔及利亚、印度尼西亚、新加坡等；青建集团股份有限公司居第二位，主要市场为新加坡和中国香港，浙江省建设投资集团股份有限公司居第三位，主要市场为中国香港和阿尔及利亚。其中，中国建筑股份有限公司连续多年进入ENR全球最大250家国际承包商房建领域业务前十强。

表 3-17 2019 年对外承包工程一般建筑业务前 30 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国建筑股份有限公司	中国建筑股份有限公司
2	中国水电建设集团国际工程有限公司	青建集团股份公司
3	中国铁建国际集团有限公司	浙江省建设投资集团股份有限公司
4	中国土木工程集团有限公司	中国铁建国际集团有限公司
5	中国交通建设股份有限公司	中国交通建设股份有限公司
6	中国葛洲坝集团股份有限公司	中国港湾工程有限责任公司
7	中铁国际集团有限公司	中建八局第一建设有限公司
8	上海建工集团股份有限公司	江苏省建筑工程集团有限责任公司
9	威海国际经济技术合作有限公司	中国铁建股份有限公司
10	中国建筑第八工程局有限公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
11	青建集团股份公司	江苏南通三建集团股份有限公司
12	中国江西国际经济技术合作有限公司	威海国际经济技术合作有限公司

排名	新签合同额	完成营业额
13	特变电工衡阳变压器有限公司	上海建工集团股份有限公司
14	中铁一局集团有限公司	中国建筑第四工程局有限公司
15	浙江省东阳第三建筑工程有限公司	中国葛洲坝集团股份有限公司
16	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	中国建筑第八工程局有限公司
17	中建新疆建工（集团）有限公司	烟建集团有限公司
18	中铁十六局集团有限公司	中国江西国际经济技术合作有限公司
19	中国港湾工程有限责任公司	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司
20	浙江省建设投资集团股份有限公司	中鼎国际工程有限责任公司
21	中国铁建股份有限公司	安徽省外经建设（集团）有限公司
22	江苏省建筑工程集团有限责任公司	中国冶金科工集团有限公司
23	华山国际工程公司	中铁建工集团有限公司
24	中铁十八局集团有限公司	北京建工国际建设工程有限责任公司
25	中铁建设集团有限公司	中国土木工程集团有限公司
26	沈阳远大铝业工程有限公司	中国化学工程第七建设有限公司
27	中铁二十局集团有限公司	中建三局第一建设工程有限责任公司
28	中国冶金科工集团有限公司	沈阳远大铝业工程有限公司
29	中建海峡建设发展有限公司	四川省第三建筑工程公司
30	中铁建工集团有限公司	江西省富煌钢构有限公司

（三）细分专业领域

从对外承包工程业务统计的范围来看，一般建筑领域的业务涵盖了多户单元住宅（包括供多户居民居住的住宅、公寓等）、商用建筑（包括用于商业活动的商场、体育设施（包括体育场、运动中心等）、

卫生保健机构（包括医院以及与卫生保健相关的场所建设）、市场以及商用办公楼等）、宗教和文化设施、政府办公设施、教育设施、游乐场所和主题公园等、物流分销和仓储设施、监狱惩戒机构、酒店、旅馆和会展中心等，涉及的细分领域非常广泛。

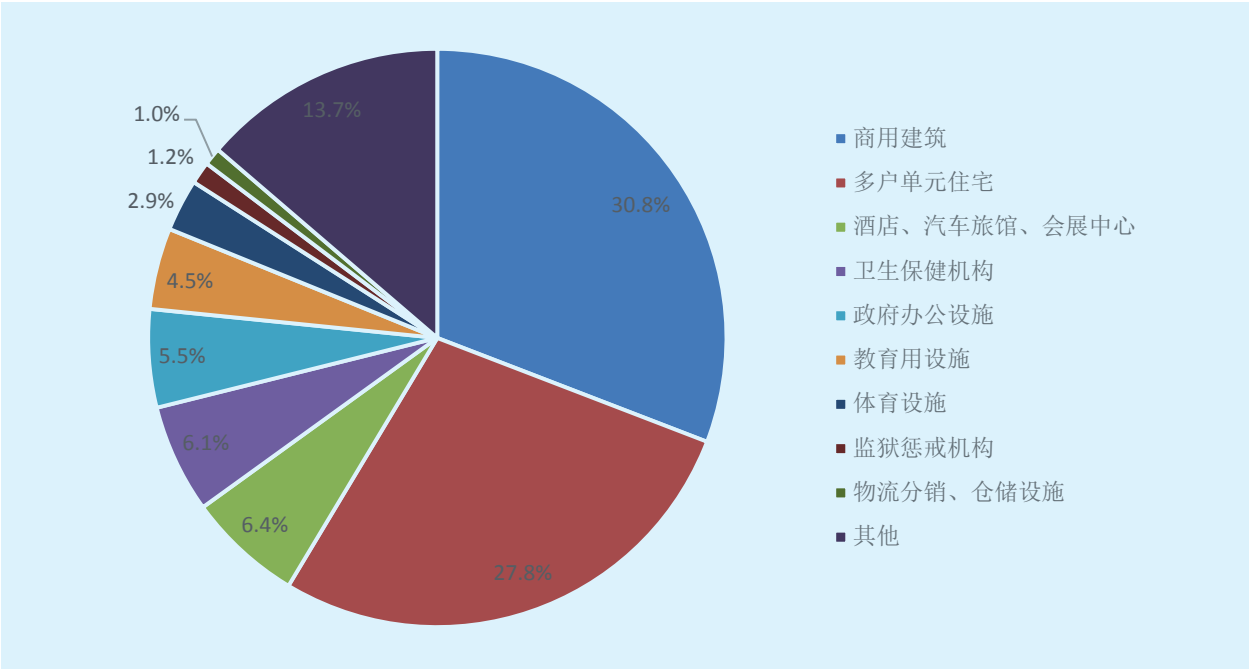


图 3-11 一般建筑领域各细分专业业务占比（完成营业额）

（四）重点项目

房建项目类型多，业主相对多元，多呈点状分布，规模相对较小。2019 年，从企业申报新签合同额的

项目情况来看，项目平均规模为 6172 万美元，远低于电力工程和交通运输建设项目的平均规模（均超过 1 亿美元）。2019 年我国企业在一般建筑领域新签合同额前 10 见表 3-18。

表 3-18 2019 年一般建筑领域新签合同额前 10 项目

序号	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	哈萨克斯坦	阿拉木图市工程和住宅项目	中国建筑股份有限公司
2	印度尼西亚	西爪哇省绒果尔新城 3 万套政府保障性住房设计施工项目	中国土木工程集团有限公司
3	中国香港	BII- 广华医院重建项目第一期上盖工程	中国建筑股份有限公司
4	科特迪瓦	12 个大区国有手工业区的改造和开发项目	特变电工衡阳变压器有限公司
5	格林纳达	莱维纳国家旅游度假区主题公园及配套设施项目	中国铁建国际集团有限公司
6	澳大利亚	维州奇泽姆路监狱项目	中国交通建设股份有限公司
7	中国香港	将军澳日出康城 7 期 A 及 B 商住 A 项目	中国建筑股份有限公司
8	马来西亚	马六甲“一帆风顺”综合体建设项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
9	埃及	新行政首都中央商务区标志塔项目	中建新疆建工（集团）有限公司
10	缅甸	曼德勒产业新城基础设施项目	中铁国际集团有限公司

根据业务统计,对外承包工程企业在境外开展一般建筑业务通常为 EPC 总承包、施工总承包等方式。2019 年约 95% 的完成营业额来自于这两种业务模式。受多方面影响,对外承包工程企业在境外房建领域的投资项目较少,投资多在发达国家以及成熟、法制较为完善的市场,以房地产(住宅公寓)、商用建筑为主要投资业务,如企业在英国、美国、新加坡、马来西亚、泰国、缅甸、肯尼亚、赞比亚等市场实施投资带动项目,不仅带动了承包工程业务发展,消化了积累的当地币留存,获得了投资收益。

二、业务展望

(一) 市场机遇

随着发展中国家城市化进程不断推进以及改善民生刚性要求,国际工程承包市场房建业务仍存在较大需求。

1. 由国家政府主导投资建设大型房建群体项目日益增多

近年来,部分国家提出新城建设计划,如赤道几内亚欧亚拉新城、埃及新行政首都、印尼美加达新城、缅甸曼德勒产业新城、孟加拉普巴乔新城和达卡南部新城、沙特 Neon 新城等。此外,有些国家提出工业园区和经济特区建设,也将带来大规模的工业建筑和规模性房建项目建设需求,如斯里兰卡规划建设科伦坡港口城以及汉班托塔港临港物流园区及工业园区、孟加拉政府规划建设 100 处经济特区、塞内加尔规划建设多个工业园区等。

这类项目通常由政府主导投资,规划周期长,建设规模大,业态范围广,包含大量的办公、商业、住宅建设以及配套的基础设施和市政工程等,需要为业主提供从规划、设计、融资、建设、运营全产业链服务,对于承包商综合实施能力要求较高。

2. 多个国家为改善民生持续推出保障性住房计

划持续增长

很多国家为满足城镇化发展、居住改善的需求,批量推出保障性住房计划,规模从几千套到几万套甚至几十万套不等。近年来,企业也在积极参与相关国家的保障房建设,如在科特迪瓦、加纳分别签约 5 万套和 2 万套保障房项目。此外,斯里兰卡提出多个方案促进社会保障房建设,以应对每年 10 万套的住房需求;伊拉克重建需求规模巨大,计划 2018-2022 年在全国各省(除库区外)完成 70 万套住房项目,并以快速拼装技术完成 10 万套保障房项目;肯尼亚政府将保障性住房建设作为四大施政目标之一,承诺建造 50 万套保障性住房;埃塞俄比亚计划继续大规模建设经济适用住房,减少城市贫民窟;加蓬计划至 2025 年建设 20 万套住房和多个居住、商业、教育、绿地、休闲功能齐全的街区;塞内加尔提出升级改造现有棚户区,计划在 2019-2023 年期间建设 10 万套经济适用房项目;阿根廷政府计划新建 12 万套住房,并在布宜诺斯艾利斯省南部七个区推动城市改造项目。

保障房项目通常总体建设规模较大,建设标准不高,由于牵涉土地所有、商业模式等制约因素推进相对缓慢,但作为当地政府最为关注的民生项目和政绩工程,长远来看将保持较强的建设需求。

3. 城市化发展所带来的商业地产等市场机遇不断涌现

东南亚、南亚和非洲部分国家的城市化发展进程进入提速阶段,商用建筑和房地产项目建设计划越来越多。在东南亚地区,伴随外资的大量涌入,柬埔寨、泰国、越南、菲律宾等国部分城市房地产市场持续火热;马来西亚政府近几年批准第二家园计划,推动外来投资带动当地地产开发业务。在南亚地区,斯里兰卡政府积极推动促进旅游业发展,带动了旅游度假、酒店行业的投资建设,同时科伦坡办公楼市场需求较大,有较大发展前景和空间;孟加拉国政府积极推动旅游业发展,倡导社会资本参与景区开发与建设。

在非洲地区，部分国家商用建筑发展需求较大，如肯尼亚房地产业快速发展，计划充分利用基础设施及工业化发展带来的经济推动作用，大力开发蒙内铁路沿线地区特色房地产市场；科特迪瓦房建市场不断增长，特别是商业和旅游业的发展带动酒店及商业中心的需求增大。这类项目一般需要承包商参与投资或提供部分资金支持。

4. 业务转型和产业生态调整等带来新的需求

一是推动房建业务需求转型。发展中国家基于对改善民生、优化投资环境、拉动经济发展，以及应对公共卫生危机多方面考虑，或将优先完善医疗与康养设施，改善居住条件，更加注重环保产业和智慧城市建设，更加重视数字化技术的发展。如习近平主席2020年6月17日在中非团结抗疫特别峰会上指出，中国愿同非洲国家共同拓展数字经济、智慧城市、清洁能源、5G等新业态合作；中方将提前于年内开工建设非洲疾控中心总部，加快中非友好医院建设和中非对口医院合作，共同打造中非卫生健康共同体等。

二是加速产业生态体系调整。新冠疫情加速了建筑生态体系的破坏与重组，未来的建筑生态系统会更加向标准化、统一化和集成化发展，呈现工业化和规模化的趋势，如装配式建筑带来的建筑工业化、新材料集中化生产、数字化建设等。

三是中国产能走出去面临新的机遇。对石油和大宗产品依赖度较高的国家可能会更加重视调整经济结构和经济多元化。由于国际产业链的局部调整，东南亚、非洲国家可能会加大工业建设和各类园区建设，这些都为中国产品和产业走出去提供了潜在的机遇，从而可能带动相关房建业务发展。

（二）业务发展所面临的困难障碍

尽管受到了疫情影响，房屋建筑业务的刚性需求和发展趋势依然存在，但也面临着严峻的挑战。

一是经营环境生变。新冠疫情带来地缘政治的

巨大变化，个别国家政客欲借疫情污名化中国，以转移公众视线，掩盖自身工作不力，对中国企业所处市场环境造成较大负面影响，企业将面临更加复杂的营商环境。

二是融资环境恶化。疫情影响和大宗物资价格持续低迷双重叠加，导致部分发展中国家财政收入锐减、公共债务和赤字大幅升高。尽管G20提出了缓债倡议，中国政府也积极响应考虑减缓部分国家主权债务，但这些举措很难从根本上改善这些国家的财政状况，无论是主权债务项下的融资和商业融资都会出现困难。

三是利润空间被压缩。伴随疫情防控常态化，工程承包企业面临项目执行额外成本增加，工期延长等问题；由于各国加强疫情防控措施，关闭边境、撤销签证、削减航班，人员流动受阻，物流运输不畅；考虑宏观经济不景气和项目经济可行性的影响，业主违约风险上升，企业可能面临业主违约所导致的更大损失。

三、工作建议

房建业务是对外承包工程的重要支撑，也是行业实现可持续高质量发展、带动就业和产能转移的重要业务领域。房建业务的开展，可以显著提升所在国民众的获得感，满足国计民生需求，是设施连通、民心相通结合的重要载体。在疫情常态化的形势下，相关企业则应抓住机遇，提高房建业务质量。

一是做好市场调研。对房建领域市场需求及未来发展趋势做好企业自身判断，选择和自身核心优势相匹配的国家开展业务；坚持创新为本，提高自身管理水平，在汲取国际大承包商先进技术、管理经验基础上，不断提升经营管理水准，实现项目管理效益最大化。

二是可探讨通过收购兼并，提升综合实力。兼并收购是企业学习经验和理念、优化市场布局、弥补

产业短板、完善产业链，开拓中高端市场的重要路径。在全球疫情蔓延期间，某些发达国家优质企业可能会遭遇经营困难，现金流严重承压。特别是全球经济持续低迷，股市震荡严重，导致大量优质企业市值快速下降，对于资本充足的部分中国企业而言，可考虑优质资产收购，加快业务布局。

三是在传统业务市场，要注重构建新的发展优势和增长点。面对国际房建市场的激烈竞争，企业未

来势必将通过提升管理水平、降低工程综合成本等措施增强自身竞争力，参与到住房开发、建设的市场化竞争中。结合传统市场城市化、工业化发展的综合需求，将住房、商用建筑与基础设施、工业建设与民生和市政项目相结合，考虑不同类型间项目的综合效益。要进一步整合本地资源，加强与当地承包商的合作，深化属地化建设。

第四章 其他领域

一、石油化工领域

石油化工项目包括炼油厂和石化厂建设、油气管线建设、海上石油平台建设、服务维护运转等。近年来受国际石油业务影响，2019 年中国企业在石油

化工领域业务实现增长，新签合同额 300.9 亿美元，同比增长 72.7%；完成营业额 157.7 亿美元，同比增长 1.8%。2011-2019 年石油化工领域的业务走势见图 3-12。

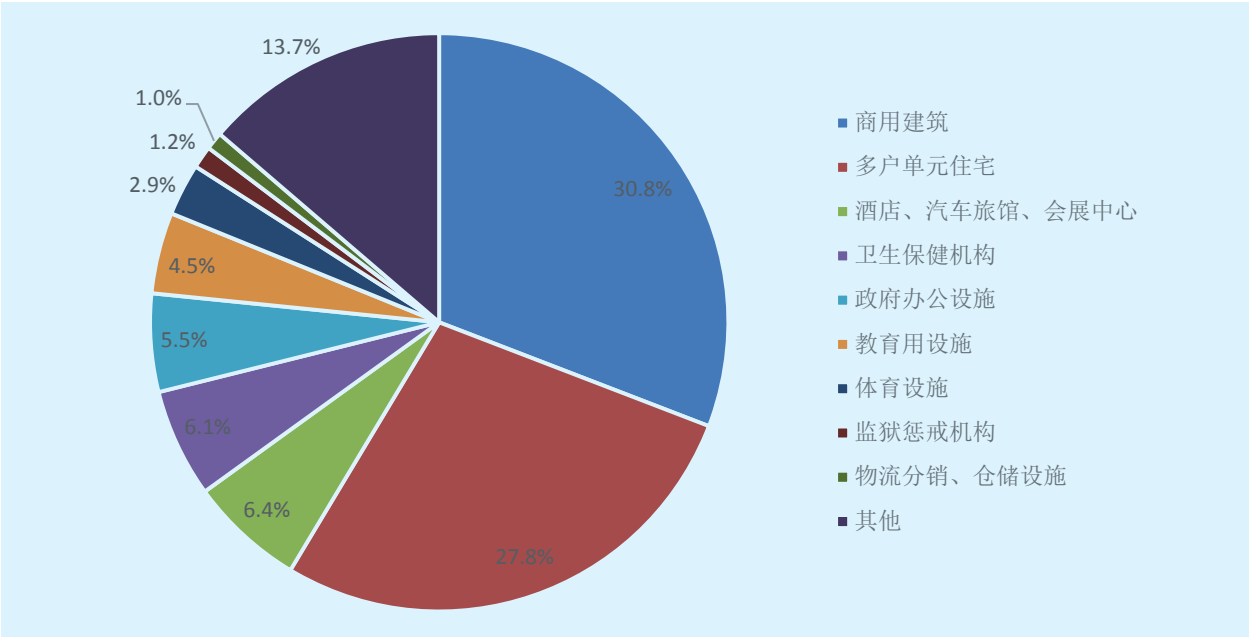


图 3-12 2011-2019 年石油化工领域业务走势

2019 年石油化工领域各地区市场业务分布见图 3-13。

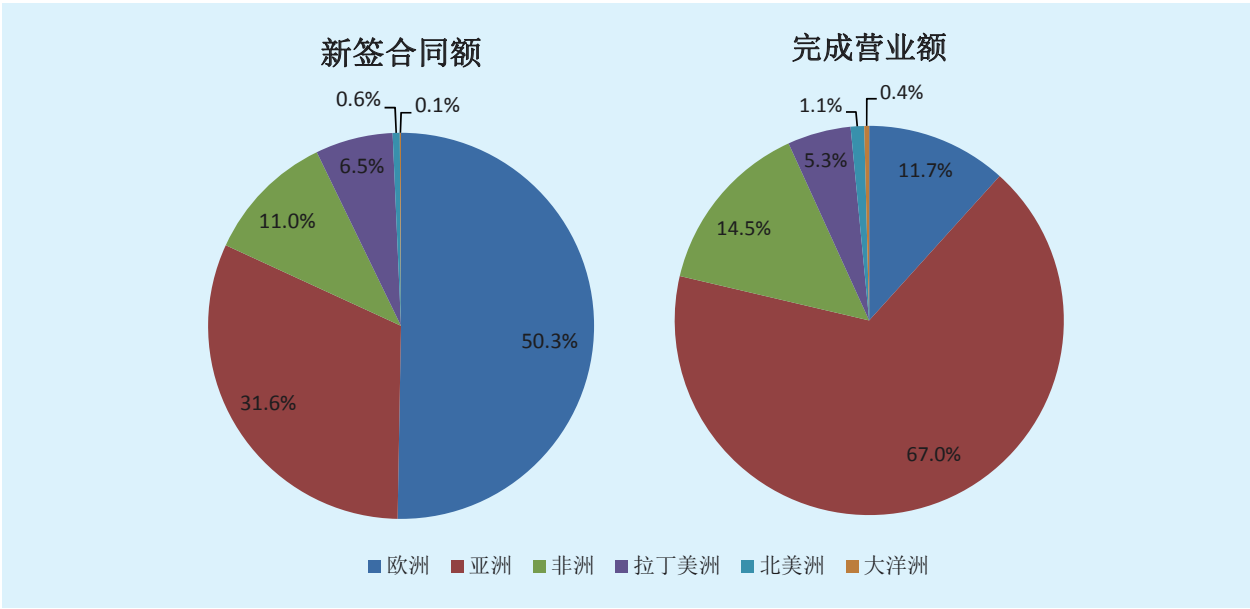


图 3-13 2019 年石油化工领域各地区市场业务分布

2019 年石油化工领域业务规模排名前 10 位的海外市场见表 3-19。

表 3-19 2019 年石油化工领域业务前 10 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	俄罗斯联邦	143.4	伊拉克	23.5
2	伊拉克	32.1	沙特阿拉伯	22.7
3	沙特阿拉伯	29.8	俄罗斯联邦	15.2
4	尼日尔	8.6	阿拉伯联合酋长国	10.2
5	巴西	6.4	科威特	9.5
6	尼日利亚	6.1	哈萨克斯坦	6.6
7	塞浦路斯	5.7	尼日利亚	6.3
8	乍得	5.5	马来西亚	5.6
9	哈萨克斯坦	5.4	阿尔及利亚	5.4
10	厄瓜多尔	4.5	乍得	4.8

石油化工领域参与企业以专业公司为主，2019 年业务排名前 10 位的企业见表 3-20。

表 3-20 2019 年石油化工领域业务前 10 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国化学工程第七建设有限公司	中国石油工程建设有限公司
2	中国石油管道局工程有限公司	中国石油管道局工程有限公司
3	中国石油工程建设有限公司	中国石油集团长城钻探工程有限公司
4	中国石油集团长城钻探工程有限公司	中海油田服务股份有限公司
5	中国石化集团国际石油工程有限公司	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司
6	中海油田服务股份有限公司	中国化学工程第七建设有限公司
7	大庆石油管理局	中国石化集团国际石油工程有限公司
8	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	中石化中原石油工程有限公司
9	山东科瑞石油装备有限公司	大庆石油管理局
10	中国五环工程有限公司	中国石油集团渤海钻探工程有限公司

2019 年我国企业在境外石油化工领域新签合同额前 10 的项目见表 3-21。

表 3-21 2019 年石油化工领域新签合同额前 10 项目

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	俄罗斯联邦	波罗的海化工综合体项目	中国化学工程第七建设有限公司
2	伊拉克	哈法亚天然气处理厂项目	中国石油工程建设有限公司
3	塞浦路斯	液化天然气（LNG）终端项目	中国石油管道局工程有限公司
4	沙特阿拉伯	哈拉德及哈维亚地区北部压气站项目	中国石油管道局工程有限公司
5	俄罗斯联邦	晓基诺化肥项目	中国五环工程有限公司
6	巴西	UPGN 天然气处理场站工程项目	山东科瑞石油装备有限公司
7	尼日尔	尼贝原油外输管道项目贝宁段两个标段项目	中国石油管道局工程有限公司
8	沙特阿拉伯	钻修井项目	中石化中原石油工程有限公司
9	尼日尔	钻井项目	中国石油集团长城钻探工程有限公司
10	尼日利亚	AKK 天然气管道工程追加工作量的 EPC 合同补充协议	中国石油管道局工程有限公司

二、通讯工程建设领域

通讯工程建设领域包括通信线路和设备安装、

通讯传送架与设施的施工（含地下和水下通信电缆）、
数据和网络中心建设、广播电视转播塔施工以及其他
（含电信）。2019 年通讯工程建设领域业务新签合

同额和完成营业额分别为 240.5 亿美元和 151.3 亿美元，同比分别增长 29.6% 和下降 3.7%。2011-

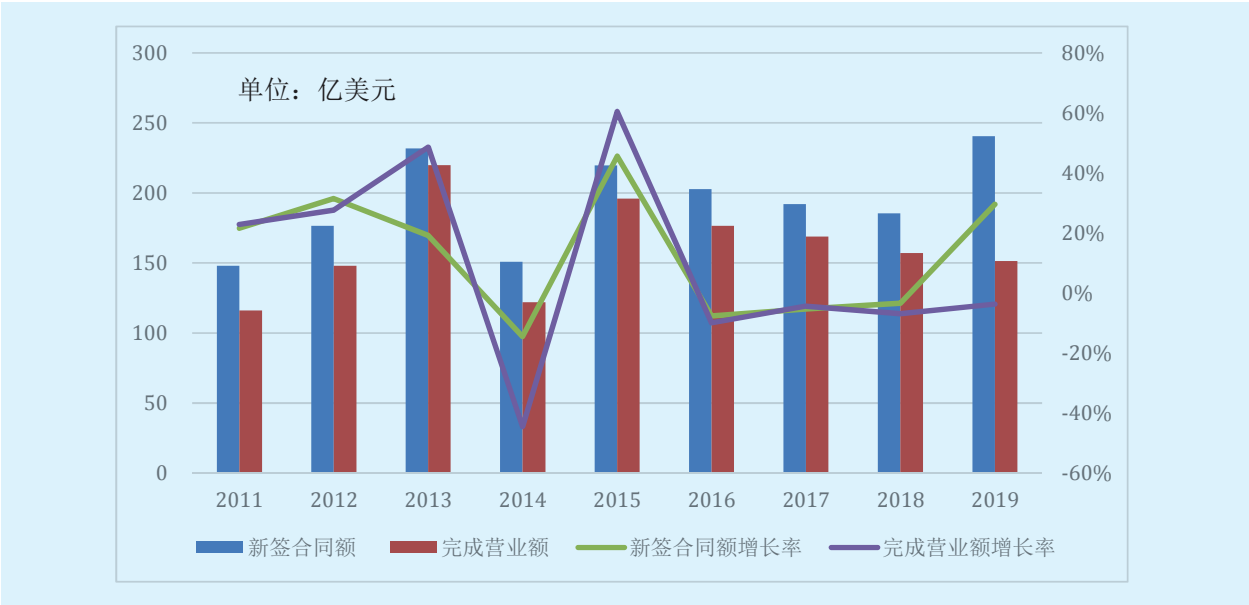


图 3-14 2011-2019 年通讯工程建设领域业务走势

2019 年通讯工程建设领域各地区业务分布见图 3-15。

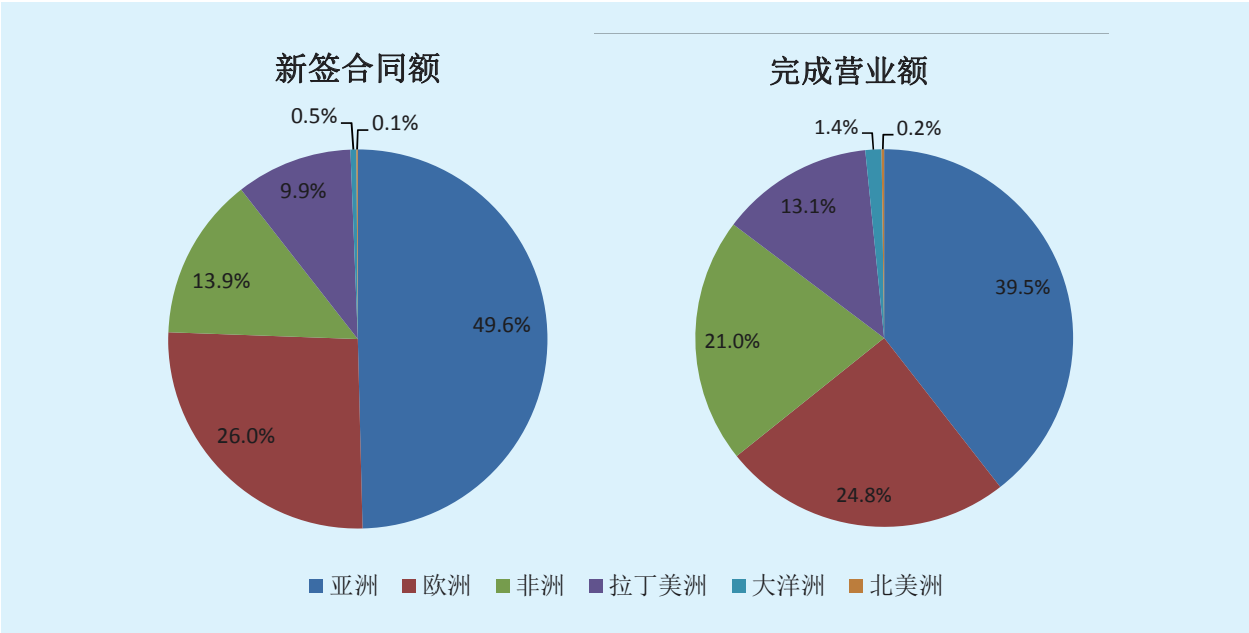


图 3-15 2019 年通讯工程建设领域各地区市场业务分布

2019 年通讯工程建设领域业务量前 10 位的国别市场见表 3-22。

表 3-22 2019 年通讯工程建设领域业务前 10 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	缅甸	35.6	菲律宾	12.3
2	西班牙	19.9	法国	11.3
3	菲律宾	17.6	巴西	10.4
4	巴西	13.0	泰国	9.2
5	埃及	12.5	埃及	8.3
6	法国	12.3	尼日利亚	7.1
7	沙特阿拉伯	11.5	印度尼西亚	7.0
8	印度	11.3	沙特阿拉伯	6.3
9	泰国	10.8	西班牙	5.5
10	印度尼西亚	8.6	印度	4.7

通讯工程建设领域参与企业业务较为集中，2019 年业务排名前 10 位的企业见表 3-23。

表 3-23 2019 年通讯工程建设领域业务前 10 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	华为技术有限公司	华为技术有限公司
2	中兴通讯股份有限公司	中兴通讯股份有限公司
3	武汉烽火国际技术有限责任公司	武汉烽火国际技术有限责任公司
4	上海诺基亚贝尔股份有限公司	北京四达时代软件技术股份有限公司
5	华为海洋网络有限公司	华为海洋网络有限公司
6	中国技术进出口集团有限公司	上海诺基亚贝尔股份有限公司
7	浙江省邮电工程建设有限公司	浙江省邮电工程建设有限公司
8	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司
9	华信咨询设计研究院有限公司	安徽电信工程有限责任公司
10	中邮建技术有限公司	江西中煤建设集团有限公司

2019 年我国企业在境外通讯工程领域新签合同额前 10 的项目见表 3-24。

表 3-24 2019 年通讯工程领域新签合同额前 10 项目

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	缅甸	2018-2019 年缅甸 MPT JO 运维服务产品竞标项目	中兴通讯股份有限公司
2	西班牙	EUSKALTEL, S.A. MS 项目	中兴通讯股份有限公司
3	巴西	巴西电信项目	华为技术有限公司
4	埃及	埃及电信项目	华为技术有限公司
5	法国	法国电信项目	华为技术有限公司
6	泰国	泰国电信项目	华为技术有限公司
7	菲律宾	菲律宾电信项目	华为技术有限公司
8	印度尼西亚	印度尼西亚电信项目	华为技术有限公司
9	尼日利亚	尼日利亚电信项目	华为技术有限公司
10	印度	BSNL GU AMC 2015-2022 7years 项目	中兴通讯股份有限公司

三、水利建设领域

水利建设领域包括水处理及海水淡化、供水管线及沟渠建设、水坝及水库、防洪堤坝及海堤建设、

打井工程等。2019 年中国企业在水利建设领域业务规模小幅下滑，新签合同额 72.1 亿美元，同比下降 4.8%；完成营业额 61.0 亿美元，同比下降 9.3%。2011-2019 年水利建设领域业务走势见图 3-16。

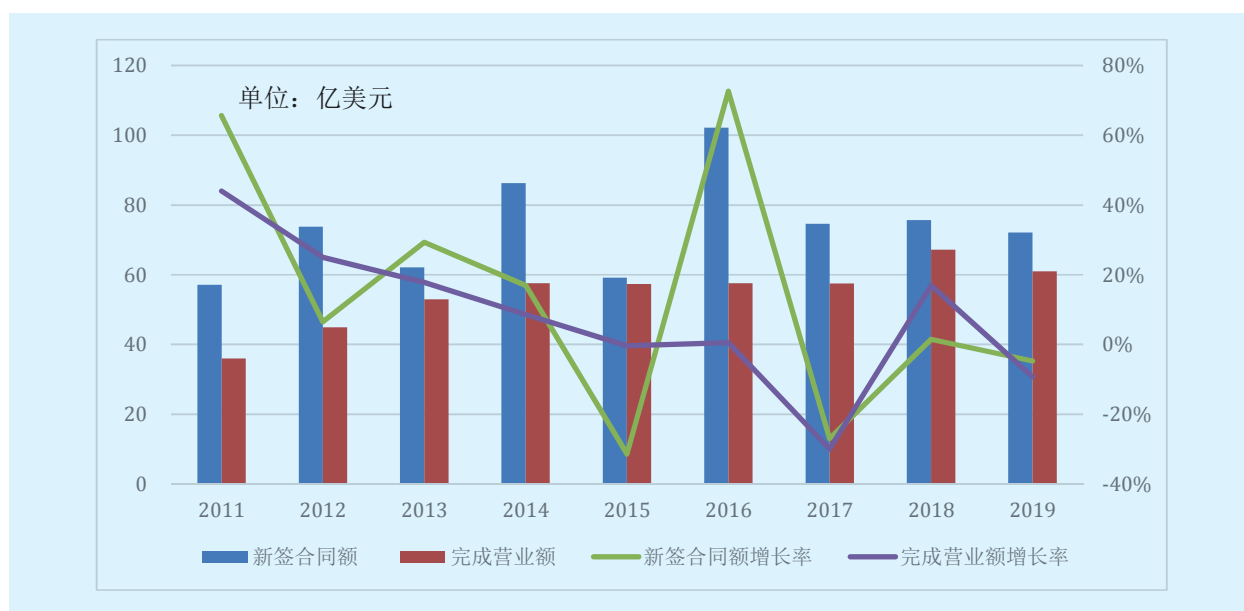


图 3-16 2011-2019 年水利建设领域业务走势

2019 年水利建设领域在各地区市场的业务分布情况见图 3-17。

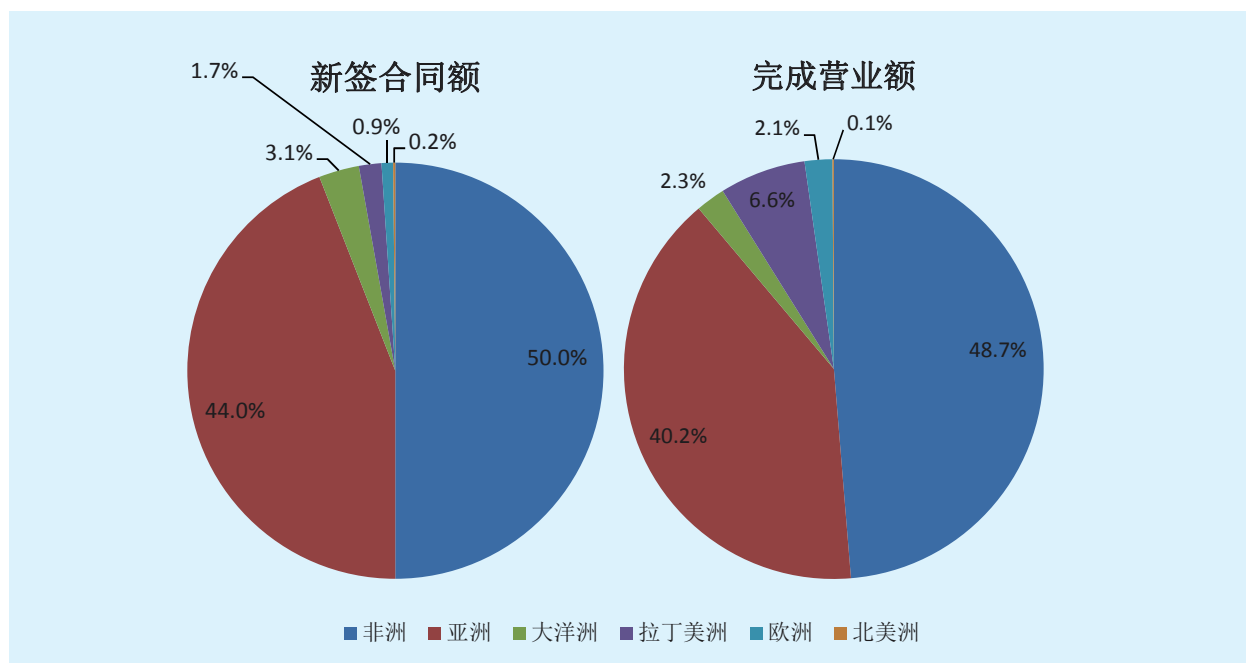


图 3-17 2019 年水利建设领域各地区市场业务分布

2019 年水利建设领域业务排名前 10 位的国别市场见表 3-25。

表 3-25 2019 年水利建设领域业务前 10 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	菲律宾	12.9	赞比亚	5.0
2	加纳	10.3	孟加拉国	4.0
3	阿拉伯联合酋长国	6.4	中国香港	2.7
4	尼日利亚	5.9	印度尼西亚	2.7
5	安哥拉	5.3	刚果（金）	2.6
6	津巴布韦	4.0	肯尼亚	2.5
7	肯尼亚	3.3	埃塞俄比亚	2.1
8	中国香港	2.7	加纳	2.0
9	斯里兰卡	2.4	巴基斯坦	2.0
10	乌兹别克斯坦	1.8	喀麦隆	2.0

2019 年水利建设领域项目业务排名前 10 位的企业见表 3-26。

表 3-26 2019 年水利建设领域业务前 10 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国水电建设集团国际工程有限公司	中国港湾工程有限责任公司
2	中交一公局集团有限公司	中国水电建设集团国际工程有限公司
3	中地海外集团有限公司	中国地质工程集团有限公司
4	中国葛洲坝集团股份有限公司	中国机械设备工程股份有限公司
5	中国能源建设集团国际工程有限公司	中国建筑股份有限公司
6	江西中煤建设集团有限公司	中国水利水电第十一工程局有限公司
7	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	河海科技工程集团有限公司
8	中国江西国际经济技术合作有限公司	中交第四航务工程局有限公司
9	中国地质工程集团有限公司	中国成套工程有限公司
10	中国港湾工程有限责任公司	中国江西国际经济技术合作有限公司

2019 年我国企业在境外水利建设领域新签合同额前 10 的项目见表 3-27。

表 3-27 2019 年水利建设领域新签合同额前 10 项目

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	菲律宾	马尼拉滨海新城项目（二期 B 岛）	中交一公局集团有限公司
2	加纳	布维灌溉项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
3	尼日利亚	Abuja 大供水项目	中地海外集团有限公司
4	阿拉伯联合酋长国	乌姆盖万 150MIGD 海水淡化项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
5	加纳	蓄水大坝项目	江西中煤建设集团有限公司
6	阿拉伯联合酋长国	乌姆盖万 1.5 亿英制加仑每天海水淡化 EPC 项目	中国能源建设集团广东火电工程有限公司
7	菲律宾	kaliwa 大坝项目	中国能源建设集团国际工程有限公司
8	津巴布韦	哈拉雷城市污水治理项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
9	加纳	供水 SCADA 系统升级与漏损修复项目（第 1 阶段）	中国水电建设集团国际工程有限公司
10	安哥拉	库内内省抗旱工程标段 5-71 号恩度大坝建设项目	中国水电建设集团国际工程有限公司

四、工业建设领域

工业建设项目包括钢铁和有色金属加工厂、化学品厂（化肥厂等）、食品和饮料加工厂、纸浆和造纸厂、非金属矿物制品厂（水泥厂、石灰厂、玻璃厂

等）等建设。2019年，中国企业在工业建设领域新签合同额和完成营业额分别为83.4亿美元和76.0亿美元，较2018年分别下降47.8%和11.6%。2013-2019年工业建设领域的业务走势见图3-18。

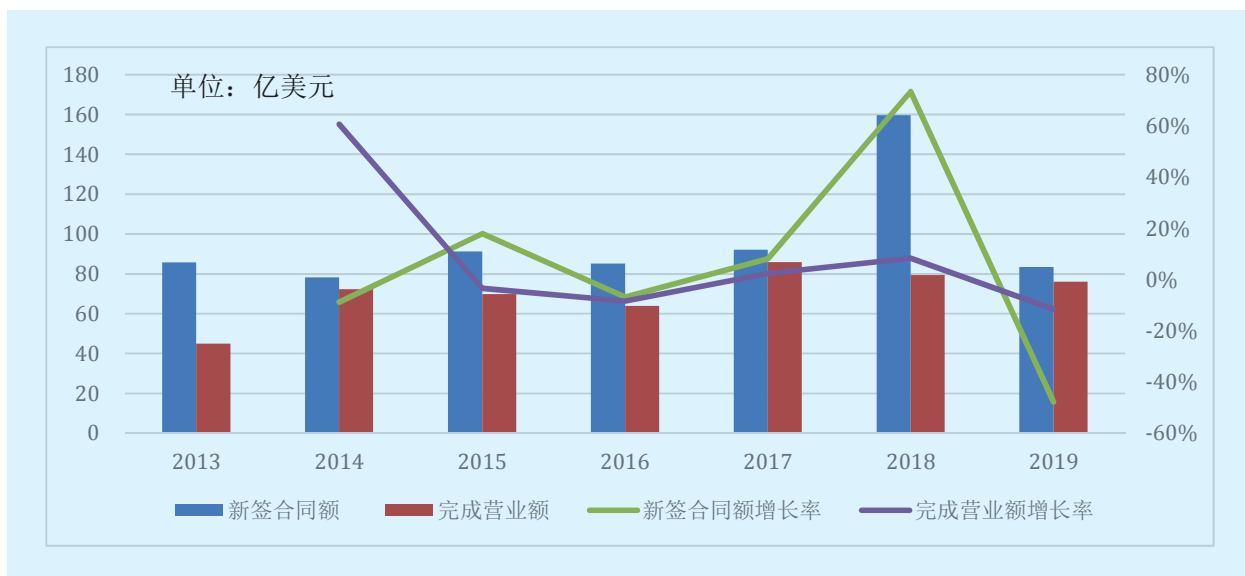


图 3-18 2013-2019 年工业建设领域业务走势

2019 年工业建设领域各地区市场分布见图 3-19。

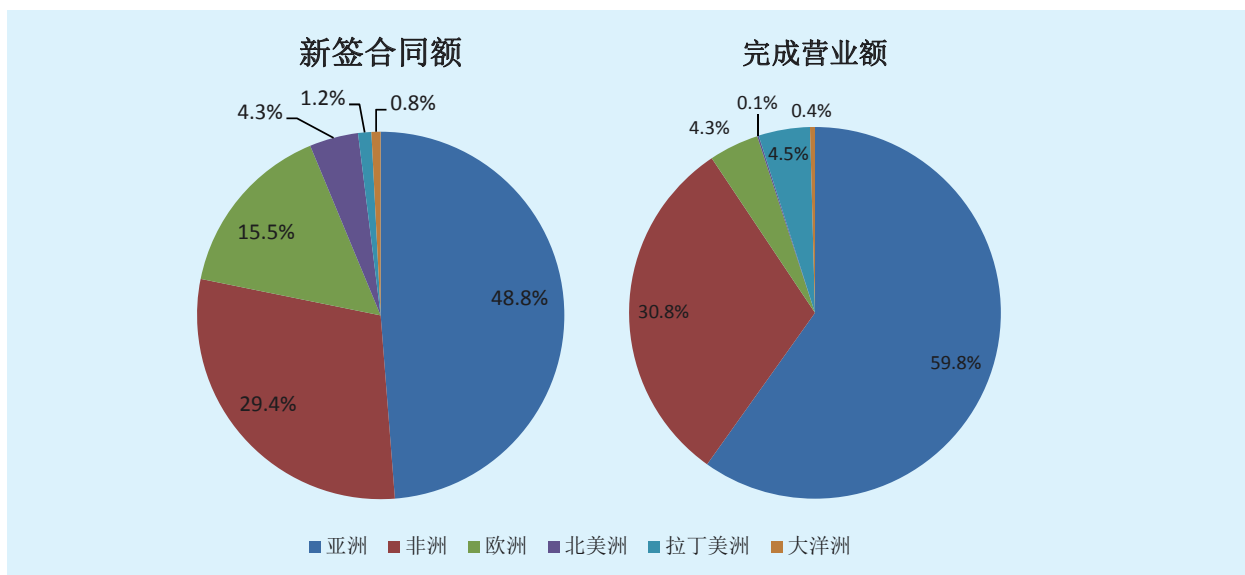


图 3-19 2019 年工业建设领域各地区市场业务分布

工业建设领域业务量排名前 10 的市场见表 3-28。

表 3-28 2019 年工业建设领域业务前 10 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	印度尼西亚	11.0	印度尼西亚	15.9
2	俄罗斯联邦	8.0	越南	7.2
3	越南	5.6	刚果（金）	6.9
4	南非	5.5	阿尔及利亚	5.4
5	缅甸	4.3	马来西亚	4.1
6	刚果（金）	4.0	伊朗	4.1
7	美国	3.6	尼日利亚	3.2
8	尼日利亚	3.5	印度	3.1
9	哈萨克斯坦	3.5	泰国	2.7
10	马来西亚	3.2	埃及	2.5

2019 年，工业建设领域项目新签合同额和完成营业额排名前 10 位的企业见表 3-29。

表 3-29 2019 年工业建设领域业务前 10 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	中国冶金科工集团有限公司	中材建设有限公司
2	中钢设备有限公司	上海鼎信投资（集团）有限公司
3	中工国际工程股份有限公司	中材国际工程股份有限公司
4	中国建筑股份有限公司	中国有色金属建设股份有限公司
5	天津水泥工业设计研究院有限公司	中钢设备有限公司
6	中材建设有限公司	中国十五冶金建设集团有限公司
7	中材国际工程股份有限公司	中国建材国际工程集团有限公司
8	中国十五冶金建设集团有限公司	成都建筑材料工业设计研究院有限公司
9	中国海诚工程科技股份有限公司	北方国际合作股份有限公司
10	中冶赛迪工程技术股份有限公司	中冶赛迪工程技术股份有限公司

2019 年我国企业在境外工业建设领域新签合同额前 10 的项目见表 3-30。

表 3-30 2019 年工业建设领域新签合同额前 10 项目

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	俄罗斯联邦	MMK 钢厂新建焦化项目 006180116	中钢设备有限公司
2	南非	杰乐特金矿（一期）EPC 项目	中国冶金科工集团有限公司
3	美国	San Jose CMI Data Ctr 项目	中国建筑股份有限公司
4	加纳	拉劳工业项目	中工国际工程股份有限公司
5	坦桑尼亚	Nachu 石墨矿项目	中国冶金科工集团有限公司
6	哈萨克斯坦	萨斯多别综合化工园项目 - 烧碱和 PVC 生产线工程	天津水泥工业设计研究院有限公司
7	缅甸	蒂洛瓦船厂三期项目	中工国际工程股份有限公司
8	缅甸	曼德勒水泥厂建设工程项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
9	印度尼西亚	bayah10000td 水泥熟料生产线二期及余热发电项目	中材国际工程股份有限公司
10	尼日利亚	Sokoto 三线水泥厂项目	中材建设有限公司

五、制造加工设施建设领域

制造加工设施建设领域业务包括汽车装配和零部件制造厂建设、电子装配厂建设等。2019 年该领

域业务新签合同额 39.2 亿美元，同比下降 2.2%；完成营业额 44.0 亿美元，同比增长 11.8%。2013-2019 年制造加工设施建设领域的业务走势见图 3-20。

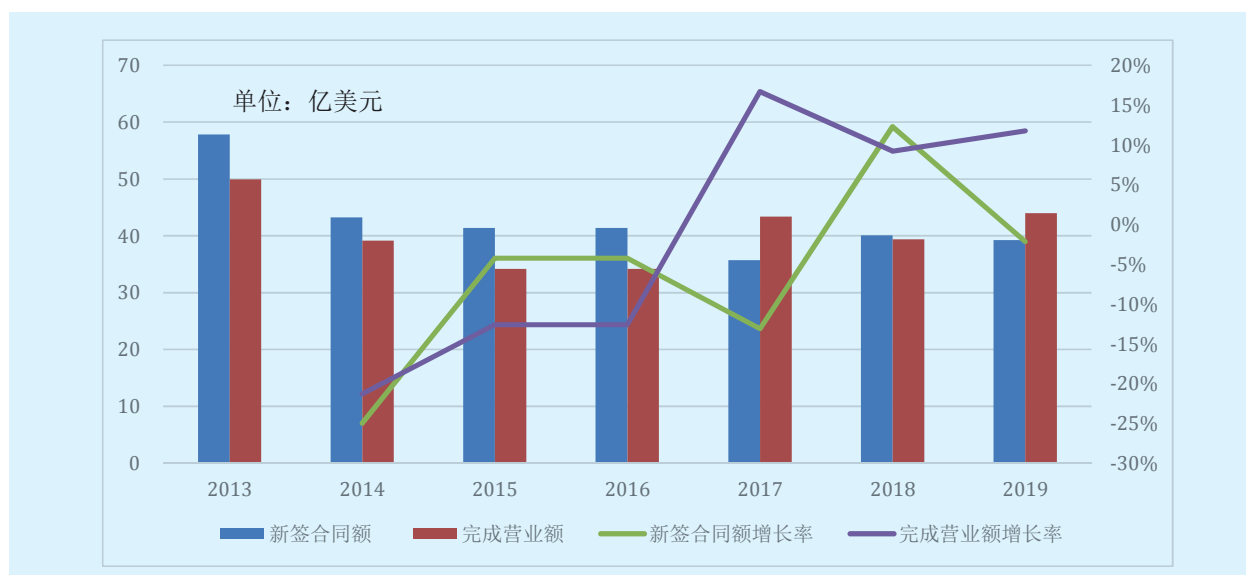


图 3-20 2013-2019 年制造加工设施建设领域业务走势

2019 年制造加工设施建设领域在各地区市场的分布情况见图 3-21。

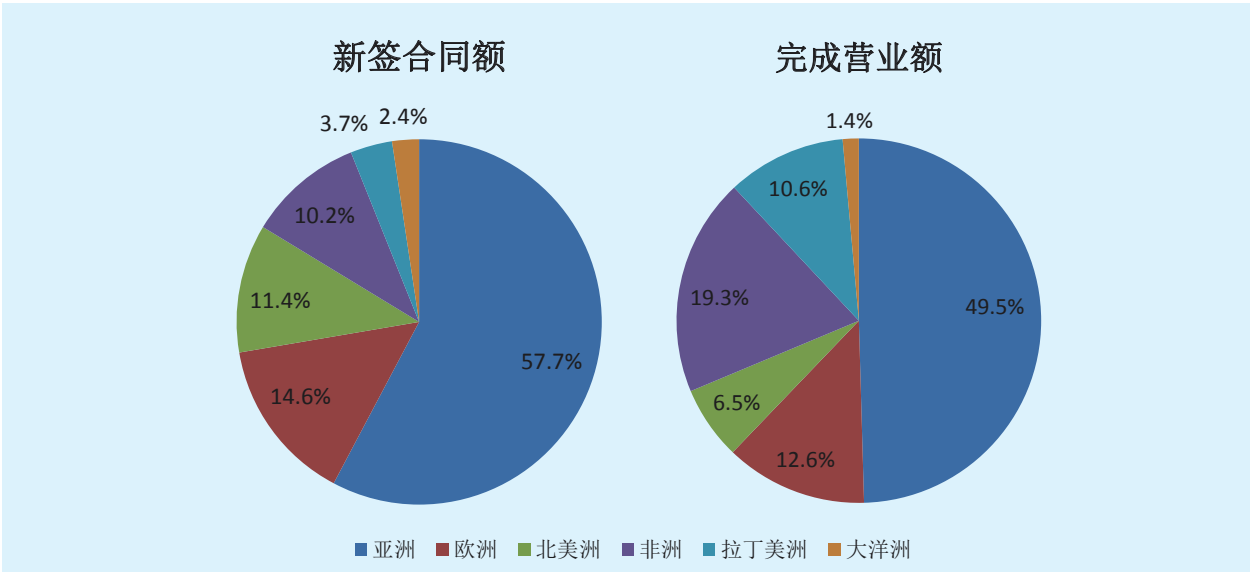


图 3-21 2019 年制造加工设施建设领域各地区市场业务分布

2019 年制造加工设施建设领域业务前 10 市场见表 3-31。

表 3-31 2019 年制造加工设施建设领域业务前 10 市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
1	美国	4.1	新加坡	5.6
2	新加坡	4.0	埃及	3.5
3	印度	2.8	美国	2.9
4	以色列	2.6	印度	2.7
5	哈萨克斯坦	2.5	阿拉伯联合酋长国	2.4
6	韩国	2.4	墨西哥	2.0
7	日本	1.7	韩国	1.5
8	马来西亚	1.5	日本	1.2
9	埃塞俄比亚	1.4	希腊	1.2
10	希腊	1.2	印度尼西亚	1.1

2019 年对外承包工程制造加工设施建设领域业务排名前 10 位的企业见表 3-32。

表 3-32 2019 年制造加工设施建设领域业务前 10 企业排名

排名	新签合同额	完成营业额
1	上海振华重工（集团）股份有限公司	上海振华重工（集团）股份有限公司
2	中工国际工程股份有限公司	成都建筑材料工业设计研究院有限公司
3	江苏新扬子造船有限公司	江苏新扬子造船有限公司
4	大连华锐重工国际贸易有限公司	济南二机床集团有限公司
5	中国建筑第五工程局有限公司	大连华锐重工国际贸易有限公司
6	中国交通建设股份有限公司	中国交通建设股份有限公司
7	江苏恒远国际工程有限公司	宁波建工股份有限公司
8	济南二机床集团有限公司	卧龙电气驱动集团股份有限公司
9	江苏鹏飞集团股份有限公司	中国建筑第五工程局有限公司
10	安徽海螺水泥股份有限公司	安徽海螺水泥股份有限公司

2019 年我国企业在境外制造加工设施建设领域新签合同额前 10 的项目见表 3-33。

表 3-33 2019 年制造加工设施建设领域新签合同额前 10 项目

排名	国别（地区）	项目名称	企业名称
1	哈萨克斯坦	现代农作物深加工综合体项目	中工国际工程股份有限公司
2	新加坡	岸桥项目	上海振华重工（集团）股份有限公司
3	以色列	岸桥工程	上海振华重工（集团）股份有限公司
4	新加坡	轨道吊项目	上海振华重工（集团）股份有限公司
5	日本	中和物产公司项目	中国交通建设股份有限公司
6	埃塞俄比亚	Abay 新建日产 5000 吨水泥厂项目	江苏恒远国际工程有限公司
7	印度	OPPO 印度制造中心项目	中国建筑第五工程局有限公司
8	阿拉伯联合酋长国	迪拜环球码头工程	上海振华重工（集团）股份有限公司
9	以色列	岸桥项目	上海振华重工（集团）股份有限公司
10	韩国	轨道吊项目	上海振华重工（集团）股份有限公司

第四篇

省市业务发展情况

广东省

2019年以来,面对国内外风险挑战,在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下,广东对外承包工程企业在省商务主管部门的统一指导、服务下,坚持稳中求进工作总基调,坚持新发展理念,坚持高质量发展,团结奋进、迎难而上,业务发展总体平稳,主要指标稳中向好,高质量发展取得新成效。按商务部统计口径,2019年,广东企业新签对外承包工程合同1030份,合同金额255.6亿美元,同比增长33.5%;完成营业额167.1亿美元,同比下降4.9%。

一、业务发展概况

一是从业务类型看,大项目、通讯工程类项目占比较大。2019年,广东省企业对外新签承包工程合同额在5000万美元以上项目74个,其中1亿美元以上项目60个,合同额合计226.3亿美元,占全省比例88.5%;10亿美元以上项目5个,合同额合计90.8亿美元,占全省比例35.5%。数据显示大型、特大型项目已占全省境外工程项目的绝大部分比例。

在1亿美元以上的60个项目中,49个是通讯工程类项目。通讯工程项目新签合同203.1亿美元,占全省新签合同额79.5%。对比2018年,项目数量增加,但总合同金额减少。从市场趋势分析,由于全省几家通信设备企业代表了世界领先的通信工程企业标准,在网络设备、技术和标准制定方面拥有先发优势,在“一带一路”沿线国家具有很强的市场竞争力,所以项目数较多。但同时我们也注意到,通信工程企业开拓国际市场的难度和不确定性也在急剧增加。

二是从市场分布看,“一带一路”沿线国家是核心市场。2019年,广东省境外工程项目前20大

国别市场为缅甸、西班牙、沙特阿拉伯、埃及、巴西、法国、菲律宾等,基本上为“一带一路”沿线国。在前20大境外市场,广东省企业新签合同额202.8亿美元,占全省的79.3%;完成营业额107.3亿美元,占全省的64.2%。近3年来,广东省对外承包工程业务在前20大国别市场的比重呈现稳定增长态势,绝大多数项目执行顺利,不少已完工,得到当地较高的认可,广东省企业已具备在当地扎根长期发展的能力。

三是从业务领域看,能源建设项目成为广东省对外承包工程的新亮点。2019年,广东省新签合同额5000万美元以上的能源建设项目共9个,合同金额17.5亿美元,包括南方电网公司在菲律宾、中能建广东设计院在伊拉克的电站项目,新签合同额均超过1亿美元。这批能源建设项目不但可以带动国内设备出口,还将对当地经济建设提供有力的基础设施保障。

二、主要工作举措

广东省商务厅在国家商务部的领导下,深入贯彻新发展理念,狠抓高质量发展,在以下几个方面推动对外承包工程业务稳定发展。

一是深入调研,认真研判国际形势和企业开拓国际市场面临的困难,推动出台相关的扶持措施。

2019年2月,广东省商务厅牵头组织了省内主要承包工程企业调研工作,通过收集企业反馈、组织座谈会、到企业实地调研等工作方式,详细了解了当前国际承包工程市场的新动态,广东省工程企业发展现状和面临的困难。此后,形成了专门报告上报商务部合作司,并根据企业的需求,在接下来的专项扶持资金申报指南中,提出了对企业对外承包工程业务发展的

相关促进政策。

二是不断推进产业联盟工作，形成新时期有力的市场开拓体系。广东省走出去能源基础设施产业联盟成立以来，多次组织项目对接活动，先后组团参加由广东省商务厅举办的中国（广东）—泰国经贸合作交流会、第四届“一带一路”高峰论坛、第三届中国——太平洋岛国经济发展论坛等重要境外经贸活动，围绕“一带一路”倡议、粤港澳大湾区建设与“泰国 4.0”国家发展战略、东部经济走廊建设、南太平洋岛国经济合作等进行了深入交流。

三是积极协调外管、信保等部门和机构，为广东对外承包工程企业提供优质服务。根据企业反馈的情况，广东省商务厅多次主动拜会相关部门，并推动广东省对外经济合作企业协会发挥行业协会桥梁、纽带作用，为企业开展业务过程中的具体案例发声，争取相关部门的配合，解决包括工程周转金汇出、外汇收款、保函、保单支持、人员快速办理签证等问题。

三、存在的主要困难

“一带一路”建设为对外承包工程业务发展提供新机遇，但由于国际金融市场环境的变化以及部分沿线国家财政负担能力的下降，我国对项目融资的审核越趋严格，一些经济欠发达国家的项目不得不延后开发。

当前，对外承包工程面对的困难和问题主要体现在以下几个方面，一是市场乏力，业务增速明显下滑。如广东省传统的通讯、能源、航务工程承包领域，受项目所在国财政负担能力影响以及发达国家的技术壁垒阻碍，新项目数量同比出现一定程度的下滑；二是新领域的工程项目，要求更多海外对口的专业人才及设备，加大了经营成本；三是地方央企与地方企业

发展不平衡，地方央企背靠大集团，在技术、人员、融资、设备、业绩等方面均具有较大优势，地方企业则普遍存在经营人员配置不齐、人员综合素质缺乏、激励及管理机制僵化等困难，难以在境外项目投标中形成优势并中标。

四、下一步工作考虑

2020 年，我国及世界主要经济体都遭受了新冠病毒的巨大冲击，此疫情还引爆了国际金融市场的巨幅下滑。在金融市场动荡、人员流动不畅、项目难以正常开工的各种不利因素下，我们预期 2020 年对外承包工程的合同额、营业额都将出现较大幅度的下降，并对今后 2-3 年造成不良影响。由于宏观环境出现如此重大的变化，这些预测都难以量化，广东将按照商务部的具体要求，指导企业做好应对，力争将损失减到最少。

结合广东省企业的实际，提出如下工作建议：

一是继续推动能源基础设施产业联盟发挥其抱团出海的作用，通过地方央企牵头，其他企业配套服务跟进的模式，努力为地方企业创造合适的出海条件，同时在政府导向、资金扶持方面对联盟项目给予一定的倾斜。

二是用好我国与“一带一路”沿线国家的合作机制，积极发挥粤港澳大湾区各自独特优势，引入香港企业在国际项目中的管理经验、澳门企业在对接葡语国家的优势，结合广东企业的技术、施工实力和当地市场的需求，研究推动双边、多边项目合作，实现既提升当地生产能力，又为广东企业带来合理商业利润的目标。

三是鼓励中信保对广东省境外工程项目进行风险管理，防范应收款、当地征收等重大风险。

山东省

一、业务发展概况

2019 年山东对外承包工程新签合同额 127 亿美元，同比下降 11.8%；完成营业额 114.8 亿美元，同比下降 5.8%。

一是“一带一路”市场开拓成效明显。充分发挥山东省在电力、交通、石化、房建等方面的优势，持续推动企业在沙特阿拉伯、新加坡、巴基斯坦、印度尼西亚等“一带一路”沿线国家参与基础设施建设。2019 年，山东省企业在“一带一路”沿线地区对外承包工程完成营业额 73.9 亿美元，增长 0.8%，占比 64.4%。对外承包工程营业额十大市场中有 7 个位于“一带一路”沿线国家，营业额占比 44.3%。其中，山东省企业在沙特阿拉伯对外承包工程完成营业额 14.8 亿美元，占比 12.9%；在新加坡对外承包工程完成营业额 13 亿美元，占比 11.3%，“一带一路”沿线国家地区已逐渐成为山东省对外承包工程业务的主要市场。

二是重点行业支撑作用突出。2019 年，电力、交通、石化、房建等四个领域对外承包工程完成营业额 101.3 亿美元，占比 88.5%。对外承包工程新签千万美元以上大项目 177 个，合同额 117.8 亿美元，增长 4.7%，完成营业额 35.5 亿美元，增长 21.5%。其中过亿美元大项目 18 个，合同额 70.2 亿美元，占比 59.6%。对外承包工程重点项目带动作用明显，中国电建集团山东电力建设有限公司沙特阿拉伯萨拉曼国王国际综合港务设施项目合同额 20.3 亿美元、山东电力建设第三工程有限公司印度鼓达 2X800MW 超超临界燃煤电站项目合同额 14.3 亿美元，有力地推动了山东对外承包工程企业开拓沙特、印度等“一带一路”沿线国家地区市场。

三是企业综合国际竞争力进一步提升。积极开展主体培育，提升企业国际竞争力，青建集团、威海国际等 10 家企业入选 2019 年度 ENR 国际承包商 250 强，入选企业数量创新高，地方企业数量居全国各省市第一位。推动开展第三方市场合作，借助省委主要领导出访日本，支持山东电力建设三公司等山东省大企业与日本三井、三菱积极等日韩企业开展第三方基础设施建设合作，推动国际工程承包等项目合作，共同拓展“一带一路”工程建设与装备市场。

四是服务保障和风险防范体系日益完善。完善“3+1”银企合作机制，深化与商业性金融机构合作，拓展企业融资渠道。与中国对外承包工程商会签署战略合作协议，连续七年举办山东—央企经贸合作对接会，推动央地合作，共同拓展海外市场。建立智库合作机制，与复旦大学签订“一带一路”战略合作协议，开展融入“一带一路”建设研究。完善走出去风险保障平台和山东走出去公共信息服务平台，为企业提供政策咨询、项目推介、风险预警、信息服务、应急处置等全方位综合服务，提升企业应对风险的能力。

二、存在的主要问题

一是境外疫情持续蔓延影响对外承包工程企业海外市场开拓信心。目前世界疫情形势依然严峻，部分国家疫情防控措施不到位，疫情持续蔓延，经营管理成本增加，项目建设履约难度大。部分国家暂停人员出入境，企业无法在业主要求时间内派员完成投标手续，被迫放弃项目，市场开拓积极性受挫，境外业务规模萎缩趋势初显。

二是对外承包工程劳务面临转型升级挑战。对外承包工程领域的国际竞争越来越转向投融资能力的

竞争、商业模式创新的竞争、跨国合作的竞争，迫切需要引导企业顺应国际承包工程领域发展新趋势，积极探索创新融资模式、商业模式，开展第三方合作，形成合力，发挥各自优势，参与“一带一路”基础设施建设合作。

三是外部风险不断提升。受新冠肺炎疫情影响，部分国家社会失业率不断升高，社会治安恶化，项目施工现场疫情防控难度上升，人员维稳压力增大，项目所在国宗教冲突、战争、暴乱、恐怖袭击等地缘政治风险进一步提升，山东省在外企业项目和人员财产生命安全面临严峻挑战。

三、下一步工作考虑

一是统筹疫情防控和项目建设有序推动境外工程建设。密切关注境外疫情走势，落实国家和山东省关于疫情防控的有关要求，进一步压实企业主体责任，指导企业进一步完善境外项目环境、健康、安全和危机应对管理方案和应急预案，在驻外使（领）馆的指

导下加强境外疫情应对处置，避免发生病毒感染和群体性事件。落实对外承包工程管理以及近期国家和省出台的复工复产支持政策，引导企业稳妥有序参与对外承包工程业务。完善走出去风险保障平台、山东走出去公共服务平台，为对外工程承包企业提供政策咨询、风险预警等信息服务，提升企业风险防范能力，高质量参与“一带一路”建设。

二是创新发展模式。推动实施一批互联互通和基础设施合作项目，带动装备、技术和服务出口。引导开展商业模式创新，以 EPC+F、BOT、PPP 等多种模式，推动省内有实力的企业联合日本、韩国及欧美跨国公司发挥互补优势，联合拓展第三方市场。

三是搭建平台机制。按照与中国对外承包工程商会战略合作协议，加强双方在业务研究、市场开拓、业务培训等方面的交流合作。深化央企合作机制，举办第八届山东－央企经贸合作对接会，搭建央地合作平台。加强与开行、口行、中信保、丝路基金对接，创新融资服务方式，拓展企业融资渠道。

江苏省

江苏省对外承包工程业务经过多年来的快速发展，其外部形势、竞争环境、市场格局都发生了深刻变化，已经进入到转型升级的关键档口，亟需转向高质量发展阶段。

一、业务发展概况

据统计，2019 年江苏省对外承包工程新签合同额 68 亿美元，同比增长 3.2%；完成营业额为 77.8 亿美元，同比下降 6.5%。对外承包工程新签合同额排全国第七，完成营业额位列全国第四。工程项目主

要集中在柬埔寨、孟加拉国、埃塞俄比亚、泰国、印度尼西亚、法国等国别地区；对外承包工程业务主要涉及石油化工、电力工程、一般建筑、工业建设、交通运输、水利建设、废水（物）处理等多个领域，是江苏对外经济技术合作的主体。

一是大项目明显增多。2019 年，江苏省新签合同额超过 5000 万美元的工程项目共有 39 个，同比增长 18%，其中，全省有 12 家企业的 13 个项目新签合同额超 1 亿美元，占新签合同总额的 31%。其中惠生（南通）重工有限公司在法国的 Arctic LNG 2（F-217）石油化工项目和江苏永鼎泰富工程有限

公司在孟加拉国的库尔纳 200-300WM 联合循环电站项目新签合同额均超 3 亿美元。

二是开拓“一带一路”市场成效显著。2019 年，江苏省对外承包工程在“一带一路”沿线国家新签合同额 38.6 亿美元，同比增长 17.7%；完成营业额 41.8 亿美元，同比下降 12.6%。截至 2019 年 12 月，江苏省对外承包工程覆盖了“一带一路”沿线 50 个国家（2014 年为 42 个），其中，柬埔寨、孟加拉国、泰国、印度尼西亚和菲律宾为新签合同额前 5 位国别。

三是龙头企业作用不断增强。在 2019 年度 ENR 发布的全球 250 强国际承包商榜单中，中国中材国际工程股份有限公司、江苏省建筑工程集团有限公司、中国江苏国际经济技术合作公司、江苏南通三建集团有限公司、南通建工集团股份有限公司、龙信建设集团有限公司和江苏中南建筑产业集团有限责任公司等 7 家企业榜上有名，其中，中国中材国际工程股份有限公司、江苏省建筑工程集团有限公司、中国江苏国际经济技术合作公司、江苏南通三建集团有限公司等 4 家企业跻身前 50 位，排名分别为第 11 位、第 38 位、第 39 位和第 41 位。

四是新业态规模超过传统房建项目。2019 年，江苏省对外承包工程行业结构进一步优化，其中，交通运输建设新签合同额 4.7 亿美元，电力工程新签合同额 12.1 亿美元，制造加工设施建设新签合同额 4.4 亿美元，工业建设新签合同额 6.1 亿美元，石油化工新签合同额 6.3 亿美元，水利建设项目新签合同额 1.6 亿美元，废水（物）处理项目新签合同额 0.7 亿美元，通讯工程建设新签合同额 0.6 亿美元，共 36.5 亿美元，占比 53.7%。一般建筑项目新签合同额 26.3 亿美元，占比 38.7%。新业态业务量比一般建筑项目业务量占比多近 15 个百分点。

二、主要工作举措

近年来，江苏省商务厅不断强化责任，多措并举，

着力推动对外承包工程高质量发展，深入开拓“一带一路”沿线国别地区市场。

一是强化风险防范措施。2019 年，江苏省在第三轮政府采购的“江苏省出国劳务人员人身意外伤害险”项目和“安全防卫保险”项目已顺利完成，由省级财政分别负担 80% 和 20% 的保险费用，参与对外投资和经济技术合作的企业分别负担 20% 和 80% 保险费用，全年签发保单 1438 份，被保险人 14824 人；自 2014 年 4 月 1 日第一期项目开始至 2019 年 12 月第三期项目结束，累计签发保单 7337 份，被保险人 83243 人。目前，2020-2022 年度江苏省对外投资和经济合作外派人员境外人身意外伤害及安全防卫保险项目正在稳步推进。同时，出台“江苏省对外劳务合作管理办法”，强化总承包项目企业对项目下所有外派务工人员的责任意识，保护好劳工权益。

二是开展业务培训，提升管理人员国际化水平。截至 2019 年，江苏省商务厅已连续举办 8 期“江苏省对外承包工程高级管理人员培训班”，参训人员累计超千人次。同时，江苏省商务厅通过采购社会服务，委托 2 家社会培训机构，举办了 21 期走出去专题培训，其中 5 场次为对外承包工程主题，参训人员超 400 人次。全省对外承包工程企业积极组织管理技术人员参训，提升了从业人员的国际化视野和能力。

三是开拓新市场，寻找新合作伙伴。组织企业参加各类境内外国际工程合作活动，如组织省内工程企业多次赴“一带一路”沿线国别地区开拓国际市场。积极参与中国对外承包工程商会组织的促进活动，如组织省内企业参加第 16 届东盟博览会国际经济和产能合作展，与中国对外承包工程商会、宁夏回族自治区商务厅在银川共同主办央企与江苏企业合作对接会。同时，积极推动省内工程企业加强与央企合作，承揽央企海外分包业务。

四是加强事中事后监管。对外承包工程资格审批和投标（议标）核准先后取消后，江苏省商务厅充分

落实对外承包工程企业 300 万备用金缴纳管理制度；快捷高效办理对外承包工程项目网上备案，并及时反馈给企业所在地商务部门，加强跟进服务；建立起“双随机，一公开”事中事后监管体系，已对对外承包工程项目开展了 4 次随机抽查，及时总结公开抽查情况，提高企业合规经营自觉性。

三、存在的主要问题

江苏建设工程企业对外承包工程提质增量，实现高质量发展，还面临很多困难和问题。

一是企业规模和质态有待提升。与央企及广东上海等省份的对外承包工程企业相比，江苏省对外承包工程企业，业务主要集中在一般建筑等传统领域，并且多为民营企业，存在严重的分散经营、同质化竞争等现象，参与海外 EPC 总承包模式缺乏竞争力。同时由于规模、资质等级、融资能力不足，江苏省企业路桥隧道、制造加工设施建设、水利建设、电力工程建设、通讯工程建设、石油化工等新业态工程项目承揽能力不足，企业在海外难以形成专业优势。

二是企业开拓国际市场的意愿和能力有待提高。江苏有工程建筑资质企业超 3 万家，2017 年 9 月取消对外承包工程资质门槛后，从事对外承包工程的企业并未激增，由于缺少国际化人才和国际建设工程市场资讯，缺乏国际工程招投标经验和管理经验，全省工程建筑企业开拓国际市场的意愿不强。2019 年全省开展对外承包工程的 80 多家企业基本为原资质企业，项目多集中在亚洲、非洲等传统市场，开拓新市场、新业态的机会成本高、资源有限、竞争力不足，全省企业高质量承揽海外工程的能力急待提高。

三是融资及保函制约了企业的竞争力。与央企相比，江苏省大部分企业对外承包工程业务，存在最大的困难就是融资和开具各类保函，目前海外工程开具投标保函、履约保函、预付款保函，企业资金压力大、财务成本高，金融机构对“一带一路”国家融资

支持的项目多与央企、大型国企合作，非公企业得到支持较少，贷款难、利率高、额度底、时限长、周期短，企业难以应对国际工程规模大、工期长、合同价高的特点，错失扩大市场和规模的发展机遇。

四是与在境外成功发展的央企等企业交流合作少。央企是我国企业走出去的名副其实的主力军和领头羊，有数据显示，全国 100 多家央企在境外共设立近万家分支机构，分布在全球 160 多个国家和地区，其中绝大部分企业已在“一带一路”沿线国家设分支机构。配合央企大项目，有利于培养地方企业经营管理能力、培育人才、扩大市场。长期以来，江苏企业与央企及省内外地方大型外向型企业的交流合作，大部分为劳务分包项目，少部分是专业分包项目，很少有长期的、战略性的交流合作。

四、下一步工作考虑

一是鼓励省内工程企业做大做强，拓展海外市场。加强与省住建厅等部门的沟通合作，推动有条件的大中型建筑企业联手协作，联合参与大型国际工程项目的竞争。引导企业在对外承包工程相关的设计咨询、系统集成、运营维护、监测维修等领域开展全产业链服务，逐步实现由承包型走出去向投资、运营维护、技术服务集成式走出去转变。

二是推动省内工程企业加强与央企的合作。借助承包商会和各种展会平台，努力推动江苏省企业与央企建立长期有效的联络机制，加强与央企等企业的主导产业、技术及管理优势、发展战略紧密结合，拓展对外承包工程信息渠道和人脉资源，积累经验，扩大市场，努力发展到施工总承包、工程总承包，最终实现企业国际竞争力的扩展和强化。

三是创新政策，提高民营建筑企业融资能力。创新财政资金使用办法，探索建立“苏投贷”专项资金，为包括对外承包工程在内的走出去项目提供融资增信支持。以财政资金撬动金融杠杆，通过增信调动银行

贷款积极性，帮助江苏省对外承包工程企业拓宽融资渠道、降低融资成本。

四是进一步加大人才培养和引进力度。江苏省教育厅和商务厅正在联手打造走出去企业“人才地图”工程建设，组织全省走出去企业、在江苏省高校就读

的国际留学生注册、录入相关信息，为江苏省对外工程企业提供本土化的人才供给资源和渠道。江苏省商务厅还将继续通过采购社会力量和自主培训，进一步扩大全省工程建筑企业管理和技术人员参训面，提高企业人员的国际化经营水平和能力。

浙江省

一、业务发展概况

一是整体业务稳中有进，“一带一路”市场持续增速。2019年，浙江省对外承包工程完成营业额76.26亿美元，同比增长3.26%。在各种不利条件下，浙江省对外承包工程业绩仍取得了稳步发展，位居全国各省市第5位。新签合同额52.1亿美元，

同比增长30.97%。亚洲市场依然为浙江省对外承包工程传统主力市场，非洲和拉丁美洲市场业务增长较快。在“一带一路”沿线的51个国家，浙江省企业完成营业额35.48亿美元，占全省对外承包工程营业总额的46.53%，同比增长21.42%。新签合同额23.33亿美元，占全省新签合同总额的44.79%，同比增长5.11%。

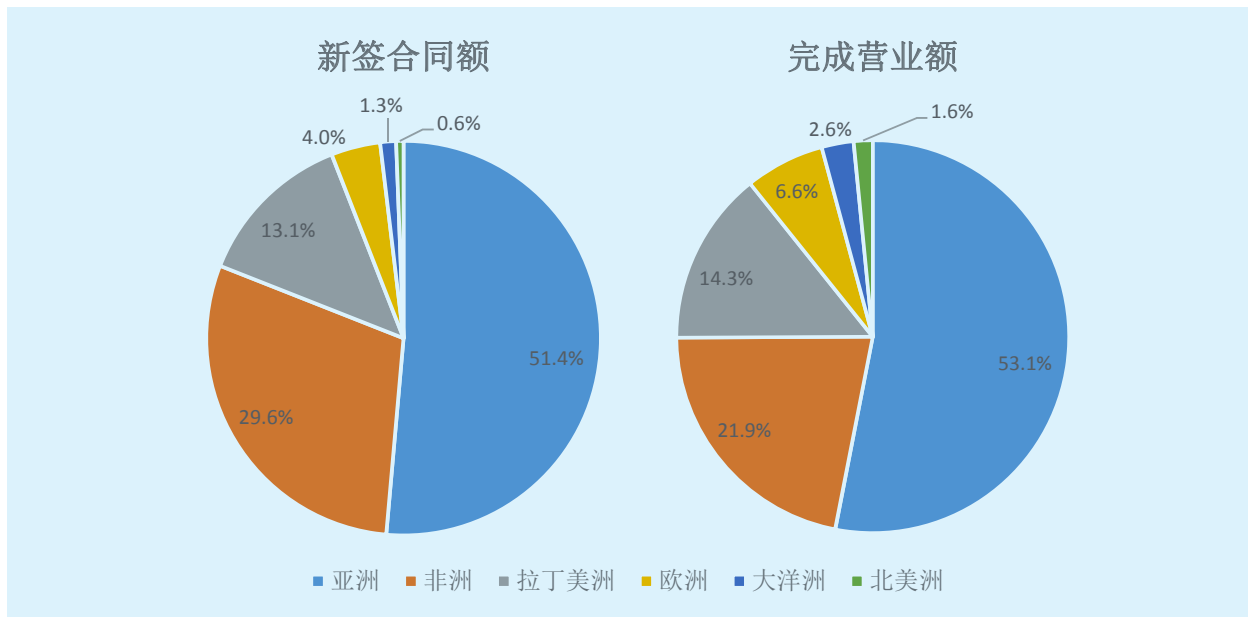


图 4-1 浙江省对外承包工程各地区业务占比

二是行业影响力逐步提升，业务集中度进一步加剧。在2019年度全球最大250家国际承包商（ENR250强）榜单中，浙江省建设投资集团股份

有限公司、浙江省东阳第三建筑工程有限公司、浙江交工集团股份有限公司分别位列89位、194位、204位。其中，东阳三建首次上榜，浙江交工排名

较去年上升 11 位，省建投较去年下降 2 位。

全年，浙江省实际开展业务的企业达 118 家，新签合同额在亿美元以上的企业共有 10 家，完成营业额在亿美元以上的企业共有 20 家。其中，新签合同额排名前 8 位的企业业务量占总量的 78%，CR8 行业集中度指标进一步提高，绝大部分市场份额被大型企业占据，中小企业所占的市场份额较小。

三是市场分布集中，大型项目增多。2019 年新签合同额位居前十位的国家和地区业务总金额达 37.3 亿美元，占总新签额的 83.8%。较上年度排名

前十的国家（地区）业务占比提升了四成。其中，“一带一路”沿线国家有五个，分别是印度尼西亚、巴基斯坦、越南、柬埔寨、马来西亚。

2019 年新签合同额 1 亿美元以上项目 10 个，较上年增加了 4 个。三千万美元以上项目 52 个，较去年增加 19 个，业务量占全省新签合同额的 71%。其中去年最大单为浙江火电签约的印尼 sumbagsel-1 2X150MW 燃煤电站项目，合同金额 3.188 亿美元。

表 4-1 2019 年浙江省对外承包工程十大新签项目

序号	国别	项目名称	公司名称
1	印度尼西亚	Sumbagsel-1 2X150MW 燃煤电站项目	中国能源建设集团浙江火电建设有限公司
2	墨西哥	NEOEN 帕查玛玛 375MW 光伏总包项目	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司
3	几内亚	库库唐巴水电站项目	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司
4	中国香港	香港城市大學赛马会健康一体化大楼项目	浙江省建设投资集团股份有限公司
5	加纳	一揽子路桥项目	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司
6	印度尼西亚	玻雅 2x660MW 坑口燃煤电站项目	中国能源建设集团浙江火电建设有限公司
7	墨西哥	Mexico Canatlan 114MW 项目	东方日升新能源股份有限公司
8	阿尔及利亚	ENPI 西迪·阿布德拉 1000 套项目	浙江省东阳第三建筑工程有限公司
9	阿尔及利亚	AADL 谢拉加·阿马拉 2121 套项目	浙江省东阳第三建筑工程有限公司
10	阿尔及利亚	AADL 安纳巴 2000 套项目	浙江省东阳第三建筑工程有限公司

四是电力工程发展迅速，新能源领域潜力巨大。2019 年，电力工程、一般建筑和通讯工程为浙江企业在境外承包的主要业务领域，新签合同额合计占比达 77.9%。其中，电力工程行业发展迅速，首次占比超过一般建筑行业跃升为第一位，同比增加

80.85%，对外承包工程行业结构进一步优化。电力工程行业市场主要集中于印尼、巴基斯坦、墨西哥。3000 万以上项目中新能源业务占据三分之一，发展潜力巨大。

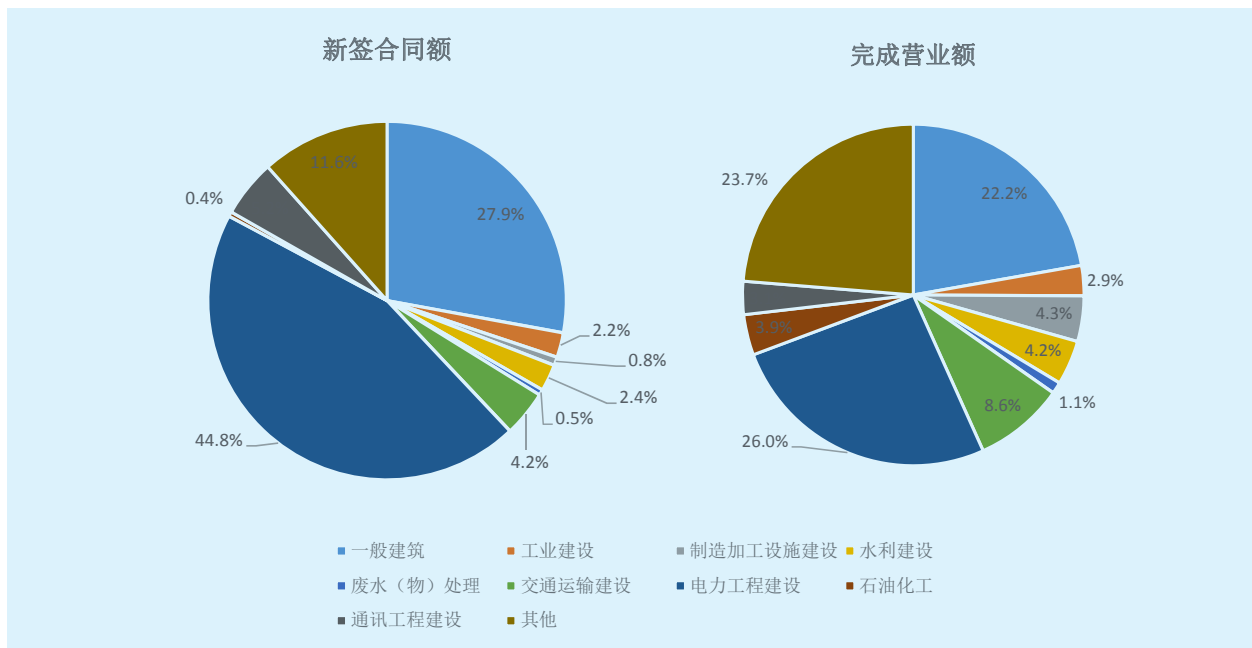


图 4-2 2019 年浙江省对外承包工程各业务领域占比

二、存在的主要问题

一是对外承包工程企业合规压力进一步增大。

近期以来，“一带一路”沿线国家政策多变，执行变动多，获取公共项目潜规则不少。同时，世行对中国企业制裁的案件时有发生，一旦被制裁将被所有国际机构纳入黑名单。美国反海外腐败法对中国企业的威胁越来越大，针对与美国企业存在竞争关系的中国企业开展长臂管辖。而浙江省相关企业缺乏相应的合规体系建设，容易成为美国长臂管辖的牺牲品。

二是对外承包工程企业融资压力进一步增大。

目前，浙江省部分传统工程承包市场受油气价格不振的压制，支付能力大幅下降，相关工程项目大都要求承包方提供融资方案。而国内目前正处于稳杠杆、防风险的阶段；企业融资难度变大，并且融资利率远高于国外竞争对手，对企业境外开拓市场的挑战进一步加大。

三是对外承包工程新主体培育压力进一步增大。

浙江省对外承包工程市场主体仍以房建、交通、电力、

工业设施等领域的国有企业为主，民营企业的新主体较少涌现。如何在智慧城市、数字经济、新能源等领域发挥浙江省产业优势，培育更多的民营市场主体，提升产业层次，是下一步工作的重点。

四是对外承包工程疫情防控的压力进一步增大。

疫情已经严重影响全球承包工程业。近期随着境外疫情的愈演愈烈，浙江对外承包工程保市场压力巨大。部分项目人员外派受阻，导致境外项目停工或者延期；部分项目由于所在国的封城政策而停工；项目停工和延期将对企业造成较大损失。疫情结束后东道国支付能力的下降、产油国油价的大幅下跌都将对后续市场开拓产生巨大影响。

三、下一步工作考虑

一是继续发挥联盟拓市的平台作用，积极开拓国际市场。借助央企的龙头作用，积极推进长三角一体化发展，利用国内企业现有海外市场的政府、业主、项目及人脉等综合资源，发挥国内产业发达、装备制

造业实力雄厚、上下游产业齐全、设计咨询配套的优势，以“集团式拓展”的开发合作模式，积聚行业力量，共同开拓国际市场，实现行业上下游的整合集成、企业互利共赢、共同发展。

二是继续发挥产业优势，积极开拓新兴业务领域。继续发挥浙江省在新能源、核电、数字经济等领域的产业优势，转变为对外承包工程领域的业务优势。以投资联合体或工程联合体的方式，积极在“一带一路”沿线国家开拓新能源、核电、智慧城市，云设施等领域的承包项目，带动国内装备、技术、标准、服务走出去。以产业优势开拓市场，以国际市场支撑产业发展，形成良性互动。

三是继续按照“共商共建共享”原则，积极寻

求第三方市场合作的机会。努力争取日韩欧美等领先对手的合作机会，用好世行、亚投行以及商业银行等国际金融机构的金融支持，做好合规建设，发挥各自优势，共同在第三方市场建设超大型工程项目，提升所在国基础设施水平，带动所在国的就业、经济发展，实现多方合作共赢。

四是继续发展和防疫两手抓，推动对外承包工程市场平稳健康发展。目前，全球疫情继续蔓延，“一带一路”沿线国家面临的疫情形式不容乐观。相关项目人员聚集，东道国本国防控意识和能力都不足，中短期内需要相关企业一手抓防疫、一手抓建设；推动对外承包工程市场平稳健康发展。

湖北省

2019年，湖北省积极引导对外承包工程企业深耕“一带一路”沿线国家市场，优化市场布局，创新业务模式，不断提高全球资源配置能力与投融资能力，对外承包工程业务保持了良好的发展势头。其中，新签合同额166.3亿美元，同比增长11.8%，居全国第3位，居中西部第1位；完成营业额66.1亿美元，同比增长2.7%，居全国第6位，中西部第1位。

一、业务发展概况

一是亚非市场持续深耕巩固。2019年，湖北省对外承包工程业务主要集中在亚洲和非洲市场。其中亚洲市场新签合同额达到126.4亿美元，占全省总规模的76%，完成营业额41.3亿美元，占全省总规模的62.4%，业务规模远超其他地区。非洲市场2019年开工建设项目增加，完成营业额13.6亿美元，同比增长10.7%，占全省总规模的20%，受非洲国家财政紧缩的影响，湖北省企业在非洲新签合同

额13.7亿美元，同比下降62.5%，占全省总规模的8.2%。

二是优势行业保持稳健增长。湖北省在电力、交通、建筑、通讯等行业领域竞争优势进一步凸显，新签合同额128.2亿美元，占全省总规模的77.1%，同比增长19.7%，完成营业额53.2亿美元，占全省总规模的80.5%，同比增长12%。其中，电力工程项目新签合同额78.5亿美元，完成营业额25.7亿美元，分别占全省总规模的47.2%、38.9%，遥遥领先于其他行业领域，湖北企业在电力工程领域继续保持较强的国际竞争优势。

三是企业承接大型综合项目能力不断提升。2019年湖北省新签合同额1000万美元以上项目104个，较上年度增加22个，合同额累计163.8亿美元，占全省总规模的98.5%。其中，新签合同额10亿美元以上的项目有4个，蒙古额尔登特至敖包特铁路项目、哈萨克斯坦滕太科河5座梯级水电站项目、印尼卡杨A水电站项目是2019年最大的三

个工程项目，合同额分别为 15.8 亿美元、15 亿美元、15 亿美元。

四是“一带一路”建设加速推进。2019 年湖北省企业在“一带一路”沿线的 35 个国家新签合同额 132.5 亿美元，占全省总规模的 79.7%，同比增长 18.7%，主要分布在印度尼西亚、巴基斯坦、蒙古、哈萨克斯坦、沙特阿拉伯等国。完成营业额 45.2 亿美元，占全省总规模的 68.4%，同比下降 2%，其中，1000 万美元以上的项目在“一带一路”沿线国家的共有 70 个，较 2018 年度增加 8 个。

五是业务转型升级取得积极进展。湖北省注重引导和推动企业加快业务转型升级和模式创新，以 EPC、BOT、BOOT 等方式参与大型国际项目合作初见成效，如葛洲坝巴基斯坦 SK 水电项目、哈萨克斯坦日产 2500 吨熟料水泥生产线项目等项目采用投建营一体化模式建设。企业积极探索开发投融资类总承包项目，2019 年葛洲坝新签的希腊米诺斯光热电站、蒙古北方铁路项目，中南电力设计院开发的尼日利亚燃机电站等项目均采用 EPC+F 模式。为深耕细作重点市场，加强属地化经营，湖北省企业通过并购重组、设立境外企业、寻找当地合作商等方式扎根当地，如葛洲坝、中铁大桥局、湖北建工、宝业建工等均在境外设立公司，深度融入当地政治、经济与社会生态圈，建立长期互利共赢关系。同时，湖北省工程企业积极参与境外经贸合作区投资、建设和招商工作，如葛洲坝承建中菲克拉克新城产业园、湖北建工承建缅甸曼德勒缪达产业新城等，在为自身业务发展创造新的增长点的同时带动国内更多行业走出去。

二、主要工作举措

一是深入调研考察，聚焦企业需求靶向施策。对湖北省重点工程企业进行覆盖式调研，加强政策宣传与业务指导，跟进和掌握企业项目进展情况，了解企业实际需求，将小范围精准对接的常态化工作与大

规模的宣传推介有机结合，帮助企业牵线搭桥挖掘合作商机，多方协调解决项目落地重点难点问题，助推企业项目顺利实施。

二是对接现代服务业，提升企业综合竞争优势。为借助香港现代服务业优势，提升湖北省工程企业国际化经营管理水平和境外风险防范能力，组织开展“香港现代服务业助力湖北企业走出去”主题沙龙活动，邀请香港金杜律师事务所围绕对外承包工程、跨境投资及并购等业务中各类风险的防控及处理，结合真实案例进行了培训宣讲，并与葛洲坝、中建三局、中铁大桥局、华新水泥等 12 家企业进行了深入地合作交流。

三是深化产业链合作，力促外经外贸融合发展。积极推动湖北省外经外贸企业发挥各自优势，互利合作、抱团出海，举办了“外经外贸融合发展（东风商用车）专场对接活动”，组织葛洲坝、中交二航局等 6 家在鄂央企赴东风商用车厂区实地参观考察和交流对接，东风商用车与 6 家央企分别签署了战略合作协议，进一步拓展了东风商用车的出口渠道，帮助企业拓展多元化国际市场。

四是积极搭建平台，拓展对接合作渠道。组织企业参加高访团、境内外经贸对接会、大型经贸博览会等，宣传推介湖北省优势企业和产品。举办“第十届中国国际工程产业供需合作峰会”、“吉尔吉斯斯坦贸易投资环境说明会”及“项目推进工作会”、“第十九届华创会·湖北企业国际投资风险化解论坛暨境外经贸合作园区推介会”等系列活动。策划组织企业随厅领导出访中亚三国及埃及、埃塞俄比亚、肯尼亚等国家，为企业寻求合作商机提供服务与支持。

五是强化事中事后监管，规范企业经营行为。加快推动境外企业及对外投资联络服务平台建设，认真开展对外投资合作“双随机、一公开”检查及全省企业走出去合规经营排查工作，督促企业依法依规经营。及时发布风险预警信息，指导和督促企业建立健全境外风险防控制度，完善境外安全保障措施，提升风险防控能力。

三、存在的主要问题

一是全球新冠疫情蔓延严重冲击境外工程项目。

随着境外疫情封控措施升级，部分境外项目延期开工或停止施工，在建项目因中方员工无法如期返岗、供应链断裂、施工材料价格上涨、国际货物运输受阻等面临工期滞后、延期罚款及利润压缩，给企业造成较大的经营压力和流动性资金紧张问题。企业市场开发活动无法正常开展，部分投标项目被迫取消或延期，一些已确定中标的项目面临被取消中标函及合同解约的风险，新项目开发受阻。境外项目现场管理难度加大，员工情绪紧张焦虑，企业一手抓疫情防控、一手抓生产经营，加快项目建设进度，管理压力显著增加。

二是国际形势严峻复杂，境外风险防范任务加剧。受疫情影响及国际原油价格暴跌，世界经济衰退风险上升，国际工程项目投资量大幅减少。贸易投资保护主义将进一步加剧，全球债务规模再创新高，特别是亚非拉部分国家债务风险聚集，财务状况恶化，政府违约逾期支付风险加大。热点区域地缘冲突升级，恐怖袭击更加频繁，美联储货币政策引发新兴经济体货币贬值和流动性不足双重危机，部分国家汇率大幅波动，走出去企业抗风险能力面临严峻考验。

三是融资渠道不畅制约企业发展。企业融资难、融资贵的问题普遍存在。目前部分国家先后进入还贷高峰期，受主权债务危机影响，项目融资推进难度大，国内金融机构及其境外分支机构受风险和责任等方面的约束，对境外投资放款更加谨慎，审批周期延长，且企业缺乏海外项目融资经验和专业人才，导致企业对外投资融资困难，业务拓展受限。

四、下一步工作考虑

一是加快服务平台建设。湖北省充分发挥走出去企业战略合作服务联盟工作机制，推动成员单位之间加强信息沟通、资源共享、项目合作和经验交流，通过联合体、工程分包、产业链合作等方式形成利益

共同体，优势互补、抱团出海。加快与建行湖北分行对接建设湖北走出去综合服务平台，推动联盟与平台线上线下融合联动，打造湖北省对外投资合作竞争新优势。

二是加强产业链对接合作。依托省内优势产业支撑，推动工程企业与基础建材、机械设备、专用车辆、信息通讯等企业的对接合作，开展走出去骨干企业走进外贸企业系列活动并形成常态化机制，促进外经外贸融合发展。积极推动工程企业与勘察设计、商业咨询、法律服务、物流、金融等专业服务机构对接合作，不断提升企业综合实力和风险防范能力。

三是推进业务模式创新。引导鼓励企业以BOT、PPP等方式承揽境外附加值较高、影响力较大的电力、交通、能源、通讯等项目。积极拓展延伸业务领域，由传统工程承包向规划设计、投融资、建设、运营、维护等全产业链综合服务扩展，由单一项目建设转向综合经济开发。通过并购、合资、参股等多种方式整合优势资源，提升企业核心竞争力。支持与全球优质企业在联合竞标、高端施工设备供货、技术标准等方面开展第三方合作，互利共赢，有效规避美国及其盟友对中国企业的贸易投资壁垒。

四是争取财政金融支持。加强与湖北省外汇、金融监管等政府部门，银行、保险等金融机构的沟通交流，组织开展政银企对接活动，获取有关财政、金融资源。积极对接国开行专项贷款、进出口行湖北分行专项贷款、亚投行危机恢复基金、中非发展基金、丝路基金、东盟基金等，帮助湖北省工程企业争取融资支持，协调解决企业融资难题。

五、业务展望

2020年受疫情影响，全球经济面临衰退，IMF在4月14日《世界经济展望》中预测2020年全球经济将萎缩3%，各类基建项目暂停、暂缓、取消的风险加剧。英国数据分析全球数据将中东北非地区2020年建筑业预计增长率由3月中旬的1.4%下调

为-0.8%，迪拜财政部门已要求将支出减少50%并暂时冻结新的公共建设项目等等，国际基建市场环境会在一段时间内走冷，对外承包工程业务将出现阶段性下滑。部分国家加强对国际投资项目的审查和限制，增加了项目融资、承保、承包商选择等方面的困难，对湖北省工程企业项目分析研判能力、投融资架构的策划组织能力、建设运营管理能力提出了更高要求。

但从中长期来看，世界各国尤其是亚洲、非洲以及各新兴市场基础设施建设需求依然很大，大部分国家针对疫情影响出台了系列经济刺激政策，将催生新的项目机会。中国在全球疫情应对中展示出的担当和实力，进一步提升在全球的影响力，为中国工程企业参与国际市场竞争创造良好的环境。“一带一路”持续走深走实，与中巴经济走廊、俄罗斯欧亚经济联盟、蒙古“草原之路”、哈萨克斯坦“光明之路”计划等战略对接进一步推动与沿线国家基础设施互联互通，

将建设需求转化为具体合作项目。英国、法国、德国、意大利、韩国等国家与中国建立第三方市场合作机制，为湖北省工程企业与国际优质企业优势合作，共同拓展重点市场、重大项目搭建良好平台。同时，国内外金融机构纷纷出台支持措施，如亚投行推出50亿美元危机恢复基金，非洲开发银行从2020年起将陆续增资1150亿美元支持非洲基础设施项目的开发建设，国开行设立50亿美元外汇专项流动资金贷款，进出口行湖北分行设立150亿元“稳外贸、拓市场，支持外经贸企业复工复产”专项贷款投放额度等等，为企业解决融资难问题提供有力支持。

因此，湖北省对外承包工程行业危中有机，未来仍有较大的发展潜力。在化解新冠疫情带来的不利影响后，湖北省对外承包工程业务将继续保持稳健发展态势，工程企业经过疫情考验，投融资、市场开发、项目管理及风险防控能力也将大幅提升。

天津市

一、业务发展概况

2019年，天津市对外承包工程新签合同额50.2亿美元，同比增长12.8%；完成营业额54.2亿美元，同比增长2.4%。截至2019年底，天津市开展对外承包工程业务的企业30家，其中，央企单位23家，占比76.7%，业务分布在全球120个国家和地区。

一是“一带一路”市场稳步推进。2019年，天津市对外承包工程企业在“一带一路”沿线78个国家新承揽项目132个，占总合同份数的86.3%，新签合同额43.7亿美元，同比增长3.3%，占比87.1%。完成营业额50.2亿美元，同比增长0.6%，占比92.6%。天津市在“一带一路”对外工程新签合同额和完成营业额排名居前位的市场，集中在伊拉

克、孟加拉、阿联酋、沙特、印度尼西亚等国家和地区。

二是对外承包工程市场开拓取得新进展。2019年，天津市对外承包工程市场新增安提瓜和巴布达、挪威、纽埃、阿尔巴尼亚4个国家，市场范围扩大到120个地域。从洲际分布看，在2019年新承揽的153个对外承包工程项目中，亚洲75个，非洲49个，南北美洲16个，欧洲7个，大洋洲6个。海外工程持续保持着集中在亚、非地区、且在该地区执行项目量大，市场成熟度高的传统特点。新项目签约稳步推进，增幅在5%左右；南北美市场表现出跳跃式增长的态势，2016-2018年低速平稳发展，2019年增速较快；伴随着欧洲工程市场的逐步开放，该地区业务量保持着20%以上的扩张速度。

三是对外承包工程业务领域分布广泛。2019年，天津市对外承包工程涵盖石油化工、交通运输建设、

电力工程建设、一般建筑、通讯工程、水利建设、工业建设、废水（物）处理、制造加工设施建设以及其他 10 个分类。从项目收入来看，石油化工、交通运输建设、电力工程、一般建筑项目完成营业额规模均超过了 5 亿美元，占比依次为 32.1%、31.1%、11.7% 和 9.9%。其中，石油化工项目完成营业额同比增长 29.2%。通讯工程建设类项目虽未进入到前五位营收行业，但表现出强劲的增长态势，增幅达到 1.1 倍。在新签合同额方面，石油化工项目签约 18.7 亿美元、电力工程项目签约 10.5 亿美元、交通运输建设项目签约 9.0 亿美元、一般建筑项目签约 4.9 亿美元，占比依次为 72.0%、40.1%、34.1% 和 19.2%。其中，增长最快的是交通运输建设项目，增长 1.2 倍。其次是电力工程项目，增幅为 99.8%。排第三位的是一般建筑项目，同比增长 22.6%。

四是央企在津工程企业“领头羊”带动作用明显。

2019 年，中国海油、中国建筑、中国交建、中国铁建等央企在津子公司新签对外承包工程合同额 48.6 亿美元，完成营业额 51.6 亿美元。其中，新签合同额前三的企业位落于中海油服、中国电建市政、中石油渤海钻探。中铁十八局、中海油服、中国能源电建夺取完成营业额的三冠。而本土企业华为海洋网络、通用电气水电、欧柏威、中油钻探、市政设计院、建工总包、地勘总院合计完成合同额和营业额占总数比重仅为 3.2% 和 4.8%。

五是大项目和综合性项目增多。2019 年，天津市对外承包工程企业承揽大型项目的能力再度得到提升，新签项目数量持续增加。对外承包工程新签合同额 5000 万美元以上的项目 24 个，较上一年增加 6 个。一批电力工程建设、石油化工、交通运输建设项目成为天津市海外工程承包业务的典型标杆。中国能源建设集团天津电力建设有限公司承揽孟加拉 6.2 亿美元 1320MW 燃煤电站项目、中国天辰工程有限公司 3.1 亿美元拿下的沙特阿拉伯 40 万吨烧碱改造项目以及中铁十八局集团有限公司以 2 亿美元中标几内亚矿区铁路工程项目。

六是业务转型升级和模式创新不断取得新进展。

2019 年，天津市对外承包工程企业围绕“一带一路”倡议，依托技术储备、运营管理、资源整合等综合优势，在铁工、船舶维修等领域探索开发投建营一体化项目。中国铁路设计集团有限公司承揽的肯尼亚、菲律宾国家铁路工程，包含了勘察设计、施工管理、设备采购及运营管理全周期项目实施。中交天津航道局有限公司在印度尼西亚投资的船舶维修项目，具备船机设备修理及仓储功能，在服务于本部海外船舶停靠、码头修理、设备备件储存修复的同时，进行商业化运营承揽外部市场业务。

二、主要工作举措

一是深化对外承包工程行业制度改革。一是推行对外承包工程一般项目备案报告管理措施，严格筛选特定项目和重大项目。借助商务部业务统一平台，强化在执行项目的监测和跟踪，及时发现并帮助企业纾解经营困难。二是加强事中事后监管，按照随机抽取检查对象、随机选派执法检查人员的原则，开展“双随机、一公开”工作，对企业项目备案信息是否真实；是否落实人员和财产安全防范措施、建立突发事件预警机制和应急预案；是否按照规定报告境外业务情况和统计资料进行检查，并及时公开抽查情况和查处结果。

二是搭建交流渠道促进洽谈合作。一是加强与东南亚、中亚、非洲等国家地区驻华使馆和在华招商机构的沟通联络，举办投资说明会，撮合对外承包工程企业与其进行项目对接和合作洽谈。结合中非经贸博览会、东盟博览会及高访等活动，针对热点市场、热点领域组织基础设施建设、产业投资等主题的商讨论坛，结识经贸伙伴，扩大信息交流，拓展市场范围。二是召开对外承包工程企业沙龙会议，促使资本、人才和技术等资源共享，推动承包工程企业与对外投资、农业生产、装备制造、园区开发等各类工程行业的横向联合，探索以联合体和投资入股等方式共同参

与 BOT、PPP 投建营一体化项目的开发。此外，在天津市经贸团组出访期间，积极与国外政府部门、行业组织和企业进行商谈，共同探讨合作经营当地及开辟第三方承包工程市场。

三是打造专业服务平台。一是加强与天津大学国际工程学院、天津商务职业学院等高等院校的合作，培育专家队伍组织建设，打造一流师资力量，突出海外工程的专业性和适用性，为企业量身定制国际工程合同管理和人才培训课程。开展对外承包工程企业合规经营培训，强化管理者建设优秀企业文化的认知和意识。联合中信保天津分公司、国开行天津市分行，将金融保险政策培训送达到企业“家门口”和境外项目一线，切实解决项目分散、培训难的痛点问题。在咨询和安全服务方面，广泛吸收具有不同专业优势的中介机构，为企业提供优质的海外咨询和安全服务。创建走出去微信工作群，建立网络直通便捷通道，聚合优化项目讯息，为企业提供更加权威的市场引导。二是聚焦境外工程材料、设备出口需求及便利化提升，联合天津东疆保税港区、中信保天津分公司，打造集成外汇、金融、风险预警等服务功能的海外工程出口基地，吸引国内大型对外承包工程企业在天津市设立“出海”窗口公司。截至 2019 年底，中国交建、中国中铁、中外运长航、中铁建国贸在天津东疆分别布局了海洋建设开发、盾构机再制造、海上工程、电子商务等对外投资产业板块。中国中车、大唐、国电、华能、华电、中海油、神华、中节能、中国铝业、中远海、招商局等企业，也在天津东疆设立了融资租赁总部，开展飞机、船舶、电力设备、轨道机车、工程装备、节能环保装备等高端装备出口业务；中车轨道、神州高铁落户天津市，启动港口航道、轨道交通、海上风电、集采平台等领域的海外投资规划。

四是加强境外安全风险防范。一是为落实防范化解重大风险在走出去领域的贯彻实施，统筹境外项目巡查与境内企业督导，不断压实企业境外安全主体责任，引导境外项目特别是土建、矿山重装作业存在重大隐患的项目，细化完善境外安全风险处置应急预

案，要求其严格例行预演预处制度，最大限度的降低风险事故的发生概率。二是推动在对外承包工程领域，搭建境外企业和对外投资联络服务分平台，运用互联网和大数据技术，提升天津市境外安全风险防控的信息化治理能力。

三、存在的主要问题

一是近年来国际能源、矿产和大宗商品价格下跌，导致境外业主的财务状况恶化，支付能力严重下降，进而促使境外业主普遍需求带资承揽项目。目前，我国对外承包工程企业存在知识结构差异以及风控能力欠缺的短板，“总包 + 资金”的实施项目方式面临着巨大的风险。

二是随着对外承包工程监管方式的便利化提升，加上国内业务空间压缩，企业走出去步伐加快，海外建筑市场表现出“国内竞争国际化”的迹象，导致恶性低价竞标屡见不鲜。

三是人才瓶颈仍是对外承包工程发展的关键掣肘。根据调研，天津市海外工程人才队伍总量不足，复合型经营人员紧缺。同时，激励机制不完善，导致人才储备不够及驻留时间不长。

四是投建营一体化要求承包商具备设计、建设、运营维护等全周期的服务能力。目前天津市对外承包工程企业总体的合作形式是以工程总承包为主，缺乏成熟的海外市场管理经验，开发投建营一体化项目存在较大风险。

四、下一步工作考虑

随着“一带一路”的深入建设，在对外承包工程高质量发展政策导向的推动下，基于天津市海外项目执行总量、跟踪储备项目数以及重点企业国际业务布局规划分析来看，将持续巩固中东、非洲、东南亚市场，以石油化工、交通运输、电力工程领域为引领，实现稳中求进。但目前新冠肺炎疫情全球蔓延且防控

形势严峻，未来天津市对外承包工程业务的发展存在较大的不确定性。对于下一步相关工作考虑如下：

一是加大对外承包工程企业融资支持力度。引导鼓励商业机构参与到海外工程承包的融资项目当中，提供充足的资金保障。同时，进一步加强对财政、税收方面的支持，鼓励对外承包工程企业并购重组，获得更多资金支持，减少融资和经营风险。

二是在有力防控新冠肺炎疫情的同时，抢抓产业迭代时机。从国家层面，引导企业加大对资本引领下的高端咨询、管理和技术输出，减少甚至停止劳动密集型施工项目的承揽。同时鉴于此次疫情造成的人员出入境的影响，未来要引导企业加大海外项目本地化程度，减少跨国施工人员的流动。此外，建议国家编制有关对外承包工程使用不可抗力规则应对类似新冠肺炎疫情影响的指引性文件，助力企业降低全球性风险带来的不利影响。

三是探索建立对外承包工程专家智库。吸纳更多地方企业工程技术及管理人才，强化行业的研究分析，为政策制定提供决策咨询和智力支持。推动综合类高等院校与企业联合，开设与对外承包工程发展需要相匹配的学科专业，扩大新生人才储备及业内人员素质的再提高。

四是加强海外相关风险评估和发布。从国家层面加强海外政治风险等社会环境风险的适时评估及主要渠道的权威发布，为企业制定项目风险预防机制和应急预案提供价值参考。同时，加大对企业在风险评估等前期调研的成本支出给予政策倾斜。依托境外企业和对外投资联络服务平台的基础框架，研发投建营一体化信息化管控分平台，积极推动企业入网连接，加强对海外项目的监管和业务协同，实现投资、融资、建设、运营等全周期管控，促进对外承包工程高质量、可持续发展。

北京市

一、业务发展概况

近年来，世界格局面临深度调整，在贸易保护主义愈演愈烈、经济全球化遭遇新挑战的背景下，全球对外投资合作业务受到很大影响。面对错综复杂的国内外经济形势，北京市走出去企业在政府主管部门北京市商务局的正确指导下，紧紧抓住“一带一路”发展战略的新机遇，勇于挑战，多种举措加大市场开拓力度，行业整体业务稳步攀升，2019年北京市的对外承包业务继续保持了平稳增长的态势，取得了良好的工作成效。

（一）业务发展现状和主要特点

1. 业务发展现状

2019年，北京市对外承包工程新签合同额117.37亿美元，较上年同比增长62.22%，增幅较大；完成营业额42.2亿美元，较上年同比增长5.53%；全年对外承包工程带动货物贸易出口68亿美元，占同期货物贸易出口额的9.1%。从2011至2019年北京市对外承包工程营业额呈稳步增长态势。

表 4-2 2011-2019 年北京市对外承包工程完成营业额统计表

单位：亿美元

年度	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
北京市企业	24.91	28.99	33.59	35.75	35.49	24.96	40.29	39.98	42.2

2. 业务发展主要特点

(1) 亚洲市场呈快速增长态势

2019 年从北京市完成营业额看，亚洲地区完成营业额 23.6 亿美元，占总额的 56%，同比增长

34%，一直是北京市对外承包工程业务的主战场。

非洲地区完成营业额 15.6 亿美元，占总额的 37%，在欧洲完成营业额 2.53 亿美元，同比增长 47%，增幅较大。

表 4-3 2019 年北京市企业对外承包工程完成营业额分地区业务

单位：亿美元

年度	合计	亚洲	非洲	欧洲	拉丁美洲	北美洲	大洋洲
2018	39.98	17.65	18.12	1.72	2.06	0.23	0.19
2019	42.18	23.66	15.58	2.53	0.26	0.12	0.03
同比 %	5.50	34.05	-14.02	47.09	-87.38	-47.83	-84.21
占比 %	100	56.09	36.94	6	0.62	0.28	0.07

表 4-4 2019 年北京市完成营业额和新签合同额排名前 10 名企业

单位：万美元

序号	企业名称	完成营业额	企业名称	新签合同额
1	北京城建集团	47,376	中能国际	618,365
2	中地海外集团	45,666	中铁十六局	145,897
3	新兴集团	45,660	中地海外集团	96,010
4	四达时代	29,321	北京城建集团	66,892
5	北京建工国际公司	28,913	金诚信矿业股份	38,293
6	中成集团总公司	26,717	中成集团总公司	35,403
7	东方国际集团	26,114	中铁六局	32,986
8	北京建工集团	20,191	中国航空港	20,611
9	金诚信矿业股份	19,597	安东石油	20,165
10	中铁十六局	17,931	中电国际	12,388

(2) “一带一路”沿线国家业务占北京市业务规模一半以上

2019 年，北京市有 47 家企业开展了对外承包工程业务，其中，在“一带一路”沿线 31 个国家开展了对外承包工程业务，完成营业额 25 亿美元，占

北京市完成营业额总额的 60%；新签合同额 66 亿美元，占北京市合同总额的 56%。其中北京市企业承接的比较大的项目有：北京泛华新兴体育发展有限公司承建的卡塔尔卢塞尔体育场项目，新签合同额 5980 万美元；北京中航美林机械设备有限责任公司

承建的俄罗斯联邦伊纳格林斯基 2 号选煤厂项目，新签合同额 5664 万美元；北京建工集团有限责任公司承建的中国驻以色列使馆新购馆舍项目，新签合同额 5450 万美元；安东石油技术（集团）有限公司承建的伊拉克卢克修井项目，新签合同额 6715 万美元，这些在施项目是北京市承包工程企业在“一带一路”国家承建的颇具规模的国际工程项目。

（3）大项目增多，主要集中在交通运输建设、一般建筑、工业建设项目等领域

2019 年北京市新签合同额在 1000 万美元以上的对外承包工程项目 84 个，合计 114 亿美元，占总额的 97%。其中 5000 万美元以上的项目 36 个，比 2018 年增加 4 个，新签颇具规模和国际影响力的大项目越来越多。我市对外承包工程项目主要集中在交通运输建设项目和一般建筑项目等行业领域，分别占合同总额的 38% 和 28%。

（4）涌现出一批国际竞争力强的对外承包工程企业

2019 年度 ENR（《工程新闻记录》）全球最大 250 家国际承包商排名，国内地共有 75 家企业榜上有名，北京市 5 家对外承包工程企业名列其中，中地海外集团有限公司列位第 115 名、北京建工集团有限责任公司列位第 120 名、北京城建集团有限责任公司列位第 154 名、中矿资源集团有限公司列位第 205、北京住总集团有限责任公司列位第 240 名，成为北京市对外承包工程业务的领军企业。经过多年海外市场的拼搏与历练，在北京市对外承包工程行业里，已经涌现出并成长起来一批具有国际工程核心竞争力和综合实力的对外承包工程业务主力军企业，2019 年，这些企业在国际承包工程市场上取得了新的辉煌业绩。

（二）具有国际影响力的大项目

1. 北京住总集团承建的援老挝玛霍索综合医院项目

北京住总集团以高效、扎实、细致的工作和实力中标援老挝玛霍索综合医院项目，作为首都国企在国际上的品牌形象，彰显国际竞争力。中国援老挝玛霍索综合医院项目是中老两国元首共同奠基的政治工程，也是住总参与“一带一路”建设的最大项目，是中国给老挝人民的一份珍贵礼物。该工程总建筑面积约为 5.48 万平方米，合同总金额 8650 万美元，项目总工期为 36 个月，截至 2019 年底已完成营业额 4041 万美元。新玛霍索综合医院将是一所 600 床规模的大型综合医院，位于老挝万象市中心，设置门诊综合楼、医技中心、病房楼、传染病中心以及会议报告厅、行政楼及后勤等主要功能区域，旨在帮助老挝改善医疗条件。该项目是中国政府迄今对外援建的建设规模最大、床位数最多、投资最大、水平最高的医院，亦是老挝规模最大、科室设置最全的综合性医院，还是老挝最重要的医学教学基地。建成后将会促进老挝人民福祉，助力当地经济和社会的发展，也将成为中老友谊的又一历史见证，未来还将进一步深入探索中老两国在卫生领域的创新型合作模式。

2. 四达时代集团承建的“万村通”项目

四达时代集团是中国广播电视行业最具影响力的系统集成商、技术提供商、网络运营商和内容提供商。作为“一带一路”倡议设施联通、民心相通的组成部分，2015 年 12 月，中国国家主席习近平在中非合作论坛约翰内斯堡峰会上提出的“十大合作计划”，其中人文合作计划包括“为非洲一万个村落实施收看卫星电视项目”（简称“万村通”项目），目标是在撒哈拉以南 25 个非洲国家优先选择没有信号障碍的 10112 个村落安装卫星数字电视，实现卫星电视节目收看并建立可持续发展的体系。

万村通项目由商务部负责组织，四达时代被指定负责项目实施。四达时代之所以能够脱颖而出成为唯一项目实施方，得益于其拥有覆盖全非洲的直播卫星网络，丰富类型和多语种的节目内容，本地化、成熟的运营团队，完善的售后服务体系，以及广泛的人脉资源和较强的品牌影响力。万村通项目在技术硬件

方面，四达时代为每个村落配置并安装调试两套太阳能投影电视系统、一套数字电视一体机系统，用于公共免费服务；为每个村落配置并安装调试 20 套终端接收系统，用于家庭收费节目服务。在内容软件方面，四达时代通过公共免费节目包和家庭收费节目包，提供电视节目服务。另外，该项目还从当地农村选拔上万村民，经过培训成为项目后期运营维护人员，促进当地就业。经过一年多的建设过程，万村通项目目前已经在卢旺达、赞比亚、加纳、尼日利亚等多个国家竣工。非洲 1 万多个村落收看卫星电视节目，村落公共区域能够随时看到中国及当地的电视节目，丰富了非洲农村地区老百姓精神生活，也为上万农村群众打开了一扇了解世界的窗口，架起了一座联通中国的桥梁。“万村通”项目是实现中非基础设施和文化贸易互联互通的长期工程，将使广播电视网络建设在非洲深入落地，进一步提升中非信息网络互联互通的水平，四达时代也因此入选 2017 年度中国民营企业走出去十大新闻。

3. 北京城建集团连中三标援外项目

近年来，北京城建集团海外承包工程业务发展势头强劲，取得显著成效，其对外承包工程完成营业额跃居全市第一。2019 年新签合同额 6.69 亿美元，同比增长 4.46 倍，完成营业额 4.74 亿美元，同比增长 51.43%。2019 年连连中标多项海外工程项目和 3 项援外工程，其新签的 3 项援外工程合同总额超 3.7 亿美元，创造了中国援外史上一年内连续中标项目最多、总中标合同金额最多的两项记录。北京城建品牌走出国门，在世界的舞台上越来越亮丽夺目。

第一标：2019 年 5 月 5 日，北京城建集团有限责任公司—中铁北京局联合体在 9 家实力强劲的竞标单位中脱颖而出，中标援巴基斯坦瓜达尔新国际机场项目，合同总金额 3.19 亿美元，其中北京城建占比最高，中标金额达 2.12 亿美元。这是中国对外援助史上无偿援助规模最大的项目，也是北京城建集团首个覆盖机场全领域的项目，工期 36 个月。该项目

是北京城建集团紧跟国家“一带一路”建设，以经援项目为杠杆低成本撬动新市场的重要实践，也是围绕“大市场、大业主、大项目”打造机场拳头产品的又一次成功案例。中巴两国政府对该项目高度重视，政治意义重大。项目地处“一带一路”沿线要冲，建成后将使中巴经济走廊延伸至波斯湾口，极大地提升了沿线区域的经济发展。

第二标：2019 年 5 月 20 日，中标援刚果（金）金沙萨中部非洲国家文化艺术中心项目，中标金额 7747 万美元，工期 30 个月。包括一个 2000 座规模的大剧院、800 座规模的小剧院和一个可容纳 2000 名学生的国家艺术学院校区。

第三标：2019 年 9 月 2 日，中标援喀麦隆国民议会大楼项目。中标金额 7845 万美元，工期 40 个月，援喀麦隆国民议会大楼项目是中国政府落实习近平主席提出对非“十大合作计划”的重要项目，项目建设意义重大。

4. 北京建工集团的特立尼达和多巴哥凤凰工业园项目

凤凰工业园项目位于特多特立尼达岛中西部的利萨斯角港口，临帕里亚湾。业主为特多技术和企业发展有限公司，隶属于特多贸工部。是 2019 年公司承接的新项目，项目合同总额为 9600 多万美元，2020 年 1 月已经开工，项目建设规划是 133 英亩（约合 53.8 万平方米）工业园基础建设，包括土地平整、道路、水电管网建设、绿化等，5 座 5000 平米标准厂房建设，相关配套设施建设，包括电力设施、垃圾处理站、污水处理系统等。工业园项目着眼于为特多打造一个轻工业—高附加值、环保生态，30 年不落后、功能齐全的产业园区，落实其实现经济多样化、吸引外资的政府要求，同时为中国企业走出去、开辟拉丁美洲市场提供了一个颇具影响力的平台。

二、主要工作举措

为支持和促进北京市走出去工作的深入开展，抓住“一带一路”高峰论坛、服务业扩大开放进一步深化、支持民营企业发展等重要发展机遇，高质量完成北京市“一带一路”建设三年行动计划及市商务局创新对外投资合作行动计划规定的任务，保持对外投资合作平稳有序健康发展，北京市商务局在国家走出去政策的指导下，结合北京市走出去企业的实际需要，制定了相关的支持鼓励政策和措施，并开展了积极有效的促进对外承包工程业务健康发展的相关工作。

一是持续改善营商环境，解决企业后顾之忧。

联合中信保建立了高风险国家或地区投资统一保险平台。

二是帮助企业缓解融资难问题。为解决中小企业银行受信额度低等问题，北京市商务局联合市财政部门设立了对外承包工程风险保函专项资金，并增资为1亿元人民币。经与委托的资金管理机构首创担保公司协商，按照1:10的比例（放大为10亿元）为承包工程企业开具投标、预付款、履约保函，提供担保、垫支赔付、以及垫支赔付资金的核销等服务。建立了金融机构与走出去企业定期座谈沟通机制，引导金融机构研究开发支持企业走出去的特色金融产品。同时，为加强银企合作，准确把握企业需求，给走出去企业提供更为精准服务，千方百计缓解企业对外承包工程遇到的资金瓶颈问题，市商务局多次组织召开金融机构与对外承包工程企业的银企对接会，会议以实时互动方式进行，北京市走出去企业介绍自身业务特点，提出遇到的融资困难和问题，金融机构逐一回应并提出有针对性地解决方案，并就下一步展开务实合作建立了密切联系工作机制。

三是启动北京国际经贸合作网络信息服务平台二期建设，新建10家境外北京国际经贸发展服务中心。为推动企业抱团出海、海外互助，市商务局稳步推进北京国际经贸合作网络信息服务平台二期建设并更名为“京企走出去”综合服务系统，境外服务中心数量和质量也在进一步增强。与37家境外组织机构

合作建立37家境外服务中心，遍布欧洲、美洲、亚洲、非洲等五大洲28个国家和地区的33个城市，行业涉及投资贸易促进、工业园区、文化交流、商务咨询、物流服务、地产租赁等多个领域。

四是创办北京双向投资论坛暨国别日系列活动平台，构建北京企业参与全球经贸合作的新通道。

2019年，联合相关国家驻华使馆、中国国际电子商务中心先后举办了泰国、阿塞拜疆、波兰、印度尼西亚、中东欧、马来西亚、埃塞耳比亚、以色列、菲律宾、特立尼达和多巴哥、乌克兰、北欧三国（丹麦、瑞典、挪威）中国科技周等政策推广及投资推介会，帮助参会企业获得吸引投资、寻求合作、推介产品、树立走出去品牌形象。参会中外企业直接受益，获取投资机会，了解国内外投资环境。

五是发挥外经贸发展专项资金作用。2019年利用专项资金，重点支持走出去企业对外投资合作项目的贷款贴息和保费补助。2019年共支持走出去项目107个。

六是加大对北京走出去企业的培训力度。2019年，为促进我市海外业务的健康发展，北京市商务局组织或委托相关行业协会开展了多种形式的大规模、高品质的北京市走出去系列培训会议，邀请商务部、北京市国家税务局、中国进出口银行北京分行、中国出口信用保险公司、北京外汇管理部有关处室负责人、中伦律师事务所等单位专家为企业授课。累计有近400多家行业企业代表参加了我们精心组织的各项培训与讲座活动。通过专项系列培训、大讲堂等多种形式，全面宣传走出去政策，引导提高企业主动了解国外市场情况、增强履行社会责任等方面的意识和能力。为帮助我市走出去企业掌握和提高走出去企业风险防范方法、手段，增强企业国际竞争能力与水平，起到了十分显著的成效。这些促进活动让我市走出去企业受益颇多，受到了与会企业的热烈欢迎和高度赞誉。为密切相关职能部门与各企业间的联系搭建了合作共赢的友好平台，为推动我市对外投资合作事

业的可持续发展做出了积极的贡献。

三、下一步工作考虑

当前，对外承包工程业务受市场回暖、“一带一路”倡议激励，业务规模不断扩大。从项目备案情况来看，2020 年我市对外承包工程业务仍会主要集中在亚非拉等市场，海外项目政治风险、经营风险等方面的威胁和挑战也会不断提升，企业亟待提高海外经营管理能力和风险保护能力。面临当前的新形势，北京市必须紧紧把握“一带一路”倡议深入实施宝贵机遇，不断创新对外承包工程经营方式和推动业务向高质量方向发展。北京市在 2020 年及今后将重点从以下几方面开展工作。

一是积极开展调研摸排，强化要素保障。掌握境外承包工程企业现状，企业经营情况、派出人员情况、物资设备供应、项目进展和纠纷、政策诉求等情况，为制定精准有效的政策措施提供科学的依据。建立对外投资合作信息共享和沟通机制，共同推进事前项目备案，联合建立风险防范体系，协同加强事中事后监管。完善重点项目台账，明确专人定期联系，强化要素保障；召开线上业务座谈会、专题讲座、银企交流会，解答企业关切问题。

二是发挥对外投资合作服务体系的作用。积极与北京金控集团、市发改委沟通，牵头制定加快发展人民币海外投贷基金、促进对外投资健康稳定发展的工作方案，促进我市企业对外投资合作健康稳定发展。加快“京企走出去综合信息服务系统”建设，力争在二季度先线上进行发布，扩大我市企业的境外市场信息获取渠道，拓宽信息供给网络，为企业提供多方位、全流程的对外投资合作信息支撑。加强风险预警防范平台，依托国家国别（地区）风险评估和预警机制及国别投资安全风险信息，做好在境外疫情下我市企业

对外投资合作的指导和监管。

三是继续办好“北京双向投资论坛暨国别日系列活动”。梳理前两年举办活动的经验与教训，采取线上、线下相结合的方式，找准与“中国服务贸易大会”的对接点，做好活动的规划与准备，加大宣传力度，持续扩大活动的国内外影响力和实效性，力争办成我市企业与国外企业面向双向投资、两类贸易合作的“窗口”平台。

四是充分发挥对外投资合作专项资金的作用，精准支持方向，推动中国技术、设备、标准走出去，带动外贸出口。积极参与国际技术标准化活动及标准体系建设，倡导对外投资企业推广使用中国标准，支持北京企业或科研机构组织系统的中国标准翻译工作，利用专业机构加强中国技术、标准走出去的课题研究。

五是综合国外承包工程市场总体特点及发展情况，北京市对外承包工程业务将以推动对外承包工程转型升级，高质量发展、带动技术、产品、设备和服务走出去为重要工作目标。鼓励更多的企业参与“一带一路”建设，适应国际工程承包新趋势，积极抓住中非“三网一化”合作机会推动境外项目合作，采取投资带动工程承包方式积极进入规划设计、设备采购、建筑施工、运营管理等整体实施项目；在扩大项目总承包（EPC）运营模式的基础上，尝试运用公私混合经营（PPP）、建设—运营—转让（BOT）、建设期补偿—运营—转让（SOT）等方式扩大境外项目合作，实现对外承包工程向国际产业链高端延伸；支持我国重大技术标准走出去，积极支持企业参与国际标准制定，推广中国工程技术标准和操作规范，大力培育我市承包工程企业的竞争新优势；推动境外承包工程与外贸进出口联动发展，带动我市企业技术、产品、设备和服务扩大出口。在“一带一路”沿线国家和地区、尤其是东南亚和非洲地区的对外承包工程业务规模可望实现较大增长。

辽宁省

对外承包工程是辽宁省实施走出去战略的主要形式之一，多年来为辽宁省稳外需、促就业、保增长做出了积极贡献，是带动辽宁省货物出口、劳务输出、境外资源开发和技术贸易的综合载体，也是落实走出去战略的成熟发展路径。近年来，全球政治经济形势复杂多变，国际工程承包市场竞争日益激烈，特别是2019年以来，受全球贸易关系紧张、地缘政治趋于复杂以及主要经济体增长势头放缓等不利因素影响，辽宁省对外承包工程在保持稳步有序发展的基础上增速放缓。

2019年，辽宁省商务厅围绕践行推进国家“一带一路”倡议、推动对外承包工程转型升级和高质量发展，通过强化政策支持和引导服务，搭建信息沟通平台，帮扶和指导全省对外承包工程企业努力克服国内外环境复杂变化带来的不利影响，进企业、抓调研、送政策、促合作，推动辽宁省对外承包工程领域不断拓宽、层次逐步提高，全省对外承包工程发展得以逆流而上，在巩固传统市场和行业领域的同时，也加快了向新兴市场和新兴产业迈进的步伐。2019年全年，辽宁省对外承包工程新签合同170份，同比增长29.77%；新签合同额21.57亿美元，同比增长4.88%；完成营业额14.30亿美元，同比增长4.23%。

一、业务发展概况

1. 契合国家战略，深耕“一带一路”。2019年，辽宁省对外承包工程企业在“一带一路”沿线重点国家签订承包工程项目合同额11.71亿美元，占全省对外承包工程新签合同总额的54.29%，同比增长达70.31%；完成营业额8.64亿美元，同比增

长15.54%。其中，在孟加拉国签订承包工程合同总额8.52亿美元，占全省对外承包工程新签合同总额的39.50%。在“一带一路”沿线国家签订重点工程承包项目有：中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司签订孟加拉CMC帕亚拉2x660MW二期EPC项目和孟加拉UNIQUE玛格丽特9H1X588.31MW燃气联合循环电站项目，合同额分别为5.64亿美元和1.24亿美元；中冶焦耐（大连）工程技术有限公司签订土耳其ISDEMIR#3焦炉原地重建项目，合同额0.62亿美元等。

2. 推动转型升级，促高质量发展。以基础设施等重大项目合作为重点，加快形成全省对外承包工程重点领域新优势。2019年，全省对外承包工程项目合作领域主要集中在电力工程建设类（8.56亿美元）、一般建筑项目类（合同额5.57亿美元）、工业建设项目类（合同额2.49亿美元）、制造加工设施建设项目类（合同额2.24亿美元），在全省占比分别达到39.68%、25.82%、11.54%和10.38%。

3. 重点对外承包工程企业业绩不断提升，在全省占比份额不断增多。中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司新签合同总额全年累计8.54亿美元，占全省总额的39.59%；中铁九局集团有限公司新签合同总额全年累计4.59亿美元，占全省总额的21.28%；沈阳远大铝业工程有限公司新签合同总额累计4.25亿美元，占全省总额的19.7%。上述三家企业业绩总额约占全省业绩总额的80%。

4. 对外承包工程业绩全省各市分布情况，仍以沈阳、大连为主。沈阳市企业累计新签合同额约占全省新签合同总额的80%，大连市企业累计新签合同额约占全省新签合同总额的15%。

5. 辽宁省对外承包工程以大项目为主。全年，500 万美元以上大项目共 66 个，新签合同额总计 20.46 亿美元，约占全省份额的九五成。大项目国别市场多分布在东南亚、非洲等国家和地区。重点对外承包工程项目有：中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司签订孟加拉 CMC 帕亚拉 2x660MW 二期 EPC 项目，合同额 5.64 亿美元；中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司签订孟加拉 UNIQUE 玛格丽特 9H 1X588.31MW 燃气联合循环电站项目，合同额 1.24 亿美元；中铁九局集团有限公司签订刚果（金）SICOMINES 铜钴矿剥离工程项目，合同额 0.74 亿美元等。

二、主要工作

1. 认真贯彻落实国家商务部有关对外承包工程

业务政策文件。做好对《商务部办公厅关于做好对外承包工程项目备案管理的通知》、《商务部等 19 部门关于促进对外承包工程高质量发展的指导意见》等国家政策文件的贯彻落实工作，做好对外承包工程项目备案等工作，注重提高对外承包工程项目质量，推动辽宁省企业健康、有序走出去。

2. 向各市商务局和有关企业做好文件解读和政策宣讲工作。组织召开面向各市商务主管和有关工程承包企业的专题工作会议，及时对商务部等有关部门颁发的最新业务政策文件进行解读和答疑。

3. 多次组织有关市商务局和企业参加商务部主办的国内国际大型展会，进行洽谈和对接。包括充分利用好澳门国际基础设施论坛、中国—东盟博览会等大型国内外宣传推介平台，助推辽宁省承包工程企业进一步拓宽国际合作市场。

表 4-5 2019 年辽宁省对外承包工程新签合同额前 10 位企业

排名	企业名称
1	中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司
2	中铁九局集团有限公司
3	沈阳远大铝业工程有限公司
4	大连华锐重工国际贸易有限公司
5	中冶焦耐（大连）工程技术有限公司
6	鞍山紫竹国际贸易有限公司
7	大连西姆五矿有限公司
8	中国沈阳国际经济技术合作有限公司
9	大连冰山国际贸易有限公司
10	中国大连国际合作（集团）股份有限公司

贵州省

一、业务发展概况

2019 年贵州省对外承包工程完成营业额 12.84 亿美元，同比增长 28.13%。项目涉及主要国家有阿根廷、老挝、科威特、白俄罗斯等 5 大洲 47 个国家。

2019 年贵州省在“一带一路”国家承包工程完成营业额 7.13 亿美元，同比增长 30.53%，占对外承包工程完成营业总额的 55.52%，占比与 2018 年基本持平。项目主要涉及老挝、科威特、越南、阿拉伯联合酋长国、斯里兰卡等 18 个国家。

二、主要工作举措

2019 年以来，围绕贯彻落实《贵州省推动企业沿着“一带一路”方向走出去行动计划（2018-2020 年）》和《全省商务工作报告》，重点开展以下 6 个方面工作。

一是加大对外承包工程政策宣传力度。积极推动贵州省公路工程集团有限公司、贵州桥梁建设集团有限责任公司、贵州路桥集团有限公司等省属国有大型交通建设企业走出去。2019 年以来，三家企业分别相继在蒙古、肯尼亚、斐济中标承包工程项目，成功迈出了走向国际承包工程市场的“第一步”，进一步壮大了贵州省对外承包工程企业队伍。

二是建立健全境外商务代表处机制。出台《贵州省商务厅驻境外商务代表处管理办法（暂行）》，进一步规范境外商务代表处设立流程，明确工作职责，细化日常管理和年终考核方式，更好地服务贵州省企业走出去。2019 年贵州省商务厅已在美国、俄罗斯、意大利 3 个国家新设境外商务代表处，截至目前我

厅累计已在肯尼亚、马来西亚、柬埔寨、吉尔吉斯斯坦等 8 个国家设立境外商务代表。

三是组织企业参展参会。积极组织重点市州和企业参加第二届“一带一路”高峰论坛、第一届中国—非洲经贸博览会和第 16 届中国—东盟博览会，展示贵州省对外投资合作成果、成功项目案例和企业海外经营良好形象，多层次拓展对外交流渠道。中国电建集团贵州工程有限公司在“中非经贸合作论坛”上，与肯尼亚 Savannah 熟料厂签订 EPC 合同，合同金额 3 亿美元。

四是落实保障措施。按照中央外经贸发展专项资金规定，制定专项资金支持政策，印发《省商务厅关于做好 2019 年度贵州省对外投资和经济技术合作专项资金申报工作的通知》（黔商发〔2019〕39 号）文件，明确支持重点、支持内容和标准，采取事后奖补、保费补助、贷款贴息等方式，对贵州省企业开展境外投资、对外承包工程和对外劳务合作业务给予资金支持，对在“一带一路”沿线国家开展上述业务的企业给予优先支持。

五是加大事中事后监管力度。开展对外投资合作“双随机一公开”检查，加强境外安全管理工作，督促企业强化安全意识，落实境外安全主体责任，建立健全境外项目应急管理机制，及时排除隐患，妥善应对和处置境外突发事件，切实提高贵州省企业走出去海外合规经营意识和风险防控能力。

六是加强对贵州省商务厅对外援助项目实施企业的监督管理，深入挖掘符合条件的省内企业积极申请援外项目实施企业资格。2019 年 8 月，经商务部批复，贵州詹阳动力重工有限公司获得对外援助物资项目总承包企业资格，成为贵州省首家获得该资格的

企业。

三、存在的主要问题

一是企业投融资困难，金融服务能力不强。相较于国内其他发达省份，贵州省金融机构海外业务水平相对较低，服务企业走出去能力有限，针对境外投资项目的融资产品较少。据企业反映，同样的业务在省内银行可能遇到无法办理或流程繁琐、办理时间冗长的问题。大部分对外承包工程企业反映，目前对外承包工程项目从传统的现汇项目向投融资项目转变，贵州省境外投融资政策和金融政策不多，企业缺乏竞争力。

二是风险防控能力不足，走出去经验匮乏。国际环境一直以来严峻复杂，诸多因素导致境外市场不可预测、不可掌控。贵州省企业走出去较晚，在风险防控方面仍不成熟，尽管在前期准备工作中做了一定的可行性调研报告、投资环境分析和尽职调查等，但由于走出去经验匮乏，对政治风险、宗教文化、法律体系差异、恐怖主义威胁、金融风险等方面了解不深不透，防范风险能力不足，造成项目被迫停止或损失利益，影响了企业再投资的信心。

三是部分援外项目实施企业资格申请条件较高，由于援外项目的特殊性，国家对援外项目实施企业申请条件要求较高，贵州省符合申请条件的企业有限。例如，商务部规定申请援外成套项目总承包企业资格的企业，在申请前三年期间，每年均需入选全国对外承包工程营业额前一百强企业名单。从贵州省对外承包工程企业现状看，暂未有符合申请条件的新企业。

四、下一步工作考虑

一是继续推动重大项目落地建设，加大培育走出去主体工作力度。进一步做好重大项目跟踪服务工作，积极推进项目投产和落地建设，主动服务企业，及时协调解决有关困难和问题。继续加大工作力度，积极对接贵州省优势产业主管部门，继续深入挖掘贵州省有意愿、有实力走出去企业，做好政策宣传和引导。紧紧围绕商务部、外交部等 19 个部门出台《关于促进对外承包工程高质量发展的指导意见》，结合贵州实际，落实相关措施，推动全省对外承包工程高质量发展。

二是统筹规划境外商务代表处布局，充分发挥对外交流“桥梁”作用。结合贵州省驻境外商务代表处建设以及走出去“引进来”工作重点，做好境外商务代表处日常管理和考核工作，进一步发挥境外商务代表处“桥梁”作用，为贵州省企业“走出去”“引进来”牵线搭桥。

三是不断拓宽对外交流渠道，积极组织企业参展参会。继续加强与“一带一路”沿线国家政府部门、商协会的交流合作，为企业搭建对外交流平台，积极组织企业参加面向“一带一路”沿线国家的重大经贸交流活动。

四是切实深入企业开展调研，进一步完善保障支持政策。积极开展专题调研，深入了解企业走出去发展需求，不断完善推动企业走出去支持政策。积极与在黔金融机构和保险公司对接联系，在项目融资、担保等方面为贵州省企业走出去创造便利条件。定期开展走出去业务培训。

重庆市

2019年，重庆市围绕国家走出去战略，坚持企业为主、政府推动、市场运作的原则，在国际形势日趋复杂多变的情况下，重庆市对外投资合作保持平稳有序健康发展，为加快构建重庆市全面开放新格局，以高水平开放推动高质量发展做出积极贡献。

一、业务发展概况

2019年，重庆市新签对外承包工程合同额6.6亿美元，同比下降79.4%，完成对外承包工程完成营业额7.96亿美元，同比下降2.0%，位居全国各省市第22位。完工及在建的对外承包工程项目分布全球77个国家和地区，呈现以下特点：

一是“一带一路”沿线市场快速增长。2019年，重庆企业在沿线对外承包工程新签合同额、完成营业额同比增长70.1%、7.5%，分别占全市总额79%和66%。项目主要分布在工业、交通、水利、电力、房建等领域，主要集中在越南、马来西亚、孟加拉等22个沿线国家和地区。

二是优化市场布局。重庆市在传统的亚非两大主要市场保持稳定，其中亚洲市场完成营业额7亿美元，非洲市场完成营业额3亿美元，两洲共占全市对外承包工程总量的96.7%。2019年，重庆市企业采取有进有退的策略，不断拓展新兴市场，在塞尔维亚、卢旺达、爱尔兰三个国家实现了零的突破。

三是转变开发模式。重庆企业在房建、公路、有色冶炼、钢铁等行业优势明显，正逐步从DBB向带资承包、EPC、BOT、PPP等模式转变，探索优买优贷等集成包装项目、技术咨询服务、资本参与投建营一体化，以及通过与央企、民企及金融机构等多渠道对接，借船出海带动本地设备、技术、服务、标

准走出去。

四是推进重大项目。2019年，重庆市新签合同额在1000万美元以上的项目有23个，新签合同额为49404万美元，占全市新签合同额的73%，主要为水利、房屋、交通运输建设项目。重要项目有：重庆水轮机厂签订的合同额为8800万美元的尼泊尔水电站项目，中冶赛迪工程技术股份有限公司签订的合同额为6149万美元的印尼古龙钢铁集团设备成套供货项目，中冶建工有限公司签订的合同额为4102万美元的河钢塞尔维亚有限公司技术改造项目，重庆对外建设（集团）有限公司签订的合同额为4091万美元的斯里兰卡国道改造及养护项目。

二、主要工作措施

一是做好对外承包工程政策衔接。重庆市积极深入推进“放管服”改革，2017年以来做好资格审批取消后的对外承包工程项下外派人员管理、备用金管理等政策衔接。重庆实行对外承包工程项目“线上无纸化+3个工作日”备案模式，为企业提供了便利。举办政策宣讲、安全风险防范等3场工作培训会，全年对全市区县商务主管部门、对外承包工程企业进行培训。分三批完成重庆市对外承包工程企业的备用金清退工作，指导企业按政策做好备用金及保函存缴工作，建立备用金及保函台帐。

二是加强事中事后监管。下发《重庆市商务委员会关于开展对外投资合作企业安全检查工作的通知》（渝商务〔2019〕107号），完善重庆市对外投资合作安全管理机制；建立1亿美元以上对外承包工程项目台帐，开展合规指导，防止区域性、系统性风险。落实国家“一带一路”建设安全保障协调小组要

求，2019 年开展全市第一次境外重点企业项目安全巡查，巡查了中冶赛迪越南台塑河静钢铁厂项目，并建立境外项目巡查部门联动机制。开展了两次对外承包工程企业双随机一公开抽查，检查了 3 家对外承包工程企业的 4 个项目。

三是线上线下促进项目。线上，重庆市商务厅在官微公众号推出“渝企‘走出去’服务港”微信平台，为企业提供政策发布、办事指南、专业视点、国别指南、项目信息、企业名录、服务机构等信息，重塑重庆市走出去公共服务线上新格局，单日浏览量突破 3000。线下，在境内外举办各类经贸活动，推动企业开拓新市场。在菲律宾举办“中国（重庆）—菲律宾经贸交流论坛”系列活动。赴德国、爱尔兰推动工程项目，首次打入欧美住建高端市场。在境内举办白俄罗斯、印度、拉美及加勒比地区等跨境经贸对接促进活动 10 余场，为双边企业牵线搭桥。

三、存在的主要问题

一是国际市场不确定性增加。近年来，世界经济深刻调整，经济全球化遭遇波折，多边主义和自由贸易体制受到冲击。重庆市传统海外市场经济低迷，政府融资能力不强，政局更迭频繁，战乱及自然灾害所致安全风险不容忽视。

二是自主承接项目能力不强。国内工程建筑企业业务同质化严重，传统投标项目竞争异常惨烈，中标价格屡创新低，重庆市在亚非拉等传统市场新开发项目持续减少。重庆建筑企业在对外项目开发中，大部分为采取与央企合作的模式，受规模、资质等级和融资能力的限制，传统竞标等自主承接项目不多。

三是承接项目“体量小、风险大”。近年来，重庆市建筑企业所承接的海外工程项目呈现“体量小、风险大”的特点，在走出去过程中不具比较优势。2019 年，重庆有 23 个项目合同额为 1000 万美元以上，当年合同额最大的项目为 8800 万美元，占全市新签合同额的 73%。

四是国际化经营主体不断减少。由于缺乏国际化人才、国际建设工程市场资讯、国际工程招投标和管理经验，重庆市建筑企业开拓国际市场的意愿不强。特别是 2017 年取消对外承包工程资格审批，备用金缴纳的门槛提升后，重庆市从事对外承包工程的企业从 95 家迅速锐减至 21 家。

四、下一步工作考虑

2020 年，受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，新一轮的全球经济衰退将在所难免，短期内走出去态势将会减缓。全球蔓延的疫情对项目开拓、建造、运营造成了一定程度的困难。金融机构风险过度反应，对各境外项目提高贷款门槛，下调授信额度，走出去民营企业融资难愈发突出。同时，我们也看到全球基础设施建设正处于高峰期，发展中和发达国家更改造两个高峰期重叠，年均增长速度 3.9%，机遇与挑战并存。

重庆市将针对企业市场开拓能力不足、项目信息来源不足、疫情对境外项目复工复产的影响等问题，推动公共服务体系建设，推动重庆企业开拓多元化国际市场，主要工作措施有：

一是实现战疫和业务统筹发展。不断完善海外疫情应急管理机制，帮助企业解决医疗物资紧缺等问题，指导企业做好科学外派及疫情应对。用好用足国家和地方对外投资合作专项资金，重点支持国际市场开拓、“一带一路”投资合作等受疫情影响较大的外经企业。为降低疫情影响，按照科学规划、精准施策、市场运作和风险可控的原则，发挥与国开行联合工作机制积极作用，为市内企业的境外项目提供开发性金融支持，全力支持企业复工复产。

二是加强宏观指导和政策培训。积极做好重庆市企业对外承包工程咨询指导服务，继续做好项目备案、备用金缴纳和保函更新等工作。积极应对国际疫情及安全局势，引导企业加强安全防范，利用“渝企‘走出去’服务港”，实时更新疫期参考信息，疫情专业文章、开展线上直播讲座，同时提供政策发布、

办事指南、专业视点、国别指南、项目信息、企业名录、服务机构等信息。视情开展全市区县商务主管部门及对外承包工程企业培训，宣讲走出去政策和形势分析。

三是狠抓开放型主体培育。建立完善“三库一体”，突出大企业和中小企业优势互补，支持重庆市对外投资与建筑企业强强联合，支持央国民企业抱团走出去。建议出台重庆市建筑行业海外人才引进优惠政策，吸引海外建筑管理优秀专家、业务骨干加盟重庆市建筑企业，提升重庆市企业海外经营管理能力。

大力促进投建营一体化综合发展，推动对外承包工程与制造业走出去有机结合、相互促进。

四是完善走出去服务体系。会同银行、中信保等，不断创新金融产品，拓宽资金来源渠道，畅通融资渠道，鼓励建立全产业链战略联盟，鼓励多种方式走出去。利用“双随机、一公开”抽查工作，规范企业海外经营行业。鼓励企业在境外参与抗疫和公益事业，勇担社会责任，实现合作共赢。利用西洽会、智博会等，与驻渝 10 余家使领馆等投资促进机构合作，促进双向信息交流和项目对接。

广西壮族自治区

一、业务发展概况

2019 年，广西企业对外承包工程业务涉及到全

球 28 个国家（地区），新签合同 47 份，同比增长 9.3%，新签合同额 2.44 亿美元，完成营业额 6.82 亿美元。

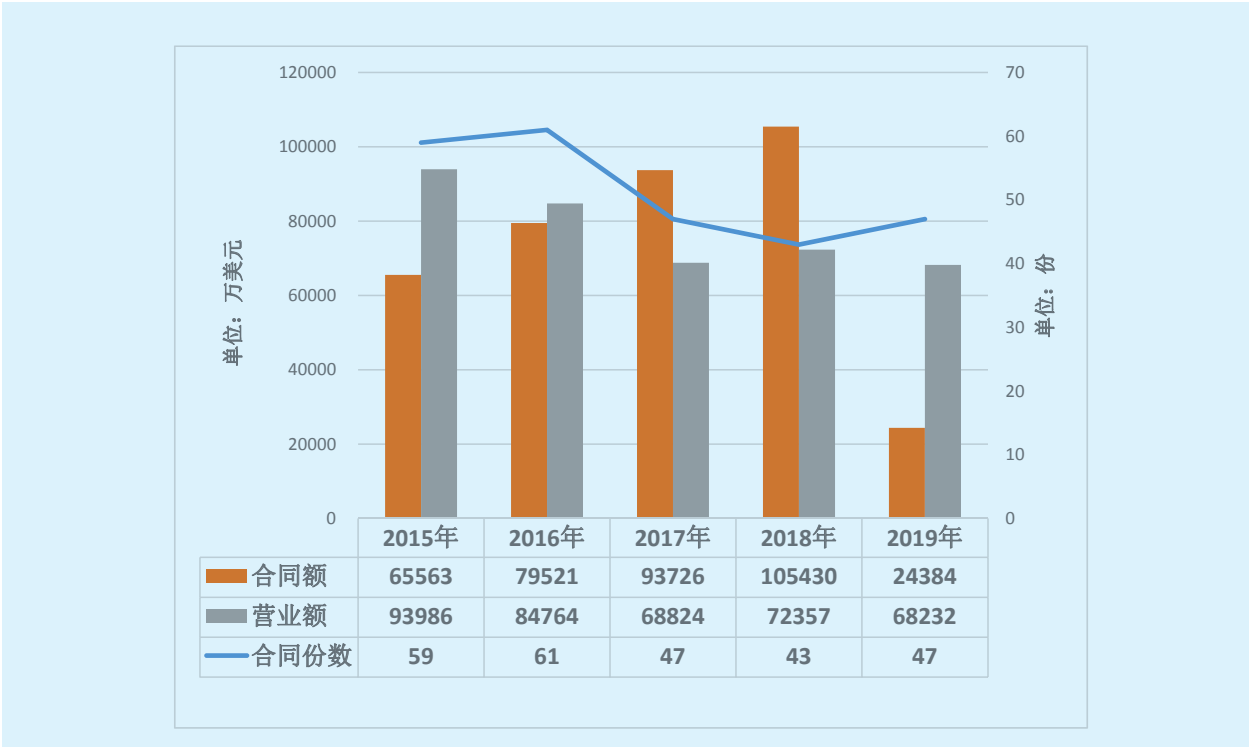


图 4-3 2015-2019 年广西对外承包工程情况

（一）行业分布情况

2019 年广西对外承包工程项目类别主要为工业建设项目、一般建筑项目，其中工业建设项目完成营

业额为 2.76 亿美元，占同期总额的 40.5%；一般建筑项目 2.19 亿美元，占同期总额的 32.1%；两者合计占比达 72.6%。

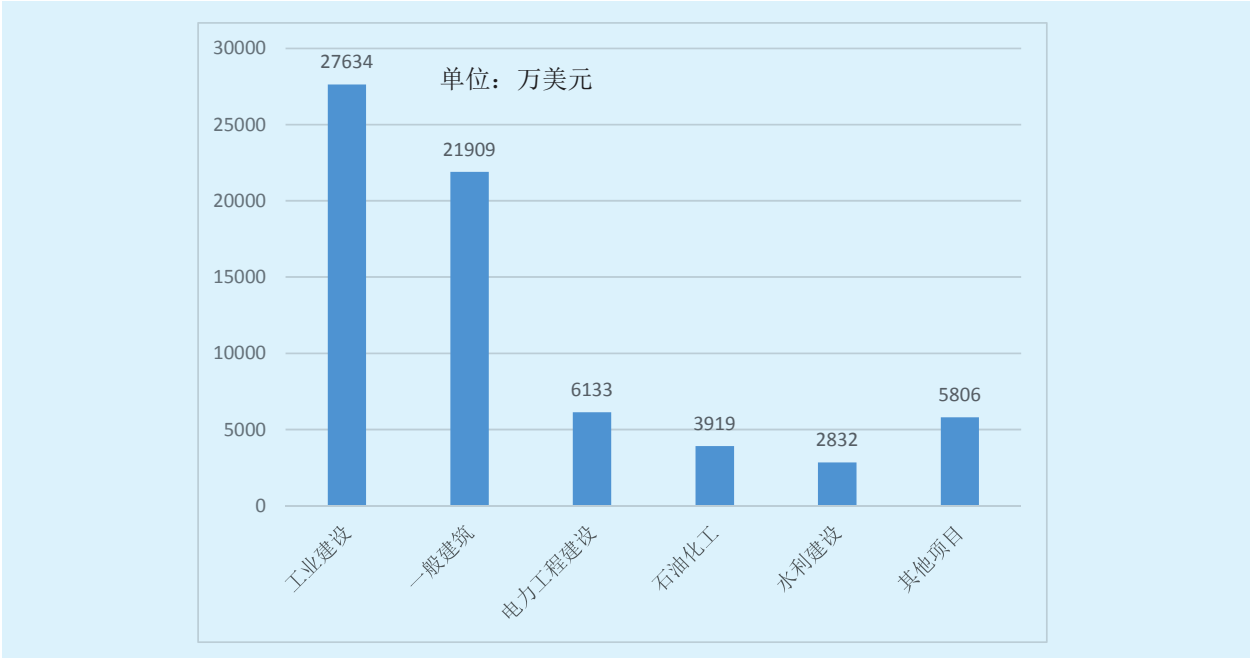


图 4-4 2019 年广西对外承包工程行业分布情况

（二）洲别分布情况

2019 年，广西对外承包工程主要集中分布在亚

洲、非洲。从完成营业额情况来看，亚洲占同期总额的 70.1%，非洲占同期总额的 29.6%，两者合计占比达 99.7%。区域分布主要在“一带一路”沿线、东盟地区。

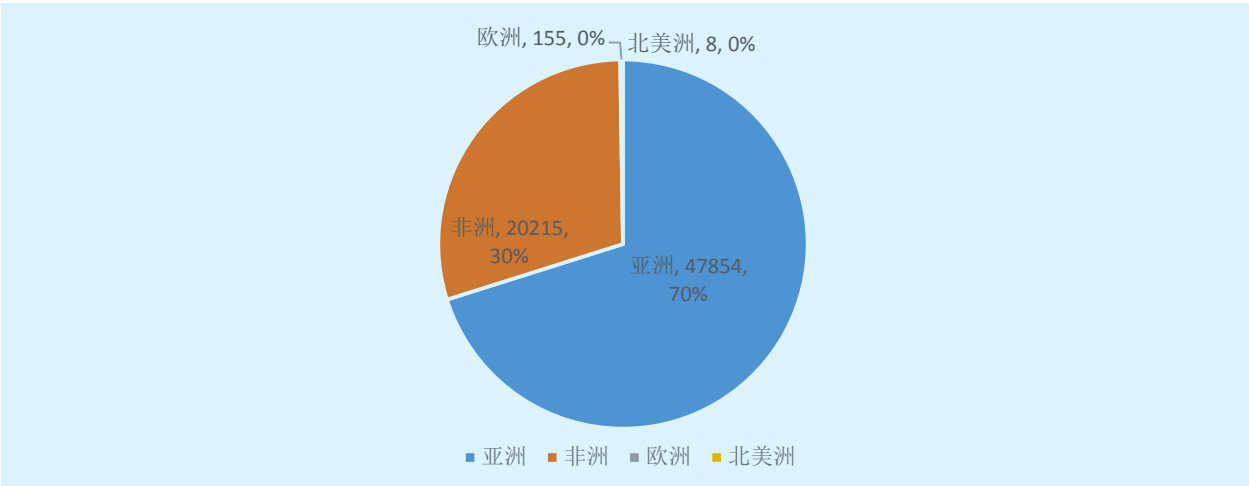


图 4-5 2019 年广西对外承包工程洲别分布情况

（三）国别（地区）分布情况

泰国是广西对外承包工程的主要市场，2019 年

完成营业额为 2.46 亿美元，占同期总额的 36.1%；安哥拉是第二大对外承包工程市场，完成营业额为 6963.2 万美元，占同期总额的 10.2%。

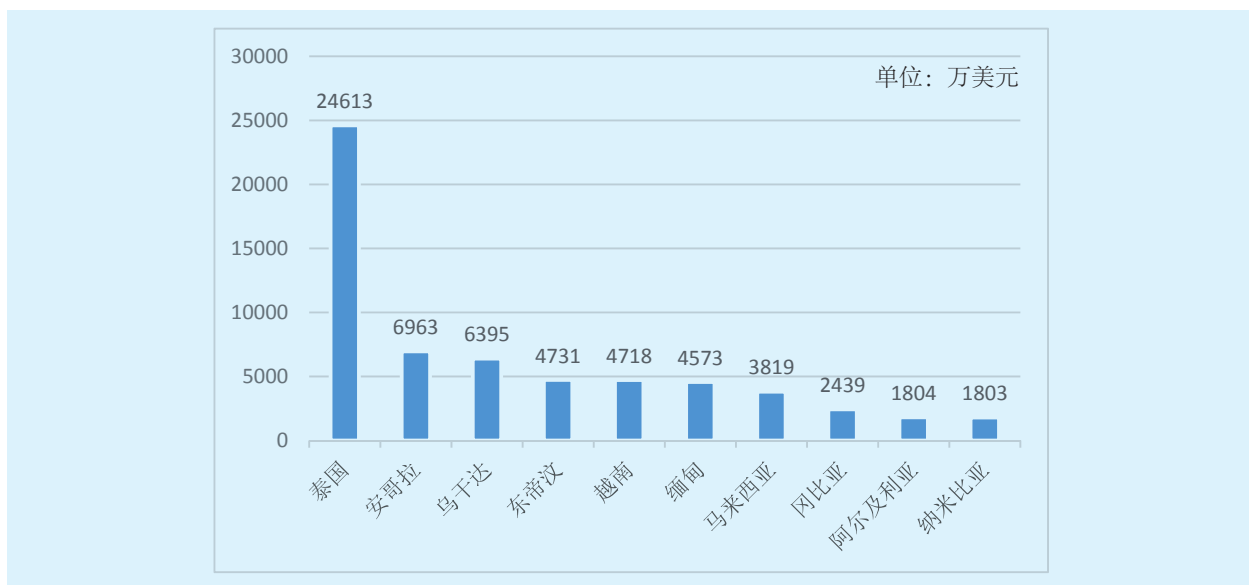


图 4-6 2019 年广西对外承包工程完成营业额排名前 10 个国家

2019 年广西企业在“一带一路”沿线 16 个国家开展对外承包工程业务，工程完成营业额为 4.8 亿美元，同比增长 24.1%，占同期总额 70.3%。广西企业在东盟国家开展对外承包工程业务完成营业额为 4.22 亿美元，同比增长 29.9%，占同期总额 61.8%。

二、主要工作举措

一是开展政策宣讲活动。根据《商务部关于废止和修改部分规章的决定》（商务部令 2017 年第 3 号）精神，广西商务厅专门召开了全区对外承包工程会议，对对外承包工程资格审批取消后的一系列政策措施及方向进行宣讲，引导企业做好备案工作。

二是助力企业开拓国际市场。为助力企业开拓国际市场，广西商务厅经常组织企业参加国际性的活动。如组织企业参加第一届中国—非洲经贸博览会，达成了工程总承包意向金额 3.28 亿美元。组织参加第二

届中哈地方合作论坛、中国对外承包工程行业发展论坛、第十届国际基础设施投资与建设高峰论坛、以小分队形式组织企业开拓埃塞俄比亚、坦桑尼亚等非洲国家市场等拓展企业对外承包工程业务的活动。

三是搭建广西走出去服务平台。随着广西对外开放合作水平的不断提高，企业国际化经营需求的日益增强，广西企业走出去步伐逐步加快。受企业国际化经营水平低及进入国际市场时间较短等原因影响，广西对外投资合作业务主要分布在越南、柬埔寨、菲律宾、印尼、巴基斯坦、南非、安哥拉等风险较高的发展中国家和地区。如果发生风险，对企业和广西对外合作事业将产生严重影响。为此，广西商务厅联合财政厅、发展改革委，中国出口信用保险公司广西分公司共同建设了广西走出去风险保障平台，为广西走出去企业提供风险管理、融资增信、信息咨询、人员培训、处理突发事件等服务，引导企业利用政策性保险工具，提升风险管理水平，增强国际化经营能力。联

合中国建设银行广西区分行共同建设了“桂企出海+”综合服务平台,为广西外经贸企业提供“一站式”政策、市场信息和金融服务。

四是规范企业海外经营行为,提高风险防控能力。一是出台加强企业境外安全有关工作的实施方案。

规范企业海外经营行为,引导企业合法合规开展海外业务。二是开展对外承包工程“双随机、一公开”抽查活动,强化对外承包工程企业事中事后监管行为。三是完成对外投资联络服务平台广西分平台项目建设,加强企业境内外联络和风险防范。

宁夏回族自治区

一、业务发展概况

宁夏回族自治区对外承包工程业务起步于 20 世纪 80 年代,从最初承建国家援外项目到逐步参与国际工程分包,先后在埃及、也门、阿联酋、塞拉利昂等十几个国家开展工程项目承包。近五年来,全区对外工程承包合同总额累计达到 2 亿多美元,年均增长 34%。2019 年,推动中电建宁夏工程有限公司、宁夏交通建设股份有限公司承揽乌干达变电站、赞比亚储油罐,伊拉克炼油厂、沙特海水淡化、孟加拉燃气增压站运维及埃塞俄比亚 FIK 公路升级项目,业务领域覆盖火电、石油化工、新能源、输变电、公路改造等。根据商务部研究资料显示,对外承包工程营业额每增加 1 美元,可拉动国内生产总值增长约 4.91 美元,带动出口 0.37 美元。

2019 年,宁夏回族自治区对外承包工程完成营业额 1880 万美元,新签合同额 630 万美元,主要在沙特阿拉伯、塔吉克斯坦、赞比亚、加纳、埃塞俄比亚等国家开展石油化工、电力工程建设和交通运输建设等承包工程业务。

二、主要工作举措

2019 年从事对外工程承包业务的企业主要有中电建宁夏工程有限公司和宁夏交通建设股份有限公司,中电建宁夏工程有限公司的境外工程承包业务

主要依托其总公司山东电建开发国际 EPC 项目,并自主开发国际施工业务,2019 年多次协助山东电建开发国际业务市场,涉及乌干达变电站项目、赞比亚储油罐项目,中东伊拉克炼油厂项目、沙特阿拉伯海水淡化项目,沙特国王港口项目、孟加拉国燃气增压站运维及燃气增压站项目等,业务领域覆盖火电、石油化工、新能源、输变电等。中电建宁夏工程有限公司在海外的在建项目进展良好,主要项目有:沙特 MGS 燃气增压站二期项目;沙特吉赞 IGCC POWER BLOCK 项目;赞比亚 Chilanga 132/33/11kV 变电站及开关站工程建筑安装工程;赞比亚 Avondale 132/33/11kV 变电站与开关站项目;赞比亚卢萨卡输配电改造 WATEWORKS 132\33\11KV;孟加拉 Ashuganj 和 Elenga 燃气增压站运行和维护项目。

宁夏交建自 2017 年开展海外业务以来,积极响应国家“一带一路”战略。经过 2 年的发展,现在非洲市场、南亚市场相继成立了埃塞俄比亚分公司及巴基斯坦分公司。2019 年,宁夏交建对埃塞俄比亚、巴基斯坦、毛里塔尼亚、埃及、哈萨克斯坦、泰国、老挝、马来西亚等国家近 40 个各类项目进行跟踪及考察,参与投标 8 个海外项目,与多家合作单位洽谈项目分包事宜,最终确定实施埃塞俄比亚 FIK 公路项目和埃塞俄比亚 HE 道路改造项目。经宁夏商务厅备案,宁夏交建在埃塞俄比亚中标的 FIK 公路项目路基工程项目开始施工建设;推进毛里塔尼亚海洋

渔业产业园项目建设，由中国路桥、中交一航局、中交产投及宁夏交建共同投资成立宁夏金帆海洋产业有限责任公司进行项目建设，计划项目总投资 37 亿元人民币，一期项目投资 6.5 亿元人民币，宁夏交建占股 10%。项目建成后合资公司拟获得毛里塔尼亚海域每年 40 万吨渔业捕捞配额以及 120 艘渔船入渔许可。目前，四方已签署宁夏金帆海洋产业有限责任公司股东协议，下一阶段公司将挂牌成立。2019 年在第四届中阿博览会产能合作大会上，宁夏交建与中国交建、宁夏曼凯投资分别签署了毛里塔尼亚海洋渔业产业园项目合作协议及埃及曼凯纺织园区办公楼项目施工合作协议。

三、存在的主要问题

一是宁夏回族自治区对外承包工程企业国际业务依然处于摸索阶段，分包项目较多，业务单一且处于产业链下游，企业对项目管控能力较弱。二是国际化复合型人才紧缺，无法满足企业进一步拓展国际业务需求。三是国际项目竞争优势不明显，中标率低，未能形成品牌影响力。四是“一带一路”沿线国家大

多属敏感区域，部分国家政局不稳，项目投资风险大，营商环境相对较差；宁夏服务“一带一路”的法律、财务、担保、国际商业和投资情报、资信调查、项目评估等领域的专业服务机构缺失，对沿线国别法律法规、文化习俗和投资环境的研究能力和水平相对滞后。

四、下一步工作考虑

2020 年，宁夏回族自治区将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实第二届“一带一路”国际合作高峰论坛讲话精神和十九届四中全会精神，持续构建开放型经济新体制，主动融入和服务“一带一路”建设，积极稳妥走出去，引导推动有实力、有意愿的企业围绕制造业、农业开发、能源资源等领域进行产业布局，开展对外投资。鼓励区内有实力的企业积极拓展对外工程承包市场，带动装备、技术、服务出口。加强境外企业和对外投资联络服务，规范企业海外经营行为，保障境外企业和对外投资安全。积极推动中电建宁夏公司、宁夏交建等工程承包企业在沙特阿拉伯、赞比亚、埃塞俄比亚、巴基斯坦等国承包工程。