

中国对外承包工程发展报告
2018-2019

中国对外承包工程发展报告

ANNUAL REPORT ON CHINA INTERNATIONAL
PROJECT CONTRACTING

2018-2019

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

2018-2019

中国对外承包工程发展报告

前 言

2018 年是贯彻党的十九大精神的开局之年，是我国改革开放 40 周年，也是决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的关键一年。这一年，虽然经济全球化遭遇波折，但世界经济整体保持增长。面对国内外复杂严峻形势，全国各族人民以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，攻坚克难，砥砺奋进，经济发展总体平稳，社会大局保持稳定，决胜全面建成小康社会取得新的重大进展。

在“一带一路”倡议和构建人类命运共同体重要理念的引领下，2018 年我国各级商务主管部门坚持互利共赢原则，不断加强规划引导，完善监管服务，营造良好环境，保持了对外投资合作平稳有序健康发展。对外承包工程行业在共建“一带一路”倡议的引领下，以基础设施等重大项目和国际产能合作为重点，不断探索培育行业新的发展优势和竞争力，行业总体发展从快速发展向稳中求进转变，努力向高质量发展迈进。2018 年我国对外承包工程新签合同额 2418.0 亿美元，完成营业额 1690.4 亿美元。截至 2018 年末，对外承包工程行业已经累计签订合同额 2.3 万亿美元，完成营业额 1.6 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。

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 2018 年中国对外承包工程行业的发展概况、重点地区市场、专业领域业务情况以及未来发展趋势进行了全方位总结分析，分析了行业发展所面临的机遇和挑战，系统介绍了相关部门最新颁布实施的对外承包工程业务相关政策法规和相关措施，呈现了部分企业 2018 年业务亮点和经验做法以及我国 12 个重要省市的对外承包工程业务开展情况和促进措施，邀请了行业内专家就推动对外承包工程高质量发展的相关热点问题进行了探讨。本报告所采用的基础数据和信息，来自于国家商务部、发展改革委、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	王 宇	辛修明
李勇毅	张型成	陈晓梅	诸 旖	胡维康	袁亚杰
周万山	周 路	唐宇刚	王洪存	张旭升	周 雷
陈 重	陈文健	唐玉华	曹保刚	卢 勃	薛丹峰
白绍桐	杨时榜	张 晔	武宪功	陈晓佳	刘振龙
金昌范	胡 南	秦军满	吴世昕		

主要编写人员：

李洪伟	陈 芹	陈明霞	苏 予	张 亮	高雁搏
姚丹波	张 芳	冯会会	瞿开勇	蒲晓飞	韩 东
张 潇	翟栋楠	李明杰	唐华明	孙 逊	左 媛
胡兴远	何惠子	周建清	陈 卓	孙 健	张志立
潘菊芬	唐 舜	段丽佳	陈 宁	任超峰	熊信念
翁茹冰	李 国	张 韧	李光睿	陈 冲	程 燕
薛 斌	胡 彬	王 瑞	侯文硕	张 墨	白 雪
段升雨					

目 录

第一章 对外承包工程业务发展概述	1
一、2018 年对外承包工程业务发展概况	3
二、对外承包工程业务发展机遇	8
三、行业发展所面临的主要问题和挑战	16
四、促进行业高质量发展的相关建议	18
第二章 各地区市场发展情况	21
一、亚洲市场	23
二、非洲市场	34
三、拉丁美洲市场	46
四、欧洲市场	52
五、其他市场	57
第三章 主要专业领域发展情况	65
一、交通运输建设领域	67
二、一般建筑领域	70
三、电力工程建设领域	74
四、其他	78
第四章 中国企业发展情况	89
概述	91
中国交通建设股份有限公司	97
中国建筑集团有限公司	99
中国电力建设集团有限公司	100
中国铁建股份有限公司	103
中国中铁股份有限公司	105
中国能源建设集团有限公司	106
中国机械工业集团有限公司	107
中国石油集团工程股份有限公司	109
中国冶金科工股份有限公司	110
中国化学工程股份有限公司	111
中信建设有限责任公司	112

青建股份有限公司·····	114
哈尔滨电气国际工程有限责任公司·····	115
特变电工股份有限公司·····	117
中国有色金属建设股份有限公司·····	118
威海国际经济技术合作股份有限公司·····	119
第五章 省市业务发展情况·····	121
概述·····	123
广东省·····	125
山东省·····	126
江苏省·····	127
上海市·····	130
浙江省·····	133
湖北省·····	136
四川省·····	138
天津市·····	141
陕西省·····	143
北京市·····	144
河南省·····	148
云南省·····	150
第六章 专家视角·····	153
推动设计咨询企业走出去，促进我国建筑业国际化高质量发展·····	155
创新模式，提升能力，以高质量融资推动企业国际化经营高质量发展·····	160
专业化金融服务实体经济，高质量推进“一带一路”建设·····	163
彰显大国使者风范，合规经营行稳致远·····	166
附 录 ·····	173
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·····	175

图 目 录

图 1-1	2001-2018 年对外承包工程业务走势·····	3
图 1-2	2018 年对外承包工程各地区业务占比·····	4
图 1-3	2018 年对外承包工程各专业领域占比·····	6
图 1-4	2013-2018 “一带一路” 沿线市场对外承包工程业务走势·····	7
图 2-1	2005-2018 年亚洲市场对外承包工程业务发展走势·····	23
图 2-2	2018 年亚洲各地区对外承包工程业务分布·····	27
图 2-3	2005-2018 年非洲市场对外承包工程业务发展走势·····	34
图 2-4	2018 年非洲各地区对外承包工程业务分布·····	38
图 2-5	2005-2018 年拉丁美洲市场对外承包工程业务发展走势·····	46
图 2-6	2005-2018 年欧洲市场对外承包工程业务发展走势·····	52
图 2-7	2005-2018 年大洋洲市场对外承包工程业务发展走势·····	57
图 2-8	2005-2018 年北美洲市场对外承包工程业务发展走势·····	61
图 3-1	2006-2018 年交通运输建设领域业务走势·····	67
图 3-2	2018 年交通运输建设领域各地区市场业务分布·····	68
图 3-3	2006-2018 年一般建筑领域业务走势·····	71
图 3-4	2018 年一般建筑领域各地区市场业务分布·····	72
图 3-5	2006-2018 年电力工程建设领域业务走势·····	74
图 3-6	2018 年电力工程建设领域各地区市场业务分布·····	75
图 3-7	2006-2018 年通讯工程建设领域业务走势·····	78
图 3-8	2018 年通讯工程建设领域各地区市场业务分布·····	79
图 3-9	2006-2018 年石油化工领域业务走势·····	80
图 3-10	2018 年石油化工领域各地区市场业务分布·····	81
图 3-11	2013-2018 年工业建设领域业务走势·····	82
图 3-12	2018 年工业建设领域各地区市场业务分布·····	83
图 3-13	2006-2018 年水利建设领域业务走势·····	84
图 3-14	2018 年水利建设领域各地区市场业务分布·····	85
图 3-15	2013-2018 年制造加工设施建设领域业务走势·····	87
图 3-16	2018 年制造加工设施建设领域各地区市场业务分布·····	87
图 4-1	2018 年各洲别市场申报业绩企业数量分布·····	91
图 4-2	2018 年各专业领域申报业绩企业数量对比·····	92
图 4-3	2007-2018 年中国对外承包工程行业 CR50 集中度指数·····	96

表 目 录

表 1-1	2018 年对外承包工程前 10 大国别（地区）市场	5
表 1-2	2018 年对外承包工程新签合同额前 10 项目	6
表 2-1	2018 年亚洲地区新签合同额和完成营业额前 30 国别（地区）市场排名	24
表 2-2	2018 年亚洲市场对外承包工程业务领域分布	25
表 2-3	2018 年亚洲市场对外承包工程业务前 20 企业排名	25
表 2-4	2018 年非洲地区新签合同额和完成营业额前 30 国别（地区）市场排名	34
表 2-5	2018 年非洲市场对外承包工程业务领域分布	36
表 2-6	2018 年非洲市场对外承包工程业务前 20 企业排名	37
表 2-7	2018 年拉丁美洲地区新签合同额和完成营业额前 10 国别市场排名	47
表 2-8	2018 年拉丁美洲地区对外承包工程业务领域分布	47
表 2-9	2018 年拉丁美洲地区对外承包工程业务前 20 企业排名	48
表 2-10	2018 年欧洲地区新签合同额和完成营业额前 20 国别市场排名	53
表 2-11	2018 年欧洲市场对外承包工程业务领域分布	54
表 2-12	2018 年欧洲市场对外承包工程业务前 10 企业排名	54
表 2-13	2018 年大洋洲地区新签合同额和完成营业额前 5 国别市场排名	58
表 2-14	2018 年大洋洲地区对外承包工程业务领域分布	58
表 2-15	2018 年大洋洲地区对外承包工程业务前 10 企业排名	59
表 2-16	2018 年北美洲地区对外承包工程业务领域分布	62
表 2-17	2018 年北美洲地区对外承包工程业务前 10 企业排名	62
表 3-1	2018 年交通运输建设领域业务前 20 市场排名	68
表 3-2	2018 年交通运输建设领域业务前 20 企业排名	69
表 3-3	2018 年一般建筑领域业务前 20 市场排名	72
表 3-4	2018 年一般建筑领域业务前 20 企业排名	73
表 3-5	2018 年电力工程建设领域业务前 20 市场排名	76
表 3-6	2018 年电力工程建设领域业务前 20 企业排名	77
表 3-7	2018 年通讯工程建设领域业务前 10 市场排名	79
表 3-8	2018 年石油化工领域业务前 10 市场排名	81
表 3-9	2018 年石油化工领域业务前 10 企业排名	82
表 3-10	2018 年工业建设领域业务前 10 市场排名	83
表 3-11	2018 年工业建设领域业务前 10 企业排名	84

表 3-12	2018 年水利建设领域业务前 10 市场排名·····	85
表 3-13	2018 年水利建设领域业务前 10 企业排名·····	86
表 3-14	2018 年制造加工设施建设领域业务前 10 市场排名·····	88
表 3-15	2018 年制造加工设施建设领域业务前 10 企业排名单·····	88
表 4-1	2018 年对外承包工程业务新签合同额和完成营业额前 100 家企业·····	92
表 5-1	2018 年对外承包工程各省市（地区）业务排名·····	123
表 5-2	北京市对外承包工程业务排名前 10 家企业·····	145
表 5-3	北京市对外承包工程业务排名前 10 国别（地区）·····	146
表 5-4	河南省对外承包工程业务前十国别（地区）市场排名·····	149
表 5-5	河南省对外承包工程主要专业领域业务分布·····	150

第一章

对外承包工程业务发展概述

一、2018 年对外承包工程业务发展概况

2018 年，在全球经济增长缓慢、贸易保护主义抬头、国际工程市场总体承受下行压力的形势下，对外承包工程行业在共建“一带一路”倡议引领下，以基础设施等重大项目建设和国际产能合作为重点，不断探索培育行业新的发展优势和竞争力，行业总体发展从快速发展向稳中求进转变，新签合同额 2418.0

亿美元，同比下降 8.8%；完成营业额 1690.4 亿美元，同比增长 0.3%。截至 2018 年底，对外承包工程业务累计签订合同额 2.3 万亿美元，完成营业额 1.6 万亿美元。总体来看，2018 年中国对外承包工程行业发展情况如下：

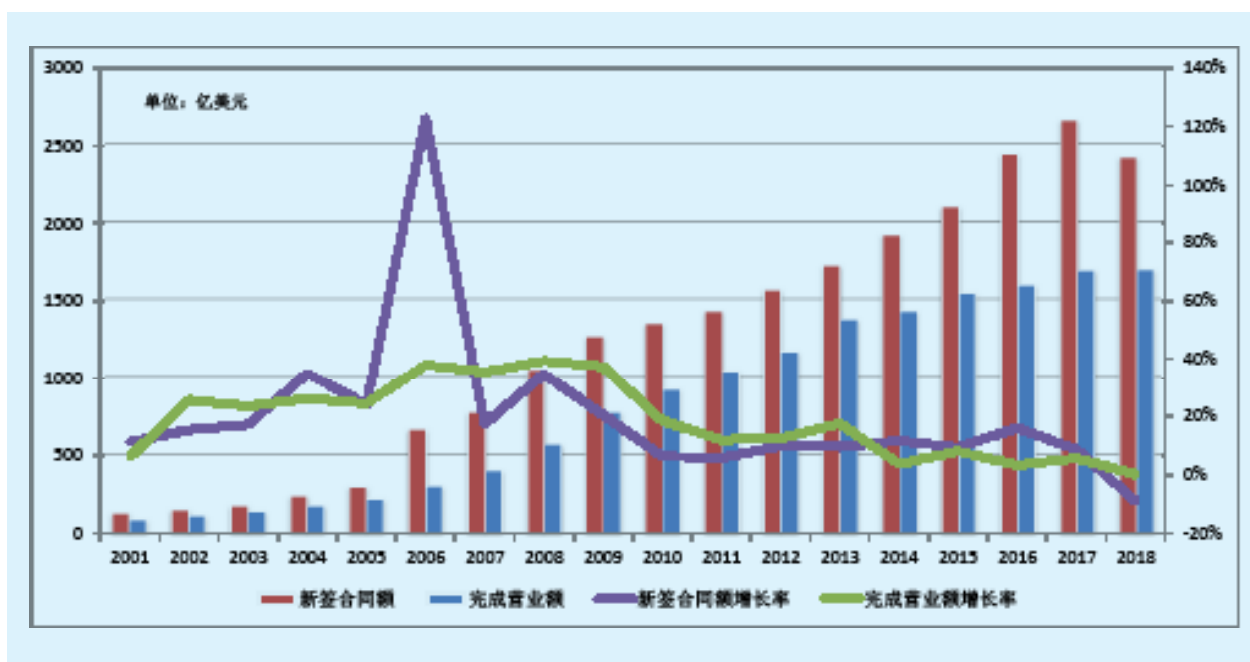


图 1-1 2001-2018 年对外承包工程业务走势

（一）各地区市场业务

对外承包工程在各地区市场业务份额虽有波动，但总体保持稳定。

亚洲市场对外承包工程业务在近两年高速增长后出现回调，新签合同额 1193.5 亿美元，同比下降 16.9%，占全球总额的 49.4%；完成营业额 906.9 亿美元，同比增长 2.7%，占全球总额的 53.7%。总体来看，东南亚、南亚地区市场经济增长强劲，电

力、交通需求旺盛，城市化进程催生房屋建设需求，电力工程建设、交通运输建设和一般建筑为重点合作领域。但目前部分亚洲国家政府更迭，不断调整对外政策，对推动部分项目合作产生了不利影响。

非洲市场对外承包工程新签合同额 784.3 亿美元，同比增长 2.5%，占全球总额的 32.4%；完成营业额 488.4 亿美元，同比下降 4.6%。在中非合作论坛北京峰会等利好举措的推动下，合作双方均在探索新的发展模式，“建营一体化”业务逐渐增多。从

业务领域来看，交通运输建设和工业建设领域业务实现增长。企业在北非和西非市场均实现了业务增长，特别是尼日利亚、埃及等市场项目签约出现了一个小高峰。

拉丁美洲市场对外承包工程新签合同额 182.3 亿美元，同比增长 14.9%，完成营业额 119.7 亿美元，同比下降 7.3%。其中，在巴西、委内瑞拉、巴拿马、阿根廷等市场业务均有较好表现。

欧洲市场新签合同额 143.3 亿美元，同比下降

16.8%，完成营业额 100.2 亿美元，同比增长 7.5%。得益于波黑、克罗地亚和马其顿等市场新签约高速公路项目，中东欧市场业务同比实现增长。

大洋洲市场业务规模继续稳步扩大，新签合同额 85.7 亿美元，完成营业额 50.7 亿美元，同比均实现了增长，分别占总额的 3.5% 和 3.0%。

北美洲市场以美国市场为主，总体业务规模较小，新签合同额与完成营业额分别占总额的 1.2% 和 1.4%。

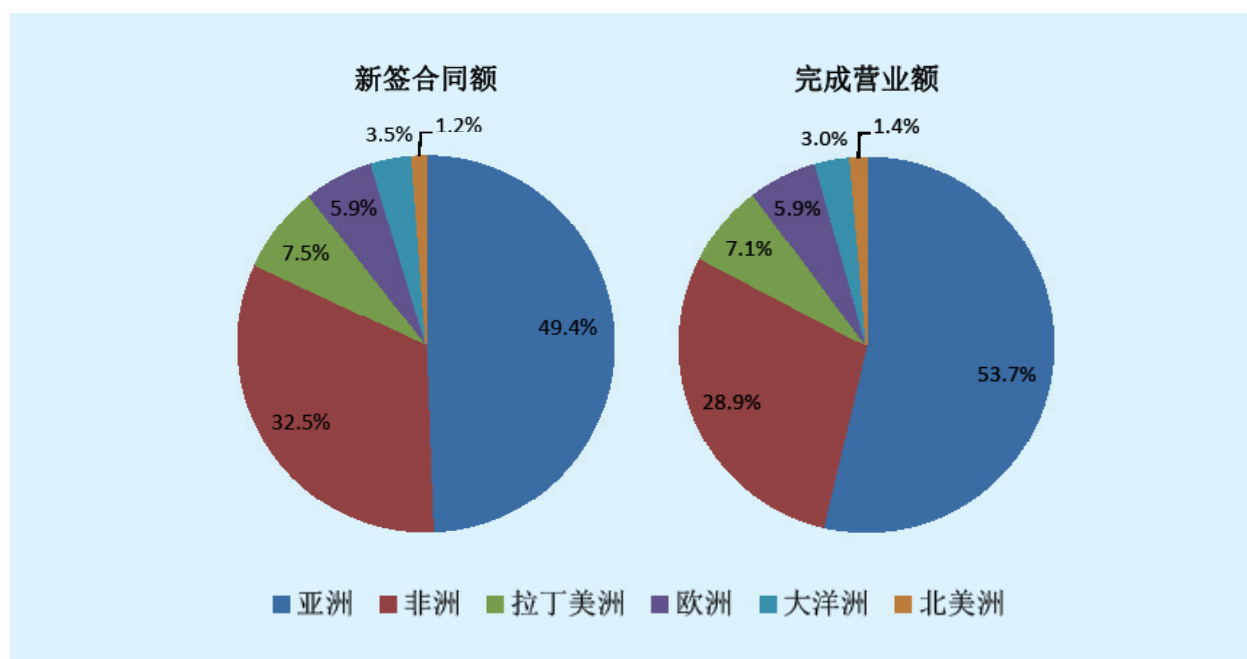


图 1-2 2018 年对外承包工程各地区业务占比

重点国别市场格局相对稳定。2018 年，新签合同额排名前十的国别（地区）市场合计 922.4 亿美元，占同期总额的 38.1%，完成营业额排名前十的国别（地区）市场合计 624.8 亿美元，占同期总额的 37%。从新签合同额看，尼日利亚、印度尼西亚、马来西亚位居前三名，其中尼日利亚由 2017 年的第三

名上升到第一名，而马来西亚等市场由于政府更迭造成诸多大型合作项目被搁置，市场份额从 2017 年的 9.4% 大幅度下降到 3.9%；从完成营业额看，巴基斯坦、马来西亚、阿尔及利亚位居前三名，孟加拉国、中国香港、埃及、沙特阿拉伯、阿联酋等市场也有不错的表现。

表 1-1 2018 年对外承包工程前 10 大国别（地区）市场

排名	新签合同额			完成营业额		
	国别（地区）	（亿美元）	同比	国别（地区）	（亿美元）	同比
1	尼日利亚	170.1	48.2%	巴基斯坦	112.7	-0.6%
2	印度尼西亚	114.0	-33.7%	马来西亚	79.6	-2.2%
3	马来西亚	93.5	-62.4%	阿尔及利亚	75.2	-4.2%
4	孟加拉国	91.1	-12.6%	印度尼西亚	61.0	9.6%
5	中国香港	90.2	1.0%	中国香港	59.3	6.9%
6	埃及	79.5	395.2%	老挝	52.6	24.5%
7	阿拉伯联合酋长国	76.4	53.0%	沙特阿拉伯	52.2	-17.6%
8	澳大利亚	72.8	46.3%	安哥拉	45.4	-32.1%
9	伊朗	67.5	35.8%	肯尼亚	43.5	16.7%
10	沙特阿拉伯	67.3	129.7%	孟加拉国	43.2	37.4%

（二）业务领域

对外承包工程各专业领域集中度仍保持相对稳定，交通运输建设、一般建筑和电力工程建设领域继续位列各专业领域前三强。2018 年，上述三个领域新签合同额虽然同比下降，但合计仍占业务总量的 66.5%。工业建设、水利建设和制造加工设施建设项目增幅明显，特别是工业建设业务同比增长超七成。其中，交通运输建设、电力工程和通讯工程领域较去年略有下降，石油化工和一般建筑领域新签合同额同比下降较大，分别下降 35.8% 和 21.6%。

2018 年中国企业在交通运输建设领域业务新签合同额 678.5 亿美元，同比下降 5.3%；完成营业额 448.7 亿美元，同比下降 0.9%。公路桥梁业务新签合同额和完成营业额同比基本持平。铁路（含普通铁路、高速铁路、地铁、轻轨及相关公共交通枢纽等）业务虽然新签合同额同比下降，新签约大型铁路项目

同比减少，但仍是合作重点和亮点，新签约尼日利亚铁路、伊朗高铁等项目，并大力推进内马铁路一期、中老铁路、以色列特拉维夫轻轨、尼日利亚、阿根廷等铁路项目。

一般建筑领域新签合同额 464.5 亿美元，同比下降 21.6%，完成营业额同比基本持平。住宅项目签约较上一年出现下降，商用建筑等非住宅项目签约情况较为稳定，主要市场为中国香港、沙特、越南、马来西亚、阿尔及利亚和新加坡等。

电力工程建设领域新签合同额 464.1 亿美元，同比下降 3.3%，完成营业额 295.7 亿美元，同比增长 5.1%。水电站和太阳能电站签约同比分别增长 56.6% 和 149.0%，特别是新签约的迪拜太阳能发电园区第四期 700 兆瓦光热电站为全球最大的光热发电项目。火电厂和输配电建设业务新签合同额同比分别下降 29.0% 和 31.0%，签约孟加拉达卡地区电网系统扩容和升级、越南南定一期燃煤电站等项目。

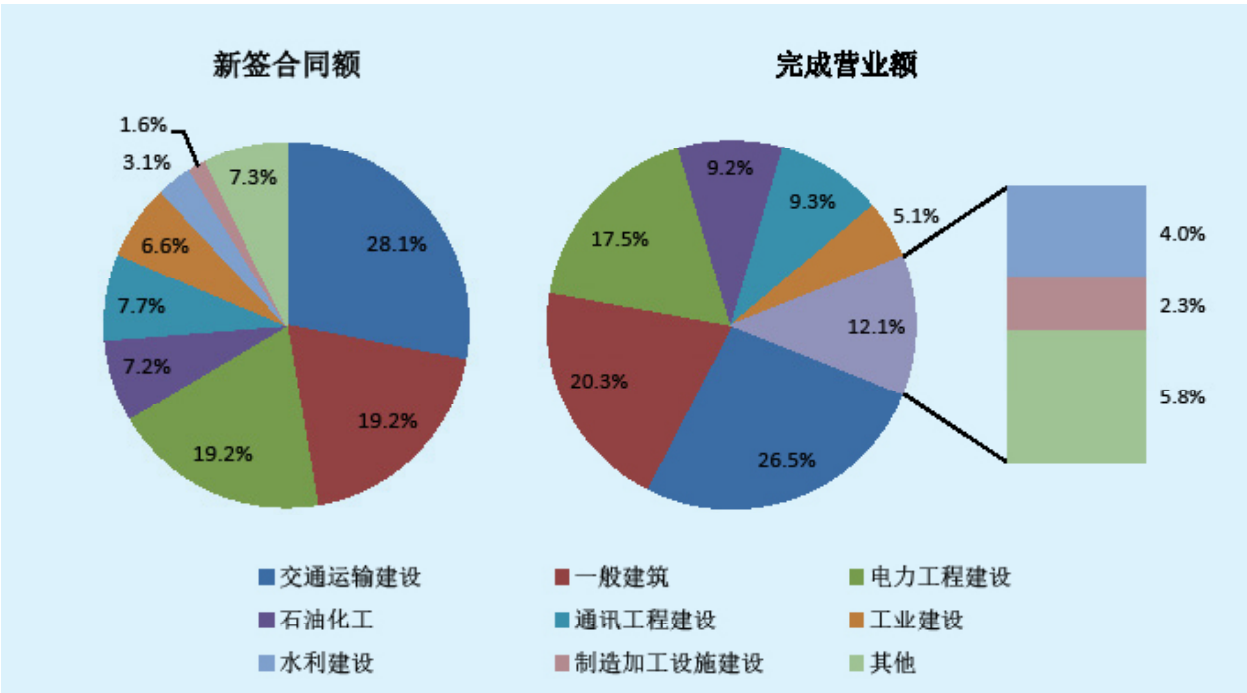


图 1-3 2018 年对外承包工程各专业领域占比

（三）大型综合性项目

重点国别市场大型项目是对外承包工程业务稳健发展的重要支撑。2018 年，新签合同额在 5000 万美元以上的项目 847 个，较上年增加 65 个，合计 2032.2 亿美元，占新签合同总额的 84%；上亿美元

项目 467 个，较上年增加 31 个。其中新签合同额前 10 的承包工程项目见表 1-2。一大批重点基建合作项目，如巴基斯坦卡拉高速公路、阿联酋迪拜哈翔清洁燃煤电站、肯尼亚内马铁路等顺利推进实施，成为行业稳健发展的重要支撑。

表 1-2 2018 年对外承包工程新签合同额前 10 项目

单位：亿美元

排名	国别（地区）	项目名称	签约企业
1	尼日利亚	尼铁现代化项目（拉各斯至卡诺）第 4 号补充实施协议伊巴丹至卡杜纳段含奥逊伯至阿杜 - 埃基蒂支线	中国土木工程集团有限公司
2	埃及	新首都 2 期建设项目	中国建筑集团有限公司
3	阿拉伯联合酋长国	迪拜太阳能发电园区四期 700 兆瓦光热电站项目	上海电气集团股份有限公司
4	尼日利亚	蒙贝拉水电站项目	中国葛洲坝集团股份有限公司
5	埃及	苏赫纳零燃料油炼油厂项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
6	哈萨克斯坦	阿斯塔纳轻轨项目一期工程	中铁亚欧建设投资有限公司

排名	国别（地区）	项目名称	签约企业
7	澳大利亚	墨尔本西门隧道前期工程	中国交通建设股份有限公司
8	马来西亚	文安钢铁（马来西亚）有限公司 Samalaju 联合钢厂工程总承包	中冶赛迪工程技术股份有限公司
9	加纳	西非沿海高速－阿克拉外环线项目	中国水电建设集团国际工程有限公司
10	刚果（金）	金沙萨省基础设施建设成套 EPC 项目	中国化学工程第七建设有限公司

（四）“一带一路”沿线市场业务

随着国内和国际社会对于共建“一带一路”倡议关注度不断提升，共建“一带一路”成为国际社会与中国开展多双边合作的重点，对外承包工程企业作为共建“一带一路”倡议的重要参与力量，在沿线国家业务持续发展。2018年，对外承包工程企业在沿线63个国家完成营业额893.3亿美元，同比增长4.4%，占同期总额的52.8%，业务占比进一步提升；新签合同额1257.8亿美元，占同期总额的52%，同比下

降12.8%。合作涉及基础设施和产能合作等众多领域，按照新签合同额统计，对外承包工程企业在“一带一路”沿线国家和地区市场的业务涉及到电力工程建设（300.3亿美元，占23.9%）、交通运输建设（252.3亿美元，占20.1%）、一般建筑（238.9亿美元，占19.0%），石油化工（127.3亿美元，占10.1%）、工业建设和制造加工设施（138.8亿美元，占11.1%）。印度尼西亚、马来西亚、孟加拉、阿联酋、伊朗和沙特六个沿线国家市场位列新签合同额前十市场，签约额均超过60亿美元。

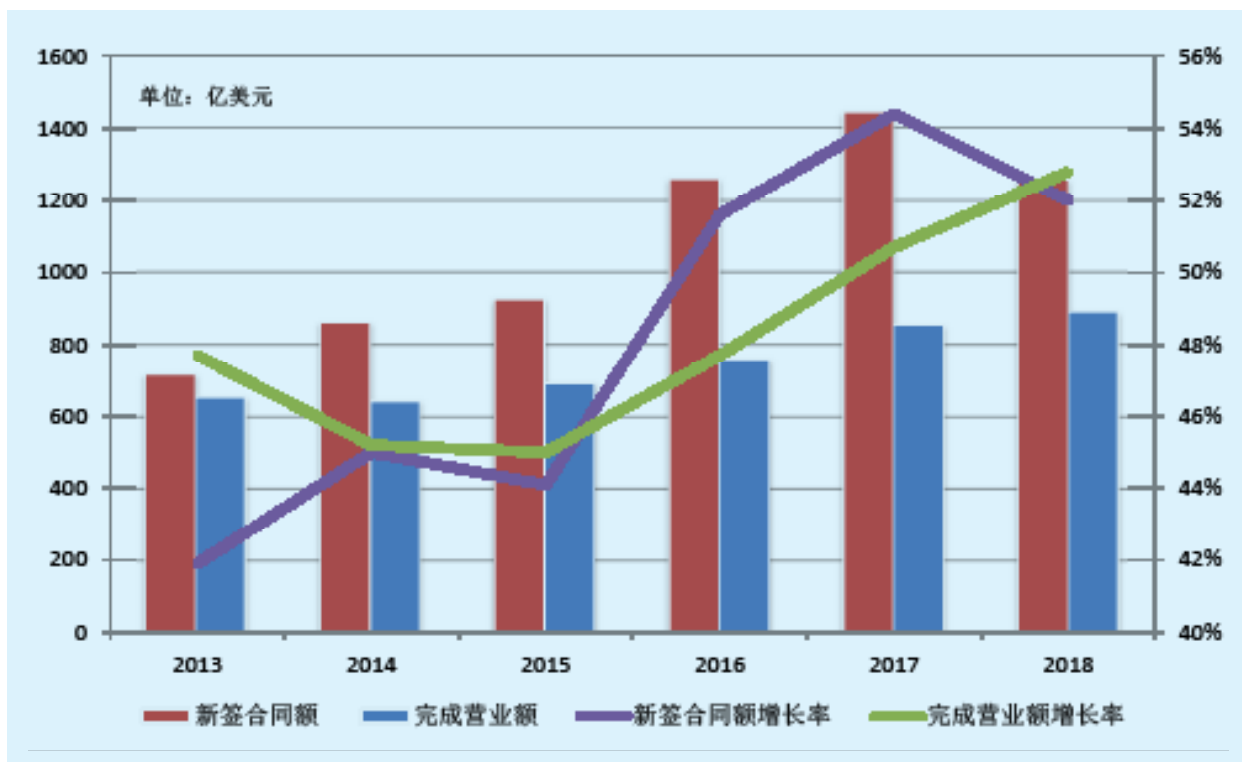


图 1-4 2013-2018 年“一带一路”沿线市场对外承包工程业务走势

（五）转型升级实践

2018年,对外承包工程企业开拓创新、大胆实践,在推动业务模式转型升级方面取得了积极进展。很多企业在发展战略上确立了“海外优先”战略,大力完善治理结构、调整业务布局、优化资源配置,不断增强综合竞争力。一是业务模式呈现多元化、高端化发展趋势。越来越多的企业在夯实EPC+F业务的同时,积极探索以BOT、PPP等方式参与项目,以参股、并购境外企业的方式拓展市场,取得较好成效。二是企业间“跨界”合作成为行业发展趋势。产业链上下游企业进行资源整合、央企与地方企业通过优势互补“联合走出去”,以及地方政府牵头组建“走出去企业联盟”等,不断提升业务开拓能力和风险管控水平。三是与发达国家开展第三方合作初见成效。中国与英国、西班牙等发达国家加强在第三方市场的合作,通过优势互补,实现共赢发展,如山东电建三公司与西班牙、美国、韩国等知名企业合作开发和建设了沙特延布三期燃油电站项目,中国交建与英国Atkins在蒙内铁路站点设计、与法国公司在喀麦隆码头开展合作,中国建筑与法国Egis公司组成联合体共同开展刚果(布)一号公路运营等。中国政府还积极寻求与发达国家政府以及国际金融机构设立相关合作投资基金,有力促进了第三方市场合作的开展。如,丝路基金与欧洲开发银行建立了第三方合作市场基金,中韩两国政府出资成立了中韩投资合作基金,中国已经与法国、英国、日本、新加坡等发达国家达成共设第三方市场合作基金的协议。

（六）对国民经济发展和东道国经济发展的贡献

对外承包工程已经成为当前中国企业参与共建“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,有力拉动了国民经济的发展。对外承包工程有效带动了我国设备材料出口,2018年带动设备材料出口近170亿美元,同比增长10.4%。

对外承包工程有效改善东道国基础设施条件,促进了东道国的经济和社会发展。企业在项目实施中保障质量安全,关注东道国经济、社会和环境的可持续发展,加强本土化运营,提升社区沟通和参与,让发展成果惠及当地。2018年对外承包工程为东道国创造就业岗位84.2万个,如在非洲市场平均员工本土化率近75%,与当地企业合作的中国企业比例超过九成,与当地社会分享发展成果,提升当地社会的发展能力。一批有实力、有条件的企业在境外建设基础设施完善、主导产业明确、服务功能健全的产业园区,帮助国内企业抱团走出去,形成产业集群,辐射周边市场,带动当地出口、产业发展,促进东道国的就业和税收,取得良好的经济效益和社会效益。例如埃塞俄比亚东方工业园、中白工业园等成功宣传和推广了中国经济开发区的建设模式,激发了相关东道国学习中国经验和中国方案的热情。截至2018年末,通过确认考核的合作区入区企业共计933家,累计投资209.6亿美元,上缴东道国税费22.8亿美元,创造就业岗位14.7万个,实现互利共赢。其中2018年新增投资25亿美元,上缴东道国税费5.9亿美元。

二、对外承包工程业务发展机遇

（一）国内政策环境为行业发展带来良好发展契机

1. 习近平总书记关于“一带一路”倡议的系列讲话，成为行业发展的重要引领

2018年8月，习近平总书记在推进“一带一路”建设工作五周年座谈会上发表重要讲话时指出，经过夯基垒台、立柱架梁的5年，共建“一带一路”正在向落地生根、持久发展的阶段迈进。我们要百尺竿头、更进一步，在保持健康良性发展势头的基础上，推动共建“一带一路”向高质量发展转变，这是下一阶段推进共建“一带一路”工作的基本要求。要坚持稳中求进工作总基调，贯彻新发展理念，集中力量、整合资源，以基础设施等重大项目建设和产能合作为重点，解决好重大项目、金融支撑、投资环境、风险管控、安全保障等关键问题，形成更多可视性成果，积土成山、积水成渊，推动这项工作不断走深走实。

2019年4月，习近平主席在第二届“一带一路”国际合作高峰论坛上发表讲话，指出“一带一路”建设将继续把互联互通作为重点，完善基础设施互联互通网络，促进商品、资金、技术人员等流通，使各国实现联动增长，走向共同繁荣。习主席强调，将继续推进路上、海上、空中、网上互联互通，建设高质量可持续、价格合理、包容可及的基础设施。习主席表示，要打造全方位的互联互通，推动形成基建引领，经济发展，民生改善的综合效益。习主席特别强调，要将“一带一路”打造成开放、绿色、廉洁之路。

在第二届中国国际进口博览会上，习近平主席在发言中强调，继续推进共建“一带一路”。中国将秉持共商共建共享原则，坚持开放、绿色、廉洁理念，努力实现高标准、惠民生、可持续目标，推动共建“一带一路”高质量发展。

习近平总书记的系列重要讲话，是就推进“一带一路”建设全面系统深刻的阐释，为推动共建“一带一路”建设从大写意迈向工笔画指明了前进的方向，为对外承包工程行业在新的历史起点上推动“一带一路”建设高质量发展提供了根本遵循，为对外承包工程发展指明了方向。

2019年政府工作报告将推动全方位对外开放，培育国际经济合作和竞争新优势，推动共建“一带一路”列入年度工作任务。报告中明确，坚持共商共建共享，遵循市场原则和国际通行规则，发挥企业主体作用，推动基础设施互联互通，加强国际产能合作，拓展第三方市场合作，推动对外投资合作健康有序发展。

2. 围绕“一带一路”的国际合作进一步深化

第二届“一带一路”国际合作高峰论坛成果丰硕，明确了以基础设施等重大项目建设和产能合作为重点。中国政府积极落实与有关国家和国际组织签署的共建“一带一路”合作文件，“一带一路”朋友圈持续扩大。截至2019年10月底，中国已累计同137个国家、30个国际组织签署了197份政府间共建“一带一路”合作文件，商签范围由亚欧地区延伸至非洲、拉美、南太、西欧等相关国家。与哈萨克斯坦光明之路、俄罗斯欧亚经济联盟、印尼全球海洋支点、蒙古国发展之路、匈牙利向东开放等实现规划对接。

多平台促进各方对接。推动阿根廷举办的G20贸易部长会议和峰会达成重要共识，上合组织青岛峰会就贸易便利化发表元首联合声明、金砖国家领导人第十次会晤（约翰内斯堡）达成10多项务实经贸成果。中非合作再上新台阶，推出2018年中非合作论坛北京峰会“八大行动”和600亿美元支持的新举措。在双边经贸联（混）委会框架下与泰国、肯尼亚建立贸易畅通工作组，与科威特、约旦建立投资合作工作

组，贸易投资促进机制更加完善。中国政府积极推动与有关国家开展第三方市场合作方面。截至 2019 年 6 月，中方已与法国、西班牙等 14 个国家建立第三方市场合作机制。

对外自贸区谈判不断取得新成果，对外承包工程开展提供了更多便利。2018 年，与格鲁吉亚自贸协定正式生效，与毛里求斯完成自贸协定谈判，与新加坡签署自贸协定升级议定书，积极推进与以色列、巴勒斯坦、摩尔多瓦自贸协定谈判和与巴基斯坦自贸协定第二阶段谈判，推动区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）谈判取得积极进展，立足周边、辐射“一带一路”、面向全球的高标准自贸区的网络正在形成。

多双边政府协调机制的建设不断推进，与重点国家和区域性组织成立投资合作工作组等交流平台，成为新时期打造良好外部环境，积极协调企业开拓市场的有效举措。商务部已经与 60 多个国家签署了基础设施合作协议等双边合作文件，并与近 40 个国家成立了投资合作工作组。与有关国政府和区域组织共同探讨对外承包工程合作的规划引导和顶层设计，对接当地经济发展和技术需求，聚焦设施联通、产业促进、民生改善、绿色发展的领域，共同商定合作规划、政策措施、政府项目，切实解决企业合作所面临的问题，提高对外承包工程合作项目的科学性和有效性。

3. 国内相关政策营造更好发展环境

（1）发布促进对外承包工程高质量发展的指导意见，为行业下一步发展谋篇布局

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》（以下简称《指导意见》）。

随着共建“一带一路”向高质量发展方向不断推进，对外承包工程也迫切需要转型升级、实现可持续发展。针对当前对外承包工程面临的新形势，商务部

会同有关部门共同研究制订《指导意见》，旨在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。

《指导意见》的主要内容可以简要概括为“1+6+4”。“1”是指确立了对外承包工程高质量发展的主要目标。《指导意见》明确，对外承包工程高质量发展要坚持企业主体、质量优先、规范有序、互利共赢的原则，要实现对外承包工程规模和全球市场份额稳中有升，结构逐步优化，领域不断拓宽，综合竞争力显著增强，由对外承包工程大国向对外承包工程强国转变。

“6”是指明确了对外承包工程高质量发展的六个方向和重点。《指导意见》提出要在以下六个方面加快形成对外承包工程发展新优势：一是要积极鼓励设计咨询“走出去”，推动对外承包工程发展向产业链高端延伸。二是要积极促进投建营综合发展，逐步实现由建设施工优势为主向投融资、工程建设、运营服务的综合优势转变。三是要积极依托国内优势产业支撑，推动对外承包工程领域不断拓宽、层次逐步提高。四是要积极培育创新发展动能，探寻对外承包工程新的增长动能和发展路径。五是要积极提升可持续发展能力，创建以高质量、可持续、技术先进、绿色环保等为核心的中国建设品牌。六是要积极提高对外承包工程国际合作水平，通过多方参与，实现优势互补、共赢发展。

“4”是指要进一步完善对外承包工程促进、服务、监管、保障四个方面的措施。在促进方面，一是要加强规划和引导，提高对外承包工程合作的科学性和有效性。二是要通过建立政府间协调机制、商签有关合作协议，打造良好外部环境。三是持续培养具有国际化经营管理能力的人才队伍，同时支持智库建设，为政府和企业提供决策咨询和智力支撑。

在服务方面，一是要增强金融服务能力，鼓励金

融机构创新和丰富服务对外承包工程发展的金融产品和投融资模式。二是完善公共服务，为对外承包工程企业和人员提供更加精准有效的便利化服务。三是要充分发挥行业组织作用，继续支持相关商（协）会、境外中资企业商（协）会发展。四是要鼓励我国投资顾问、工程设备质量安全监理等中介机构加快与国际接轨步伐，为对外承包工程发展提供更加有效的专业服务。

在监管方面，一是要完善管理机制，落实《对外承包工程管理条例》，打造对外承包工程高质量发展的良好制度环境和政策环境。二是要改革管理方式，进一步深化对外承包工程“放管服”改革，强化事中事后监管，有效维护公平竞争和市场秩序。三是要督促企业合规经营，切实规范对外承包工程经营行为。

在保障方面，一是要强化风险防范，构建服务对外承包工程发展的综合性风险防控体系和突发事件应急处置机制。二是要完善境外企业和对外投资联络服务平台，及时分析、研判和预警境外政治、经济、社会、安全、舆论等领域重大风险。三是要督促企业完善安全管理制度和措施，提升突发事件处置能力。四是要做好预防性领事保护，与相关国家合作共同保障我境外企业和人员的安全及合法权益。

本《指导意见》由 19 个部门联合发布，是促进对外承包工程实现高质量发展的重要文件。下一步，商务部将会同有关部门主要从三个方面切实做好《指导意见》落实工作。一是加强政策解读。商务部等有关部门将充分利用相关信息平台，介绍《指导意见》的出台背景、重要意义、主要内容等，引导各类市场主体牢固树立新发展理念，准确把握对外承包工程高质量发展的方向。二是落实配套措施。目前，商务部正在抓紧制订对外承包工程备案报告管理办法、进一步完善境外企业和对外投资联络服务平台、积极推进与有关国家建立政府间合作机制等《指导意见》确定的各项举措。其他有关部门也将根据《指导意见》的要求，抓紧落实相关配套措施。三是推动取得实效。商务部将与各地方、各有关部门紧密配合，坚持以共

建“一带一路”为统领、以基础设施等重大项目建设和产能合作为重点，密切跟踪对外承包工程发展趋势，加强督促指导，推动《指导意见》落到实处。

（2）推动企业持续加强合规管理，提升业务发展质量

中央全面深化改革领导小组第三十五次会议审议通过了《关于规范企业海外经营行为的若干意见》，对加强企业海外经营行为自律和监管、提高企业海外经营行为合规性做出全面部署。2017 年 12 月 29 日，中国标准化委员会发布了《合规管理体系指南》（GB/T 35770-2017），就合规管理体系的各项要素及各类组织建立、实施、评价和改进合规管理体系给出指导和建议。2018 年 11 月 5 日，国资委印发《中央企业合规管理指引（试行）》，为中央企业合规管理提供重要政策引导。根据指引，中央企业要强化海外投资经营行为的合规管理：深入研究投资所在国法律法规及相关国际规则，全面掌握禁止性规定，明确海外投资经营行为的红线、底线；健全海外合规经营的制度、体系、流程，重视开展项目的合规论证和尽职调查，依法加强对境外机构的管控，规范经营管理行为；定期排查梳理海外投资经营业务的风险状况，重点关注重大决策、重大合同、大额资金管控和境外子企业公司治理等方面存在的合规风险，妥善处理、及时报告，防止扩大蔓延。

为推动企业增强境外经营合规管理意识，提升境外经营合规管理水平，2018 年 12 月 26 日，发展改革委、外交部、商务部、人民银行、国资委、外汇局、全国工商联共同制定并发布《企业境外经营合规管理指引》。《合规指引》主要内容包括总则，合规管理要求，合规管理架构，合规管理制度，合规管理运行机制，合规风险识别、评估与处置，合规评审与改进，合规文化建设等八部分，总共三十条。《合规指引》在强调境外经营活动全流程、全方位合规的同时，重点针对对外贸易、境外投资、对外承包工程和境外日常经营等四类主要活动，明确了具体的合规要求：“企业开展对外货物和服务贸易，应全面掌握关于贸易管

制、质量安全与技术标准、知识产权保护等方面的具体要求,关注业务所涉国家(地区)开展的贸易救济调查,包括反倾销、反补贴、保障措施调查等。企业开展境外投资,应全面掌握关于市场准入、贸易管制、国家安全审查、行业监管、外汇管理、反垄断、反洗钱、反恐怖融资等方面的具体要求。企业开展对外承包工程,应全面掌握关于投标管理、合同管理、项目履约、劳工管理、环境保护、连带风险管理、债务管理、捐赠与赞助、反腐败、反贿赂等方面的具体要求。企业开展境外日常经营,应全面掌握关于劳工权利保护、环境保护、数据和隐私保护、知识产权保护、反腐败、反贿赂、反垄断、反洗钱、反恐怖融资、贸易管制、财务税收等方面的具体要求。”

4. 各方加强支持和服务

(1) 金融服务措施

“一带一路”倡议提出以来,中资金融机构不仅为对外承包工程业务提供各种金融服务之外,同样重视利用自身积累的市场信息和经验优势,发挥桥梁作用,为企业提供全流程的服务,带动企业更好的走出去。

一是支持重点合作项目实施。融投资是对外承包工程业务发展的重要助力。国家开发银行融资支持印尼雅万高铁建设,支持柬埔寨首条高速公路——金边至西哈努克港高速公路建设,支持“一带一路”沿线国家新建电站装机容量达 2200 万千瓦,帮助当地将资源优势转化为经济社会发展动能;支持哈萨克斯坦奇姆肯特炼油厂升级改造、年产 50 万吨聚丙烯等重大项目,以及文莱恒逸年加工 800 万吨原油石化项目,进一步完善当地产业链条,提升工业化发展水平。中国银行发挥自身产品专业化优势,加强与政策性银行、国际同业、国际多边组织、出口信用保险等机构的合作,整合各方资源优势,支持了包括约旦阿塔拉特页岩电站、迪拜哈翔清洁煤电站以及加纳 TEMA 商业港口建设等在内的一批重点项目建设。中国信保积极履行政策性职能,发挥逆周期调节作用,进一步扩

大出口信用保险覆盖面,全力服务“一带一路”建设,加大对实体经济的支持力度。2018 年,中国信保延伸服务链条,主动对接“走出去”企业需求,承保对“一带一路”沿线国家的出口和投资 1506 亿美元,承保了孟加拉 PAYRA2*660MW 燃煤电站、缅甸仰光国际机场扩建等重大项目。

二是扩展国际网络布局,扩展服务覆盖范围。在“一带一路”倡议引领下,中资金融机构不断完善国际网络布局,拓宽服务覆盖。如中国银行持续完善在“一带一路”沿线的机构布局,扩展沿线服务网络。中国工商银行在“一带一路”沿线的 21 个国家和地区有 131 家机构,覆盖 6 大洲和所有重要的金融中心;创设“一带一路”银行间还款的机制,为企业提供各类服务,目前已有来自“一带一路”沿线 40 多个国家和地区的 80 多家金融机构加入。

三是扩大国际金融合作。“一带一路”倡议建设规模大,需要更好促进股权融资市场的发展,积极调动国际资本和当地资本的参与,为经济社会发展提供中长期的稳定资金支持,也离不开中资金融机构扩展国际合作。国家开发银行通过银团贷款、联合融资、同业授信等方式,主动联合国内外金融机构参与“一带一路”项目建设,实现互利共赢、共担风险,有效促进了双边经贸合作、重点项目建设和人民币国际化。中国工商银行与德国商业银行签署合作备忘录,德商行未来五年内投放 50 亿美元支持“一带一路”倡议的相关项目。中国银行与摩洛哥阿提扎利瓦法银行签署合作备忘录,加强双方在信息经验交流、共建一带一路、大项目融资和人民币交易等领域合作。交易所债券市场进一步服务“一带一路”建设,促进沿线国家(地区)的资金融通。沪深交易所 2018 年 3 月 2 日发布《关于开展“一带一路”债券试点的通知》。上海证券交易所先后开展与沿线交易所的合作,如与中金所、深交所组成联合体成为巴基斯坦证券交易所的战略投资者,与哈萨克斯坦阿斯塔纳共同建设阿斯塔纳国际交易所等。深交所探索金融活水支持“一带

一路”建设、持续创新投融资模式，招商局港口控股有限公司及普洛斯洛华中国海外控股（香港）有限公司“一带一路”公司债券在深交所成功发行，成为市场首批公开发行的“一带一路”熊猫公司债券。

（2）行业管理和服务

一是强化行业自律体系建设，落实行业自律规范。承包商会从项目备案、企业推荐、企业分级、违规处罚等四个方面落实行业自律制度。推动会员企业有序进入海外市场，对市场的重点项目开展业务协调，确保政府间框架项目有序推进，有效化解项目的业务争端，为企业业务开展提供有效支持，有力维护了行业整体权益。

二是推动行业信用体系建设，促进行业可持续发展。通过全面推进行业信用建设，开设行业红黑名单专栏，建立行业信用信息平台等手段继续完善信用管理机制，推动会员企业遵章守法、诚信经营、公平竞争。多层次推进行业社会责任建设。开展企业社会责任绩效评价工作，编制对外承包工程行业社会责任报告、境外可持续基础设施项目案例集，与第三方机构合作开发对外承包工程行业社区沟通手册，为会员企业境外项目实施树立典型、提供可参考应用的工具，促进会员企业合法、诚信、守规经营。

三是打造行业业务促进平台，推动“一带一路”项目合作。通过会议、论坛、市场考察、交流研讨等活动，为会员企业参与国际交流与合作广泛搭建平台，有效促进了会员企业与各国政府、企业、金融机构在国别政策、市场形势、项目合作等方面的沟通与交流，为会员企业业务拓展提供有力支持。积极开展多角度开展行业研究，为会员企业评估市场环境、防范经营风险、拓展基建项目提供参考，实现行业研究和信息工作从宏观环境到国别市场、重点项目的全覆盖。积极向政府反映行业诉求。通过主动反映情况、承担政府委托课题、参与政府工作机制等多种方式，代表行业发声，充分反映会员企业在投融资、风险防控和行业标准方面的业务诉求。

四是增强专业化服务，助力行业转型升级。加强业务研讨，探索转型升级新路径。搭建研讨交流平台，研判行业发展趋势，交流企业发展经验，探讨行业向“投建营一体化”转型的有效途径。与多边金融机构合作举办采购政策、项目融资等专题培训及业务对接活动，丰富企业融资渠道、帮助企业以 BOT、PPP 方式参与国际基建项目提供有力支持。提供形式多样的培训服务，有效地帮助企业打造专业化、复合型管理人才队伍，提高企业的综合管理水平和国际竞争力。整合优势资源，提供安全风险与标准咨询服务。编写并发布新版《境外中资企业机构和人员安全管理指南》，为会员企业提供境外安全管理建议；发布了《中国企业境外可持续基础设施项目指引》等行业内首批三项团体标准；联合专业机构开发完成了行业工程技术标准咨询服务系统，收录了共计 8000 多项欧美日韩等国家和地区的主流工程技术标准成果。

（3）其他相关环境

国际商事争端解决方面。2018 年 1 月 23 日，中央全面深化改革领导小组会议审议通过了《关于建立“一带一路”国际商事争端解决机制和机构的意见》。《意见》要求，积极促进“一带一路”国际合作，依法妥善化解“一带一路”建设过程中产生的商事争端，平等保护中外当事人合法权益，努力营造公平公正的营商环境，为推进“一带一路”建设、实行高水平贸易和投资自由化便利化政策、推动建设开放型世界经济提供更加有力的司法服务和保障。《意见》提出，最高人民法院设立国际商事法庭，牵头组建国际商事专家委员会，支持“一带一路”国际商事纠纷通过调解、仲裁等方式解决，推动建立诉讼与调解、仲裁有效衔接的多元化纠纷解决机制，形成便利、快捷、低成本的“一站式”争端解决中心，为“一带一路”建设参与国当事人提供优质高效的法律服务。最高人民法院在广东省深圳市设立“第一国际商事法庭”，在陕西省西安市设立“第二国际商事法庭”，受理当事人之间的跨境商事纠纷案件。

税收外汇信息服务方面。国家税务总局发布《中国居民赴某国家(地区)投资税收指南》。《税收指南》主要围绕境外投资目的地整体营商环境、主体税种、征管制度、双边税收协定(协议或安排)等方面内容进行了较为详细的介绍。国家外汇管理局“一带一路”国家外汇管理政策研究小组发布《“一带一路”国家外汇管理政策概览》，从经常项目外汇管理、资本和金融项目外汇管理、个人外汇管理、金融机构外汇业务管理等方面对“一带一路”国家外汇管理政策情况进行了编译和梳理，为参与“一带一路”贸易投资活动的银行、企业等市场主体提供参考。

(二) 国际基础设施建设需求不断增长

1. 全球基础设施建设步入新的增长期

在全球经济增长持续乏力、贸易和投资增速大幅放缓的背景下，各国纷纷通过加快基础设施建设和改造以提振内需，并通过基础设施互联互通加快开拓新市场。发展中国家迫切希望通过建设和改善国内基础设施水平，不断提升与周边国家和地区的联通，加快融入全球价值链，推进工业化进程。特别是新兴市场国家为了维持经济增速，加快基础设施建设投资成为中短期内重要的经济政策之一。发达国家也纷纷推出基础设施投资计划，试图通过加快基础设施投资在短期内提振经济增长，并为培育长期经济发展动能提供有力的基础设施体系支撑，实现经济的二次跃升。

当前全球区域经济一体化趋势不断加强，如东盟、海湾合作委员会、中东欧、东非、拉共体等区域融合、经济一体化不断加快。2019年7月份，非洲大陆自贸区也正式成立，为非洲区域内贸易和制造业发展提供了巨大机遇。区域经济一体化发展也为基础设施互联互通和产能合作带来了发展机遇。

根据由20国集团(G20)旗下全球基础设施中心(GIH)与牛津经济研究院于2017年7月联合发布的

《全球基础设施展望》，2016-2040年间全球基础设施投资需求将达到94万亿美元，平均每年为3.7万亿美元。根据惠誉解决方案(Fitch Solutions)重点项目数据库，目前全球基建领域即将上马的项目投资额达到9.8万亿美元，其中亚洲地区3.6万亿美元(交通领域55%、能源和设施领域23%、房建领域22%)，北美和西欧地区2.5万亿美元(交通47%、能源设施领域29%、房建24%)，中东北非地区1.6万亿美元(房建55%、交通29%、能源设施领域16%)，拉美地区8420亿美元(交通46%、能源设施42%、房建12%)，撒哈拉以南非洲地区6800亿美元(房建39%、能源设施32%、交通29%)，中东欧地区5840亿美元(交通43%、能源设施32%、房建22%)。

2. 轨道交通、可再生能源、民生工程有望成为发展重点

随着发达经济体基础设施升级改造以及新兴经济体工业化、城市化发展的推进，各国竞相推出经济发展规划，致力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，加大基础设施互联互通支持力度，未来轨道交通、可再生能源、民生工程领域将吸引较多投资，有望实现较快增长。

一是全球轨道交通行业发展依然强劲。各国大力发展铁路轨道交通、城际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，将带动其配套产业的快速发展。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。欧、美、日等发达国家和区域中心城市大力发展高速铁路网和城市轨道交通，亚、非、拉美、中东等众多国家以发展普速铁路为主，并对既有铁路进行扩能改造。此外，跨境铁路建设需求加大。拉丁美洲、中东欧、独联体等均提出了各自的铁路建设规划。在“一带一路”倡议的推动下，亚洲区域基础设施互联互通加速发展，各国相继加大对铁路领域的投资，推出越来越多的跨境铁路项目。

非洲铁路新建及升级改造市场广阔，已经成为大型骨干铁路项目最具发展潜力的区域。

二是可再生能源前景广阔。近年来，石油和煤炭在能源结构中所占比例缓慢下降，核能、风能、水力、地热等形式的新能源逐渐被开发和利用，全球能源转型加快，实现绿色低碳发展，开发可再生能源已经成为国际社会的共同使命。能源结构变化、能源安全和气候变化驱动新能源发展，越来越多的国家、地区和企业扩大可持续能源生产。根据国际能源署预测，2019-2023 年全球将新增光伏装机容量 613.9GW，2023 年累计容量达 1113.9GW；年增长规模逐步增大，2023 年达到 140.9GW/年；中国、美国、印度、日本、中东、拉美、亚太等光伏装机容量增长较大；非洲目前是光伏市场的蓝海，但市场空间巨大。

三是民生工程需求大。民生工程主要包括基础设施、环境提升、文化体育、医疗卫生等方面。各国政府高度重视民生工程，虽然经济下行压力较大，但民生工程投资不减，特别是社会住房、供排水、污水处理和固体垃圾处理等行业呈现巨大的资金需求和发展机遇。

3. 国际工程市场发展趋势

一是公私合营（PPP）成为越来越多国家开展基础设施建设的模式。目前，国际工程领域建设资金较为匮乏，各国政府努力吸引私人投资参与基础设施建设，希望采用 PPP 模式开展建设。如巴西联邦政府于 2016 年通过法律宣布创立投资伙伴关系计划（PPI），采用公私合营方式建设高质量的基础设施，至 2019 年初共推出 193 个项目，其中 136 个项目已签约，签约投资额达 680 亿美元。迪拜借助 PPP 模式吸引潜在投资者进入可再生能源领域，以加快可再生能源项目建设。埃塞俄比亚、肯尼亚等非洲国家纷纷表示将采用 PPP 模式等开展基础设施建设。

二是产业链上下游融合度加深，跨界联合渐成趋势。当前，国际工程高端市场已扩展到从设计到施工、

后续服务的全过程，打造全方位价值链。国际领先承包商通常采取“系统承包商”模式，将企业的利润源泉从简单的工程承包延伸到产业链条的所有环节，将企业的客户、供应商、金融机构以至于客户的客户都纳入企业的价值链，从而创造出新的价值，具备这种能力的企业都充分地获得了竞争的活力。很多企业与其他企业或者机构联合，充分发挥各自优势，带动优势产业走出去，而且形成了独特的竞争优势。

三是企业间国际合作扩大。随着国际工程项目规模逐渐扩大、工程内容复杂度不断提升，以及业主或者当地法律要求也日益提高，越来越多的企业选择与国际知名承包商或当地企业成立联合体，充分发挥双方优势，增强融资能力，提升专业技术水平和扩大专业种类，提高项目的成功率，以应对国际工程项目日益复杂的挑战。

四是可持续基础设施广受关注。目前，可持续发展理念受到世界各国的普遍重视。联合国可持续发展目标明确提出要开发可持续的基础设施。2015 和 2016 年两届 G20 峰会都将基础设施列为各国重点关注的可持续发展领域，并强调将加强对可持续基础设施的投资。从项目所在国来看，越来越多的外国政府、项目业主、民众、非政府组织期望中国企业在参与基础设施项目过程中，能实行本土化经营，雇佣和培训当地员工，实行本地化采购，积极参与社区公益，同时注重节能减排和生态环境的保护。越来越多的金融机构在向基础设施项目提供贷款和融资支持时，对项目的社会和环境效应提出了更高的要求。“赤道原则”、“负责任投资原则”、“绿色信贷”等，引导投资方、业主和承包商重视可持续发展理念，关注项目对社会和环境的影响。从企业自身来看，加强与利益相关方的沟通，投资和建设经济、社会和环境可持续的基础设施项目，将有助于企业获得金融机构的融资支持、建立与利益相关方的和谐关系，赢得各方的尊重和信任，增强企业的竞争软实力，降低项目的社会和环境风险，从而实现企业在海外的可持续发展。

三、行业发展所面临的主要问题和挑战

（一）国际经济面临下行压力，全球基建资金缺口加大

当前世界经济仍然存在不平衡性和不确定性，能源和矿产价格长期低位徘徊，加上部分国家财政困难和政局不稳等因素，对国际工程市场发展造成不利影响。2019年4月IMF公布了最新世界经济增长预测，由于大多数主要发达经济体的前景黯淡，下调2019年全球经济增速预期至3.3%，创金融危机以来最低水平。

随着国际经济的发展速度减缓，各国债务负担加重，国际资本避险情绪增强，全球基础设施投资增速放缓，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约一万亿美元甚至更高水平。根据亚洲开发银行估计，亚洲基建投资需求缺口每年高达4590亿美元；非洲开发银行估计，非洲基建资金缺口每年高达680至1080亿美元。目前，部分国家经济状况和投资环境不容乐观，债务风险上升，传统的EPC+F模式受到挑战。许多国家的合作项目推迟、停工，甚至取消，合作项目资金落实难度加大。同时，企业的融资渠道单一，资金获取难度增大，融资成本普遍较高，“融资贵、融资难”等问题仍然突出。

（二）各类外部风险日益突出

在“一带一路”倡议引导下，越来越多的中国企业走向海外，参与国际市场竞争与合作，对外工程承包和相关投资合作规模不断扩大且集中在亚非拉等市场，所面临的各项风险日益突出。综合来看，目前对

外承包工程业务所面临的突出风险如下：

一是政治风险加剧。目前，逆全球化思潮、贸易保护主义抬头、地缘政治冲突等问题突出。部分新兴市场和发展中国家因党派之争、政府更迭等原因，政治风险居高不下，诱发了较大的法律法规变动风险和非传统安全风险，增加了项目投资决策的难度，对于项目履约造成了巨大影响。业务所在国的政权更迭风险通常具有不可预测性，给双边合作带来重大影响。目前，南亚、东南亚、中东北非、拉美等部分国家的政治不稳定和社会动荡加剧。

二是传统安全风险。目前境外安全形势日趋严峻复杂，各种突发事件时有发生，涉及中国公民和企业的安全事件日益增多。特别是“一带一路”沿线部分国家政局动荡，民族和宗教矛盾突出，恐怖袭击、武装抢劫等事件频繁发生，这些都严重影响中国企业和公民的海外安全。中国公民遭受的东道国社会治安、经济和劳务纠纷、意外事故、恐怖袭击和劫持人质以及政局动荡等安全威胁较往年均有所增加。

三是工程款拖欠等经营风险。业主拖欠工程款风险是中国企业在海外开展承包工程业务面临的最常见风险之一，工程款的支付往往与东道国的财政状况、经济发展以及政局变化等因素密切相关。由于部分国家财政困难，货币汇率出现大幅波动，甚至大幅贬值，部分项目业主推迟履约，有些已执行的项目工程款得不到及时支付，如中国企业在刚果（布）、赤道几内亚和安哥拉等市场实施的项目均出现了严重的工程款拖欠问题。部分国家对中国企业的要求越来越高，甚至提出一些不合理的要求。部分国家法律制度不健全，税务政策变化快，执行随意性大，且新规定溯及既往，对中国企业经营带来很大不确定性。部分国家货币对美元出现贬值，汇率风险突出，如2019年上半年阿

根廷比索对美元同比贬值达 48%，土耳其里拉对美元同比贬值达 27%，这给中国企业在相应国家的经营带来很大风险。部分国家外汇支付比例大幅下降，当地币支付比例上升，且由于当地币贬值、外汇匮乏的原因，规定比例下的外汇部分资金仍无法顺利汇出等问题，中国企业在境外实施项目的过程中，积累了大量的当地币，影响了项目实施的预期效益。

四是合规经营风险。中国企业合规治理面临严峻形势。目前相关国际组织、国际金融机构以及境外政府纷纷出台“合规经营”方面的指导文件，如国际标准化组织 ISO 的《合规管理体系指南》、经济合作与发展组织（OECD）的《内控、道德与合规最佳行为指南》以及世界银行的《诚信合规指南》，对中国企业在境外的可持续发展、社会责任履行、合规、反腐等经营管理软实力提出了更高要求。中国企业面临多边开发银行等国际金融组织严格的合规监管，如企业违规将被列入制裁名单，这样不仅丧失了商业机会，还将面临经济和商誉的双重制裁。美国的长臂管辖制度也是中国开展国际工程承包所面临的约束条件。美国出口管制和制裁制度覆盖面非常广，且内容复杂，在国际工程承包领域，主要集中在受到美国不同程度出口管制和制裁的“敏感国别”以及在特定领域，或涉及到石油、电力、交通基础设施领域投资、建设等。企业在开展业务时应特别注意。

（三）企业综合实力有待进一步提升

近年来，对外承包工程企业顺应国际工程市场需求发展，不断探索可持续发展路径，综合实力和管理能力不断提高，但仍然与行业高质量可持续发展的要求有一定差距。

一是国际范围内配置资源的能力有待加强。特别是企业普遍资本运作能力较为薄弱。目前，在国际工程建设领域资金匮乏、传统金融信贷模式发展面临瓶颈、公私合营模式日益受到业主青睐的形势下，对外

承包工程日益与投资相结合，市场对于承包商的投融资能力要求不断提高。总体来看，企业对于境外金融资源的掌握和使用还十分有限，融资方式相对单一，仍停留在以银行提供的带息负债融资为主的阶段，整体的资本运作能力和水平普遍薄弱，通过国内外资本市场为国际项目募集资金范例较少，缺乏在东道国当地市场融资的能力，未能形成产融结合，制约了业务发展。

二是风险管控能力有待进一步加强。企业的风险意识逐步增强，在应对传统的汇率、合同价格、法律、劳工等方面风险年的业务发展过程中研究总结出了一套行之有效的应对措施和方法。但是对于近两年出现的新型风险，如国际舆情风险、主权债务风险和合规风险，以及过去一直存在，近几年越来越突出的政权更迭风险、非传统安全风险等，部分企业尚未引起足够的重视。某些企业出现对海外经营的汇率风险、安全风险、政治风险等方面的评估和准备不足、缺乏风险防范手段和措施等问题。越来越多的企业开始重视合规管理问题，部分企业已经建立起合规体系，但中国企业在合规意识和管理方面仍同国际领先企业存在差距，合规意识和能力仍需进一步加强。

三是综合管理能力仍不能满足业务需要。市场开发和规划、咨询能力与发达国家企业相比还有较大差距；在大型、特大型项目的管理经验、设备物资的国际化采购、前沿技术的创新和应用能力方面仍有所欠缺，运营管理能力需要提升，切实降低运营成本。国际人才储备不足。从内部看，“走出去”企业的数量越来越多，国际化人才不仅数量不足，能力素质亦不能满足需求。从外部看，“一带一路”沿线大部分国家本土化、属地化、专业化的高级管理和技术人才极度缺乏，不能满足业务发展的需要。

四、促进行业高质量发展的相关建议

目前，对外承包工程业务处于从高速度向高质量发展的关键时期。在复杂的行业发展形势下，需要各方加强研究，抓住历史发展机遇，应对发展挑战，推动对外承包工程业务高质量发展。

（一）对外承包工程企业

对外承包工程企业作为市场主体，应深入学习领会相关精神，围绕“一带一路”倡议，以国际基础设施建设和国际产能合作为重点，提升自身管理水平和风险防控水平，开展多方合作，建设可持续项目。

一是加强学习，提高认识，深刻领会习近平总书记的重要讲话精神，准确把握高质量共建“一带一路”的基本原则、合作理念和发展目标，紧跟国家战略和引导方向。以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，继续做好“一带一路”建设布局的大写意，更精心绘制深耕细作的工笔画，推动“一带一路”建设走深走实。要持之以恒，秉持共商、共建、共享的基本原则，深刻认识共建“一带一路”是中国倡议，各国共建、市场运作、全球共享，构建人类命运共同体的新型合作平台的基本属性。要始终坚持开放包容、共同发展、绿色廉洁的合作理念，积极推动绿色基础设施建设，绿色投资、绿色金融。要努力实现高标准、惠民生、可持续的发展目标，让共建“一带一路”的成果更多惠及沿线国家全体人民，为当地经济社会发展做出实实在在的贡献，推动“一带一路”建设高质量、高标准、高水平发展。

二是抓住机遇，转变发展理念，制定科学的海外发展战略。企业要把握好国际市场需求和国内政策环境为行业发展带来的良好发展契机，认真根据《关于促进对外承包工程高质量发展的指导意见》提出的业

务高质量发展的方向和重点，转变发展理念，结合企业实际情况，制定科学的企业海外发展战略，主动探索创新，加快转型升级的步伐，向产业链高端攀升，不断拓展业务发展的深度和广度，进一步提升质量和效益。

三是建设可持续基础设施项目。企业应从自身实际和市场需求出发，注意循序渐进，审慎选择经济、社会和环境可行，符合当地发展目标的可持续发展项目。做好项目所在国市场的充分调研，注重考察项目的经济可行性和合规性，持续开展生态环境影响评估，保护环境，节约资源，倡导再生与可持续发展。

四是加强多方合作。加强对外承包工程间合作，发挥各自在资金、技术、人才、市场等方面优势，以及交通、建筑、水利、建筑、电力等特定领域的各自优势，形成全产业链合作，提升竞争力。加强国际合作，坚持开放包容，与国际一流工程承包商合作。注重与东道国企业合作，共享发展收益，促进各方分享观点，拓展发展新潜力。

五是建立健全风险防范体系，全面提升应对风险能力。企业应树立以“事先防范和过程控制为主，事后救济和善后处理为辅”的风险管理理念，建立健全应对各类外部风险的预防预警和应急处置体系，制订安全管理体系和应急预案，合理设置安全管理组织架构。应做好日常风险管理，做好海外员工日常安全知识培训和应急演练，同驻外使领馆和驻在国政府有关部门保持密切联系，实时监控各类安全风险。同时，应借助专业的国际工程咨询、律师、会计师事务所等中介机构，对项目所在国市场进行审慎调查、前期论证、投标报价咨询、签约与履约风险审核、索赔和国际仲裁处理等方面的咨询，有效减少或避免项目各种风险。

六是坚持合规诚信经营。树立合规经营价值观，提升合规内控管理水平，建立健全对外承包工程合规风险管理体系，建立健全高风险事项合规审查、员工合规职责及行为合规要求、合规交叉审查、设置合规官等制度、机构和人员。不仅要严格遵守我国国内的法律法规，还要严格遵守东道国合同、银行、税务、进出口、外汇管制、用工和劳动保护、环境、反腐败等相关法律法规和国际工程承包 FIDIC 条款等国际惯例，并遵守有关国际组织和多边金融机构的规则。

七是积极履行社会责任。建立健全企业社会责任管理体系，通过完善企业社会责任管理制度、切实履行社会责任、发布企业社会责任报告等方式，将企业社会责任融入到公司战略、治理结构的各个流程。开展属地化经营，结合实际聘用当地员工，遵守劳务用工有关规定，尊重当地风俗传统，积极传播中华文化，促进人文交流互建。积极参与当地公益事业，加强与非营利性组织的互动合作，帮助项目所在地发展民生，尊重当地宗教信仰和文化风俗，树立中资企业的良好形象，推动可持续发展。

八是重视人才培养，打造国际化人才队伍。企业应利用国内、国外两个市场，采取外部引进与自主培养相结合的方式，培养国际化、专业化高端人才队伍：对内依托国内总部，系统开展人才队伍建设及能力提升工作，提升人才的综合能力；对外充分利用海外工程项目部这一平台，培育国际工程项目管理、国际商务谈判、国际工程技术等国际化复合型人才，满足对外承包工程业务发展需求。

（二）政府相关部门

一是政府主管部门应构建一套完整、规范、科学的行业管理体制，促进对外承包工程行业实现高质量、可持续发展。

二是建议国家各相关部门在制定出台与共建“一带一路”相关的政策方针时，应强化顶层设计的系统

性，进一步加强部际间政策的协调统一性。相关政府部门在出台政策办法前，应进一步加强沟通交流，协调一致，可研究探索由牵头部门对共建“一带一路”相关的财税、金融、法律、安全等政策进行统筹谋划，统一组织制定。

三是建议加强对“一带一路”金融支撑体系的顶层设计，调整优化目前的部分政策举措，推动解决中国企业普遍反映的融资渠道单一、融资成本高、审批流程长、资金出境难等突出困难。加快推进人民币国际化进程，推动人民币成为国际普遍认可的计价、结算及储备货币，简化人民币出境审批手续和流程，扩大人民币结算使用范围，从最前端解决汇率风险。加大对投建营一体化、境外经贸合作区的金融支持。积极推动各类金融机构，包括地方银行、民营银行等加快走出去步伐，为中国企业境外发展提供更多金融支持和服务。加快推动、引导国内外金融机构和社会资本参与“一带一路”建设，推动第三方市场合作等多方式共建“一带一路”。

四是建议政府相关部门鼓励有关行业组织发挥行业自律作用，开展双边行业间对接交流，并参与中国出口产品的质量、标准、技术、安全等，加快与欧盟等发达国家进行产品体系认证工作，助推中国产品开拓中高端市场。

五是建议国家有关主管部门根据对外承包工程企业当前发展实际、国际工程市场的特点和要求以及行业整体的转型升级方向，优化对外投资的监管审批政策等，特别是对过去界定的主业和非主业经营范围进行合理的调整和优化，避免“一刀切”举措，采取灵活措施，鼓励企业在境外建设高质量、可持续、抗风险、价格合理、包容可及的基础设施，加快形成对外承包工程发展新优势。

六是积极鼓励设计咨询走出去。支持有实力、有条件的勘察、规划、设计、监理、咨询等企业发挥专业优势，加快与国际接轨步伐，积极参与国际竞争，推动对外承包工程迈向产业链高端。引导设计咨询走

出去与建设施工、项目管理等走出去相结合，发挥引领带动作用，增添对外承包工程发展新动力。

七是营造良好的合作条件和环境。进一步加强政府间合作，推进自贸区谈判，对外加强在投资保护、避免双重征税以及税收优惠等方面的政策、投资便利化安排、实施项目的征地拆迁安排、工作签证与劳务人员准入、工程技术标准和职业资格互认等方面的合作。构建对外承包工程业务综合服务体系，建立境外信息发布平台，推动多方位的对外宣传。引导企业软实力建设，强化履行企业社会责任意识、合规经营意识，提升属地化经营管理水平。

（三）金融机构

一是不断创新金融产品和融资模式，金融机构在依法合规、风险可控、商业可持续的前提下，创新和丰富服务对外承包工程发展的金融产品和投融资模式，通过股权投资、项目融资、引入公共资金及私人资本、扩大人民币融资产品及计价结算等方式，满足行业投融资需求，提供更优质的融资融智融信支持。

二是加强与国外金融保险机构的合作，充分运用债务可持续性分析框架，提高融投资决策的科学性和债务管理水平，针对不同类型的海外企业设计金融产品，提供差异化的、更具竞争力的金融产品和服务。

三是充分发挥信用保险作用，实施积极的承保

政策，进一步完善出口信用保险政策和海外投资保险制度，为对外承包工程业务提供更加完善的风险分担机制。

（四）行业组织

一是行业组织应充分发挥协调职能，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。

三是发挥在政府、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 and 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。

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、经验交流对接平台，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等开展第三方市场合作。

五是加强行业研究和业务发展质量引导，提供培训、会展、信息等专业化服务，帮助企业加强能力建设。

第二章

各地区市场发展情况

从新签合同额来看,非洲、拉丁美洲和大洋洲市场业务同比均实现增长,其中非洲扭转下降趋势,拉丁美洲增长最快,实现同比增长 14.9%;亚洲、欧洲和北美洲市场业务下滑,北美洲降幅最大。从完成

营业额来看,亚洲、欧洲、北美洲和大洋洲市场业务同比均有增长,其中大洋洲增幅最大;非洲和拉丁美洲市场业务下滑,其中拉丁美洲降幅最大。

一、亚洲市场

(一) 整体业务情况

亚洲是对外承包工程业务第一大市场,2018 年业务有所下滑,新签合同额 1193.5 亿美元,占对外承包工程新签合同总额的 49.4%,同比下降

16.9%;完成营业额 906.9 亿美元,占对外承包工程完成营业总额的 53.7%,同比增长 2.7%。2005-2018 年对外承包工程亚洲市场业务发展走势见图 2-1。

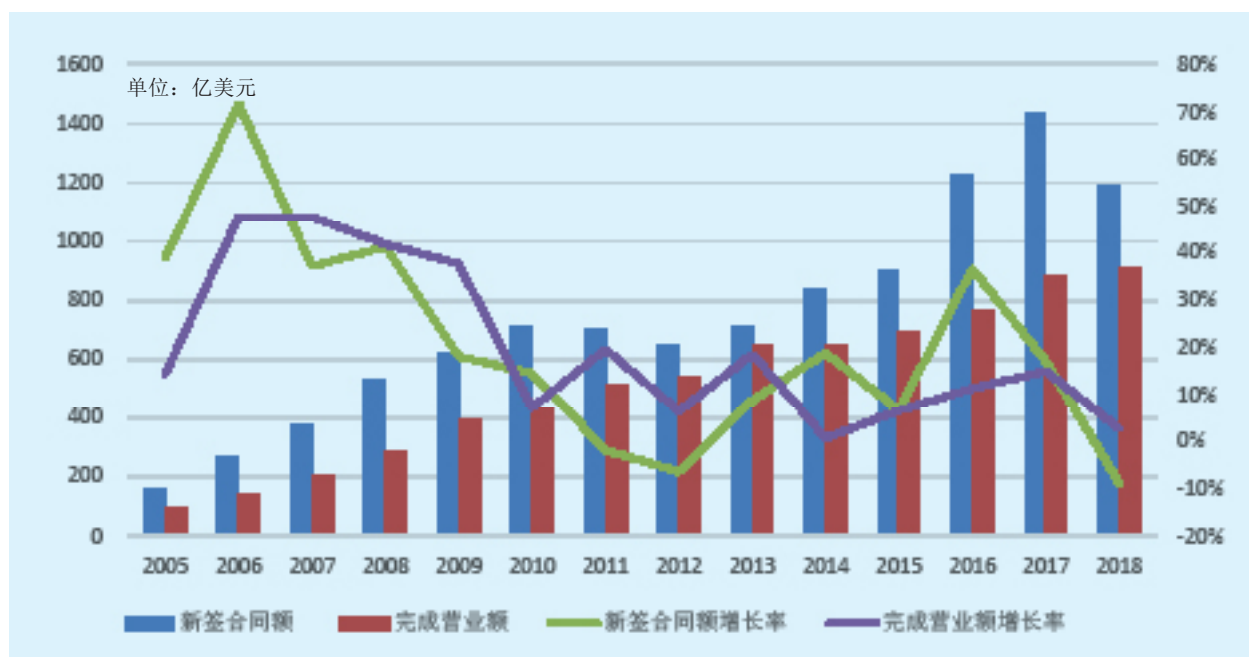


图 2-1 2005-2018 年亚洲市场对外承包工程业务发展走势

从国别（地区）业务发展来看,中国企业在 21 个亚洲国别（地区）新签合同额超过 20 亿美元,较上年增加 1 个国别,其中在印度尼西亚、马来西亚、孟加拉国、中国香港等市场新签合同额位居前列。从国别（地区）业务完成情况来看,企业在 18 个亚洲

国别（地区）完成营业额超过 20 亿美元,其中巴基斯坦、马来西亚、印度尼西亚、中国香港等市场完成营业额位居前列。2018 年亚洲地区对外承包工程业务排名前 30 位的国别（地区）市场见表 2-1。

表 2-1 2018 年亚洲地区新签合同额和完成营业额前 30 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	114.0	-33.7%	巴基斯坦	112.7	-0.6%
2	马来西亚	93.5	-62.4%	马来西亚	79.6	-2.2%
3	孟加拉国	91.1	-12.6%	印度尼西亚	61.0	9.6%
4	中国香港	90.2	1.0%	中国香港	59.3	6.9%
5	阿拉伯联合酋长国	76.4	53.0%	老挝	52.6	24.5%
6	伊朗	67.5	35.8%	沙特阿拉伯	52.2	-17.8%
7	沙特阿拉伯	67.3	129.7%	孟加拉国	43.2	37.4%
8	越南	66.7	9.3%	阿拉伯联合酋长国	36.1	44.8%
9	哈萨克斯坦	43.6	85.7%	泰国	33.6	-0.8%
10	巴基斯坦	43.2	-59.8%	越南	28.0	-2.7%
11	斯里兰卡	36.3	107.6%	科威特	27.3	39.2%
12	菲律宾	30.9	-16.2%	新加坡	25.8	-24.9%
13	伊拉克	29.8	-49.6%	伊拉克	25.6	-6.6%
14	印度	28.9	12.2%	中国澳门	25.1	-9.9%
15	柬埔寨	28.8	-12.7%	斯里兰卡	23.8	5.6%
16	泰国	28.6	-23.2%	伊朗	23.2	12.9%
17	新加坡	27.9	-20.6%	印度	23.2	-6.1%
18	缅甸	27.7	39.1%	哈萨克斯坦	22.1	-1.1%
19	蒙古	25.9	335.3%	菲律宾	19.7	4.6%
20	老挝	24.2	-53.6%	柬埔寨	18.0	2.1%
21	科威特	22.1	-38.8%	文莱	13.7	93.2%
22	塔吉克斯坦	19.9	462.9%	缅甸	11.7	-27.5%
23	以色列	17.2	330.7%	以色列	11.1	-2.0%
24	马尔代夫	13.9	11.6%	乌兹别克斯坦	10.6	109.8%
25	土耳其	11.6	39.6%	阿曼	8.8	7.1%
26	乌兹别克斯坦	11.1	169.9%	蒙古	7.6	-29.1%
27	中国澳门	9.5	-55.9%	卡塔尔	7.3	-29.6%
28	阿曼	9.2	-20.3%	土耳其	6.7	-44.6%
29	尼泊尔	9.1	1.1%	约旦	6.5	-2.6%
30	韩国	7.9	-42.6%	马尔代夫	6.4	54.2%

电力工程建设、一般建筑、交通运输建设和石油化工领域为中国企业在亚洲市场承接工程的主要业务领域，新签合同额和完成营业额合计占比分别达到 76.5% 和 78.7%。其中，电力工程建设新签合同额占比同比提升，居各专业领域首位，交通运输建设完

成营业额继续保持第一。此外，中国企业在亚洲市场通讯工程建设、水利建设、工业建设、制造加工设施建设和废水（物）处理等业务领域的新签合同额同比均有增长。2018 年亚洲市场对外承包工程业务领域分布见表 2-2。

表 2-2 2018 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	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
1	电力工程建设	285.0	-2.1%	23.9%	交通运输建设	215.9	5.1%	23.8%
2	一般建筑	264.6	-25.4%	22.2%	电力工程建设	194.7	4.6%	21.5%
3	交通运输建设	247.5	-32.8%	20.7%	一般建筑	186.9	8.8%	20.6%
4	石油化工	115.8	-20.2%	9.7%	石油化工	115.8	6.1%	12.8%
5	工业建设	98.7	107.3%	8.3%	通讯工程建设	57.2	-16.1%	6.3%
6	通讯工程建设	73.8	-1.7%	6.2%	工业建设	48.5	5.5%	5.3%
7	水利建设	36.5	38.8%	3.1%	水利建设	29.8	20.6%	3.3%
8	制造加工设施建设	16.0	-23.5%	1.3%	制造加工设施建设	13.2	-42.9%	1.5%
9	废水（物）处理	2.0	-79.1%	0.2%	废水（物）处理	4.8	64.0%	0.5%
10	其他	53.6	-45.5%	4.5%	其他	39.8	-11.2%	4.4%

2018 年，在亚洲市场有新签合同额申报的企业 475 家，其中新签合同额超过 10 亿美元的企业有 21 家，有完成营业额申报的企业 762 家。中国建筑集团有限公司在亚洲市场新签合同额和完成营业额保持第一。中国葛洲坝集团股份有限公司新签合同额 82.8 亿美元，由 2017 年的第 6 名上升至第 3 名，同比增长 81.2%，且增量排名第一。从完成营业额来看，

中国建筑集团有限公司、华为技术有限公司、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、中铁国际集团有限公司、青建集团股份有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司位居前列。2018 年亚洲地区业务前 20 强企业排名见表 2-3，合计新签合同额和完成营业额分别占到了亚洲地区总额的 58.9% 和 40.8%。

表 2-3 2018 年亚洲市场对外承包工程业务前 20 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国建筑集团有限公司	134.0	中国建筑集团有限公司	81.8
2	中国水电建设集团国际工程有限公司	85.8	华为技术有限公司	50.6

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
3	中国葛洲坝集团股份有限公司	82.8	中国港湾工程有限责任公司	39.2
4	华为技术有限公司	54.2	中国水电建设集团国际工程有限公司	27.0
5	中国港湾工程有限责任公司	47.4	青建集团股份公司	17.0
6	中铁国际集团有限公司	44.7	中国葛洲坝集团股份有限公司	14.7
7	上海电气集团股份有限公司	30.0	山东电力建设第三工程有限公司	14.3
8	中铁隧道局集团有限公司	22.3	中国石油工程建设有限公司	13.9
9	中冶京诚工程技术有限公司	20.2	中国机械设备工程股份有限公司	12.9
10	特变电工股份有限公司	19.4	中国中原对外工程有限公司	12.1
11	中铁亚欧建设投资有限公司	18.9	中国路桥工程有限责任公司	12.0
12	山东电力建设第三工程有限公司	18.7	中国机械进出口（集团）有限公司	11.5
13	中国石油管道局工程有限公司	18.5	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	9.6
14	中冶赛迪工程技术股份有限公司	18.4	中信建设有限责任公司	8.3
15	青建集团股份公司	18.0	中国有色金属建设股份有限公司	8.2
16	中国冶金科工集团有限公司	15.5	中国中铁股份有限公司	7.8
17	中国建筑第三工程局有限公司	15.1	上海振华重工（集团）股份有限公司	7.6
18	中国电建集团核电工程有限公司	14.0	中工国际工程股份有限公司	7.4
19	中铁四局集团有限公司	12.7	中石化炼化工程（集团）股份有限公司	7.6
20	中国石化集团国际石油工程有限公司	12.1	中国石油管道局工程有限公司	6.8

（二）各区域重点市场概况

从亚洲各区域市场²业务来看，2018年中国企业东南亚和南亚市场新签合同额占比分别下降12.1%和1.1%，在西亚、中亚和东亚市场新签合同额占比分别上升6.3%、4.1%和2.2%；在西亚、

东亚和东南亚市场完成营业额占比分别下降0.6%、0.5%和0.2%，而在中亚和南亚的完成营业额占比分别上升0.3%和0.1%。中亚新签合同额和完成营业额占比均有提升。2018年对外承包工程亚洲市场各地区业务分布见图2-2。

² 亚洲各区域划分如下：东亚地区包括朝鲜、韩国、蒙古、日本和港澳台地区；东南亚地区包括越南、老挝、柬埔寨、缅甸、泰国、马来西亚、新加坡、印度尼西亚、菲律宾、文莱、东帝汶等国家和地区；南亚地区包括斯里兰卡、马尔代夫、巴基斯坦、印度、孟加拉国、尼泊尔、不丹；西亚地区包括阿富汗、伊朗、土耳其、塞浦路斯、叙利亚、黎巴嫩、巴勒斯坦、约旦、以色列、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯、也门、阿曼、阿拉伯联合酋长国、卡塔尔和巴林；中亚地区包括土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦和哈萨克斯坦。

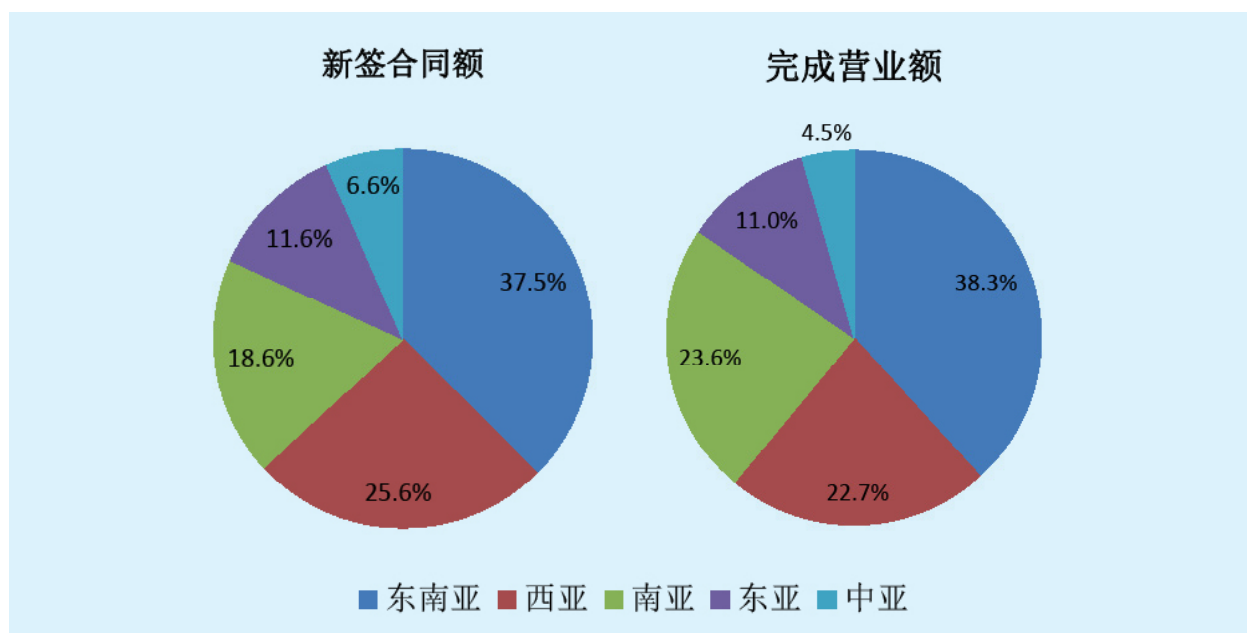


图 2-2 2018 年亚洲各地区对外承包工程业务分布

1. 东南亚地区

2018 年，中国企业在东南亚地区新签合同额 447.9 亿美元，同比下降 37.2%；完成营业额 347.3 亿美元，同比增长 2.3%。印度尼西亚和马来西亚市场新签合同额和完成营业额均进入了全球市场前 5 位，老挝市场完成营业额在全球市场中排名第 6 位。

(1) 印度尼西亚

2018 年，中国企业在印度尼西亚市场新签对外承包工程合同 725 份，新签合同额 114.0 亿美元，同比下降 33.7%；完成营业额 61.0 亿美元，同比增长 9.6%。业务主要集中在电力工程建设、交通运输建设、工业建设和一般建筑等领域，占比分别为 34.8%、25.2%、21.5% 和 7.7%。主要参与企业有华为技术有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司、山东鲁电国际贸易有限公司、中国中材国际工程股份有限公司、中国能源建设集团浙江建设有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司、中国建筑集团有限公司、上海鼎信投资（集团）有限公司等。本届印尼政府将物流和交通基础设施建设作为重中之重，据印尼

经济报告数据，2019 年印度尼西亚承包工程市场预计将达到 350 亿美元，涉及高速公路、港口、机场、铁路、电信等多个领域。

(2) 马来西亚

2018 年，马来西亚经济增速放缓，新任总理马哈蒂尔宣布暂停多个基础建设项目以减轻政府债务，包括中国企业承接的东海岸铁路项目。中国企业在马来西亚市场业务规模有所下滑，新签合同额 93.5 亿美元，同比下降 62.4%；完成营业额为 79.6 亿美元，同比下降 2.2%。业务主要涉及一般建筑、工业建设、交通运输建设等领域，占比分别为 43.6%、23.8% 和 22.7%。主要参与企业有中国建筑集团有限公司、中国交通建设股份有限公司、中国石化工程建设有限公司、华为技术有限公司、中济建设有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司、中国五矿集团有限公司、东方国际集团有限公司、中国冶金科工股份有限公司、中国石油化工集团有限公司、中国中铁股份有限公司等。

按照马来西亚政府规划，马来西亚将于 2020 年

左右进入发达国家行列。为实现这一目标，政府将平均每年投资约 500 多亿林吉特来发展基础设施项目，同时要新建 150 万套保障房，再加上马来西亚活跃的私人开发商的投资项目和外来投资项目，未来五年内马来西亚的工程承包领域仍有不错的发展机会。马来西亚的基建项目倾向本土企业。建议企业在马来西亚市场开展业务时，密切关注政府政策导向，并与本土企业开展合作，把握合适的投资时机。

（3）老挝

2018 年，中国企业在老挝市场新签合同 126 份，新签合同额 24.2 亿美元，同比下降 53.6%；完成营业额 52.6 亿美元，同比增长 24.5%。业务主要涉及电力工程建设、一般建筑、交通运输建设等领域，占比分别为 67.9%、22.2% 和 5.1%。主要参与企业有中国电建集团及下属公司、中国中铁股份有限公司、云南省建设投资控股集团有限公司、中国水利电力对外有限公司、北方国际合作股份有限公司、中国重型机械有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、中铁国际集团有限公司等。

根据国际货币基金组织报告，近年来老挝政府的公共债务和公共担保债务率不断攀升，从 2017 年的 61.1% 上升到 2018 年的 65.3%，2019 年预计债务率将达到 65.9%，且经济存在下行压力。根据亚洲开发银行预测，受益于近年大型基础设施项目的开工和完工、发电量增加和服务业的进一步发展，预计老挝 2019 年 GDP 增长率将达到 7%，通胀率维持在 2-2.5% 左右，经常账户赤字将有望下降至 13.7%。同时，受中国“互联互通”倡议启发，老挝提出变“陆锁国”为“陆联国”的战略设想，随着中老铁路和“一带一路”倡议不断推进，老挝已将这一设想上升为国家战略，即将内陆国家的劣势转变为地理位置优势，让交通不便的老挝通过互联互通成为连接周边国家的枢纽，特别是成为中国与东盟地区互联互通的一个关键节点。老挝政府将通过鼓励国营机构与民间资本联合投资，申请国际援助以及吸引外国投资来完成这一战略设想。

（4）越南

2018 年，中国企业在越南市场新签合同 289 份，新签合同额 66.7 亿美元，同比增长 9.3%；完成营业额 28.0 亿美元，同比下降 2.7%。电力工程建设和一般建筑是中国企业在越南市场的主要业务领域，业务占比分别为 54.6% 和 30.0%，较 2017 年分别增长 6.4% 和 9.0%。主要参与企业有中国中材国际工程股份有限公司及下属公司、中国建筑集团有限公司及下属公司、广东省电力设计研究院、武汉凯迪电力工程有限公司、中国电建华东勘测设计研究院、华为技术有限公司、上海宝冶集团有限公司等。

（5）菲律宾

2018 年，中国企业在菲律宾市场新签合同 121 份，新签合同额 30.9 亿美元，同比下降 16.2%；完成营业额 19.7 亿美元，同比增长 4.6%。业务主要集中在通讯工程建设、电力工程建设、水利建设、交通运输建设等领域，占比分别为 24.0%、18.4%、13.7% 和 6.6%。主要参与企业有华为技术有限公司、上海电力建设有限责任公司、南瑞集团有限公司、江苏华大集成房屋有限公司、青岛市恒顺众昇集团股份有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、珀挺机械工业（厦门）有限公司等。

菲律宾人基础设施落后，急需加大建设力度，如大马尼拉地区的地铁、轻轨、MRT、快速高架、BRT 等城市交通设施，吕宋岛、棉兰老岛的铁路网建设，各岛的乡村公路网建设，发电设施、码头、机场维修、扩建等。为此杜特尔特总统提出“build、build、build”作为经济发展战略之一，以期待通过基础设施建设带动整体经济发展，保持近年来的 GDP 高速增长。

（6）泰国

2018 年，中国企业在泰国市场新签合同 168 份，新签合同额 28.6 亿美元，同比下降 23.2%；完成营业额 33.6 亿美元，同比下降 0.8%。主要业务涉及通讯工程、交通运输建设、电力工程建设等领域，占比分别为 44.1%、22.5% 和 12.7%。主要参与企业有华

为技术有限公司、中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司、北京建工集团有限责任公司、中国石油管道局工程有限公司、广西建工集团有限责任公司、中国建筑集团有限公司等。

泰国建筑业是泰国经济发展的重要领域，约占泰国经济总量的 8%。2019 年，泰国经济的外部不确定性因素增加，其中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以及呈加速增长的国际油价走势等，这在一定程度上将影响泰国的基础设施投资和建设。为促进基础设施领域投资，泰国内阁会议审议通过了设立未来基金（Future Fund）的议案，该基金已于 2018 年 10 月完成认购，筹集资金超一千亿铢（约合 30 亿美元）。在基础设施投资带动下，泰国建筑业的产值预计在今后三年中保持每年 7-9% 增幅。

（7）新加坡

2018 年，中国企业在新加坡市场新签合同 109 份，新签合同额 27.9 亿美元，同比下降 20.6%；完成营业额 25.8 亿美元，同比下降 24.9%。业务主要集中在一般建筑、交通运输建设、制造加工设施建设等领域，占比分别为 57.7%、29.9% 和 6.3%。参与企业主要有中国建筑集团有限公司、青建集团股份有限公司、上海隧道工程股份有限公司、中国京冶工程技术有限公司、江苏华建建设股份有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司。

（8）缅甸

2018 年，中国企业在缅甸市场新签合同 116 份，新签合同额 27.7 亿美元，同比增长 39.1%；完成营业额 11.7 亿美元，同比下降 27.5%。业务集中在一般建筑、电力工程建设和工业建设等领域，占比分别为 30.6%、29.6% 和 6.9%。主要参与企业有中国电建集团及下属公司、北方国际合作股份有限公司、中国港湾工程有限责任公司、江西中煤建设集团有限公司等。

2. 西亚地区

2018 年，中国企业在西亚地区新签合同额

305.9 亿美元，同比增长 10.4%；完成营业额 205.5 亿美元，同比下降 0.3%。在沙特阿拉伯市场年度新签合同额和完成营业额均进入了全球市场的前 10 名，阿拉伯联合酋长国和伊朗市场年度新签合同额在全球市场中分别排名第 7 位和第 9 位。西亚基础设施建设市场潜力巨大，规划项目投资额高达两万亿美元。短期来看，该地区多国的经济、财政受国际原油价格等诸多不确定因素影响，工程招标项目数量和金额逐渐递减，但长期来看，受益于沙特阿拉伯、阿联酋等国家经济多元化发展规划，相关领域建设将进一步加速，其基础设施投资项目数量有望继续增长。

（1）阿拉伯联合酋长国

2018 年，阿拉伯联合酋长国是中国企业在西亚地区的最大市场。本年度中国企业在该市场新签合同 90 份，新签合同额 76.4 亿美元，同比增长 53.0%；完成营业额 36.1 亿美元，同比增长 44.8%。业务集中在电力工程建设一般建筑、交通运输建设、石油化工等领域，占比分别是 41.7%、27.1%、7.6% 和 7.6%。主要参与企业有哈尔滨电气国际工程有限责任公司、中国建筑集团有限公司、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、上海振华重工（集团）股份有限公司、中国港湾工程有限责任公司、中铁十八局集团有限公司等。

尽管阿联酋在海湾产油国经济多元化程度较高，油气开采只占到 GDP 的 29.5%，但总体来看，阿联酋的经济仍然保持和油价的强相关。2018 年，随着国际油价逐渐回升和政府财政政策调整，阿联酋的经济增长总体呈回升趋势。但 2018 年 9 月开始的新一轮油价下跌，再次对阿联酋经济带来了负面影响。得益于 2018 年四季度阿联酋维持了较高的石油产量，2018 年阿联酋的经济总体呈稳健增长态势。但是 2018 年阿联酋的非石油部门遇到了不小的挑战。据《中东经济文摘》（MEED）的项目数据，2018 年阿联酋项目市场授标额总计为 334 亿美元，较 2017 年的 431 亿美元大幅下降 22.5%。据企业反映，目前，迪拜项目业主开始探索尝试采用 PPP 模式实施项目，

但尚属初期，且无相关法律。

（2）沙特阿拉伯

2018年，中国企业在沙特阿拉伯市场新签合同114份，新签合同额67.3亿美元，同比增长129.7%；完成营业额52.2亿美元，同比下降17.8%。业务集中在石油化工、一般建筑、电力工程建设等领域，占比分别是33.2%、27.6%和20.5%。主要参与企业有中国电建集团、中国中原对外工程有限公司、中国港湾工程有限责任公司、华为技术有限公司、中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司、中交第四航务工程局有限公司、中国石油管道局工程有限公司等。沙特政府大力发展非石油经济，特别是私营经济，以实现经济多元化和可持续发展，推出“2030愿景”计划。随着沙特政府推动对外开放程度的不断提高，私人部门投资的不断发展，国际承包商在沙特将面临更多的机会。

（3）科威特

2018年，中国企业在科威特市场新签合同42份，新签合同额22.1亿美元，同比下降38.8%；完成营业额27.3亿美元，同比增长39.2%。业务集中在石油化工、交通运输建设、电力工程建设等领域，占比分别为75.5%、13.7%和5.9%。主要参与企业有中国石化炼化工程（集团）股份有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、中石化第五建设有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司及下属公司、中国十七冶集团有限公司、中国建筑集团有限公司、中国中原对外工程有限公司等。

（4）土耳其

2018年，中国企业在土耳其市场新签合同87份，新签合同额11.6亿美元，同比增长39.6%；完成营业额6.7亿美元，同比下降44.6%。业务集中在电力工程建设、通讯工程建设和制造加工设施建设领域，占比分别为60.7%、22.7%和6.4%。主要参与企业有华为技术有限公司、中国天辰工程有限公司、哈尔滨电气国际工程有限责任公司、浙江东方机电有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、中铁科工

集团有限公司、中电投电力工程有限公司、中国电力技术装备有限公司等。

3. 南亚地区

2018年，中国企业在南亚地区新签合同额222.5亿美元，同比下降19.5%；完成营业额213.8亿美元，同比增长7.3%。本年度企业在孟加拉国市场新签合同额和完成营业额分别在全球市场中排名第4位和第10位，在巴基斯坦市场完成营业额在全球市场中高居榜首。

（1）巴基斯坦

2018年中国企业在巴基斯坦市场新签合同236份，新签合同额43.2亿美元，同比下降59.8%；完成营业额112.7亿美元，同比下降0.6%。业务主要集中在电力工程建设、交通运输建设、工业建设、石油化工和通讯工程等领域，占比分别为59.0%、12.2%、11.0%、7.1%和5.5%。主要参与企业有中国中原对外工程有限公司、中国建筑集团有限公司、中国机械设备工程股份有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、中国电建集团西北勘测设计研究院有限公司、中国路桥工程有限责任公司、中铁二十局集团有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司等。

近年来，巴基斯坦经济持续增长，承包工程市场发展迅速。由于基础设施及住房缺口较大，现有规模仍无法满足社会经济发展需求。巴政府将对包括交通运输、水利、电力等基础设施建设领域在内的300多个项目进行投资。其中，交通运输领域是发展重点，巴政府提出了“全国贸易走廊”规划，计划今后将资金用于建设和改造公路、铁路、港口和机场等设施，使之接近国际化水平，以便为促进区域贸易的发展提供便利，从而提升巴基斯坦的国际竞争力。

（2）孟加拉国

2018年，中国企业在孟加拉国市场新签合同245份，新签合同额91.1亿美元，同比下降12.6%；完成营业额43.2亿美元，同比增长37.4%。业务集中在电力工程建设、交通运输建设、通讯工程建设和石油化工等领域，占比分别为

42.0%、35.8%、10.9% 和 6.2%。主要参与企业有中国机械进出口（集团）有限公司、中国能源建设集团东北电力第一工程有限公司、中铁大桥局集团有限公司、中国电建集团港航建设有限公司、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、中工国际工程股份有限公司、中交第二航务工程局有限公司、中铁国际集团有限公司等。

孟加拉国政府深感在电力、通讯、道路、港口、桥梁等各方面基础设施的新建或改造任务紧迫。为尽快推进基础设施建设，孟政府每年把大量预算拨款用于基础设施建设，并将从欧、美、日等发达国家和国际金融组织获得的超过 80% 援助资金用于具体项目建设。政府支持和国际援助促进了孟承包工程市场的不断发展与繁荣，基建项目多，而且付款较有保障，承包工程市场前景乐观。孟加拉政府最新提出的电力计划是到 2021 年总装机容量达 24000MW，2030 年达 40000MW。目前，孟加拉国在建电力项目共 36 个，装机总量为 11997MW。此外孟加拉政府还在加强对可再生能源的利用。

（3）斯里兰卡

2018 年，中国企业在斯里兰卡市场新签合同 63 份，新签合同额 36.3 亿美元，同比增长 107.6%；完成营业额 23.8 亿美元，同比增长 5.6%。业务主要涉及交通运输建设、一般建筑、水利建设和电力工程建设等领域，占比分别为 48.6%、24.0%、17.7% 和 6.3%。主要参与企业有中国港湾工程有限责任公司、中国航空技术国际工程有限公司、中国建筑集团有限公司、中交第四航务工程局有限公司、中国东方电气集团有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司、烟建集团有限公司、中交广州航道局有限公司等。

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、能源和经济五个中心，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。斯里兰卡重视双边和多边的区域合作，发展与周边国家和新兴

国家的经济合作。斯里兰卡与印度和巴基斯坦签订了自由贸易协定，超过 4200 种产品享受零关税政策。目前，中斯自由贸易协定可研工作已经完成，并已开展六轮谈判。斯里兰卡还积极与日本、孟加拉、泰国等国开展自贸谈判。斯里兰卡是亚太贸易协定和南亚自贸协定成员国，与包括中国在内的 27 个国家签署了《双边投资保护协定》，38 个国家签订了《避免双重征税协议》。

（4）印度

2018 年，中国企业在印度市场新签合同 266 份，新签合同额 28.9 亿美元，同比增长 12.2%；完成营业额 23.2 亿美元，同比下降 6.1%。业务主要涉及通讯工程、交通运输建设、工业建设和电力工程建设等领域，占比分别为 34.4%、18.0%、17.9% 和 8.6%。主要参与企业有华为技术有限公司、中铁三局集团有限公司、中兴通讯股份有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、中国电力集团山东电力建设有限公司及下属公司、中国建筑集团有限公司等。

4. 东亚地区（含中国港澳台地区）

2018 年，中国企业在东亚地区新签合同额 138.4 亿美元，同比增长 3.0%；完成营业额 99.6 亿美元，同比下降 1.7%。中国香港市场本年度新签合同额和完成营业额在全球市场中均排名第 5 位。本年度中国企业在韩国市场新签合同 108 份，新签合同额 7.9 亿美元，同比下降 42.6%，完成营业额 4.1 亿美元，同比增长 10.7%。在日本市场新签合同 22 份，新签合同额 4.2 亿美元，同比增长 23.8%，完成营业额 3.3 亿美元，同比增长 1.6%。东亚市场主要涉及一般建筑和通讯工程等业务。

（1）中国香港

2018 年，中国香港业务发展稳定。新签合同 289 份，新签合同额 90.2 亿美元，同比增长 1.0%，完成营业额 59.3 亿美元，同比增长 6.9%。业务集中在一般建筑和交通运输建设等领域，占比分别为 66.1% 和 22.9%。主要参与企业有中国建筑集团有限公司、青建集团股份公司、中国港湾工程有限责任

公司、浙江省建设投资集团股份有限公司、中国路桥工程有限责任公司等。

（2）中国澳门

2018年，企业在中国澳门市场对外承包工程业务规模下降，新签合同85份，新签合同额9.5亿美元，同比下降55.9%；完成营业额25.1亿美元，同比下降9.9%。业务集中在一般建筑和交通运输建设等领域，占比分别为79.3%和17.1%。主要参与企业有中国港湾工程有限责任公司、中国建筑集团有限公司、上海建工集团股份有限公司、中交第四航务工程局有限公司、中国土木工程集团有限公司等。

（3）蒙古

2018年，中国企业在蒙古国新签合同67份，新签合同额25.9亿美元，同比增长335.3%；完成营业额7.6亿美元，同比下降29.1%。主要涉及交通运输建设和一般建筑等领域，占比分别为19.3%和8.6%。主要参与企业有江苏江都建设集团有限公司、特变电工沈阳变压器集团有限公司、中国石油天然气集团有限公司大庆石油管理局、中国中铁四局集团有限公司、中铁二十局集团有限公司等。

蒙古是“一带一路”倡议北线重要节点国家和中蒙俄经济走廊建设的核心国家，随着中国经济更加外向的发展，过境运输将是蒙古日后重要的产业，这将进一步扩大过境铁路、公路、石油天然气管道等基础设施建设规模。蒙古政府将重点推进乌兰巴托与省会城市的公路互联，然后对现有的公路主干道进行改扩建，增加通行能力和提高行车舒适度。此外，矿山与公路主干线的连接也是蒙古重点建设的方向。

5. 中亚地区

2018年，中国企业在中亚地区新签合同额78.8亿美元，同比增长121.6%；完成营业额40.6亿美元，同比增长10.8%。哈萨克斯坦是中国企业在该地区业务规模最大的市场，2018年中国企业在哈新签合同285份，新签合同额43.6亿美元，同比增长85.7%，占整个中亚地区新签合同总额的55.3%；完成营业额22.1亿美元，同比下降1.1%，占整个中

亚地区完成营业总额的54.5%。业务集中在交通运输建设、石油化工、电力工程建设等领域，占比分别为79.6%、12.4%和4.7%。主要参与企业有中信建设有限责任公司、中国石油工程建设有限公司及下属公司、西部钻探工程有限公司、中国建材国际工程有限公司、中铁亚欧建设投资有限公司等。

（三）业务发展展望

1. 亚洲基础设施建设需求保持旺盛

亚洲是全球经济最有活力的地区，和平合作发展地区的主流。亚洲各国政府都把发展作为施政的重点，纷纷制定中长期发展战略，积极推进贸易投资便利化，推动互联互通、基础设施建设，促进产业升级，我与亚洲国家开展经贸合作仍然面临较好机遇。根据世界货币基金组织2019年1月《世界经济展望》，亚洲新兴市场和发展中经济体的增长率将从2018年的6.5%降到2019年的6.3%和2020年的6.4%。亚洲基础设施建设需求正旺。亚洲开发银行报告指出，2016年至2030年，该区域主要新兴经济体每年基础设施投资需达到1.7万亿美元以满足维持经济增长、减少贫困和应对气候变化的需求。随着亚洲地区发达经济体基础设施改造和新兴经济体工业化、城市化发展的推进，各国竞相推出经济发展规划，致力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，积极加大基础设施互联互通支持力度，对交通、电力、新能源等领域的市场需求将持续旺盛。以印度尼西亚为例，其公路、铁路、水运、空运、水利、能源电力、制造业、一般建筑等领域都制定了积极的发展规划，计划了大量的项目：在交通运输方面，印尼将建立一个良好的公路网络，建设新的铁路干线，对已有线路进行双向铁轨改造，集中力量开发泊位及渡口，努力改善空运硬件和软件条件，以促进本国经济可持续发展；在能源电力方面，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；在水利方

面，未来五年里印尼将重点提高水利设施使用效率，修理和维护年久失修但仍发挥作用的水利设施；在制造业方面，印尼将保证其年均增长速度达到 8.58%，提高制造业原材料和最终产品的国内市场份额，积极应对来自国外进口商品的激烈竞争；在一般建筑方面，印尼希望以住房信用贷款为手段，为全社会建立起一个健康、有效、可信赖、无歧视以及社会各阶层都买得起的住房市场，实施“增加住房”以及“提升住房质量”两大计划，这将为国际承包工程企业提供良好的发展机遇。

2. 多双边合作和“一带一路”建设倡议的推进改善对外承包工程发展环境

中国—东盟自贸协定、中国—新加坡自贸协定升级版、中国—巴基斯坦自贸协定、区域全面经济伙伴关系（RCEP）谈判、中日韩自贸协定、中韩自贸协定等已经签订或者正在推进。中国—东盟东部增长区（包括印尼东部、马来西亚东部、菲律宾南部和文莱）、澜湄合作等次区域合作持续推进。以“一带一路”建设为契机，我与亚洲国家一批基础设施重大项目合作取得积极进展，为进一步合作奠定了基础。与日本、韩国、新加坡等企业共同开展第三方市场合作，共同参与区域内大型基础设施建设，利益共享，风险共担，更好地推动地区发展，如与日本建立第三方市场合作机制，并举行了第三方市场合作论坛。

3. 政府资金短缺以寻求多元化项目融资渠道

亚洲国家多数实行外向型经济模式，依赖出口，对外部环境较为敏感。当前世界经济形势增加了各国发展的不确定性。一些国家由于产业结构等问题，国际收支失衡、存在债务风险。部分国家都制定了宏大的发展计划，但政府财政却无力支撑，造成很多项目难于落地或实施进程缓慢。目前，项目资金主要来源于国际援助、世界银行、亚洲开发银行贷款及外商投资，政府财政资金主要用于项目配套。以老挝为例，老挝各种基础设施处于起步阶段，高速公路、铁路、航空、电站、电网等基础建设项目及城市设施项目陆续上马，农业、矿业等资源开发项目将逐步增多，承

包工程市场潜力较大。但是，老挝财政常年赤字，经常账户保持逆差，国际储备水平较低，公共债务和公共担保债务率不断攀升，短期和长期外债偿付能力较差，使得老挝财政担保和项目融资能力较弱。因此，中国企业要注意研究不同项目类型、不同资金渠道，采用带资承包、出口买方信贷、BOT、PPP、资源换资产等经营方式，进一步挖掘亚洲工程承包市场的潜力。

4. 合作所面临的挑战加大

由于单边主义、保护主义抬头，全球经济增长放缓，地区安全形势恶化等挑战层出不穷，亚洲国家热点、焦点、难点问题交织，同时我与亚洲国家还面临不少风险挑战。各方力量围绕亚洲地区博弈更加激烈，我与亚洲国家经贸合作面临的外部干扰因素增多。政治安全风险上升，一些国家选举、政权更迭、内部政治斗争，导致有关合作项目被取消或拖延。朝核、伊核等地缘政治风险上升，地区国家间领土争端、民族宗教矛盾加剧，一些国家恐怖袭击频繁发生。不少国家营商环境较差，基础设施薄弱，营商环境依然复杂，法律法规、人力资源、部门协调、办事效率、配套设施和产业、项目融资、征地等问题积弊未消，征地拆迁始终是难题，导致部分合作项目进展缓慢。

5. 相关建议

近年来，中国企业在亚洲市场的数量成倍增长，同类企业的市场容量已趋于饱和。企业应充分评估并高度重视在各国别工程的特点和难点，深入详细地做好市场调研，理性介入市场。在经营开发和项目管理过程中，遵守项目所在国的法律法规、宗教风俗，重视保护环境，积极履行社会责任，充分发掘和利用当地资源，做属地化、合规化经营。企业之间应加强沟通，有序开展竞争，维护国家和企业的形象。由于现汇项目不断减少，竞争日趋激烈，为了争取到大项目的更多机会，实现企业的可持续性稳定发展，有必要采取投融资模式不断带动承包业务做大做强。加强防控风险，包括经济风险、政治风险和安全风险，加强企业社会责任履行和沟通工作，切实注重宣传水平。

二、非洲市场

（一）整体业务情况

非洲是中国企业开展对外承包工程业务的第二大市场。2018 年，中国企业在非洲地区的业务发展略有回升，新签合同额 784.3 亿美元，占对外承包工

程新签合同总额的 32.4%，同比增长 2.5%；完成营业额 488.4 亿美元，占对外承包工程完成营业总额的 28.9%，同比下降 4.6%，发展持续遭遇压力。2005-2018 年非洲地区对外承包工程业务发展走势见图 2-3。

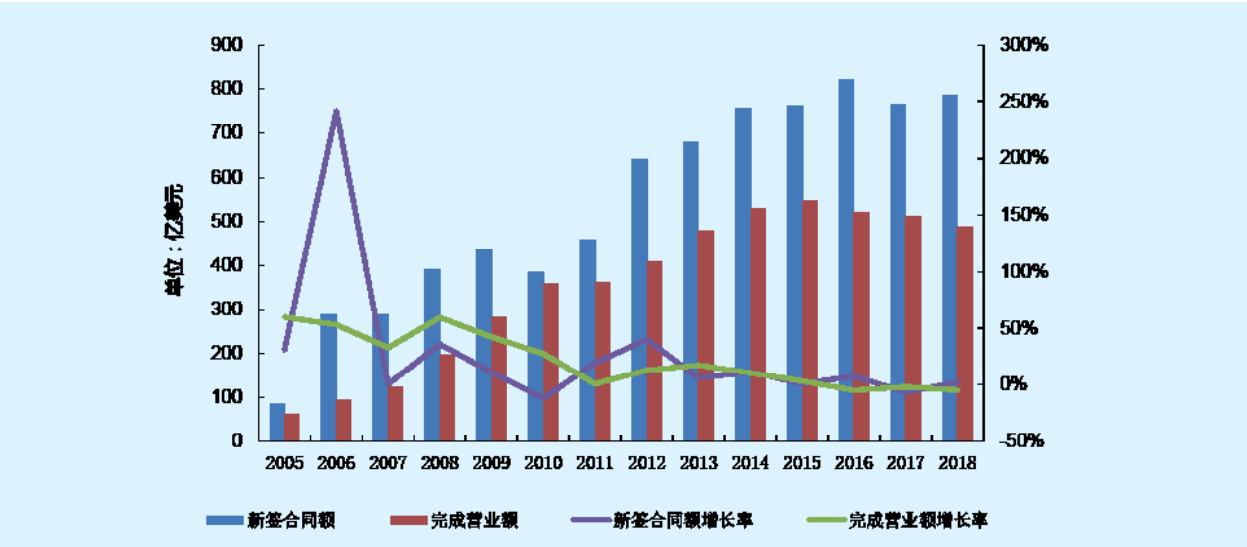


图 2-3 2005-2018 年非洲市场对外承包工程业务发展走势

从国别市场业务发展来看，非洲地区有 13 个国家新签合同额超过 20 亿美元，其中尼日利亚、埃及、刚果（金）、阿尔及利亚和赞比亚等国别业务位居前列。从国别市场业务完成额来看，有八个国别的完成

营业额达到 20 亿美元以上，其中阿尔及利亚、安哥拉、肯尼亚、尼日利亚、埃塞俄比亚等国别位居前列。2018 年对外承包工程非洲地区业务排名前 30 位的国别（地区）市场见表 2-4。

表 2-4 2018 年非洲地区新签合同额和完成营业额前 30 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	国别（地区）	完成营业额	同比
1	尼日利亚	170.1	48.2%	阿尔及利亚	75.2	-4.2%
2	埃及	79.5	395.2%	安哥拉	45.4	-32.1%
3	刚果（金）	57.2	99.5%	肯尼亚	43.5	16.7%
4	阿尔及利亚	47.8	-11.3%	尼日利亚	40.5	30.4%

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国别（地区）	完成营业额	同比
5	赞比亚	46.7	-4.0%	埃塞俄比亚	40.0	-27.5%
6	肯尼亚	37.9	-62.4%	赞比亚	27.0	17.2%
7	乌干达	37.6	293.5%	乌干达	21.5	-1.2%
8	莫桑比克	33.2	452.0%	埃及	20.5	32.7%
9	加纳	32.2	10.9%	刚果（金）	18.2	21.4%
10	安哥拉	22.3	-74.0%	南非	13.8	142.9%
11	埃塞俄比亚	22.1	-68.7%	喀麦隆	12.5	-33.8%
12	坦桑尼亚	21.2	92.5%	塞内加尔	11.4	20.6%
13	科特迪瓦	20.4	339.5%	加纳	11.3	4.3%
14	南非	18.0	113.2%	坦桑尼亚	10.8	4.9%
15	喀麦隆	17.7	53.8%	科特迪瓦	8.5	-12.9%
16	几内亚	16.2	13.2%	几内亚	8.2	33.3%
17	津巴布韦	11.7	-20.9%	莫桑比克	8.0	-27.5%
18	塞拉利昂	9.8	668.8%	摩洛哥	6.8	81.4%
19	贝宁	9.0	425.5%	赤道几内亚	5.4	-47.0%
20	吉布提	8.2	133.0%	苏丹	5.0	-39.1%
21	博茨瓦纳	6.5	149.2%	乍得	5.0	-20.6%
22	乍得	6.3	59.1%	刚果（布）	4.8	-36.2%
23	苏丹	5.7	-60.3%	南苏丹	4.6	29.9%
24	卢旺达	4.9	49.0%	纳米比亚	4.6	-34.1%
25	马拉维	4.1	195.6%	马里	4.0	4.6%
26	塞内加尔	4.0	-45.8%	津巴布韦	3.2	4.7%
27	刚果（布）	2.9	-84.5%	吉布提	3.0	-17.6%
28	尼日尔	2.9	-41.2%	卢旺达	2.9	46.8%
29	加蓬	2.8	48.8%	博茨瓦纳	2.6	2.7%
30	布隆迪	2.8	51.1%	多哥	2.3	-12.5%

从专业领域来看，交通运输建设、一般建筑、电力工程建设和通讯工程建设为中国企业在非洲市场承接工程的主要业务领域，上述四个业务领域新签合同额合计占比达到 77.9%，完成营业额合计占比达到 77.1%。交通运输建设和一般建筑领域新签合同额和

完成营业额均超过 100 亿美元，交通运输建设业务规模居首位，新签合同额同比增长 13.0%，完成营业额同比下降 9.4%。此外，工业建设、废水（物）处理等同比实现增长。2018 年非洲市场对外承包工程业务领域分布见表 2-5。

表 2-5 2018 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	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
1	交通运输建设	284.1	13.0%	36.2%	交通运输建设	167.9	-9.4%	34.4%
2	一般建筑	149.5	-6.1%	19.1%	一般建筑	113.2	-9.9%	23.2%
3	电力工程建设	141.2	-1.0%	18.0%	电力工程建设	63.6	5.0%	13.0%
4	其他	86.3	22.9%	11.0%	通讯工程建设	31.7	-10.8%	6.5%
5	通讯工程建设	36.0	-10.2%	4.6%	水利建设	30.5	16.6%	6.3%
6	工业建设	32.8	17.4%	4.2%	其他	27.3	18.6%	5.6%
7	水利建设	29.5	-20.7%	3.8%	工业建设	24.9	3.2%	5.1%
8	石油化工	18.2	-41.5%	2.3%	石油化工	17.3	-28.0%	3.5%
9	制造加工设施建设	4.6	-9.1%	0.6%	制造加工设施建设	11.2	69.9%	2.3%
10	废水（物）处理	2.2	690.9%	0.3%	废水（物）处理	0.7	-16.4%	0.1%

2018 年，在非洲市场有新签合同额申报的企业 347 家，完成营业额申报的企业 547 家。新签合同额超过 10 亿美元的企业有 16 家，排名前五的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、中国建筑集团有限公司、中国港湾工程有限责任公司和中国化学工程第七建设有限公司的新签合同额均有大幅上升。从完成营业额来看，华为技术

有限公司、中国建筑集团有限公司、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、中国路桥工程有限责任公司、中国港湾工程有限责任公司等位居前列。2018 年非洲市场对外承包工程新签合同额和完成营业额排名前 20 位的企业见表 2-6，合计新签合同额和完成营业额分别占到了非洲地区总额的 68.1% 和 44.5%。

表 2-6 2018 年非洲市场对外承包工程业务前 20 企业排名

单位：亿美元

序号	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国土木工程集团有限公司	96.0	华为技术有限公司	25.3
2	中国水电建设集团国际工程有限公司	95.4	中国建筑集团有限公司	20.2
3	中国建筑集团有限公司	59.8	中国土木工程集团有限公司	20.1
4	中国港湾工程有限责任公司	36.0	中国水电建设集团国际工程有限公司	19.7
5	中国化学工程第七建设有限公司	35.5	中国路桥工程有限责任公司	19.7
6	中国葛洲坝集团股份有限公司	30.0	中国港湾工程有限责任公司	11.6

序号	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
7	华为技术有限公司	29.0	威海国际经济技术合作股份有限公司	9.3
8	中国路桥工程有限责任公司	24.8	中国江西国际经济技术合作有限公司	9.1
9	中铁国际集团有限公司	16.0	中交第一公路工程局有限公司	8.8
10	安徽省外经建设(集团)有限公司	12.7	中铁七局集团有限公司	8.1
11	中国水利水电第七工程局有限公司	12.2	中交第四航务工程局有限公司	7.6
12	威海国际经济技术合作股份有限公司	11.6	中国机械设备工程股份有限公司	7.3
13	中铁七局集团有限公司	10.8	中铁国际集团有限公司	7.3
14	中交第一公路工程局有限公司	10.4	中国葛洲坝集团股份有限公司	7.2
15	中国冶金科工集团有限公司	10.4	江西中煤建设集团有限公司	7.0
16	中国电建集团山东电力建设有限公司	10.2	中国交通建设股份有限公司	6.6
17	中材建设有限公司	8.9	中国河南国际合作集团有限公司	5.9
18	华山国际工程公司	8.7	中国水利电力对外有限公司	5.8
19	中地海外集团有限公司	8.3	中地海外集团有限公司	5.5
20	中矿资源勘探股份有限公司	7.5	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	5.4

(二) 各区域重点国别市场概况

从非洲各区域市场³业务来看,2018年中国企业在西非和北非地区对外承包工程业务增长较快,新签合同额和完成营业额占比均出现双增长。西非地区新签合同额占比为34.6%,同比增长8.0%,完成营

业额占比为19.6%,同比增长6.3%;北非地区新签合同额占比为17.5%,同比增长3.7%,完成营业额占比为23.2%,同比增长1.3%。东非、南非和中非地区对外承包工程业务均出现下滑,新签合同额占比分别下降9.1%、3.9%和2.2%。2018年非洲各地区对外承包工程业务分布见图2-4。

³ 在本部分中,对非洲各区域划分如下:北非地区包括埃及、苏丹、南苏丹、利比亚、突尼斯、阿尔及利亚、摩洛哥、亚速尔群岛、马德拉群岛;东非地区包括埃塞俄比亚、厄立特里亚、索马里、吉布提、肯尼亚、坦桑尼亚、乌干达、卢旺达、布隆迪和塞舌尔;西非地区包括毛里塔尼亚、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、科特迪瓦、加纳、多哥、贝宁、尼日尔、尼日利亚和加那利群岛;中非地区包括乍得、中非、喀麦隆、赤道几内亚、加蓬、刚果(布)、刚果(金)、圣多美和普林西比;南非地区包括赞比亚、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。

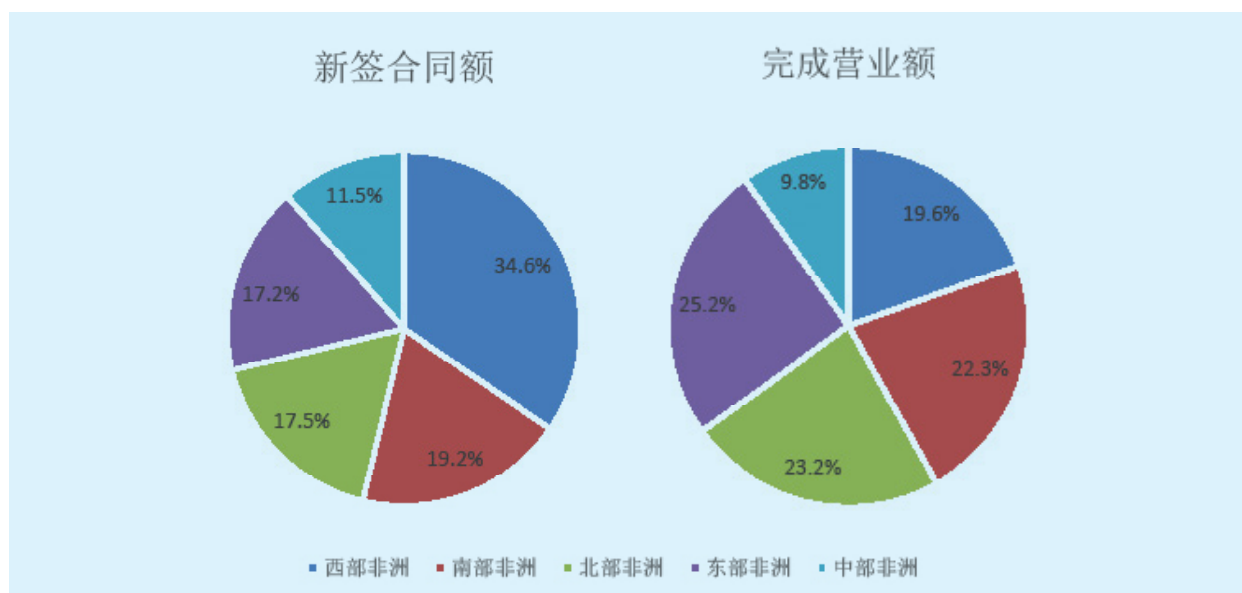


图 2-4 2018 年非洲各地区对外承包工程业务分布

1. 西部非洲地区

2018 年，中国企业在西非地区新签合同额 271.0 亿美元，同比增长 33.3%；完成营业额 95.6 亿美元，同比增长 16.6%。

（1）尼日利亚

2018 年，中国企业在尼日利亚市场新签合同 175 份，新签合同额 170.1 亿美元，同比增长 48.2%，在全球市场中高居榜首；完成营业额 40.5 亿美元，同比增长 30.4%。业务主要涉及交通运输建设、电力工程建设、通讯工程建设等领域，占比分别为 59.7%、23.1% 和 4.8%。主要参与企业有中国土木工程集团有限公司、华为技术有限公司、中地海外集团有限公司、中国水利建设集团国际工程有限公司、中材建设有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司、中国港湾工程有限责任公司、中国中材国际工程股份有限公司等。

尼日利亚政府进行经济多元化的改革以应对油价下跌带来的不利影响，摆脱对于石油资源的过度依赖，希望利用高额的财政预算进行建设，以刺激经济复苏。尼日利亚每年需要投入约 100 亿美元用于公路、铁路、电力等基础设施项目以满足迅速增长的人口需要，并

维持 6-7% 的经济增速。

（2）加纳

2018 年，中国企业在加纳市场新签合同 58 份，新签合同额 32.2 亿美元，同比增长 10.9%；完成营业额 11.3 亿美元，同比增长 4.3%。业务主要涉及交通运输建设、一般建筑、电力工程建设等领域，占比分别为 68.4%、17.0% 和 3.5%。主要参与企业有烟台国际经济技术合作集团有限公司、中国港湾工程有限责任公司、中交第四航务工程局有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、湖南建工集团有限公司、中国水利电力对外有限公司、江西中煤建设集团有限公司、中国江西国际经济技术合作有限公司等。

近年来，加纳社会稳定，经济发展快速平稳，长期以来加政府追求经济自由化的努力已初显成效，法制逐步健全、市场相对开放、吸引投资的政策也相对宽松，政府效率进一步提高。但是，加纳缺乏足够的资金用于建设大量基础设施，其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，加纳政府高度重视以扩大吸收外资促进经济社会发展，极力推动外资以 PPP、BOT 方式参与基础设施建设。

（3）科特迪瓦

2018 年，中国企业在科特迪瓦市场新签合同 32 份，新签合同额 20.4 亿美元，同比增长 339.5%，完成营业额 8.5 亿美元，同比下降 12.9%。业务主要涉及一般建筑、交通运输建设、电力工程建设等领域，占比分别为 39.5%、37.4% 和 19.9%。主要参与企业有中国港湾工程有限责任公司、中国电力工程有限公司、中交第四航务工程局有限公司、威海国际经济技术合作股份有限公司、中国路桥工程有限责任公司、北京建工集团有限公司、中交广州航道局有限公司、江苏省建设集团有限公司等。中国企业在科特迪瓦的通讯、交通、电力等基础设施领域承揽了一批有影响的项目，并在资源开发合作、农业合作领域积极开展投资。

（4）几内亚

2018 年，中国企业在几内亚市场新签合同 60 份，新签合同额 16.2 亿美元，同比增长 13.2%，完成营业额 8.2 亿美元，同比增长 33.3%。业务集中在交通运输建设领域，占比达到 79.4%。主要参与企业有中国水利电力对外有限公司、中国水利水电建设第三工程局有限公司、中国河南国际合作集团有限公司、威海国际经济技术合作股份有限公司、南通远洋渔业有限公司、中兴通讯股份有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司等。

2. 南部非洲地区

2018 年，中国企业在南部非洲地区新签合同额为 150.5 亿美元，同比下降 14.7%；完成营业额 108.9 亿美元，同比下降 11.4%。安哥拉的本年度完成营业额在全球市场中排名第 8 位。

（1）安哥拉

2018 年，中国企业在安哥拉市场新签合同 61 份，新签合同额 22.3 亿美元，同比下降 74.0%；完成营业额 45.4 亿美元，同比下降 32.1%。业务主要涉及

交通运输建设、一般建筑、电力工程建设等领域，占比分别为 45.4%、27.1% 和 23.3%。主要参与企业有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、中国水电建设集团国际工程有限公司、中国水利水电第四工程局有限公司、特变电工股份有限公司、江苏南通三建集团股份有限公司、中铁二十局集团有限公司、中国航空技术国际工程有限公司等。

在国际货币基金组织（IMF）和欧洲债券资金逐步到位、世界银行资金项目逐步落地、中安双边合作不断深化等诸多方面的带动下，安哥拉经济低位徘徊但前景向好。安哥拉政府推动落实国有企业私有化、多个石油区块的研究与开发、增值税的逐步实施、进口替代计划、私人投资开放、资金汇回法案等政策，将使安哥拉商业环境越来越规范，并有望其继续成为非洲最佳投资国度之一。根据安哥拉《2018-2022 国家发展计划》，安哥拉政府在石油、矿产资源、农业等领域均制定了发展规划。

（2）赞比亚

2018 年，中国企业在赞比亚市场新签合同 130 份，新签合同额 46.7 亿美元，同比下降 4.0%；完成营业额 27.0 亿美元，同比增长 17.2%。业务主要涉及一般建筑、电力工程建设、工业建设等领域，占比分别为 32.1%、26.9% 和 14.9%。主要参与企业有中国水电建设集团国际工程有限公司、中国江西国际经济技术合作有限公司、中矿资源集团股份有限公司、中国水利水电第五工程局有限公司、江西中煤建设集团有限公司、中国土木工程集团有限公司、中国成套工程有限公司等。

赞比亚国内在住房、公路等领域有很大建设需求，到 2030 年有 300-400 万套住房建设需求，公路也需要新建和升级改造。赞比亚电力面临严重短缺，被迫使用有限的外汇向周边国家购电，赞政府表示将通过大力发展水电、太阳能、风电、热能等方式，缓解电力短缺问题。目前赞政府通过各种措施开源节流，积极应对外债危机，努力确保政府在建项目的正常履约支付。同时，积极考虑通过调整产业政策，增加税收，

采用 BOT 或 PPP 模式筹措更多建设资金，推动计划项目能尽快得到实施。

（3）莫桑比克

2018 年，中国企业在莫桑比克市场新签合同 64 份，新签合同额 33.2 亿美元，同比增长 452.0%；完成营业额 8.0 亿美元，同比下降 27.5%。业务主要涉及电力工程建设、交通运输建设、工业建设、通讯工程建设等领域，占比分别为 38.6%、12.1%、5.5% 和 4.7%。主要参与企业有北京四达时代通讯网络技术有限公司、中国路桥工程有限责任公司、安徽省外经建设（集团）有限公司、中国河南国际合作集团有限公司、南通建工集团股份有限公司、中国建筑集团有限公司、烟建集团有限公司、杭州海兴电力科技股份有限公司等。目前企业参与莫桑比克基础设施合作的主要模式是 EPC 总承包，但由于当前面临财政短缺和举债困难，莫桑比克政府未来两到三年内或很难对新的基础设施项目融资提供主权担保，传统承包工程企业必须积极转型创新，与莫桑比克政府探讨采用 BOT/PPP 等模式开发项目。

（4）南非

2018 年，中国企业在南非市场新签合同 84 份，新签合同额 18.0 亿美元，同比增长 113.2%，完成营业额 13.8 亿美元，同比增长 142.9%。业务主要涉及通讯工程建设、一般建筑和制造加工设施建设等领域，占比分别为 28.0%、8.2% 和 3.5%。主要参与企业有中铁国际集团有限公司、华为技术有限公司、北京市工业设计研究院有限公司、浙江大华技术股份有限公司、中国北方车辆有限公司、华山国际工程公司、中国汽车工业工程公司、中材建设有限公司等。

（5）津巴布韦

2018 年，中国企业在津巴布韦市场新签合同 30 份，新签合同额 11.7 亿美元，同比下降 20.9%；完成营业额 3.2 亿美元，同比增长 4.7%。业务主要涉及电力工程建设、水利建设、交通运输建设等领域，占比分别为 28.2%、26.8% 和 17.3%。主要参与企业有中国江西国际经济技术合作有限公司、南通建工

集团股份有限公司、中国水利水电第十六工程局有限公司、中国甘肃国际经济技术合作公司、中国电建集团核电工程有限公司、华为技术有限公司、上海建工集团有限公司、安徽省外经建设（集团）有限公司等。

3. 北部非洲地区

2018 年，中国企业在北非地区新签合同额为 137.4 亿美元，同比增长 30.6%；完成营业额 113.2 亿美元，同比增长 1.0%。埃及市场本年度新签合同额在全球市场中排名第 6 位，阿尔及利亚市场本年度完成营业额在全球市场中排名第 3 位。

（1）埃及

2018 年，中国企业在埃及市场新签合同 46 份，新签合同额 79.5 亿美元，同比增长 395.2%；完成营业额 20.5 亿美元，同比增长 32.7%。业务主要涉及一般建筑、通讯工程建设等领域，占比分别为 52.8% 和 12.7%。主要参与企业有华为技术有限公司、成都建筑材料工业设计研究院有限公司、中国建筑集团有限公司、中国电力技术装备有限公司、特变电工新能源有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、中国港湾工程有限责任公司、中交第二航务工程局有限公司等。中国与埃及合作更加紧密，大项目合作推进见成果。2018 年，埃及经济宏观向好，政局逐渐趋于稳定，塞西政府大力加强政权建设，为经济改革创造了条件。埃及的基础设施远不能满足经济和社会发展需求。例如，埃及铁路设施非常陈旧，全国 820 个火车站需要现代化改造，很多机车需要维护或替换，但是政府投入铁路建设与维护的资金非常有限。因此，埃及政府推行结构性改革，实施了一系列诸如埃及新《投资法》、《采购法》等政策，大大增强了投资者的信心。

（2）阿尔及利亚

2018 年，中国企业在阿尔及利亚市场新签合同 229 份，新签合同额 47.8 亿美元，同比下降 11.3%；完成营业额 75.2 亿美元，同比下降 4.2%。业务主要涉及一般建筑、交通运输建设、工业建设项目等领域，占比分别为 44.1%、33.2% 和 11.0%。

主要参与企业有中国建筑集团有限公司、中钢设备有限公司、中信建设有限责任公司、中国铁建股份有限公司、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、中国石油工程建设有限公司等。

4. 东部非洲地区

2018 年，中国企业在东非地区新签合同额 134.8 亿美元，同比下降 33.1%；完成营业额 122.8 亿美元，同比下降 6.9%。肯尼亚市场本年度完成营业额在全球市场中排名第 9 位。

(1) 肯尼亚

2018 年，中国企业在肯尼亚市场新签合同 140 份，新签合同额 37.9 亿美元，同比下降 62.4%；完成营业额 43.5 亿美元，同比增长 16.7%。业务主要涉及交通运输建设、电力工程建设、一般建筑等领域，占比分别为 47.2%、27.6% 和 10.8%。主要参与企业有中国路桥工程有限责任公司、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、中交第二公路工程局有限公司、中国电力建设集团有限公司及下属公司、中国武夷实业股份有限公司、中交第一航务工程局有限公司、江西中煤建设集团有限公司等。

肯尼亚宏观经济环境稳定，2018 年 GDP 达到 859.8 亿美元，较 2017 年增长了 5.7%，主要增长引擎为农业及基础设施建设，其中基础设施建设近几年都以 10% 以上的速度增长。肯雅塔总统连任以来，一直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 and 现代化农业，提出了制造业发展、全民医保、保障住房和粮食安全的“四大发展目标”。目前，肯尼亚交通设施建设、民生工程建设等领域均有较多在建和待建项目，石油化工领域也有巨大的突破。因此，未来几年肯尼亚的市场潜力依然较大。

(2) 乌干达

2018 年，中国企业在乌干达市场新签合同 102 份，新签合同额 37.6 亿美元，同比增长 293.5%；完成营业额 21.5 亿美元，同比下降 1.2%。业务主

要涉及交通运输建设、一般建筑、工业建设、电力工程建设等领域，占比分别为 68.3%、12.8%、7.2% 和 6.5%。主要参与企业有中国水电建设集团国际工程有限公司、中国交通建设股份有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司、中交第一公路工程局有限公司、烟建集团有限公司、中国水利水电第五工程局有限公司、十一冶建设集团有限责任公司、中国水利电力对外有限公司等。

乌干达将基础设施建设列为发展重点，在交通、能源、水利、通信领域需求巨大，其中在公路、航空、水运、铁路等交通领域投资建设机会众多，希望中资企业以 PPP 或其他模式积极参与项目投资，同时期待中方在项目合作中进一步加强技术转让，带动当地就业。

(3) 埃塞俄比亚

2018 年，中国企业在埃塞俄比亚市场新签合同 104 份，新签合同额 22.1 亿美元，同比下降 68.7%；完成营业额 40.0 亿美元，同比下降 27.5%。业务主要涉及交通运输建设、一般建筑、工业建设等领域，占比分别为 36.6%、28.3% 和 16.0%。主要参与企业有中交第一公路工程局有限公司、江西中煤建设集团有限公司、中国土木工程集团有限公司、中国交通建设股份有限公司、中地海外建设集团有限公司、江西赣东路桥建设集团有限公司、中国建筑集团有限公司、江西水建建设工程有限公司等。

埃塞俄比亚现阶段的重点目标是实现可持续发展和消除贫困。埃塞政府注重经济建设，不断地加大对各个领域的投入力度。根据埃塞政府统计，其国内生产总值已连续 11 年保持增长，远高于撒哈拉以南非洲地区。同时，埃塞政府积极争取国际援助，吸引投资，促进出口，努力克服外汇短缺等经济发展瓶颈问题，坚决推行税制改革，打击偷税漏税，其总体经济发展态势良好，通货膨胀率持续下降。为了推动基础设施建设，埃塞政府将继续加大在电力、铁路、公路、能源、电信及住房等方面的投资。

(4) 坦桑尼亚

2018年,中国企业在坦桑尼亚市场新签合同77份,新签合同额21.2亿美元,同比增长92.5%;完成营业额10.8亿美元,同比增长4.9%。业务主要涉及交通运输建设、一般建筑、水利建设等领域,占比分别为43.0%、26.2%和21.7%。主要参与企业有中铁七局集团有限公司、中铁建工集团有限公司、中国中材国际工程股份有限公司、中国土木工程集团有限公司、中国河南国际合作集团有限公司、江西省地质工程(集团)公司、中国港湾工程有限责任公司、中交第四航务工程局有限公司等。

坦桑尼亚铁路、公路、电力和港口等基础设施建设滞后,工程承包市场发展潜力较大。近年来,坦桑尼亚经济发展状况较为良好,GDP保持近7%的增速,高速的经济发展能为基础设施的发展提供有力保障。此外,世界银行、非洲发展银行、欧洲投资银行等国际金融机构每年均会向坦政府提供援助贷款,用于发展该国基础设施。但是,坦桑尼亚将于2020年进入总统换届大选年。根据经验,现政府将于2019年开始为来年的大选做准备,项目发包量势必大幅下降。

5. 中部非洲地区

2018年,中国企业在中非地区的新签合同额和完成营业额占比分别比2017年降低2.2%和2.5%。新签合同额90.6亿美元,同比增长15.2%;完成营业额47.8亿美元,同比下降24.0%。

(1) 刚果(金)

2018年,中国企业在刚果(金)市场新签合同171份,新签合同额57.2亿美元,同比增长99.5%;完成营业额18.2亿美元,同比增长21.4%。业务主要涉及电力工程建设、工业建设、一般建筑、水利建设等领域,占比分别为25.5%、10.2%、6.2%和6.2%。主要参与企业有中铁七局集团有限公司、威海国际经济技术合作股份有限公司、浙江华友控股集团有限公司、中国有色金属建设股份有限公司、中国十五冶金建设集团有限公司、中铁九

局集团有限公司、安徽省外经建设(集团)有限公司、江苏南通三建集团股份有限公司等。

(2) 喀麦隆

2018年,中国企业在喀麦隆市场新签合同67份,新签合同额17.7亿美元,同比增长53.8%;完成营业额12.5亿美元,同比下降33.8%。业务主要涉及电力工程建设、交通运输建设、通讯工程建设、一般建筑等领域,占比分别为49.7%、25.9%、10.5%和10.2%。主要参与企业有中交第一公路工程局有限公司、中国机械设备工程股份有限公司、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、四川通信建设工程有限公司、中国水利水电第十六工程局有限公司、中国交通建设股份有限公司、天元建设集团有限公司等。

(3) 乍得

2018年,中国企业在乍得市场新签合同22份,新签合同额6.3亿美元,同比增长59.1%,完成营业额5.0亿美元,同比下降20.6%。业务主要涉及石油化工、电力工程建设等领域,占比分别为53.9%和38.9%。主要参与企业有中国石油长城钻探公司、天元建设集团有限公司、中国石油工程建设公司、中国石油天然气第一建设有限公司、中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司、南通苏中建设有限公司、锦宸集团有限公司、中国山东对外经济技术合作集团有限公司、中国石油天然气第七建设公司、中地海外集团有限公司等。

(4) 刚果(布)

2018年,中国企业在刚果(布)市场新签合同24份,新签合同额2.9亿美元,同比下降84.5%;完成营业额4.8亿美元,同比下降36.2%。业务主要涉及交通运输建设、一般建筑、电力工程建设等领域,占比分别为44.4%、43.1%和8.7%。主要参与企业有威海国际经济技术合作股份有限公司、北京建工集团有限责任公司、中国电建市政建设集团有限公司、山东淄建集团有限公司、中交第二公路工程局有限公司、中国江苏国际经济技术合作集团有限公司、

江苏省建设集团有限公司、北京住总集团有限责任公司等。

（5）加蓬

2018年，中国企业在加蓬市场新签合同16份，新签合同额2.8亿美元，同比增长48.8%，完成营业额1.6亿美元，同比下降66.1%。业务集中在电力工程建设领域，占比达到94.8%。主要参与企业有中国路桥工程有限责任公司、中车山东机车车辆有限公司、宁波欣达集团有限公司、安徽水安建设集团股份有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司、中交第一航务工程局有限公司、中慈国际建设集团有限公司、中国水利水电第十四工程局有限公司等。

（6）赤道几内亚

2018年，中国企业在赤道几内亚市场新签合同26份，新签合同额1.8亿美元，同比下降85.0%；完成营业额5.4亿美元，同比下降47.0%。业务主要涉及一般建筑、交通运输建设等领域，占比分别为81.5%和16.3%。主要参与企业有威海国际经济技术合作股份有限公司、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、中国水利水电第六工程局有限公司、江苏省建设集团有限公司、中国建筑集团有限公司、中国机械设备工程股份有限公司、中兴通讯股份有限公司等。

赤道几内亚政府投入大量资金及资源建设政府办公楼、住宅、公路、港口、体育场、学校等。2018年，据不完全统计，赤几在建的基础设施类项目有1千多个，由于赤几政府财政收入骤减，政府工程欠款逐年增加，现大部分项目均处于停工或缓慢建设中，工程款回款额严重滞后于施工进度。

（三）业务发展展望

非洲地区是中国对外承包工程业务的传统市场，目前业务发展总体遭遇了一定困难。但从长远看，未来随着多国经济的回暖，非洲地区巨大的基础设施需求潜力会得到释放。中国企业在非洲市场开展承包工

程业务具有较好的基础，随着中非经贸合作的持续推进，中国企业对外承包工程业务也将迎来新的发展机遇。

1. 非洲各地区经济走势继续分化，但总体来看“三化”进程实现重大突破，新技术、新业态成为新的经济增长点

全球经济不景气，主要经济体增速普遍放缓，非洲经济尽管面临较大的下行压力，但总体保持较快增长势头，但不同经济体之间的经济发展差异加大。2018年埃及实现较快增长，旅游业显著复苏，经济改革持续释放发展动力，尼日利亚、南非由于石油、矿业、制造业等表现不振，经济复苏乏力。与此同时，非资源富集国和中等体量国家经济继续保持平稳较快增长。埃塞俄比亚、科特迪瓦、肯尼亚基础设施持续投入，制造业持续增长，经济改革步伐加快，继续领跑非洲。2019年全球经济可望延续回暖态势，推动非洲经济保持向上势头，根据世界货币基金组织2019年1月《世界经济展望》，预计撒哈拉以南非洲的增长率将从2018年的2.9%加快到2019年的3.5%和2020年的3.6%，并在未来一段时间保持加速增长的态势。近年来，非洲呈现一体化、工业化和城市化的发展趋势，2019年7月，第十二届非盟特别峰会宣布正式启动非洲大陆自贸区建设。大陆自贸区建设将有助于降低非洲营商成本，域内商品关税将逐步取消。非洲单一航空市场正式启动，吸引23个非洲国家加入，同时移动支付、电商等新技术、新业态为非洲经济发展也注入了新的活力。

2. 非洲基础设施建设需求保持旺盛，非洲加大基础设施投入，积极改进营商环境

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。基础设施落后仍然是非洲发展的短板，根据国际组织的相关数据显示，部分非洲国家物流成本甚至

能占到商品总成本的 75%，电力短缺造成的经济损失占到非洲经济的 2-4%。近年来，非洲国家持续加大基础设施投入，推动经济可持续发展。从电力建设领域来看，非洲电力供应缺口巨大，为满足其日益发展的工业化、城市化需求，电力工程建设将成为优先方向。如科特迪瓦、突尼斯等国重点在新能源发电、电网改造升级、区域联网等领域加快建设。随着非洲国家一体化意识和行动能力逐渐增强，跨国跨区域基础设施建设不断增加。卢旺达、摩洛哥积极探索物流中心、高速铁路等新兴物流模式，肯尼亚、刚果（金）等国家启动港口建设与升级项目，通过“港铁联运和陆港联运”的模式形成联动效益。同时，为应对气候变化挑战，缓解能源短缺问题，非洲国家纷纷鼓励发展绿色可再生能源。随着人口快速增长、工业化、城市化的发展，城市住宅、商业建筑、港口、工业园区等投资建设也将得到较多发展机遇。此外，非洲国家正在大力改善营商环境。如刚果（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，赞比亚加快建设各种多功能的合作区，吉布提也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等。

3. 基础设施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，进行了经贸合作机制和框架安排，提出中非产能合作、非洲“三网一化”、“中非十大合作计划”等，并提供了有力的金融支持，包括设立中非发展基金、中非产能合作基金等，同时还在 2015 年约翰内斯堡峰会宣布提供 600 亿美元资金支持。2018 年 9 月中非合作论坛北京峰会继续发挥论坛的框架平台作用，规划未来中非合作的发展。会上习近平总书记宣布在今后一段时期，中国将同非方重点实施八大行动，并将为此提供 600 亿美元支持，为今后一段时间内对非开展务实合作提供了指导。截至目前，中国已经与非洲 50 余个国家和次区域组织建立经贸联委会或混委会机制，不断发挥经贸合作机制作用。

4. 非洲地区基础设施建设合作模式面临转型

2018 年继续受大宗商品价格波动以及美国加息缩表等因素影响，部分国家经济发展出现暂时困难，外汇收入锐减等多种困难因素相互叠加，部分国家外债风险有加剧倾向，部分在建项目出现了停缓建，新项目推进出现困难。部分国家拖欠建设项目工程款问题频发，部分国家要求本土承包商在政府工程项目中享有优先权，并且对合作模式、技术转让提出了更高要求。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如尼日利亚、安哥拉等已大力采用 PPP 模式开展基础设施建设。

中国企业也在根据非洲市场形势积极调整策略，转变业务发展模式，企业联营体、融资多元化、投建一体化正逐渐成为新的发展态势。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。近年来，中非产能合作不断加强，中国企业在非洲市场参与了境外经贸园区、农业、矿产资源和建材等领域项目的开发和投资，弥补当地产业的空白，提升所在国的经济发展能力，如中土集团参与开发的尼日利亚莱基自贸区、依托亚吉铁路经济带布局开发埃塞的四个工业园区项目；中国交建开发的埃塞建材园区、江西国际牵头发起的赞比亚江西工业园区、安徽外经推动建设的莫桑比克贝拉经贸合作区等；中信建设在安哥拉投资建设建材厂，并在矿业和农业等领域探索以产业链建设模式推进开发和实施。企业在致力于实现基础设施“硬联通”同时，高度重视中非人民之间的“软联通”，关注东道国经济、社会和环境的可持续发展，注重带动当地发展，在非洲各国的平均员工本土化雇佣率达 70%，与当地企业合作的中国企业比例也高达 92%，与当地社会分享发展成果，提升当地社会的发展能力，也越来越多地得到当地社会的认可。

5. 市场竞争和各类风险愈发突出

受石油等大宗商品价格持续低价徘徊，部分非洲国家经济低迷，基础设施建设投资预算减少等因素影

响，业主违约、政策变化（如增税）等风险更加严峻。由于非洲基础设施建设市场规模的萎缩，中国企业在非洲市场施工能力总体已出现过剩，为了应对日益激烈的竞争，越来越多的承包工程企业实施市场多元化发展战略，未来非洲承包工程市场对承包商的融资能力、投资能力、运营能力及风险控制能力等提出了更高要求，同时其他国家和地区加大对非洲的投入也给中国企业业务带来了压力。

非洲部分国家政治、经济、社会风险突出，传统和非传统安全威胁时有发生，例如阿尔及利亚、苏丹

等社会动荡引发政权更迭，肯尼亚近年来连续发生恐怖袭击事件，部分国家被国际货币基金组织列为债务不可持续国家、债务风险较高国家。部分国家涉及对外投资的政策和法律变化较为频繁。PPP 等公私合营模式在非洲大面积应用难度仍然较大。需要企业充分做好市场调研和形势预判，对政治、经济、安全的风险要进行全面的评估，加大项目可行性研究力度和精准度，通过多方努力，确保项目的安全与合作的可持续发展。

三、拉丁美洲市场

（一）整体业务情况

2018 年，中国企业在拉丁美洲地区⁴对外承包工程业务略有增长，新签合同额 182.3 亿美元，占对外承包工程新签合同总额的 7.5%，同比增长

14.9%；完成营业额 119.7 亿美元，占对外承包工程完成营业总额的 7.1%，同比下降 7.3%。2005-2018 年对外承包工程拉丁美洲市场发展走势见图 2-5。

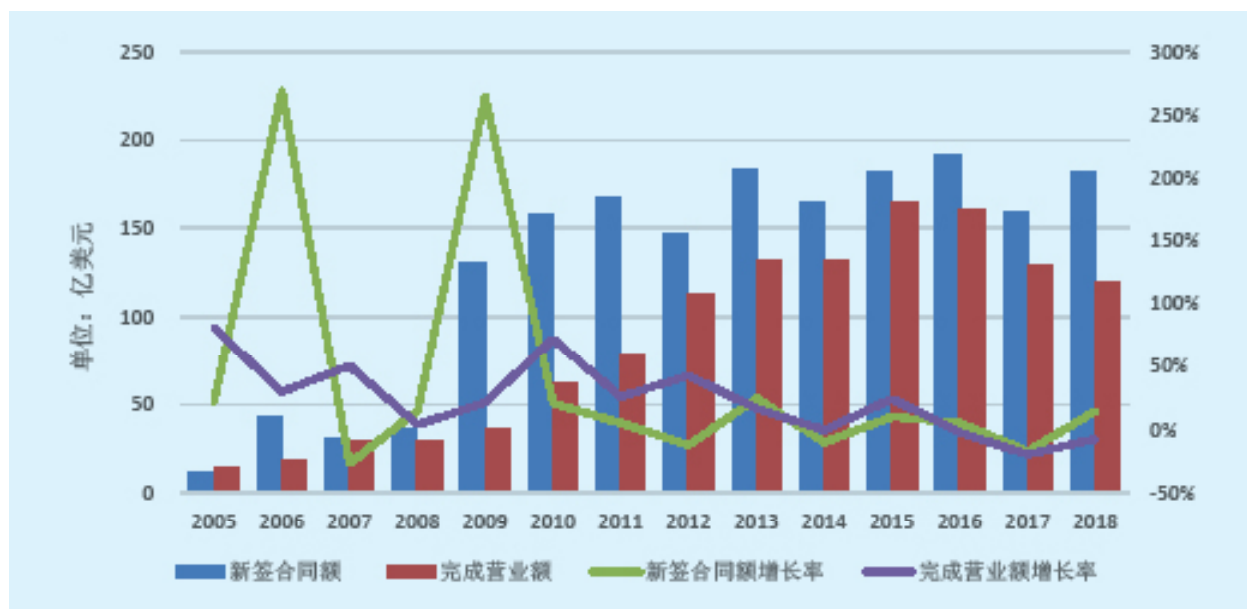


图 2-5 2005-2018 年拉丁美洲市场对外承包工程业务发展走势

从国别市场业务发展来看，阿根廷和巴拿马新签合同额跃居首位和第三位，委内瑞拉业务继续下滑，新签合同额同比下降 49.2%，跌至第二位。从国别市场业务完成来看，巴西、委内瑞拉、阿根廷、厄

瓜多尔、秘鲁等市场完成营业额位居前列。2018 年拉丁美洲地区业务排名前 10 位的国别市场情况见表 2-7。

⁴ 拉丁美洲地区指美国以南的美洲国家。

表 2-7 2018 年拉丁美洲地区新签合同额和完成营业额前 10 国别市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国别（地区）	完成营业额	同比
1	阿根廷	32.2	124.6%	巴西	26.1	40.7%
2	委内瑞拉	29.5	-49.2%	委内瑞拉	18.2	-45.4%
3	巴拿马	26.8	1191.7%	阿根廷	15.9	0.7%
4	巴西	25.8	48.2%	厄瓜多尔	12.4	-41.8%
5	厄瓜多尔	19.2	116.5%	秘鲁	10.9	82.9%
6	秘鲁	15.2	36.7%	玻利维亚	6.9	47.5%
7	墨西哥	12.8	66.2%	墨西哥	5.5	-26.1%
8	玻利维亚	7.2	-56.7%	古巴	4.0	56.3%
9	智利	4.3	253.9%	巴拿马	3.2	6.2%
10	哥伦比亚	3.8	121.6%	哥伦比亚	2.7	30.1%

交通运输建设、通讯工程建设、石油化工和电力工程建设为中国企业在拉丁美洲市场承接工程的主要业务领域，上述领域的新签合同额均超过 20 亿美元，合计占比达 70.3%。交通运输建设业务增长较快，新签合同额同比增长 30.1%；通讯工程建设新签合同额同比下降 10.8%，排名跌至第三位；石油化工的新签合同额继续下滑，排名由上年首位跌至第四位；

电力工程建设新签合同额同比增长 12.0%。此外，制造加工设施建设同比增长最快，排名较上年上升两位。从完成营业额来看，电力工程建设、通讯工程建设、交通运输建设的占比均较上年高，分别排名前三位，石油化工业务占比较上年低 6.5%，上述领域合计占比达 65.6%。2018 年拉丁美洲市场对外承包工程业务领域分布见表 2-8。

表 2-8 2018 年拉丁美洲地区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	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
1	交通运输建设	54.9	43.6%	30.1%	电力工程建设	28.0	9.3%	23.4%
2	其他	27.3	144.1%	15.0%	通讯工程建设	22.4	-0.8%	18.7%
3	通讯工程建设	26.0	-10.8%	14.3%	交通运输建设	18.2	7.2%	15.2%
4	石油化工	25.4	-36.5%	13.9%	其他	16.2	46.8%	13.6%
5	电力工程建设	21.9	37.3%	12.0%	一般建筑	11.9	-36.8%	10.0%
6	一般建筑	9.1	-24.7%	5.0%	石油化工	9.9	-48.3%	8.3%

排名	专业领域	新签合同额	同比	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
7	制造加工设施建设	6.5	121.6%	3.6%	工业建设	6.1	-6.1%	5.1%
8	工业建设	5.9	74.2%	3.3%	制造加工设施建设	4.2	-19.9%	3.5%
9	水利建设	5.2	-7.4%	2.8%	水利建设	2.7	-11.3%	2.3%
10	废水(物)处理	0.0	0.0%	0.0%	废水(物)处理	0.0	-72.0%	0.0%

2018年,在拉丁美洲市场有新签合同额申报的企业76家,有完成营业额申报的企业210家。华为技术有限公司的新签合同额和完成营业额均较上年有所增长,均居首位。中国港湾工程有限责任公司、中国建筑集团有限公司、中国铁建股份有限公司等公司新签合同额增长显著,排名进入前五位;中国水电建设集团国际工程有限公司排名第三位,新签合同额较上年减少17.7亿美元。中国水产舟山海洋渔业公司、

东方电气集团国际合作有限公司和中国港湾工程有限责任公司的完成营业额有所增长,排名进入前五位,中国葛洲坝集团股份有限公司完成营业额略有下滑,排名较上年下降一位。2018年拉丁美洲市场对外承包工程新签合同额和完成营业额排名前20位的企业见表2-9,合计新签合同额和完成营业额分别占到拉丁美洲地区总额的66.9%和50.0%。

表 2-9 2018 年拉丁美洲地区对外承包工程业务前 20 企业排名

单位:亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	华为技术有限公司	25.6	华为技术有限公司	20.5
2	中国港湾工程有限责任公司	20.0	中国水产舟山海洋渔业公司	6.8
3	中国水电建设集团国际工程有限公司	14.1	中国葛洲坝集团股份有限公司	5.0
4	中国建筑集团有限公司	13.2	东方电气集团国际合作有限公司	5.0
5	中国铁建股份有限公司	10.9	中国港湾工程有限责任公司	4.8
6	中国石油集团渤海钻探工程有限公司	10.5	中国水电建设集团国际工程有限公司	4.5
7	中铁十九局集团有限公司	8.7	中铁十局集团有限公司	4.0
8	中铁十局集团有限公司	7.7	中国机械设备工程股份有限公司	3.7
9	中铁国际集团有限公司	5.9	新疆生产建设兵团建设工程(集团)有限责任公司	2.9
10	上海振华重工(集团)股份有限公司	5.3	中国电力技术装备有限公司	2.7
11	沈阳远大铝业工程有限公司	4.7	上海振华重工(集团)股份有限公司	2.6
12	中国石油集团川庆钻探工程有限公司	4.1	中国石油集团长城钻探工程有限公司	1.8
13	中铁二十局集团有限公司	3.7	中工国际工程股份有限公司	1.8
14	上海电气集团股份有限公司	3.5	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	1.6

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
15	中国石化集团国际石油工程有限公司	3.4	中信建设有限责任公司	1.6
16	中交疏浚(集团)股份有限公司	3.3	中国联合工程有限公司	1.6
17	中国交通建设股份有限公司	2.9	山东科瑞石油装备有限公司	1.5
18	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	2.7	上海电力建设有限责任公司	1.5
19	中国石油集团长城钻探工程有限公司	2.5	中国建筑集团有限公司	1.5
20	中铁一局集团有限公司	2.5	中国寰球工程有限公司	1.4

(二) 各主要国别业务情况

1. 阿根廷

2018年,中国企业在阿根廷市场新签合同93份,新签合同额32.2亿美元,同比增长124.6%;完成营业额15.9亿美元,同比增长0.7%。主要业务涉及交通运输建设、电力工程建设和通讯工程建设等领域,占比分别为72.0%、18.7%和7.0%。主要参与企业有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、中国水产舟山海洋渔业公司、华为技术有限公司、万向集团公司、上海电力建设有限责任公司、中国石油管道局工程有限公司等。

由于受美元加息和开放外汇兑换后国内资金大量外逃的影响,阿根廷比索自2018年初开始大幅贬值,在2018年9月超过了1:40的历史最高水平,引发了较严重的通货膨胀和金融危机。阿根廷政府被迫向国际货币基金组织(IMF)寻求帮助,以稳定汇率。此次危机对阿根廷承包工程市场产生了较大影响,绝大部分基础设施项目将被暂停或取消,以缩减开支,未来几年阿根廷政府的公共支出将受到国际货币基金组织(IMF)的严格控制,该工程承包市场将会进入一个相对较长的收缩期。

2. 巴拿马

2018年,中国企业在巴拿马市场新签合同38份,新签合同额26.8亿美元,同比增长1191.7%;完成营业额3.2亿美元,同比增长6.2%。主要业务涉及交通运输建设、电力工程建设、制造加工设施建设等

领域,占比分别为58.1%、15.1%和9.2%。主要参与企业有中交第二航务工程局有限公司、中交疏浚(集团)股份有限公司、中国港湾工程有限责任公司、中国建筑集团有限公司、中国化学工程第三建设有限公司、中交第一航务工程局有限公司、中铁四局集团有限公司及下属公司、上海电力建设有限责任公司等。

3. 巴西

2018年,中国企业在巴西市场新签合同122份,新签合同额25.8亿美元,同比增长48.2%;完成营业额26.1亿美元,同比增长40.7%。主要业务涉及通讯工程建设、电力工程建设、石油化工等领域,占比分别为55.8%、19.0%和12.2%。主要参与企业有华为技术有限公司、东方电气集团国际合作有限公司、中国电力技术装备有限公司、中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司、海洋石油工程股份有限公司、山东科瑞石油装备有限公司、福建省第一电力建设公司、西子奥的斯电梯有限公司等。

由于巴西在交通、能源等领域的基础设施落后,基建方面存在很大需求缺口。巴西联邦政府于2016年宣布创立投资伙伴计划,采用公私合营方式建设高质量基础设施。2019年新上任的博索纳罗政府在此基础上推行国企私有化战略,对57个国有企业进行转让或私有化,涵盖造纸厂、机场、高速路、港口码头和输电线路等领域。

4. 厄瓜多尔

2018年,中国企业在厄瓜多尔市场新签合同51份,新签合同额19.2亿美元,同比增长116.5%;

完成营业额 12.4 亿美元，同比下降 41.8%。业务涉及领域较多，主要有石油化工、一般建筑、交通运输建设和制造加工设施建设，占比分别为 36.6%、5.1%、3.0% 和 2.9%。主要参与企业有中国水电建设集团国际工程有限公司、中工国际工程股份有限公司、中国水利水电第十四工程局有限公司、中国港湾工程有限责任公司、哈尔滨电气国际工程有限责任公司、中国石油集团川庆钻探工程有限公司、中国电子进出口有限公司、中铁十九局集团有限公司等。

根据厄瓜多尔政府发布的战略投资目录，该国在近两年间计划开发的项目总额达到了 371 亿美元，其中发展潜力较大的行业为石油和电力行业，承包工程领域依然有很大的发展潜力。厄新政府执政以来，以降低公共外债为原则，支持采用公私联营模式进行项目开发，加大力度吸引外国直接投资，项目开发模式将由原来以主权借款为主转为直接投资。厄瓜多尔将计划在公私联营框架下推动五个项目，包括新修三条公路、一条公路养护和一个港口运营、两个水电站和铝矿开发一体化等，项目总金额约 100 亿美元。

5. 秘鲁

2018 年，中国企业在秘鲁市场新签合同 95 份，新签合同额 15.2 亿美元，同比增长 36.7%；完成营业额 10.9 亿美元，同比增长 82.9%。业务涉及领域较多，主要有交通运输建设、通讯工程建设、工业建设和一般建筑，占比分别为 44.5%、12.8%、8.3% 和 5.9%。主要参与企业有中国水产舟山海洋渔业公司、华为技术有限公司、北京首钢国际工程技术有限公司、浙江大华科技有限公司、中交第三公路工程局有限公司、中国水利电力对外有限公司、烟建集团有限公司、中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司等。

（三）业务发展展望

拉丁美洲和加勒比国家是全球基础设施领域最具活力和潜力的地区之一。根据联合国数据，2011

年到 2040 年，拉美地区基础设施投资总需求将高达 13.2 万亿美元。其中，铁路、公路、电力、港口建设等领域缺口最大。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。

1. 区域内国家通过基础设施建设刺激经济增长

当前拉美国家正加快经济结构调整，积极推进结构性改革，加大基础设施投入，大力吸引外资。拉丁美洲各国改善基础设施的意愿强烈，但大规模的基础设施投资与建设尚处于起步阶段。中长期看，拉美国家仍有望发挥自然资源、人口、市场等优势，通过经济结构调整改革走出当前发展困境。拉丁美洲地区目前基础设施状况无法满足城镇化的发展需求，未来十年拟在基础设施领域投资超过 2 万亿美元。部分国别已相继出台基础设施投资计划，阿根廷政府推出了 2400 亿美元的投资计划；巴西宣布在未来 4-5 年内投入约 2000 亿美元用于基础设施建设。随着拉丁美洲地区加速推动基础设施一体化建设的进程，各国基础设施合作机制日趋成熟，以交通、电力、通信为重点的基础设施互联互通建设的规划格局逐步形成。

该地区交通运输建设、电力工程建设和清洁能源建设需求较大。其中在电力工程建设领域，据美国东北集团发布的研究报告，2015-2025 年，拉丁美洲地区将投资 381 亿美元用于电力基础设施现代化。拉丁美洲地区降水量丰富，仅巴西水力资源就达 2.13 亿千瓦，且拉美地区很多水电站和电力设备老化问题突出，水电站建设和升级换代需求大。拉美地区已有三分之二的国家制定了清洁能源发展机制，有三分之一的国家制定了可再生能源发展战略。据统计，2013-2030 年，拉美地区需要至少 3500 亿美元投资以满足新能源建设的需求。

2. 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，基础设施成为中拉合作的重要领域。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。

3. 关注拉丁美洲经济政治形势

世界货币经济组织 2019 年 1 月《世界经济展望》预计，拉丁美洲的经济增长未来两年有望复苏，经济增长率将从 2018 年的 1.1% 上升到 2019 年的 2.0% 和 2020 年的 2.5%，阿根廷、智利、墨西哥、哥伦比亚等均实现了不同程度的增长。但是，拉美地区经济复苏仍不够稳定，固定资产投资仍然十分谨慎，货币贬值的题仍然十分突出。由于大宗商品价格不振、北美自贸协定重谈、结构性改革推进不力等内外多重不确定因素，拉美经济虽然恢复增长，但中短期内难以实现强势反弹。拉丁美洲等国家普遍存在资金外流和货币贬值等风险。自 2018 年初以来，巴西雷亚尔兑美元累计贬值已接近 10%，阿根廷比索对美元已

贬值高达 35%。哥斯达黎加、古巴、哥伦比亚、墨西哥、委内瑞拉、巴西等多个国家将举行大选，应密切关注地区政治环境的不确定性。厄瓜多尔、秘鲁等国家社区、非政府组织活跃，对于政府行政、司法系统具有一定影响。

4. 探讨通过属地化发展、并购、PPP 业务等扩大在拉丁美洲业务

在商业模式上，拉丁美洲地区通常以 PPP 模式开发建设基础设施项目。拉丁美洲当地企业、美国以及欧洲企业在该地区竞争力强，具有显著的资源 and 价格优势。中国企业在该地区开展业务面临着语言文化、工程建设标准、业务实施模式等多方面的挑战，不少企业已经开始探讨通过兼并收购当地的知名企业，探索以 PPP 模式实施项目等，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。

四、欧洲市场

（一）整体业务情况

2018 年中国企业在欧洲地区业务略有下滑，新签合同额 143.3 亿美元，占对外承包工程新签合同

总额的 5.9%，同比下降 16.8%；完成营业额 100.2 亿美元，占对外承包工程完成营业总额的 5.9%，同比增长 7.5%。2005-2018 年对外承包工程欧洲地区业务走势见图 2-6。

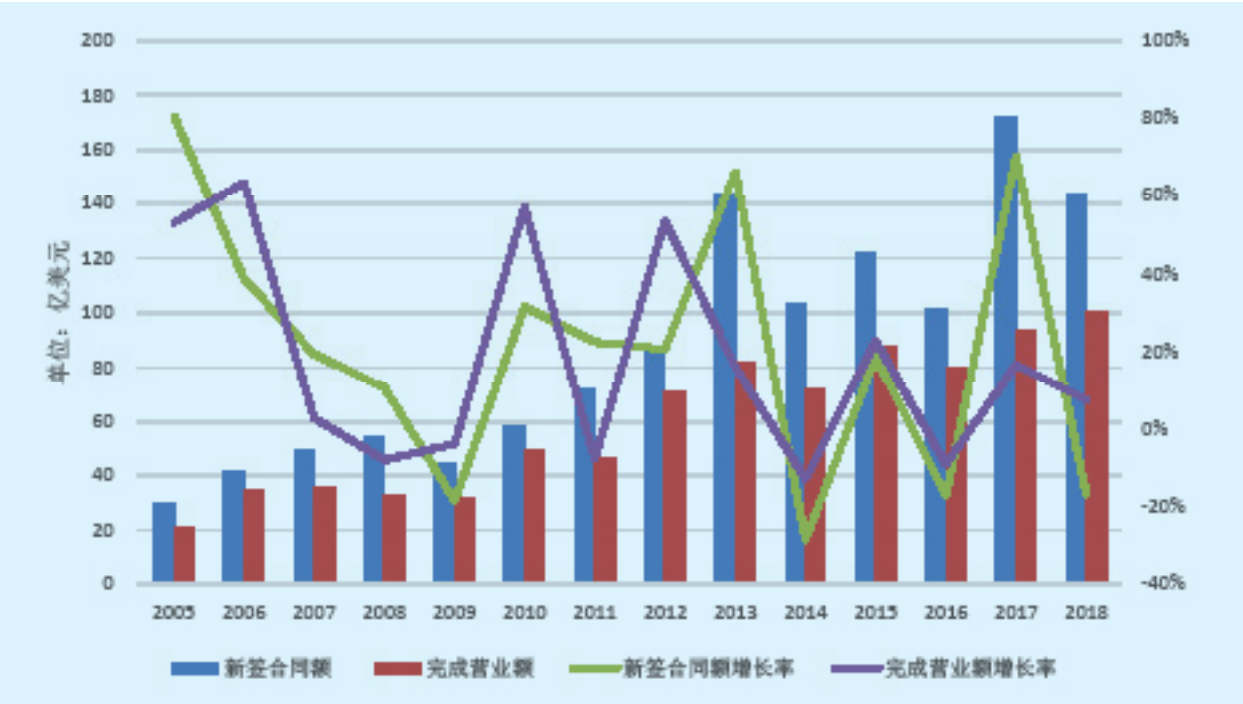


图 2-6 2005-2018 年欧洲市场对外承包工程业务发展走势

国别市场业务发展方面，欧洲地区有五个国家新签合同额超过 10 亿美元，其中俄罗斯联邦、法国、阿塞拜疆、白俄罗斯、乌克兰等市场业务规模位居前列。国别市场业务完成方面，有三个国家的完成合同

额达到 10 亿美元以上，其中俄罗斯联邦、法国、白俄罗斯、德国、黑山等国家位居前列。2018 年对外承包工程欧洲地区业务排名前 20 位的国别（地区）市场见表 2-10。

表 2-10 2018 年欧洲地区新签合同额和完成营业额前 20 国别市场排名

单位：亿美元

排名	国别	新签合同额	同比	国别	完成营业额	同比
1	俄罗斯联邦	30.6	-60.5%	俄罗斯联邦	23.5	17.9%
2	法国	14.2	-14.6%	法国	12.6	-12.8%
3	阿塞拜疆	11.9	2974.8%	白俄罗斯	10.0	49.2%
4	白俄罗斯	10.4	316.0%	德国	8.1	28.0%
5	乌克兰	10.3	-8.5%	黑山	6.8	33.2%
6	英国	9.5	67.6%	乌克兰	5.8	63.1%
7	德国	8.9	20.3%	英国	5.7	-47.3%
8	格鲁吉亚	8.8	123.8%	西班牙	4.4	59.2%
9	波斯尼亚-黑塞哥维那	7.6	99.4%	塞尔维亚	3.5	-6.5%
10	西班牙	5.7	80.9%	格鲁吉亚	2.8	-28.4%
11	克罗地亚	5.2	37897.8%	意大利	2.7	36.0%
12	塞尔维亚	3.0	-48.4%	葡萄牙	2.6	418.5%
13	马其顿共和国	2.2	27171.3%	希腊	2.0	22.5%
14	希腊	1.8	125.9%	荷兰	1.3	-17.0%
15	亚美尼亚	1.7	-45.8%	马其顿共和国	1.1	-23.5%
16	黑山	1.4	94413.3%	奥地利	1.0	35.9%
17	葡萄牙	1.4	-62.8%	瑞典	1.0	59.6%
18	波兰	1.4	421.6%	罗马尼亚	0.8	-11.8%
19	瑞典	1.3	-17.0%	波兰	0.6	548.8%
20	罗马尼亚	1.3	55.6%	亚美尼亚	0.6	13.0%
19	瑞典	1.3	-17.0%	波兰	0.6	548.8%
20	罗马尼亚	1.3	55.6%	亚美尼亚	0.6	13.0%

通讯工程建设、交通运输建设、工业建设和电力工程建设为中国企业在欧洲市场承接工程的主要业务领域。通讯工程建设业务新签合同额和完成营业额均居首位，同比分别增长 5.4% 和 8.0%；交通运输建设业务新签合同额和完成营业额均超过 10 亿美元。工业建设业务发展也较为突出，新签合同额同比增

长 67.3%，完成营业额同比增长 182.3%。此外，水利建设业务新签合同额同比增长 301.2%，完成营业额同比下降 0.8%；制造加工设施建设同比增长 178.9%，完成营业额同比增长 38.4%。2018 年欧洲市场对外承包工程业务领域分布见表 2-11。

表 2-11 2018 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	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
1	通讯工程建设	46.2	5.4%	32.3%	通讯工程建设	42.0	8.0%	41.9%
2	交通运输建设	26.7	29.0%	18.7%	交通运输建设	16.3	-5.2%	16.3%
3	工业建设	20.3	67.3%	14.2%	石油化工	10.5	7.3%	10.5%
4	电力工程建设	14.5	-17.2%	10.1%	电力工程建设	7.6	5.3%	7.6%
5	石油化工	11.0	-79.8%	7.7%	一般建筑	6.8	-8.4%	6.8%
6	一般建筑	10.0	-40.4%	7.0%	制造加工设施建设	5.6	38.4%	5.6%
7	制造加工设施建设	9.4	178.9%	6.5%	工业建设	5.4	182.3%	5.4%
8	水利建设	3.2	301.2%	2.2%	其他	4.4	-13.8%	4.4%
9	其他	2.0	-20.4%	1.4%	水利建设	1.6	-0.8%	1.6%

2018 年，在欧洲市场有新签合同额申报的企业 100 家，有完成营业额申报的企业 171 家。华为技术有限公司的新签合同额和完成营业额均与上年基本持平，仍居首位。新签合同额超过 10 亿美元的企业仅 2 家，为华为技术有限公司和中工国际工程股份有限公司。从完成营业额来看，中信建设有限责任公司、

中国化学工程第七建设有限公司、中国路桥工程有限责任公司分别较上年增长 2.3 亿美元、0.9 亿美元和 0.5 亿美元。2018 年欧洲市场对外承包工程新签合同额和完成营业额排名前 10 位的企业见表 2-12，合计新签合同额和完成营业额分别占到了欧洲地区总额的 72.9% 和 64.3%。

表 2-12 2018 年欧洲市场对外承包工程业务前 10 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	华为技术有限公司	40.5	华为技术有限公司	35.9
2	中工国际工程股份有限公司	12.2	中信建设有限责任公司	5.7
3	中国水电建设集团国际工程有限公司	8.0	中国化学工程第七建设有限公司	5.0
4	中信建设有限责任公司	8.0	中国路桥工程有限责任公司	4.0
5	中国路桥工程有限责任公司	7.0	中兴通讯股份有限公司	3.6
6	中国江西国际经济技术合作有限公司	6.8	中国机械设备工程股份有限公司	2.5
7	上海振华重工（集团）股份有限公司	6.7	上海振华重工（集团）股份有限公司	2.0
8	中国化学工程第七建设有限公司	6.2	浪潮集团有限公司	2.0
9	中兴通讯股份有限公司	5.1	中国建材国际工程集团有限公司	1.9
10	中铁十六局集团有限公司	3.8	江苏新扬子造船有限公司	1.7

（二）各区域重点国别市场概况

1. 俄罗斯联邦

2018年，俄罗斯联邦仍然是中国企业在欧洲规模最大的对外承包工程市场。本年度，中国企业在俄罗斯联邦市场新签合同44份，新签合同额30.6亿美元，同比下降60.5%；完成营业额23.5亿美元，同比增长17.9%。业务主要涉及石油化工、交通运输建设、通讯工程建设、制造加工设施建设等领域，占比分别为35.3%、20.6%、19.6%和16.0%。主要参与企业有中国化学工程第七建设有限公司、华为技术有限公司、浪潮集团有限公司、中国石油工程建设有限公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、中交第三航务工程局有限公司、中海油田服务股份有限公司、中国铁建国际集团有限公司等。

2. 法国

2018年，中国企业在法国市场新签合同额14.2亿美元，同比下降14.6%；完成营业额12.6亿美元，同比下降12.8%。业务主要涉及通讯工程建设、制造加工设施建设等领域，占比分别为94.2%和4.7%。主要参与企业有华为技术有限公司、今创集团股份有限公司、上海诺基亚贝尔股份有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、中国镇江国际经济技术合作有限公司等。

3. 乌克兰

2018年，中国企业在乌克兰市场新签合同19份，新签合同额10.3亿美元，同比下降8.5%；完成营业额5.8亿美元，同比增长63.1%。业务主要涉及电力工程建设、通讯工程建设等领域，占比分别为54.3%和34.0%。主要参与企业有华为技术有限公司、中国机械设备工程股份有限公司、新疆贝肯能源工程股份有限公司、中国港湾工程有限责任公司、中交天津航道局有限公司、同方威视技术股份有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司等。

4. 白俄罗斯

2018年，中国企业在白俄罗斯市场新签合同30

份，新签合同额10.4亿美元，同比增长316.0%；完成营业额10.0亿美元，同比增长49.2%。业务主要涉及工业建设、一般建筑、通讯工程建设等领域，占比分别为60.2%、29.2%和6.0%。主要参与企业有中信建设有限责任公司、中国能源建设集团有限公司、中国机械工业建设集团有限公司、华为技术有限公司、中工国际工程股份有限公司、中铁二十五局集团有限公司、北京住总集团有限责任公司等。

5. 阿塞拜疆

2018年，中国企业在阿塞拜疆市场新签合同13份，新签合同额11.9亿美元，签约工业建设项目，同比大幅增长；完成营业额0.4亿美元。主要参与企业有华为技术有限公司、中国寰球工程有限公司、中石油长城钻探工程有限公司、西子奥的斯电梯有限公司、沈阳远大铝业工程有限公司等。

6. 英国

2018年，中国企业在英国市场新签合同62份，新签合同额9.5亿美元，同比增长67.6%；完成营业额5.7亿美元，同比下降47.3%。业务主要涉及一般建筑、通讯工程建设、交通运输建设等领域，占比分别为51.8%、40.2%和5.2%。主要参与企业有华为技术有限公司、沈阳远大铝业工程有限公司、中信建设有限责任公司、北京建工集团有限责任公司、今创集团股份有限公司、中广核工程有限公司等。

7. 德国

2018年，中国企业在德国市场新签合同124份，新签合同额8.9亿美元，同比增长20.3%；完成营业额8.1亿美元，同比增长28.0%。业务主要涉及通讯工程建设、制造加工设施建设等领域，占比分别为70.4%和16.7%。主要参与企业有华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司、宁波亿鑫诚电器有限公司、中天科技海缆有限公司等。

8. 格鲁吉亚

2018年，中国企业在格鲁吉亚市场新签合同14份，新签合同额8.8亿美元，同比增长123.8%；完成营业额2.8亿美元，同比下降28.4%。业务主要

涉及交通运输建设、电力工程建设等领域，占比分别为 74.8% 和 21.7%。主要参与企业有中铁二十三局集团有限公司、中国水电建设集团国际工程有限公司、中国水利水电第十六局工程有限公司、中国天辰工程有限公司、成都建筑材料工业设计研究院有限公司、江苏省苏中建设集团股份有限公司、华为技术有限公司等。

2018 年 1 月 1 日，《中华人民共和国和格鲁吉亚自由贸易协定》正式生效，进一步提升了双边贸易自由化和便利化水平。格鲁吉亚是亚洲基础设施投资银行创始成员国之一，加强在投资、能源资源开发和基础设施建设等领域的合作也是两国政府的共识，中资企业在格鲁吉亚市场工程承包业务发展迎来重要的机遇期。在交通基础设施方面，格鲁吉亚政府致力于逐步修复机场、货运码头、物流中心等，旨在将格鲁吉亚打造成区域交通和物流中心，增强货运能力，提高区域竞争力。项目资金来源主要为世界银行、亚洲开发银行、欧洲复兴开发银行、欧洲投资银行等国际多边银行贷款，因其负债率限制每年新启动项目的数量和合同总额有限，年平均规模在 20 亿美元以内。

（三）业务发展前景

欧洲市场是中国企业开展基础设施建设转型升级的目标市场之一。目前中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，对于提高中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，有助于中国企业业务的转型升级和市场布局的优化调整。

1. 欧洲市场需求巨大，但普遍面临投资不足的问题

根据世界货币基金组织 2019 年 1 月《世界经济展望》，预计欧洲新兴市场和发展中经济体 2019 年增速下滑，增长率将降至 0.7%（2018 年为 3.8%），仅中东欧的增长总体具有活力。受英国脱欧、欧洲多

国经济增长乏力的拖累，欧盟多国政府普遍压缩开支，减少了关键基础设施改善方面的投入。中东欧地区基础设施发展落后，各国政府均制定了相应的发展规划，发展基础设施意愿强烈，但政府财力不足，新建与升级改造工程项目资金缺口较大。

2. 随着“一带一路”倡议下中欧经贸框架合作不断扩大，未来基础设施建设和产能合作将成为重点合作方向

欧洲对于“一带一路”倡议一直持欢迎态度，中国与欧洲国家之间达成了多项经贸合作成果，加强了物流、旅游等领域基础设施合作。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。先后推出 100 亿美元专项贷款、投融资协同框架、中国—中东欧金融公司等多项金融工具，成立中国—中东欧银行联合体，完成设立中国—中东欧投资合作基金二期，为“17+1 合作”深入发展提供融资保障，并倡导各方进一步探索以市场化为导向的多种投融资模式，业务投向为“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。

3. 中欧企业开展第三国合作渐成趋势

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、西班牙、意大利、法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；中国与西班牙企业通过融资、分工配合、技术合作、组建联合体等方式在非洲、拉美等地打造了一批项目。

五、其他市场

（一）大洋洲市场

1. 整体业务情况

2018 年，中国企业在大洋洲市场对外承包工程业务略有增长，新签合同额 85.7 亿美元，占对外承

包工程新签合同总额的 3.5%，同比增长 1.8%；完成营业额 50.7 亿美元，占对外承包工程完成营业总额的 3.0%，同比增长 12.4%。2005-2018 年对外承包工程大洋洲市场业务走势见图 2-7。

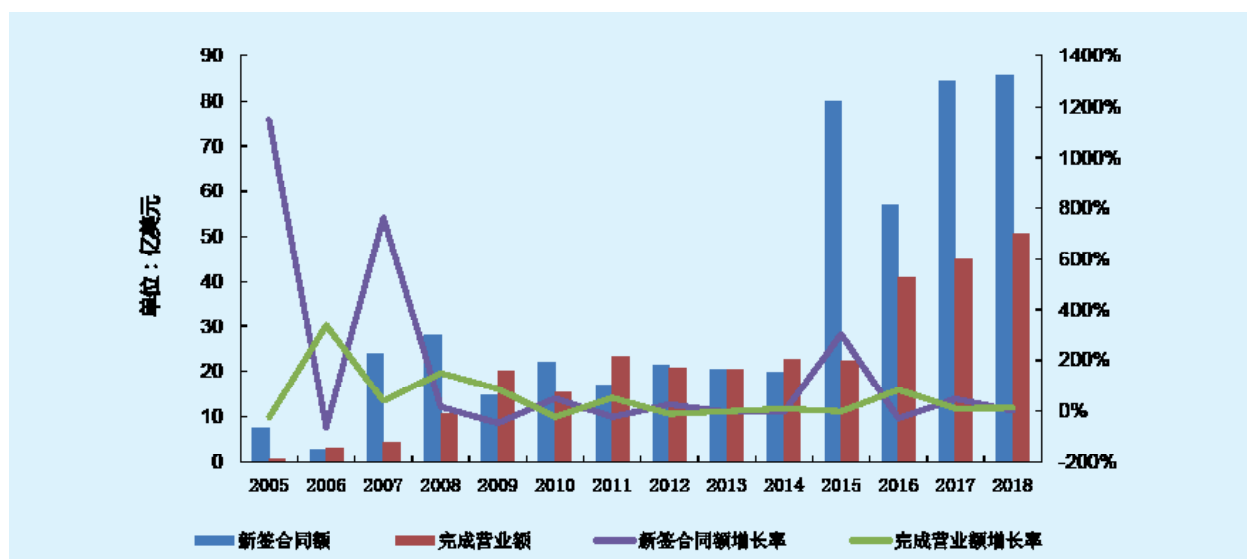


图 2-7 2005-2018 年大洋洲市场对外承包工程业务发展走势

2018 年，中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、瓦努阿图、斐济和新西兰等国。从完成营业额来看，澳大利亚、

新西兰和斐济的同比均有增长。中国企业在大洋洲市场业务排名前 5 位的国别业务情况见表 2-13。

表 2-13 2018 年大洋洲地区新签合同额和完成营业额前 5 国别市场排名

单位：亿美元

排名	国别（地区）	新签合同额	同比	国别（地区）	完成营业额	同比
1	澳大利亚	72.8	46.3%	澳大利亚	40.0	18.6%
2	巴布亚新几内亚	6.9	-65.2%	巴布亚新几内亚	4.9	-11.8%
3	瓦努阿图	2.2	42.8%	斐济	2.2	20.2%
4	斐济	1.6	-58.4%	新西兰	2.0	25.9%
5	新西兰	1.2	-83.9%	瓦努阿图	0.9	-36.2%

2018年,中国企业在大洋洲对外承包工程主要集中在交通运输建设、一般建筑、通讯工程建设等领域,其中仅交通运输建设的新签合同额和完成营业额均超过20亿美元,居首位;上述三个领域的新签

合同额合计占比达91.1%,完成营业额合计占比达82.9%。2018年大洋洲市场对外承包工程业务领域分布见表2-14。

表 2-14 2018 年大洋洲地区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	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
1	交通运输建设	60.6	82.7%	70.8%	交通运输建设	28.8	9.9%	56.9%
2	一般建筑	14.8	-46.2%	17.2%	一般建筑	10.3	30.7%	20.3%
3	通讯工程建设	2.6	23.0%	3.1%	通讯工程建设	2.9	45.1%	5.7%
4	工业建设	1.8	208.1%	2.1%	水利建设	2.6	31.7%	5.1%
5	水利建设	1.2	-74.4%	1.4%	其他	2.1	-58.0%	4.1%
6	电力工程建设	1.2	-89.0%	1.4%	制造加工设施建设	1.6	1649.1%	3.1%
7	制造加工设施建设	1.2	14.4%	1.4%	电力工程建设	1.2	20.3%	2.3%
8	废水(物)处理	1.9	541.4%	1.4%	废水(物)处理	0.7	37.2%	1.4%
9	其他	0.4	-90.5%	0.4%	工业建设	0.6	68.3%	1.2%

2018年,在大洋洲市场有新签合同额申报的企业67家,有完成营业额申报的企业89家。中国交通建设股份有限公司新签合同额和完成营业额均居首位,分别占大洋洲地区业务总额的70.5%和66.1%。从新签合同额来看,中国交通建设股份有限公司、华为技术有限公司、深圳市宝鹰建设集团股份有限公司、中铁国际集团有限公司、中国土木工程集团有限公司、中国江苏国际经济技术合作集团有限公司、中国港湾工程责任公司等新签合同额均有增加,

中国建筑集团有限公司新签合同额有所下降,但排名仍居第二位。从完成营业额来看,中国交通建设股份有限公司、中国建筑集团有限公司、烟建集团有限公司等均有增长,华为技术有限公司、中国海外工程有限责任公司、中国港湾工程有限责任公司等有所下降。2018年大洋洲市场对外承包工程新签合同额和完成营业额排名前10位的企业见表2-15,合计新签合同额和完成营业额分别占到大洋洲地区业务总额的91.8%和84.9%。

表 2-15 2018 年大洋洲地区对外承包工程业务前 10 企业排名

单位:亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国交通建设股份有限公司	60.4	中国交通建设股份有限公司	33.5
2	中国建筑集团有限公司	5.0	华为技术有限公司	2.4

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
3	华为技术有限公司	2.6	上海振华重工（集团）股份有限公司	1.5
4	深圳市宝鹰建设集团股份有限公司	2.0	中国建筑集团有限公司	1.3
5	中铁国际集团有限公司	1.7	宁波市建设集团股份有限公司	0.9
6	中国土木工程集团有限公司	1.6	烟建集团有限公司	0.9
7	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	1.6	沈阳远大铝业工程有限公司	0.7
8	中国港湾工程有限责任公司	1.5	中国土木工程集团有限公司	0.6
9	江苏沙钢集团有限公司	1.3	中国港湾工程有限责任公司	0.6
10	江苏省建筑工程集团有限责任公司	0.9	中国海外工程有限责任公司	0.6

2. 各主要国别业务情况

（1）澳大利亚

澳大利亚市场本年度新签合同额在全球市场中排名第8位，新签合同111份，新签合同额72.8亿美元，同比增长46.3%；完成营业额40.0亿美元，同比增长18.6%。业务主要涉及交通运输建设和一般建筑等领域，占比分别为74.4%和14.4%。主要参与企业有中国交通建设股份有限公司、华为技术有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、宁波市建设集团股份有限公司、沈阳远大铝业工程有限公司、宁波市象山防腐工程有限公司、中钢设备有限公司、中国建筑集团有限公司、南瑞集团有限公司等。目前，中资企业在澳大利亚市场的合作开发领域比较广泛，其中包括能源矿产、农业、高端制造业、金融、房地产、基础设施建设、信息通讯和新能源等。

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，失业率较高，国内消费温和增长，企业利润下降，这些都给澳大利亚经济带来了一定的负面影响。自2018年起澳元汇率大幅下跌，货币贬值的风险将对外资企业在当地市场经营产生不利影响。同时，澳大利亚政府收紧外资审批政策，多次以“国家安全”为由否决中资企业收购案。

（2）巴布亚新几内亚

2018年，中国企业在巴布亚新几内亚市场新签合同70份，新签合同额6.9亿美元，同比下降65.2%；完成营业额4.9亿美元，同比下降11.8%。业务主要涉及交通运输建设和一般建筑等领域，占比分别为63.5%和29.2%。主要参与企业有中国海外工程有限责任公司、中国港湾工程有限责任公司、中国机械进出口（集团）有限公司、特变电工股份有限公司、中国江苏国际经济技术合作集团有限公司、中铁建工集团有限公司、中交第一航务工程局有限公司、江苏镇淮建设集团有限公司、中国建筑集团有限公司等。

巴新电力供应缺口巨大，严重制约了经济发展。外资企业在巴新开发能矿资源均需自建电厂以满足自身电力需求。根据《2010年-2030年巴新发展规划》，巴新计划到2030年将供电覆盖率提升至70%，可再生资源发电量达到50%，到2050年将可再生能源发电量达到100%。为此巴新政府拟大力推动水力、太阳能和生物能发电，依托天然气资源大力推动天然气发电。中国企业、西方企业以及私人企业积极与当地政府以各种形式合作开发水电、天然气发电以及煤矿发电，巴新电力行业发展前景向好。

3. 业务发展展望

大洋洲地区共有 14 个国家和 10 个地区，各个国家和地区经济发展水平差异严重，澳大利亚、新西兰两国经济发达，其他太平洋岛国和地区经济显著落后，中国企业应根据各市场的特点，研究实现业务的差异化发展。

在澳大利亚、新西兰发达国家市场可探索投资、并购等合作模式。澳大利亚、新西兰、巴布亚新几内亚等政府积极支持“一带一路”建设倡议，与中国政府签订了相关合作文件，推动包括基础设施在内的多项合作。澳大利亚政府将发展基础设施作为工作的重点，为解决建设资金不足的问题，灵活并且稳健地运用 PPP 模式，在运用 PPP 模式实施大型基础设施项目方面处于世界领先地位。中国企业可尝试以收购参股当地公司、投资等方式进入当地工程承包市场。与本土公司结合，在学习当地公司融资、管理等经验的同时，培养企业在高端市场经营、管理经验。立足高端市场，由点及线，持续性发展。

在经济欠发达国家和地区以基础设施项目带动多元化发展。大洋洲很多岛国经济欠发达，依旧依靠传统的农业支撑着国家的经济发展。基础设施发展所需的资金缺口巨大。近些年中国企业在斐济、瓦努阿图等岛国建造了一批公路、码头、保障房等基础设施项目建设，促进了当地的商业及旅游业的发展。随着基础设施的不断完善，游客的增加，产业园、旅游业等适合当地现阶段发展的产业也将迎来新的发展。中国企业可通过投资入股或以 BOT/PPP 等模式参与当地高速公路、水务、电力等行业的发展。通过充分挖掘

发展机遇，在相应国别实现业务的可持续发展。

企业抱团出海提升中国企业核心竞争力。目前，中国企业在大洋洲高端市场如澳大利亚、新西兰等优势薄弱，同当地优秀的承包商市场份额差距较大；同时，中国企业在其他经济欠发达国家却面临着同质化竞争严峻的问题。在发达国家市场，大型国企央企抱团出海不但会提升中国企业的综合竞争力，同时在投资金额大、施工复杂的大型项目实施过程中能够更好地发挥各自专业优势、共同分担并减少项目的风险。在项目风险较为严重的发展中国家，抱团出海对规范市场、防范风险及减少恶性竞争也起到重要作用。澳大利亚、新西兰、巴布亚新几内亚等大多数国家在基础设施新建与维修升级等方面的需求巨大，中国企业应推动转型升级、提升自身能力、合规经营，并做好战略思考和布局，实现在上述国家的可持续发展。

（二）北美洲市场

1. 整体业务情况

2018 年，中国企业在北美洲地区（包括美国、加拿大、百慕大群岛、格陵兰岛等）新签合同额 29.0 亿美元，占对外承包工程新签合同总额的 1.2%，同比下降 19.8%；完成营业额 24.6 亿美元，占对外承包工程完成营业额的 1.5%，同比增长 3.6%。2005-2018 年对外承包工程北美洲市场业务走势见图 2-8。

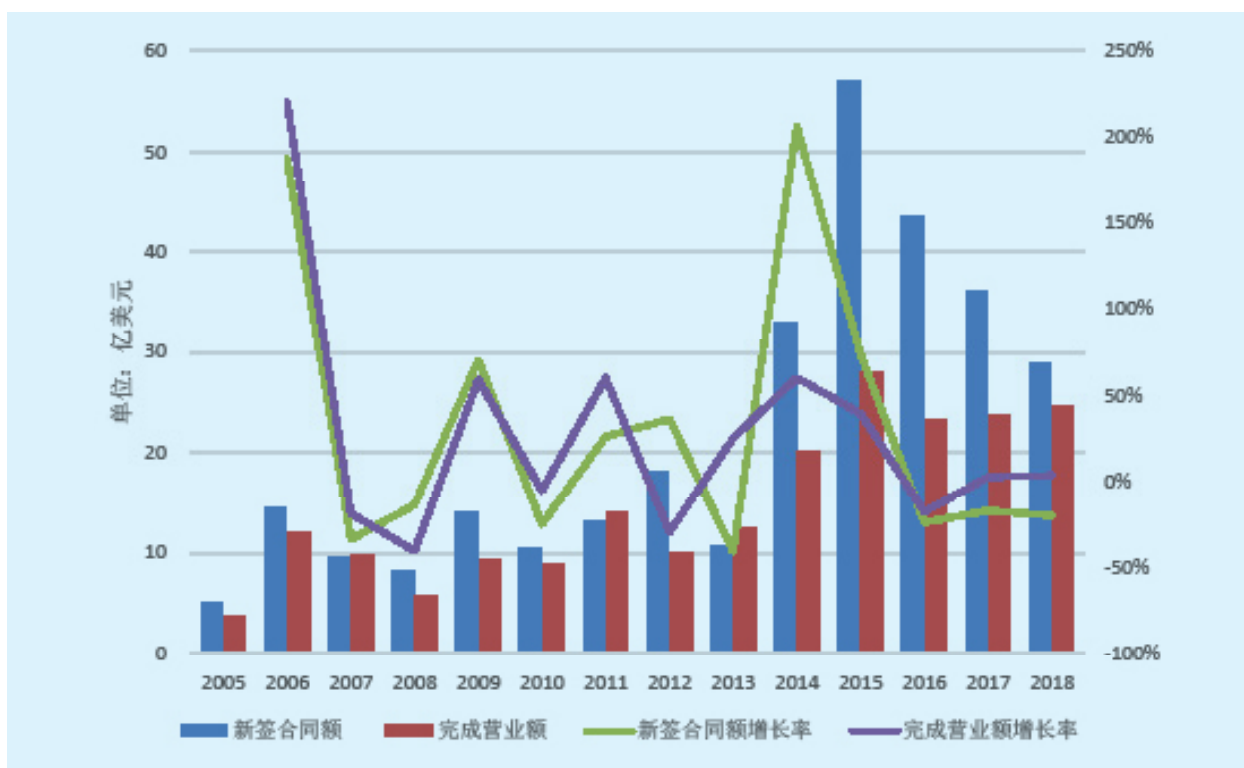


图 2-8 2005-2018 年北美洲市场对外承包工程业务发展走势

美国是中国企业在北美洲开展对外承包工程业务的最大市场。2018 年，中国企业在美国市场新签合同 984 份，新签合同额 28.5 亿美元，同比下降 15.1%；完成营业额 23.2 亿美元，同比增长 4.0%。业务主要涉及一般建筑、交通运输建设、石油化工和制造加工设施建设等领域，占比分别为 57.6%、16.3%、12.5% 和 8.6%。主要参与企业有中国建筑集团有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、济南二机床集团有限公司、惠生工程（中国）有限公司、中国水产舟山海洋渔业公司、沈阳远大铝业工程有限公司、上海建工集团股份有限公司、华为技术有限公司、江苏省建设集团有限公司等。

2018 年，中国企业在加拿大市场新签合同 12 份，新签合同额 5000 万美元，同比下降 81.0%；完成营业额 1.3 亿美元，同比下降 4.3%。业务主要涉及一般建筑、石油化工和水利建设等领域，占比分

别为 41.2%、29.4% 和 26.9%。主要参与企业有中工国际工程股份有限公司、上海建工集团股份有限公司、中国建筑集团有限公司、青岛武晓集团股份有限公司、内蒙古东源投资集团有限公司、上海振华重工（集团）股份有限公司、天津水泥工业设计研究院有限公司、中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司等。2018 年，中国企业在百慕大群岛和格陵兰岛均无新签合同额和完成营业额。

2018 年，中国企业在北美洲对外承包工程主要集中在一般建筑、制造加工设施建设、交通运输建设等领域，上述专业领域新签合同额和完成营业额合计占比分别达到 77.5% 和 82.5%。石油化工和废水（物）处理的新签合同额同比增长较快，同比分别增长 201.0% 和 136.0%。此外，石油化工的完成营业额同比增长较快，占比排名上升四位。2018 年北美洲市场对外承包工程业务领域分布见表 2-16。

表 2-16 2018 年北美洲地区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	占比	专业领域	完成营业额	同比	占比
1	一般建筑	13.8	6.5%	56.3%	一般建筑	16.5	-25.5%	57.1%
2	制造加工设施建设	3.6	-16.3%	14.7%	交通运输建设	4.6	-1.2%	16.0%
3	其他	2.2	16.1%	8.8%	石油化工	3.8	460.2%	13.0%
4	交通运输建设	1.6	7.9%	6.5%	制造加工设施建设	2.4	0.6%	8.4%
5	石油化工	1.4	201.0%	5.6%	通讯工程建设	0.9	-50.6%	3.1%
6	通讯工程建设	1.0	-38.6%	3.9%	电力工程建设	0.3	-81.8%	1.1%
7	电力工程建设	0.5	-15.0%	2.2%	工业建设	0.2	-51.1%	0.7%
8	工业建设	0.4	-4.1%	1.5%	水利建设	0.1	-	0.4%

2018 年，在北美洲市场有新签合同额申报的企业 35 家，有完成营业额申报的企业 54 家，其中新签合同额和完成营业额排名前 10 位的企业见表

2-17，合计新签合同额和完成营业额分别占到北美洲地区总额的 96.9% 和 88.1%。

表 2-17 2018 年北美洲地区对外承包工程业务前 10 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国建筑集团有限公司	18.3	中国建筑集团有限公司	12.3
2	惠生工程（中国）有限公司	3.6	上海振华重工（集团）股份有限公司	2.4
3	上海振华重工（集团）股份有限公司	2.3	济南二机床集团有限公司	1.4
4	江苏省建筑工程集团有限责任公司	1.8	惠生工程（中国）有限公司	1.1
5	华为技术有限公司	0.5	上海建工集团股份有限公司	0.9
6	中青建安建设集团有限公司	0.4	中国水产舟山海洋渔业公司	0.9
7	上海诺基亚贝尔股份有限公司	0.4	沈阳远大铝业工程有限公司	0.8
8	沈阳远大铝业工程有限公司	0.3	华为技术有限公司	0.7
9	江苏华鹏变压器有限公司	0.3	中工国际工程股份有限公司	0.6
10	中铁宝桥集团有限公司	0.3	江苏省建筑工程集团有限责任公司	0.6

2. 业务发展前景

总体来看，美国市场基础设施升级改造需求较大，美国市场以房建为主，基础设施建设占比仅占

20%。2017 年以来，随着美国经济的强劲复苏，对住宅的需求稳步上升，制造业的回流也使得工业和非住宅建筑的需求明显增加。在基础设施方面，交通

工程和市政道路领域投资项目有所增加。低油价对美国采矿建筑工程产生了不利的影响，采矿业缩减了 50% 以上，页岩气的开采也受到较大影响。电力领域由于产能过剩，近几年一直处于萎缩阶段。美国总统特朗普大力发展本国的基础设施建设，计划通过“一万亿计划”在全国范围内建造新的道路、高速公路、机场、隧道和铁路。

美国基础设施建设资金缺口严重。美国基础设施建设计划目标宏大，但在实施中最突出的问题是资金不足。美国联邦、州和地方等各级政府财政赤字压力较大，公共资金无法对基础设施建设大量投入。美国土木工程师学会（ASCE）发布的美国基础设施综合评测报告称，至 2020 年美国需投资 3.6 万亿美元用于基础设施的维修、更换或扩建。美国土木工程师协会数据显示，到 2025 年美国基建领域需投资 4.59 万亿美元，资金缺口高达 2 万亿美元。面对巨额的基建项目预算，以及美国政府的财政赤字，特朗普政府主张依靠私人投资筹措资金，通过减税方式鼓励私人投资者参与基建项目。美国在建筑机械设备、建筑材料以及建筑劳动力方面储备不足，也不利于实施基础

设施建设计划。为解决这些问题，美国急需私人资本和外国投资进入该领域。

美国是国际基础设施建设的高端市场，对承包商的综合能力要求较高。相对于美国基础设施建设市场的整体规模，中国企业在美国业务规模相对较小。ENR 于 2019 年发布的全球最大 250 家国际承包商的业务统计显示，欧洲承包商在美市场份额 80.3%，而中国企业仅有 2.7%。中国企业在美参与基础设施投资和建设还面临一些困难和障碍，包括投资项目的安全审查问题、人员进入困难等。根据市场特点以及已经在美开展业务的经验，中国企业可探讨以下路径进入美国市场并扩展业务：一是实施过程中的专业化、本土化。美国的大型重点基础设施项目，需要协调众多的利益关系，涉及政策、经济、金融、法律等较多复杂情况。中国企业宜在参与业务时充分准备合理的方案路线设计和人员渠道调配。二是并购美国当地企业。把并购企业转化为当地伙伴，并实现产品、技术、服务、管理的全方位深度合作，积累先进的国际运营经验，保障中国企业在美国市场持续稳定发展。

第三章

主要专业领域发展情况

2018 年，交通运输建设、一般建筑及电力工程建设仍然为中国企业对外承包工程的主要业务领域。上述三个领域新签合同额占行业新签合同总额的 66.5%，其中，工业建设和制造加工设施建设领

域新签合同额增长较快，同比增长分别达 73.4% 和 12.3%。石油化工、一般建筑、交通运输、电力工程、通讯工程建设等领域新签合同额出现了不同程度的下降。

一、交通运输建设领域

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对外承包工程

业务规模最大的专业领域之一，2018 年业务较上年略有下降，新签合同额 678.5 亿美元，同比下降 5.3%；完成营业额 448.7 亿美元，同比下降 0.9%。

2006-2018 年交通运输建设领域业务走势见图 3-1。

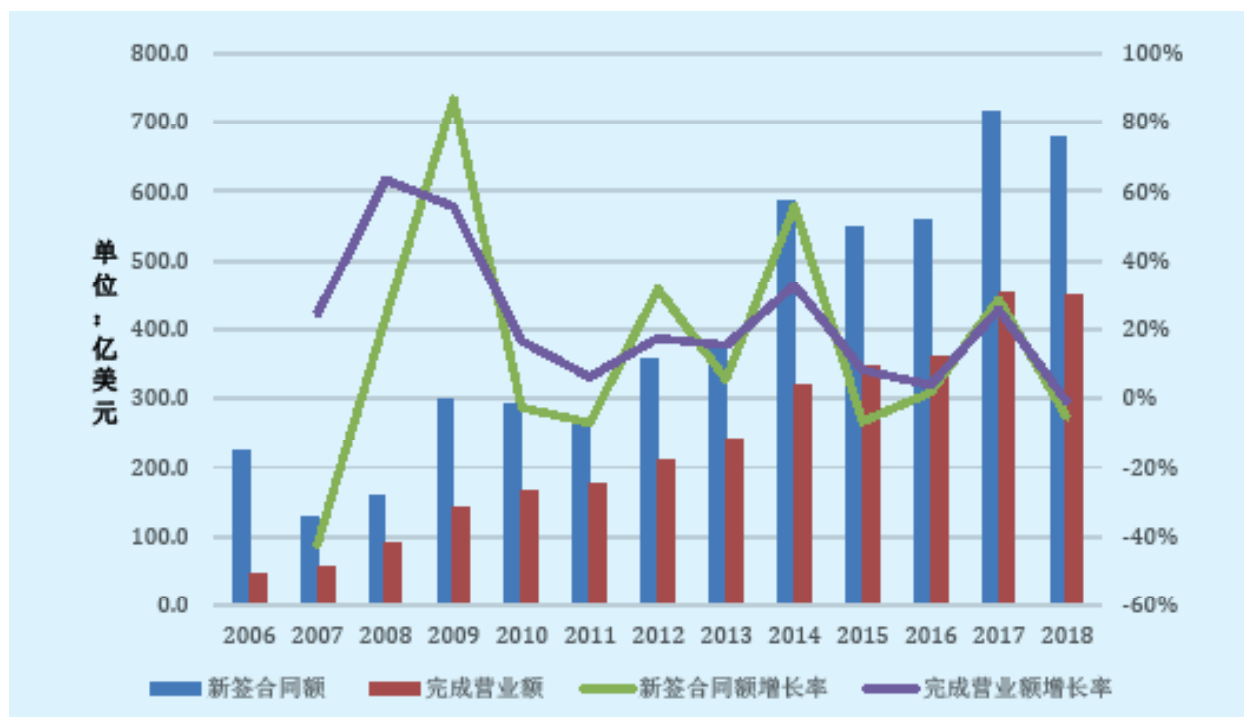


图 3-1 2006-2018 年交通运输建设领域业务走势

（一）市场分布

中国企业在非洲市场交通运输建设领域新签合同额 284.1 亿美元，同比增长 6.5%；完成营业额

为 167.9 亿美元，同比下降 65.1%。亚洲市场交通运输建设领域新签合同额 247.5 亿美元，同比下降 31.3%，占该领域全球新签合同总额的 36.5%；完成营业额为 215.9 亿美元，同比增长 4.4%，占该领

域全球市场的 48.1%。大洋洲市场交通运输建设领域新签合同额与完成营业额均大幅增长，新签合同额为 60.6 亿美元，同比增长 82.7%；完成营业额 28.8 亿美元，同比增长 9.8%。拉丁美洲市场新签合同额 54.9 亿美元，同比增长 43.6%；完成营业额 18.2

亿美元，同比增长 7.1%。欧洲地区市场新签合同额 26.7 亿美元，同比增长 29.0%；完成营业额 16.3 亿美元，同比下降 5.3%。

2018 年交通运输建设领域各地区市场业务分布见图 3-2。

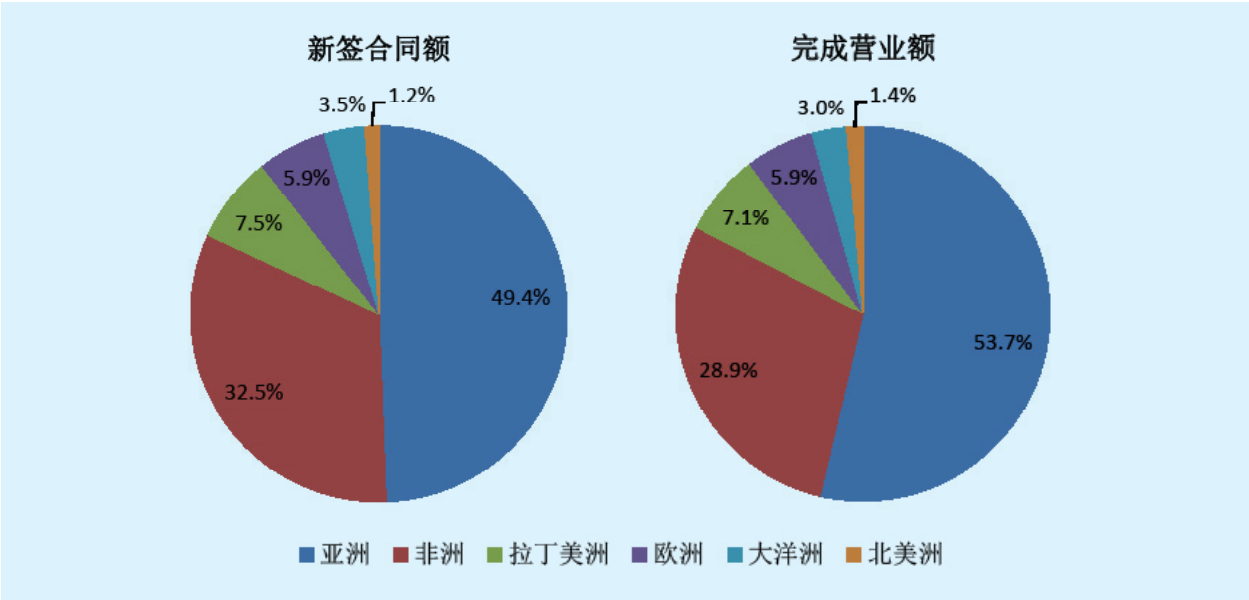


图 3-2 2018 年交通运输建设领域各地区市场业务分布

2018 年，中国企业在尼日利亚、澳大利亚、哈萨克斯坦、孟加拉国、印度尼西亚等市场交通运输建设领域业务呈现较好发展态势。其中，在尼日利亚市场交通运输建设领域新签合同额达到 101.6 亿美元，

占该领域新签合同额的 14.9%。
2018 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 2018 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	101.6	巴基斯坦	41.9
2	澳大利亚	54.2	肯尼亚	28.2
3	哈萨克斯坦	34.7	澳大利亚	26.7
4	孟加拉国	32.7	老挝	23.2
5	印度尼西亚	28.8	尼日利亚	20.6
6	乌干达	25.7	阿尔及利亚	19.4

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
7	阿根廷	23.2	马来西亚	17.5
8	加纳	22.0	斯里兰卡	16.5
9	伊朗	21.6	埃塞俄比亚	16.3
10	马来西亚	21.2	中国香港	15.1
11	中国香港	20.7	孟加拉国	14.0
12	肯尼亚	17.9	安哥拉	11.8
13	斯里兰卡	17.6	哈萨克斯坦	9.8
14	阿尔及利亚	15.9	沙特阿拉伯	8.9
15	巴拿马	15.6	印度尼西亚	8.9
16	几内亚	12.9	以色列	8.1
17	安哥拉	10.1	乌干达	7.4
18	坦桑尼亚	9.1	新加坡	7.0
19	新加坡	8.4	黑山	6.8
20	埃塞俄比亚	8.1	塞内加尔	6.2

（二）主要企业

交通运输建设领域参与的中国企业数量较多，2018年申报新签合同额和完成营业额的企业达319家。从行业集中度来看，排名前20位企业的新签合

同额达542.7亿美元，占行业总额的80.0%；排名前20位企业完成营业额合计占比达58.1%，业务集中度相对较高。

2018年交通运输建设领域业务排名前20位的企业情况见表3-2。

表 3-2 2018 年交通运输建设领域业务前 20 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国土木工程集团有限公司	90.2	中国交通建设股份有限公司	34.3
2	中国港湾工程有限责任公司	89.5	中国路桥工程有限责任公司	33.2
3	中国交通建设股份有限公司	66.3	中国港湾工程有限责任公司	31.5
4	中国水电国际工程公司	52.6	中国建筑集团有限公司	29.9
5	中国建筑集团有限公司	45.5	中国土木工程集团有限公司	21.4
6	中国路桥工程有限责任公司	40.4	中国水电国际工程公司	15.1
7	中铁国际集团有限公司	36.4	中信建设有限责任公司	11.1
8	中铁亚欧建设投资有限公司	18.9	中交第四航务工程局有限公司	10.6

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
9	中信建设有限责任公司	13.9	中交第二航务工程局有限公司	9.3
10	中国铁建股份有限公司	13.6	中国中铁股份有限公司	8.6
11	中铁大桥局集团有限公司	9.4	中交第二公路工程局有限公司	6.9
12	中铁隧道局集团有限公司	9.4	中交第一公路工程局有限公司	6.3
13	中铁四局集团有限公司	8.8	中交第一航务工程局有限公司	6.0
14	中国江西国际经济技术合作有限公司	8.1	中国建筑第五工程局有限公司	5.9
15	中交第一公路工程局有限公司	7.6	中铁二十局集团有限公司	5.7
16	中诚国际海洋工程勘察设计有限公司	7.1	中交第三航务工程局有限公司	5.4
17	中铁十六局集团有限公司	6.7	中铁七局集团有限公司	5.3
18	中铁一局集团有限公司	6.3	中国航空技术国际工程公司	5.2
19	中地海外集团有限公司	6.2	江西中煤建设集团有限公司	4.7
20	云南省建设投资控股集团有限公司	5.8	中铁一局集团有限公司	4.3

二、一般建筑领域

计入报告统计的一般建筑领域包括商用建筑（包括用于商业活动的商场、市场以及商用办公楼等）、住宅（包括供多户居民居住的住宅、公寓等）、教育设施（包括幼儿园、学校等）、政府办公设施、体育设施（包括体育场、运动中心等）、酒店汽车旅馆和会展中心、卫生保健机构（包括医院以及与卫生保健相关的场所建设）以及其他（含物流分销及仓储设施、宗教和文化设施、监狱惩戒机构、土地平整、游乐场

所及主题公园等）。

2018年，中国企业在一般建筑领域新签合同额464.5亿美元，同比下降21.6%，业务占比19.2%；完成营业额342.9亿美元，同比下降0.5%，业务占比达20.3%，新签合同额和完成营业额均居各专业领域第二位。2006-2018年一般建筑领域业务走势见图3-3。

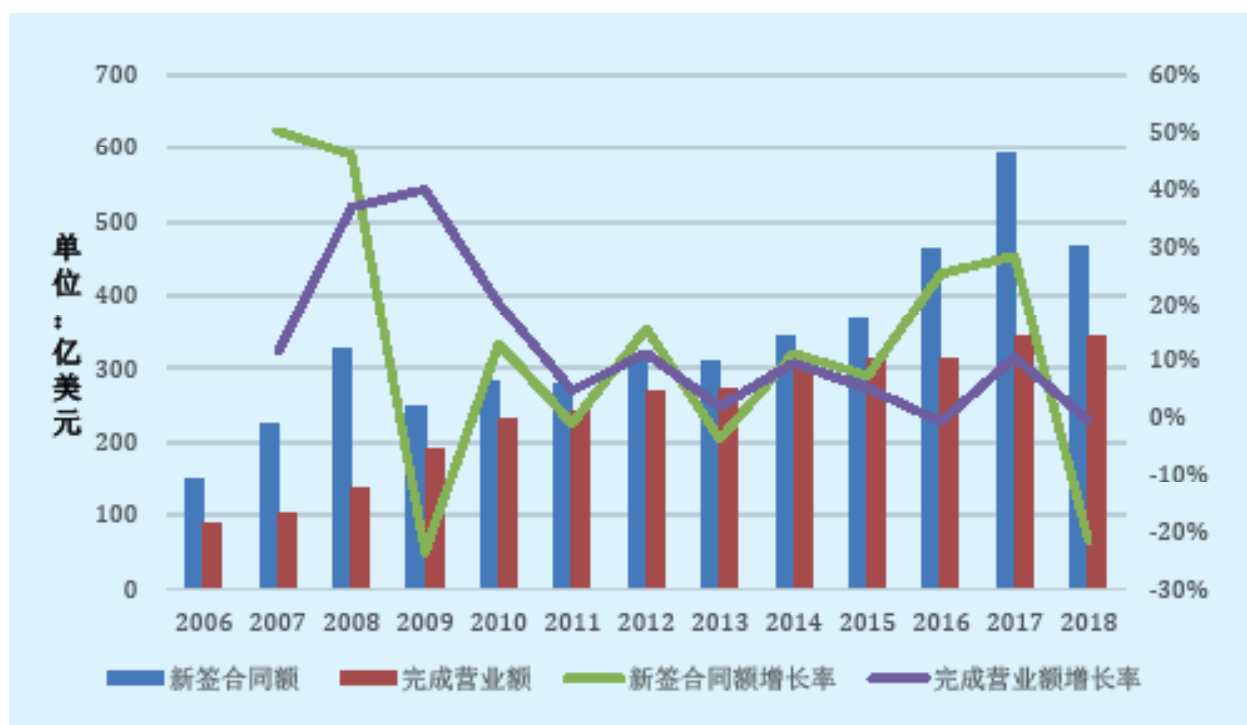


图 3-3 2006-2018 年一般建筑领域业务走势

（一）市场分布

亚洲和非洲市场是中国企业一般建筑业务的主要市场，合计业务占比近 90%。中国企业在非洲市场一般建筑业务同比实现增长，但在其他市场业务均出现下降。中国企业在亚洲市场一般建筑领域新签合同额 264.5 亿美元，同比下降 25.6%，占该领域全球市场业务的 56.9%；完成营业额 186.9 亿美元，同比增长 8.8%，占该领域全球市场业务的 54.5%。非洲市场新签合同额 149.5 亿美元，同比增长 3.6%，占该领域全球市场业务的 32.2%；完成营业额 113.2 亿美元，同比下降 7.2%，占该领域全球市场业务的

33.0%。北美洲市场新签合同额 16.5 亿美元，同比下降 25.5%；完成营业额 13.8 亿美元，同比增长 6.5%。大洋洲市场该领域新签合同额 14.8 亿美元，同比下降 46.2%；完成营业额 10.2 亿美元，同比增长 30.8%。欧洲市场新签合同额 10.0 亿美元，同比下降 40.4%；完成营业额 6.8 亿美元，同比下降 8.39%。拉丁美洲市场新签合同额为 9.1 亿美元，同比下降 21.6%；完成营业额 11.9 亿美元，同比下降 36.1%。

2018 年一般建筑领域各地区市场业务分布见图 3-4。

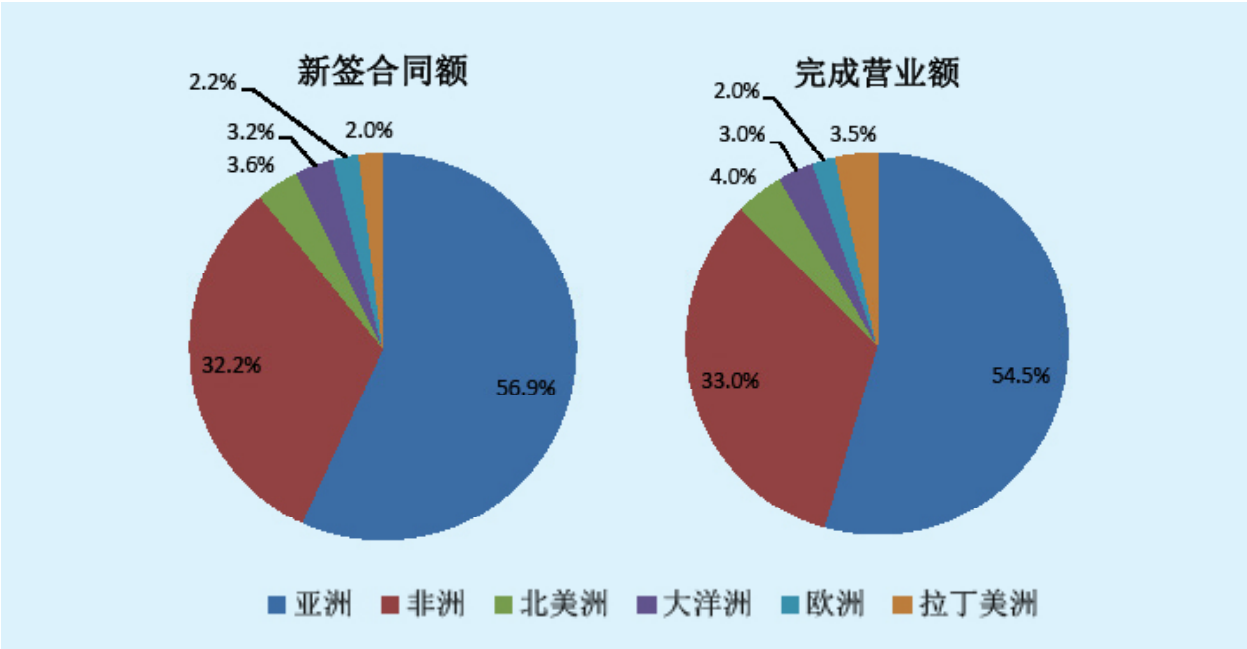


图 3-4 2018 年一般建筑领域各地区市场业务分布

2018 年，中国企业在中国香港、埃及、马来西亚、阿尔及利亚、阿拉伯联合酋长国、越南等市场一般建筑领域业绩突出，新签合同额均超过 20 亿美元，合计占该领域全球总额的 43.9%。2018 年一般建筑领域业务规模排名前 20 位的海外市场见表 3-3。

表 3-3 2018 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	59.6	阿尔及利亚	38.2
2	埃及	41.9	中国香港	38.0
3	马来西亚	40.8	马来西亚	31.8
4	阿尔及利亚	21.1	中国澳门	21.8
5	阿拉伯联合酋长国	20.7	新加坡	15.5
6	越南	20.0	美国	13.4
7	沙特阿拉伯	18.6	阿拉伯联合酋长国	11.8
8	美国	16.4	安哥拉	10.8
9	新加坡	16.1	埃塞俄比亚	9.9
10	赞比亚	15.0	赞比亚	8.6
11	柬埔寨	14.9	柬埔寨	8.3
12	澳大利亚	10.5	科威特	7.8

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
13	马尔代夫	10.1	沙特阿拉伯	5.6
14	印度尼西亚	8.7	澳大利亚	5.3
15	斯里兰卡	8.7	印度尼西亚	5.0
16	缅甸	8.5	泰国	4.9
17	科特迪瓦	8.0	肯尼亚	4.8
18	中国澳门	7.5	越南	4.6
19	以色列	7.1	老挝	4.1
20	埃塞俄比亚	6.3	委内瑞拉	3.6

（二）主要企业

一般建筑领域为中国企业传统业务领域，参与企业数量最多，2018 年共有 411 家企业申报该领域业绩。其中，中国建筑集团有限公司在一般建筑领域新

签合同额为 171.6 亿美元，占中国企业在该领域新签合同总额的 36.9%。2018 年中国企业在一般建筑领域签约 500 万美元及以上项目共 759 个。2018 年中国企业一般建筑领域业务排名 20 位的企业情况见表 3-4。

表 3-4 2018 年一般建筑领域业务前 20 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国建筑集团有限公司	171.6	中国建筑集团有限公司	83.4
2	青建集团股份公司	18.5	青建集团股份公司	18.1
3	中国冶金科工集团有限公司	17.7	中国港湾工程有限责任公司	14.7
4	中国建筑第三工程局有限公司	14.9	浙江省建设投资集团股份有限公司	9.6
5	中铁隧道局集团有限公司	12.9	中国水电建设集团国际工程有限公司	6.2
6	江苏省建筑工程集团有限责任公司	11.3	中国交通建设股份有限公司	5.9
7	中国水电建设集团国际工程有限公司	11.1	威海国际经济技术合作股份有限公司	5.8
8	浙江省建设投资集团股份有限公司	9.6	江苏省建筑工程集团有限责任公司	4.8
9	沈阳远大铝业工程有限公司	8.8	江苏南通三建集团股份有限公司	4.8
10	华山国际工程公司	8.2	烟建集团有限公司	4.3
11	威海国际经济技术合作股份有限公司	7.8	中国铁建股份有限公司	4.3
12	中矿资源勘探股份有限公司	7.0	上海建工集团股份有限公司	4.2
13	龙信建设集团有限公司	6.4	中国土木工程集团有限公司	3.6
14	中国港湾工程有限责任公司	6.2	中铁建工集团有限公司	3.4

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
15	中国京冶工程技术有限公司	6.1	北京建工国际建设工程有限责任公司	3.4
16	中国电力工程有限公司	5.0	中信建设有限责任公司	3.3
17	山东德建集团有限公司	4.6	中建三局第一建设工程有限责任公司	3.2
18	中铁建工集团有限公司	4.5	中国葛洲坝集团股份有限公司	3.1
19	江苏南通三建集团股份有限公司	4.4	沈阳远大铝业工程有限公司	3.1
20	中国江西国际经济技术合作有限公司	4.2	中鼎国际工程有限责任公司	3.1

三、电力工程建设领域

电力工程建设项目包括火电厂（包括石油、燃料、天然气、煤和生物燃料作为燃料的电厂以及热电联产电厂）、水电站、太阳能发电站、风力发电站、核电站建设、以及输变电工程（包括输电线路工程、变电工程、换流站工程等）、电站运营维护（含改造）等。

2018年，电力工程建设业务新签合同额达464.1亿美元，同比虽出现下降，但业务量仍保持高

位；电力工程建设领域重点合作项目不断取得突破，完成营业额295.7亿美元，同比增长5.1%。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建设领域合作取得了较好成绩。2006-2018年电力工程建设领域的业务走势见图3-5。

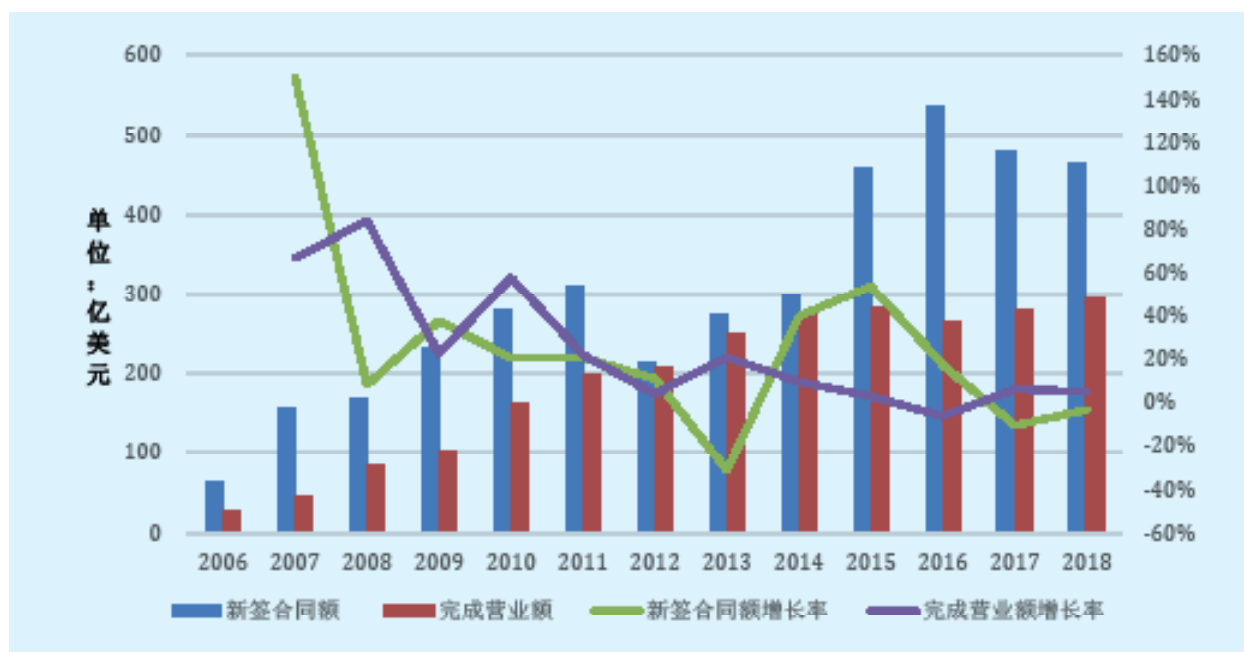


图 3-5 2006-2018 年电力工程建设领域业务走势

（一）市场分布

亚洲是中国企业规模最大的电力工程建设市场，2018年新签合同额285.0亿美元，同比下降2.1%；完成营业额为194.8亿美元，同比增长4.2%。非洲市场为中国企业在电力工程建设领域的第二大市场，新签合同额为141.1亿美元，同比下降4.0%，占该领域海外业务总量的30.4%；完成营业额为63.6亿美元，同比增长0.5%，占该领域业务总量的21.5%。中国企业在拉丁美洲市场电力工程建设业务本年度大幅上升，2018年新签合同额为21.9

亿美元，同比增长33.9%；完成营业额为28.0亿美元，同比增长9.3%。欧洲市场新签合同额为14.5亿美元，同比下降17.2%；完成营业额为7.6亿美元，同比增长5.3%。大洋洲市场新签合同额为1.2亿美元，同比下降89.0%；完成营业额为1.2亿美元，同比增长20.3%。北美洲市场2018年度新签合同额为0.3亿美元，同比下降81.8%；完成营业额为0.5亿美元，同比下降15.0%。

2018年电力工程建设领域各地区市场业务分布见图3-6。

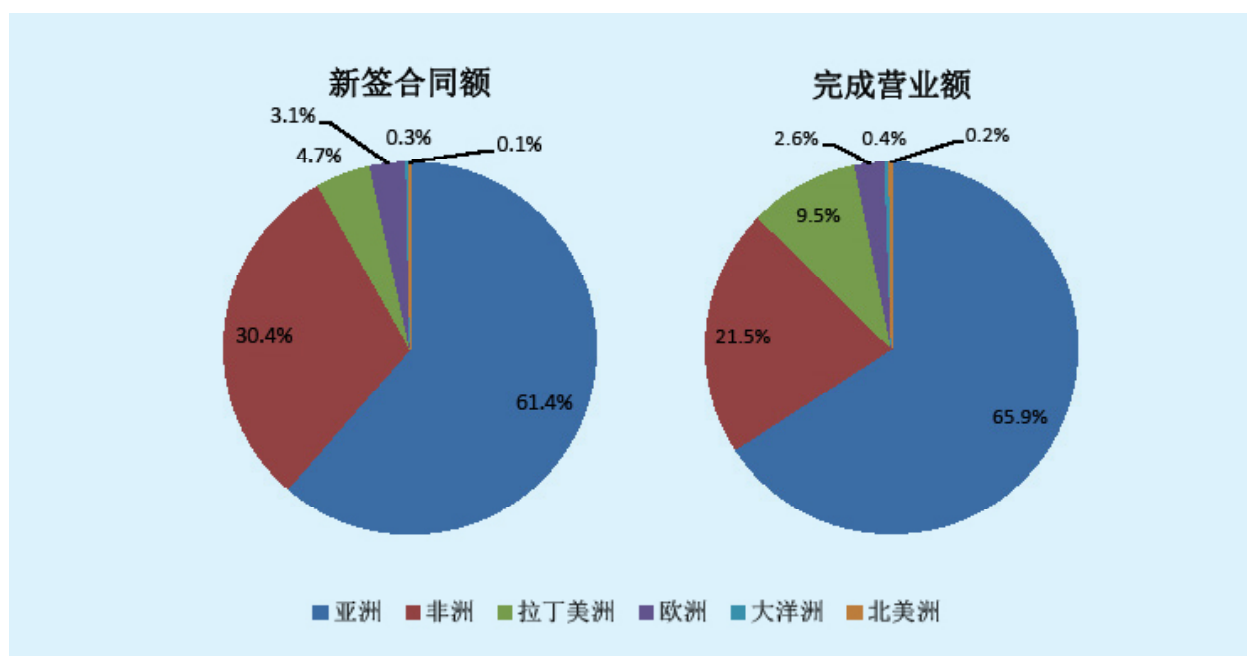


图 3-6 2018 年电力工程建设领域各地区市场业务分布

中国企业在印度尼西亚、尼日利亚、孟加拉国、越南、阿拉伯联合酋长国等国电力工程建设市场业务

表现较为稳定。2018 年电力工程建设领域业务规模排名前 20 位的海外市场见表 3-5。

表 3-5 2018 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	印度尼西亚	39.7	巴基斯坦	56.4
2	尼日利亚	39.3	老挝	22.0
3	孟加拉国	38.2	印度尼西亚	19.1
4	越南	36.4	安哥拉	17.4
5	阿拉伯联合酋长国	31.9	孟加拉国	16.5
6	巴基斯坦	25.5	巴西	10.9
7	老挝	16.4	越南	10.2
8	刚果（金）	14.6	菲律宾	8.1
9	塔吉克斯坦	14.3	阿拉伯联合酋长国	7.8
10	沙特阿拉伯	13.8	乌干达	7.1
11	莫桑比克	12.8	约旦	6.4
12	赞比亚	12.6	阿根廷	6.2
13	肯尼亚	10.4	沙特阿拉伯	6.0
14	喀麦隆	8.8	阿曼	5.9
15	缅甸	8.2	赞比亚	5.9
16	伊朗	8.2	泰国	5.7
17	土耳其	7.0	肯尼亚	4.6
18	吉布提	7.0	马来西亚	4.3
19	柬埔寨	6.4	尼日利亚	4.1
20	尼泊尔	6.1	摩洛哥	3.7

（二）主要企业

2018 年，申报电力工程建设业绩的企业共 301 家。中国电力建设集团有限公司、中国能源建设集团有限公司及下属单位在境外火电厂、水电站和新能源建设业务领域均保持了领先优势。近年来，上海电气

集团股份有限公司、特变电工股份有限公司等机电装备制造企业在境外电力工程建设市场发展迅速，通过产业链延伸和资源整合，大力推动电力工程建设总承包业务发展。2018 年电力工程建设领域业务前 20 位的企业见表 3-6。

表 3-6 2018 年电力工程建设领域业务前 20 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国水电建设集团国际工程有限公司	101.0	中国水电建设集团国际工程有限公司	24.6
2	中国葛洲坝集团股份有限公司	83.4	中国葛洲坝集团股份有限公司	19.9
3	上海电气集团股份有限公司	33.5	中国机械设备工程股份有限公司	17.5
4	特变电工股份有限公司	25.9	山东电力建设第三工程有限公司	16.1
5	中国电建集团核电工程有限公司	21.0	中国中原对外工程有限公司	12.1
6	山东电力建设第三工程有限公司	18.7	中国机械进出口（集团）有限公司	10.4
7	中国水利水电第七工程局有限公司	13.4	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	10.4
8	中国化学工程第七建设有限公司	13.1	东方电气集团国际合作有限公司	9.1
9	中国电建集团山东电力建设有限公司	10.2	中国水利电力对外有限公司	8.3
10	中国机械设备工程股份有限公司	9.2	中国水利水电第八工程局有限公司	7.4
11	中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司	9.2	上海电力建设有限责任公司	6.7
12	上海电力建设有限责任公司	9.0	中国电力技术装备有限公司	5.9
13	东方电气集团国际合作有限公司	8.9	中国电力工程顾问集团西北电力设计院工程有限公司	5.8
14	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	8.4	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	4.9
15	中国建筑集团有限公司	5.4	特变电工股份有限公司	4.8
16	北方国际合作股份有限公司	5.4	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	4.4
17	中国电力技术装备有限公司	5.0	中国水利水电第十工程局有限公司	4.3
18	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	4.9	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	4.1
19	西安西电国际工有限责任公司	4.2	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	3.9
20	中国电建集团昆明勘测设计研究院有限公司	4.0	中国电建集团核电工程有限公司	3.8

四、其他

（一）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）。2018 年通讯工程建设领域业务同比出现下滑，新签合同额和完成营业额分别为 185.6 亿美元和 157.1 亿美元，较 2017 年分别下降 3.4% 和 6.9%。2006-2018 年通讯工程建设领域的业务走势见图 3-7。

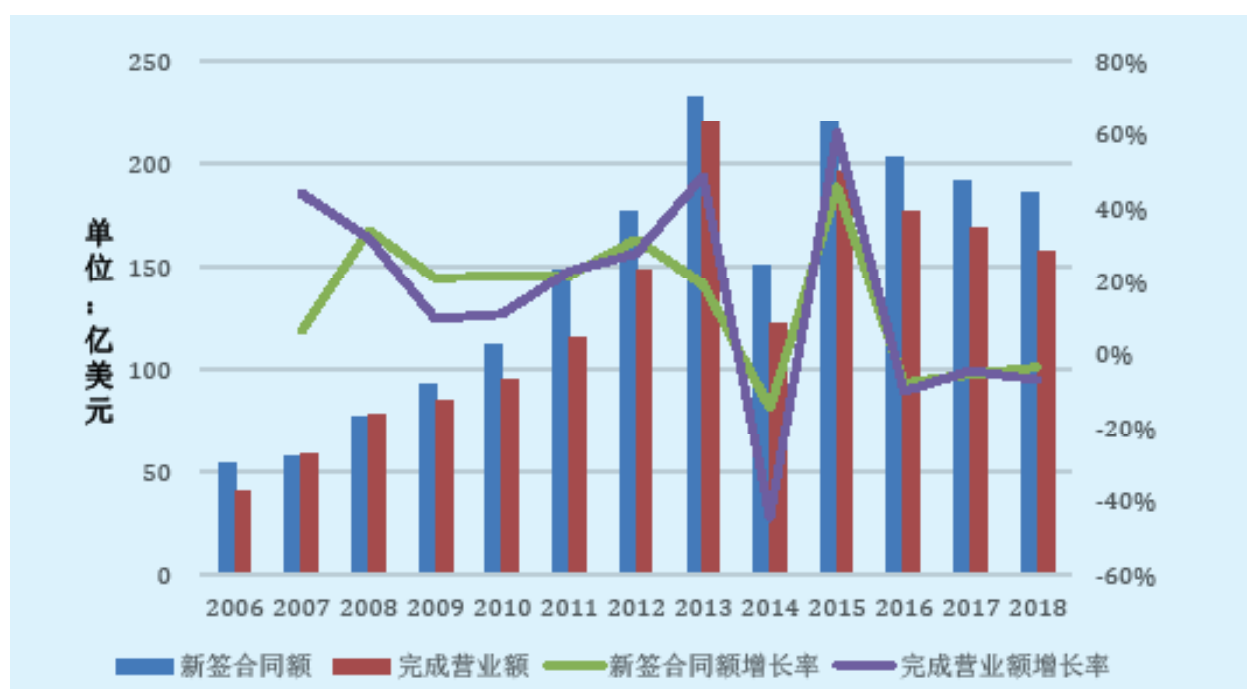


图 3-7 2006-2018 年通讯工程建设领域业务走势

2018 年通讯工程建设领域各地区业务分布见图 3-8。

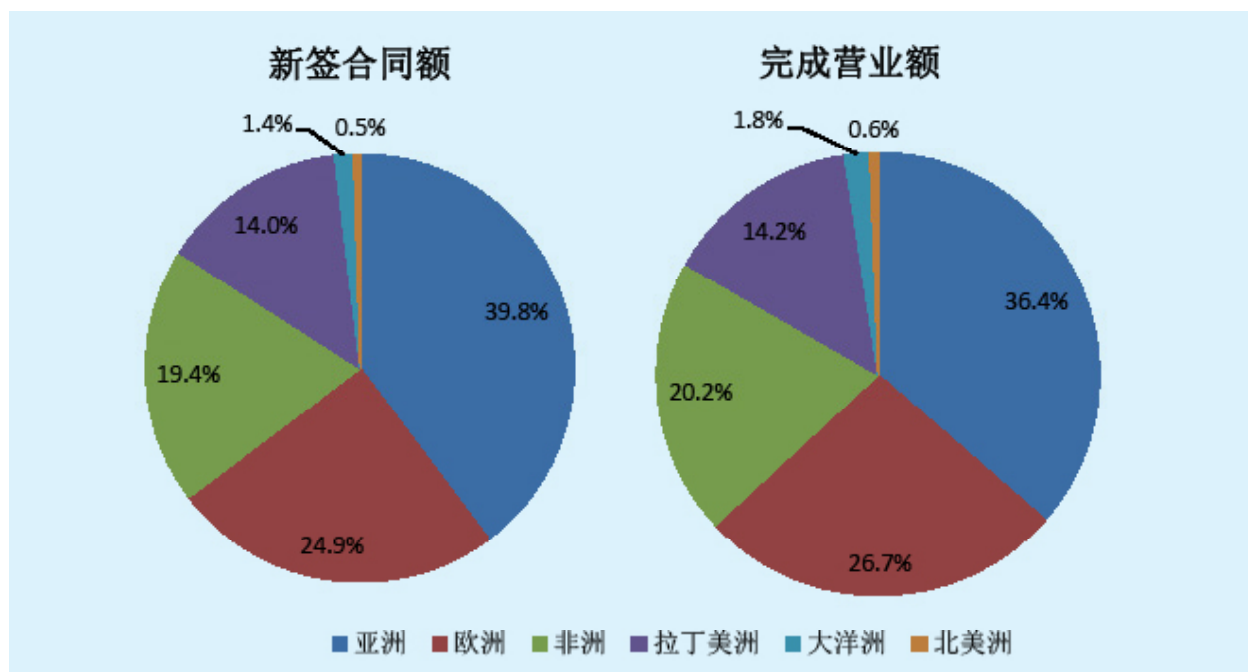


图 3-8 2018 年通讯工程建设领域各地区市场业务分布

2018 年通讯工程建设领域业务规模排名前 10 位的海外市场见表 3-7。

表 3-7 2018 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	巴西	14.4	泰国	13.1
2	法国	13.4	巴西	11.6
3	泰国	12.6	法国	11.5
4	埃及	10.1	印度	8.6
5	印度	9.9	埃及	8.5
6	孟加拉国	9.9	尼日利亚	7.8
7	尼日利亚	8.2	俄罗斯联邦	7.0
8	菲律宾	7.4	印度尼西亚	6.6
9	印度尼西亚	7.4	德国	6.5
10	德国	6.3	菲律宾	5.3

（二）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，2018 年中国企业在石油化

工领域业务持续下滑，新签合同额 174.2 亿美元，同比下降 35.8%；完成营业额 154.9 亿美元，较 2017 年下降 4.9%。2006-2018 年石油化工领域的业务走势见图 3-9。

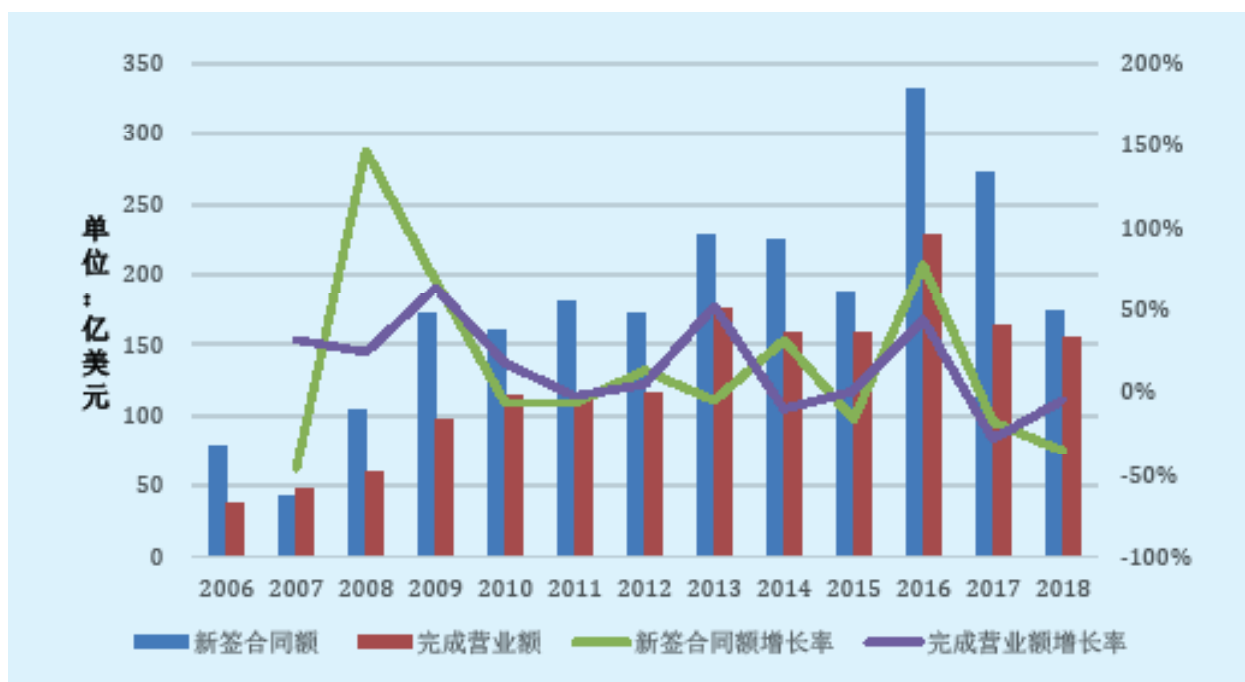


图 3-9 2006-2018 年石油化工领域业务走势

从市场分布来看，亚洲是中国企业开展石油化工业务的主要市场。2018 年亚洲市场石油化工业务新签合同额为 115.9 亿美元，同比下降 24.7%，占该专业领域业务的 66.5%；完成营业额 115.8 亿美元，同比增长 4.8%。非洲市场石油化工业务新签合同额为 18.2 亿美元，同比下降 41.9%；完成营业额为 17.3 亿美元，同比下降 30.0%。拉丁美洲市场石油化工领域新签合同额为 25.4 亿美元，同比下降 36.5%；完成营业额为 9.9 亿美元，同比下降

48.3%。欧洲市场石油化工业务新签合同额 11.0 亿美元，同比下降 80.1%；完成营业额为 10.5 亿美元，同比增长 7.0%。北美洲市场石油化工业务新签合同额为 3.8 亿美元，同比增长 460.2%；完成营业额为 1.4 亿美元，同比增长 201.0%。大洋洲市场石油化工业务规模较小，本年度无新签项目，完成营业额为 35 万美元。

2018 年石油化工领域各地区市场业务分布见图 3-10。

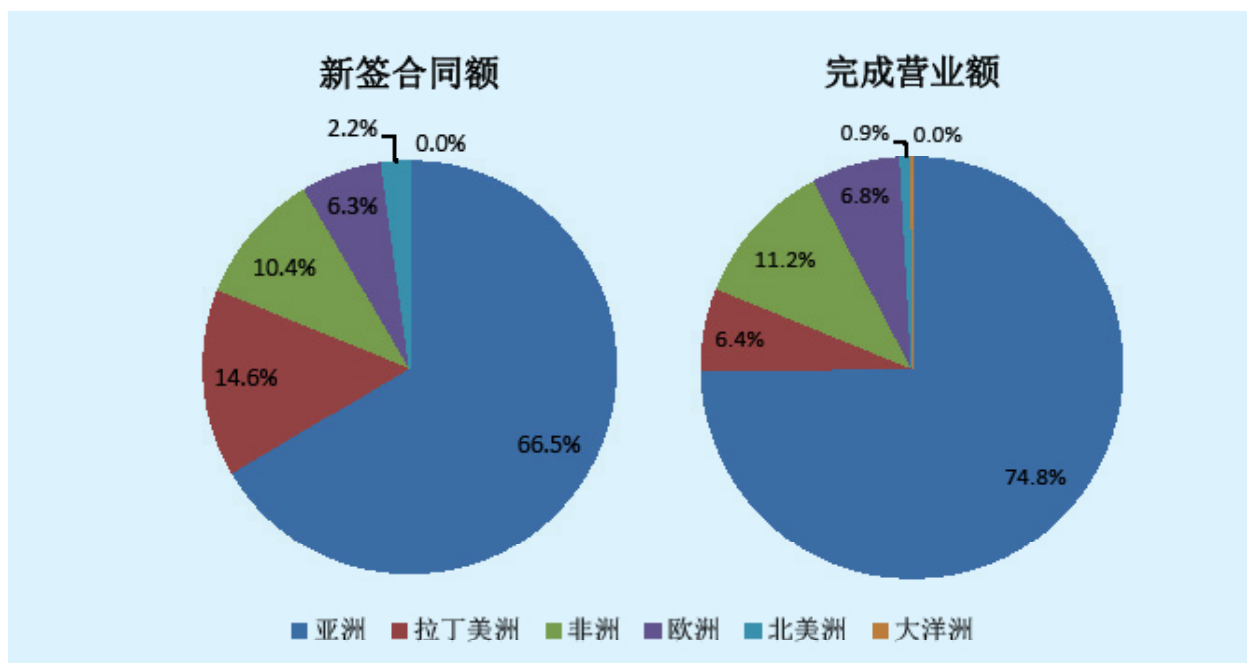


图 3-10 2018 年石油化工领域各地区市场业务分布

中国企业在伊拉克、沙特阿拉伯、科威特、委内瑞拉、俄罗斯联邦等国石油化工领域市场业务表现较为稳定。2018 年石油化工领域业务规模排名前 10 位的海外市场见表 3-8。

表 3-8 2018 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	伊拉克	28.2	伊拉克	20.7
2	沙特阿拉伯	22.3	沙特阿拉伯	19.3
3	科威特	16.7	科威特	11.8
4	委内瑞拉	13.3	马来西亚	11.3
5	俄罗斯联邦	10.8	俄罗斯联邦	10.0
6	厄瓜多尔	7.0	伊朗	8.6
7	尼日利亚	6.9	哈萨克斯坦	8.3
8	阿拉伯联合酋长国	5.8	乌兹别克斯坦	8.2
9	孟加拉国	5.6	文莱	7.5
10	哈萨克斯坦	5.4	阿尔及利亚	5.3

石油化工领域参与企业以专业公司为主，2018 年业务排名前 10 位的企业见表 3-9。

表 3-9 2018 年石油化工领域业务前 10 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国石油管道局工程有限公司	18.8	中国石油工程建设有限公司	19.0
2	中国石油集团渤海钻探工程有限公司	17.9	中国石油集团长城钻探工程有限公司	10.0
3	中国石化集团国际石油工程有限公司	15.8	中国石油管道局工程有限公司	8.0
4	中国化学工程第七建设有限公司	15.4	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	7.8
5	中国石油集团长城钻探工程有限公司	13.8	中石化炼化工程（集团）股份有限公司	7.1
6	中国石油工程建设有限公司	11.7	中国化学工程第七建设有限公司	6.7
7	安东石油技术（集团）有限公司	7.6	中石化中原石油工程有限公司	5.9
8	惠生工程（中国）有限公司	6.7	大庆石油管理局	5.4
9	中国成达工程有限公司	5.9	中国化学工程第三建设有限公司	4.9
10	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	5.5	中国五环工程有限公司	4.7

（三）工业建设领域

工业建设项目包括钢铁和有色金属加工厂、化学制品厂（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。2018 年，中国企业在工业建设领域业务规模进一步扩大，新签合同额与完成营业额均再创新高，分别为 92.1（159.7）亿美元与 79.3（85.9）亿美元，较 2017 年分别增长 73.4% 和 8.3%。2013-2018 年工业建设领域的业务走势见图 3-11。

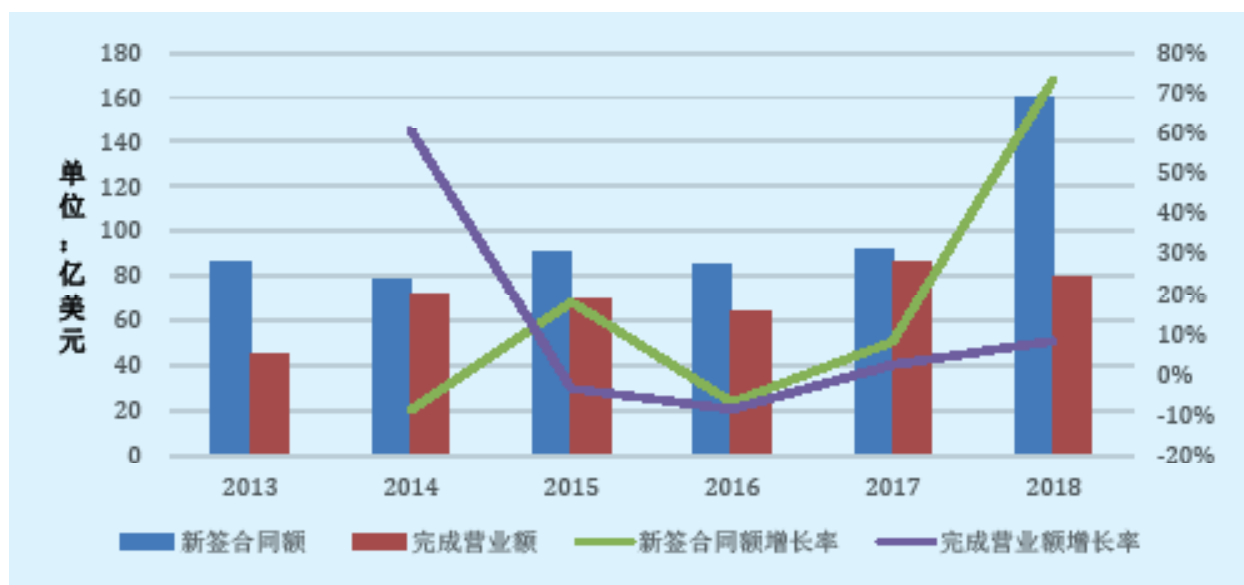


图 3-11 2013-2018 年工业建设领域业务走势

2018 年，中国企业在工业建设领域对外承包工程业务主要集中在亚洲及非洲市场，新签合同额合计占比达 82.3%。2018 年工业建设领域各地区市场分布见图 3-12。

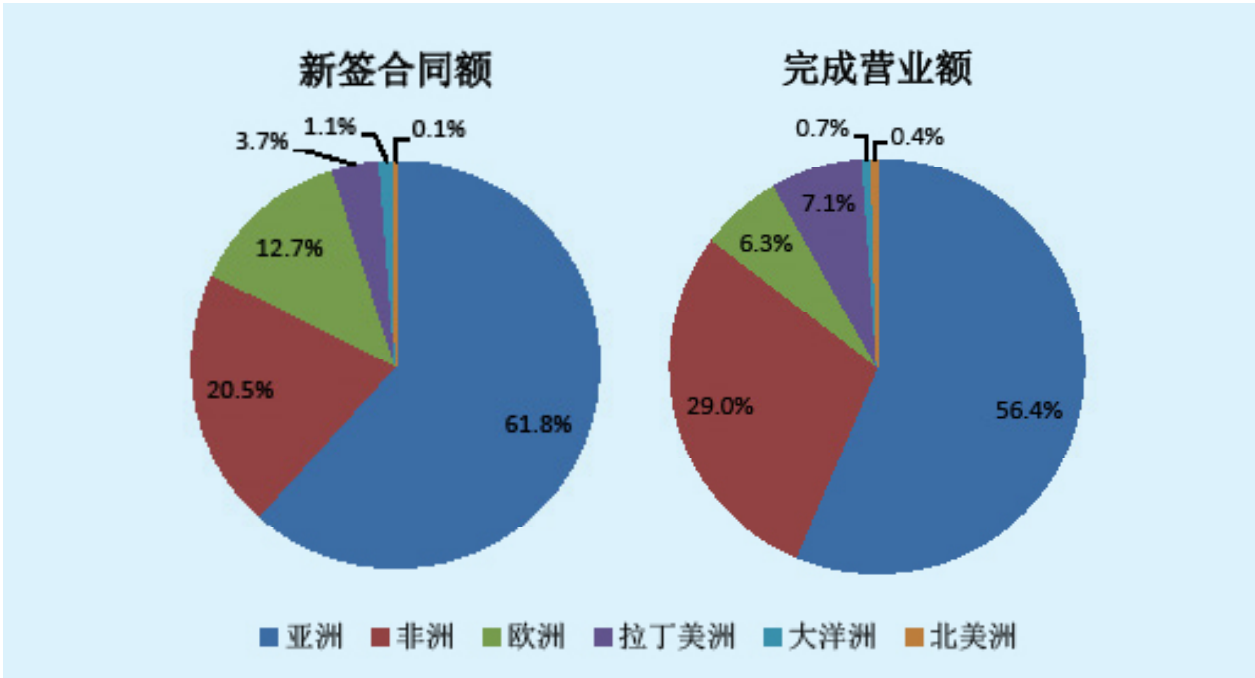


图 3-12 2018 年工业建设领域各地区市场业务分布

2018 年，工业建设领域业务新签合同额主要分布在印度尼西亚、伊朗、马来西亚、阿塞拜疆、赞比亚等国别。其中，业务量排名前 10 的市场见表 3-10。

表 3-10 2018 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	24.6	印度尼西亚	11.4
2	伊朗	22.8	阿尔及利亚	8.1
3	马来西亚	22.3	越南	7.8
4	阿塞拜疆	11.7	马来西亚	7.3
5	赞比亚	7.0	伊朗	6.2
6	越南	6.9	白俄罗斯	4.7
7	白俄罗斯	6.3	刚果（金）	4.1
8	刚果（金）	5.8	埃塞俄比亚	3.4
9	阿尔及利亚	5.3	哈萨克斯坦	2.5
10	印度	5.2	泰国	2.5

2018 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 3-11。

表 3-11 2018 年工业建设领域业务前 10 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中冶京诚工程技术有限公司	19.9	中国有色金属建设股份有限公司	7.2
2	中冶赛迪工程技术股份有限公司	18.4	中材国际工程股份有限公司	6.0
3	中工国际工程股份有限公司	15.8	中钢设备有限公司	4.7
4	中冶南方工程技术有限公司	9.7	中信建设有限责任公司	4.6
5	中材建设有限公司	8.9	中材建设有限公司	4.4
6	中信建设有限责任公司	8.0	上海宝冶集团有限公司	2.6
7	上海鼎信投资（集团）有限公司	6.0	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	2.5
8	中铁四局集团有限公司	4.2	中国冶金科工集团有限公司	2.4
9	中钢设备有限公司	3.7	中冶赛迪工程技术股份有限公司	2.4
10	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	3.6	中冶南方工程技术有限公司	2.3

（四）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。2018 年中国企业在水利建设领域业务规模小幅反弹，新签合同额 75.7 亿美元，同比增长 27.0%；完成营业额 67.2 亿美元，同比增长 16.9%。2006—2018 年水利建设领域业务走势见图 3-13。

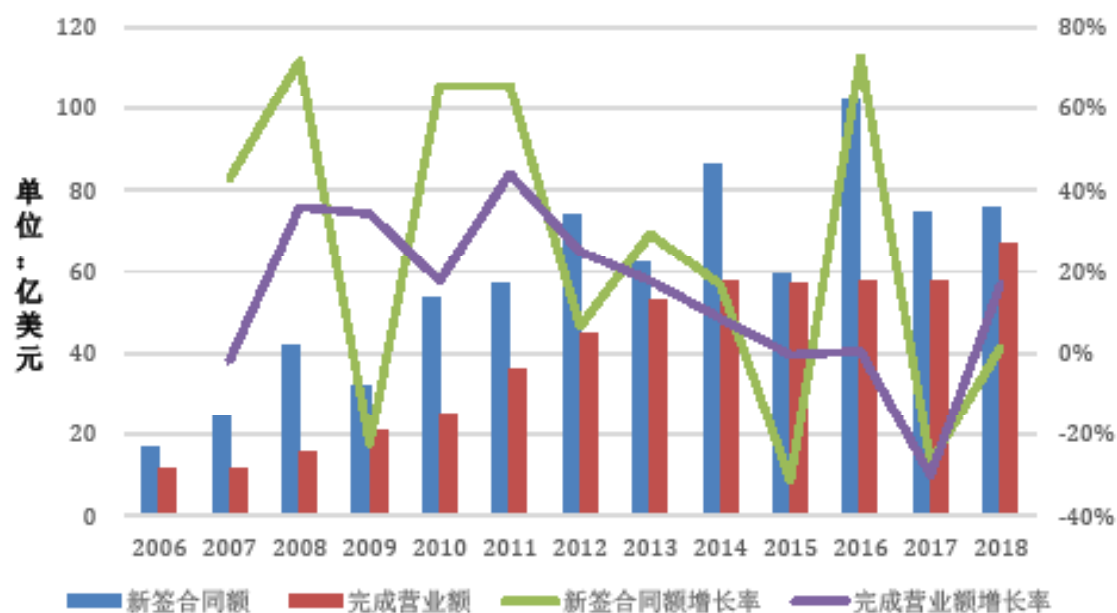


图 3-13 2006-2018 年水利建设领域业务走势

2018 年度，中国企业在亚洲市场新签合同额 36.5 亿美元，同比增长 38.8%；完成营业额 29.8 亿美元，同比增长 19.2%。非洲市场新签合同额为 29.5 亿美元，同比下降 22.9%，完成营业额 30.5 亿美元，同比增长 12.3%。拉丁美洲市场新签合同额 5.2 亿美元，同比下降 7.4%；完成营业额 2.7 亿

美元，同比下降 11.3%。大洋洲市场新签合同额 1.2 亿美元，同比下降 74.4%；完成营业额 2.6 亿美元，同比增长 31.7%。欧洲市场新签合同额 3.2 亿美元，同比增长 301.2%，完成营业额 1.6 亿美元，与上年度持平。2018 年水利建设领域在各地区市场的业务分布情况见图 3-14。

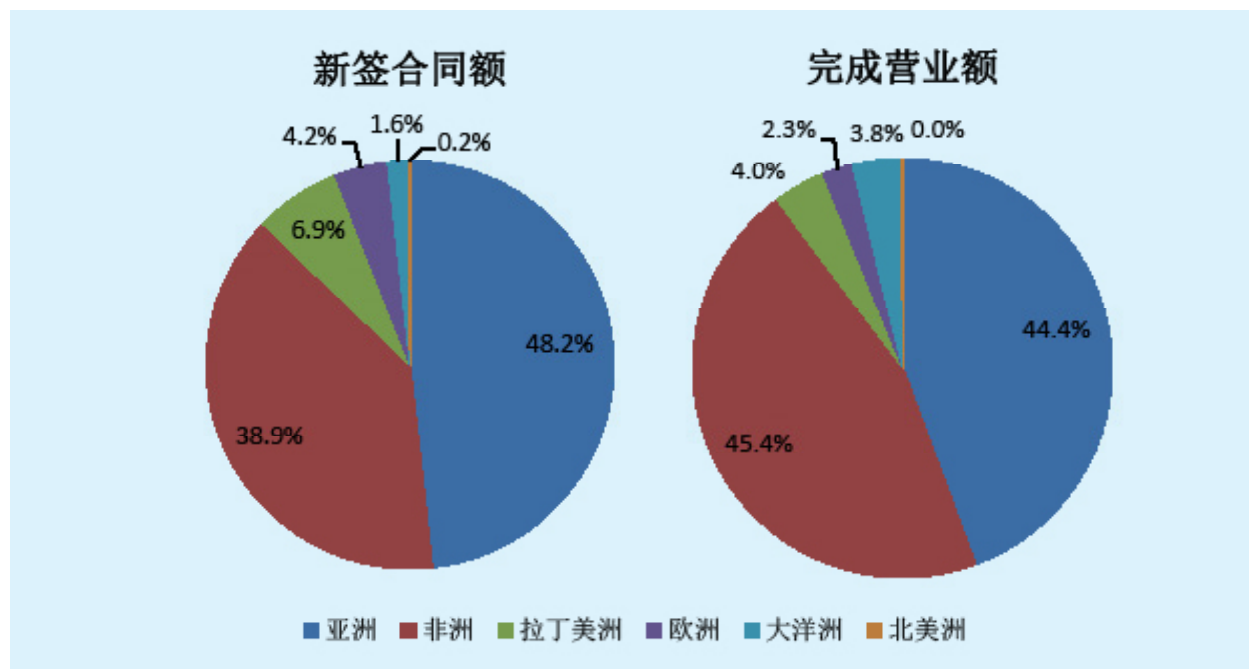


图 3-14 2018 年水利建设领域各地区市场业务分布

2018 年水利建设领域业务排名前 10 位的国别市场见表 3-12。

表 3-12 2018 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	伊朗	12.7	孟加拉国	5.4
2	斯里兰卡	6.4	赞比亚	3.6
3	坦桑尼亚	4.6	埃塞俄比亚	3.3
4	尼日利亚	4.6	安哥拉	3.0
5	菲律宾	4.2	沙特阿拉伯	2.7
6	刚果（金）	3.5	印度尼西亚	2.6

排名	国别（地区）	新签合同额	国别（地区）	完成营业额
7	津巴布韦	3.1	巴基斯坦	2.6
8	以色列	3.0	斯里兰卡	2.5
9	肯尼亚	2.4	几内亚	2.5
10	智利	2.3	澳大利亚	2.4

2018 年水利建设领域项目业务排名前 10 位的企业见表 3-13。

表 3-13 2018 年水利建设领域业务前 10 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国葛洲坝集团股份有限公司	16.1	中国港湾工程有限责任公司	8.7
2	中国水电建设集团国际工程有限公司	8.8	中国水电建设集团国际工程有限公司	4.1
3	中国港湾工程有限责任公司	7.8	中工国际工程股份有限公司	2.5
4	中国建筑集团有限公司	5.8	中国交通建设股份有限公司	2.4
5	中国地质工程集团有限公司	3.9	中国水利水电第五工程局有限公司	2.4
6	中国能源建设集团广西水电工程局有限公司	3.2	中交第四航务工程局有限公司	2.3
7	中交第一公路工程局有限公司	2.4	中国地质工程集团有限公司	2.3
8	中国水利水电第一工程局有限公司	2.2	中国葛洲坝集团股份有限公司	2.3
9	中国江西国际经济技术合作有限公司	1.8	中国江西国际经济技术合作有限公司	2.1
10	中国土木工程集团有限公司	1.8	中国机械设备工程股份有限公司	2.0

（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。2018 年该

领域业务新签合同额 35.7 40.1 亿美元，同比增长 12.3%；完成营业额 39.4 亿美元，同比下降 9.2%。2013-2018 年制造加工设施建设领域的业务走势见图 3-15。

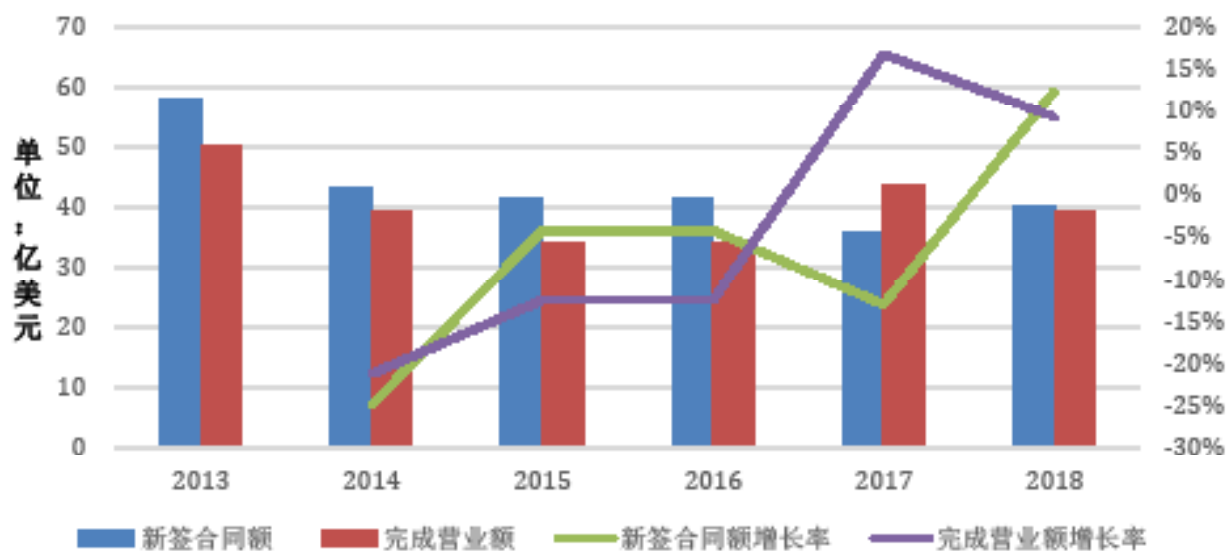


图 3-15 2013-2018 年制造加工设施建设领域业务走势

2018 年，制造加工设施建设领域业务在各市场业务分布较为分散，分布情况见图 3-16。

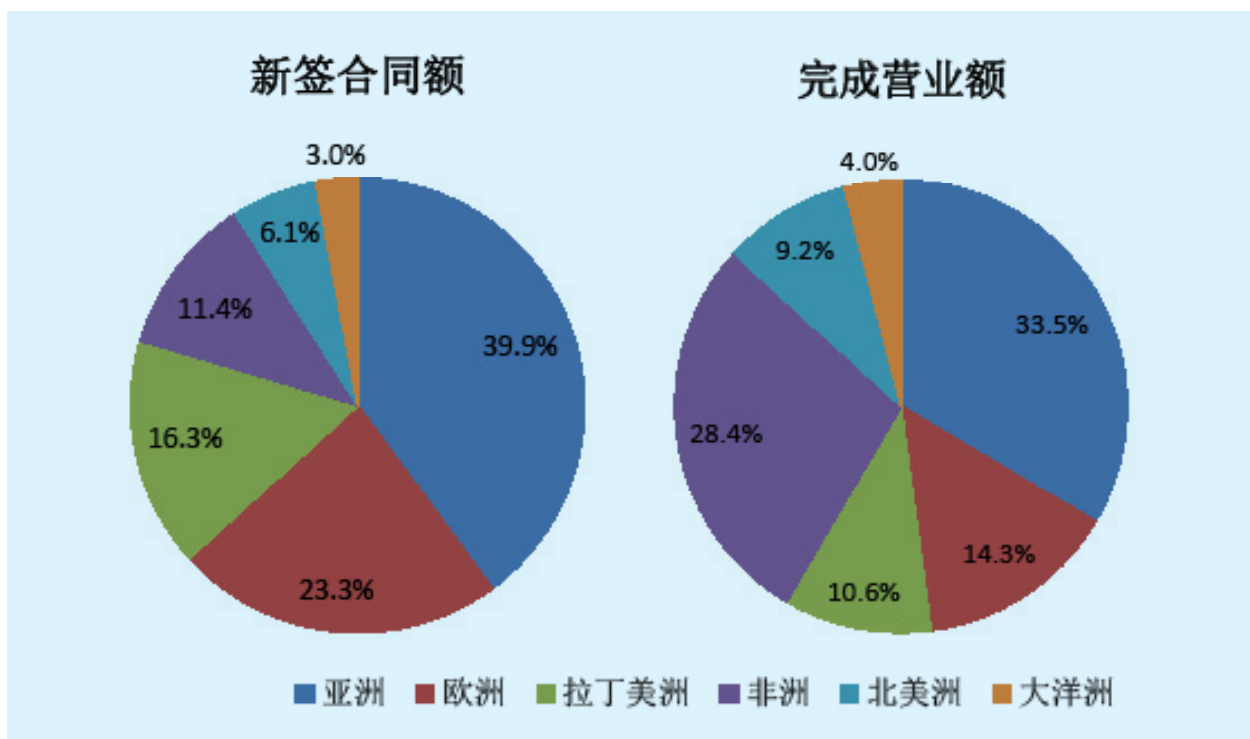


图 3-16 2018 年制造加工设施建设领域各地区市场业务分布

2018 年制造加工设施建设领域业务前 10 市场见表 3-14。

表 3-14 2018 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	俄罗斯联邦	4.9	埃及	4.8
2	中国香港	3.2	美国	3.5
3	巴拿马	2.5	阿拉伯联合酋长国	2.6
4	美国	2.4	埃塞俄比亚	1.8
5	印度	2.2	印度	1.5
6	赞比亚	2.1	南非	1.5
7	新加坡	1.8	意大利	1.3
8	德国	1.5	马来西亚	1.2
9	巴西	1.3	俄罗斯联邦	1.1
10	阿拉伯联合酋长国	1.1	希腊	1.1

2018 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 3-15。

表 3-15 2018 年制造加工设施建设领域业务前 10 企业排名

单位：亿美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	上海振华重工（集团）股份有限公司	24.7	上海振华重工（集团）股份有限公司	18.6
2	中国冶金科工集团有限公司	3.1	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	4.3
3	中国江西国际经济技术合作有限公司	2.0	江苏新扬子造船有限公司	1.7
4	江苏新扬子造船有限公司	1.7	济南二机床集团有限公司	1.3
5	大连华锐重工国际贸易有限公司	1.4	中工国际工程股份有限公司	1.3
6	昆明克林轻工机械有限责任公司	1.0	中铁科工集团有限公司	1.0
7	中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司	0.6	中材建设有限公司	0.8
8	上海 ABB 工程有限公司	0.5	北京市工业设计研究院有限公司	0.8
9	浙富控股集团股份有限公司	0.5	大连华锐重工国际贸易有限公司	0.7
10	江苏牧羊控股有限公司	0.5	中国机械进出口（集团）有限公司	0.7

第四章

中国企业发展情况

概述

2018 年，对外承包工程企业开拓国际业务积极性依然不减，市场开拓力度持续加大，将“海外优先”和“业务转型升级与高质量发展”作为发展动力和战略指引，通过“前伸后延”产业链，开拓高端市场和业务，不断增强国际竞争力。2018 年，实际开展对外承包工程业务（申报有新签合同额和完成营业额）的企业达到了 1002 家，企业数量仍保持高位。平均新签合同额和完成营业额分别为 2.41 亿美元和 1.69 亿美元。

（一）企业行业和地区分布

1. 企业地区分布

根据业务统计，在亚洲和非洲市场参与业务的中国企业数量遥遥领先，其他市场的参与企业数量相对较少，与中国企业在相应市场的业务规模相一致。2018 年各洲别市场申报业绩企业数量分布见图 4-1。

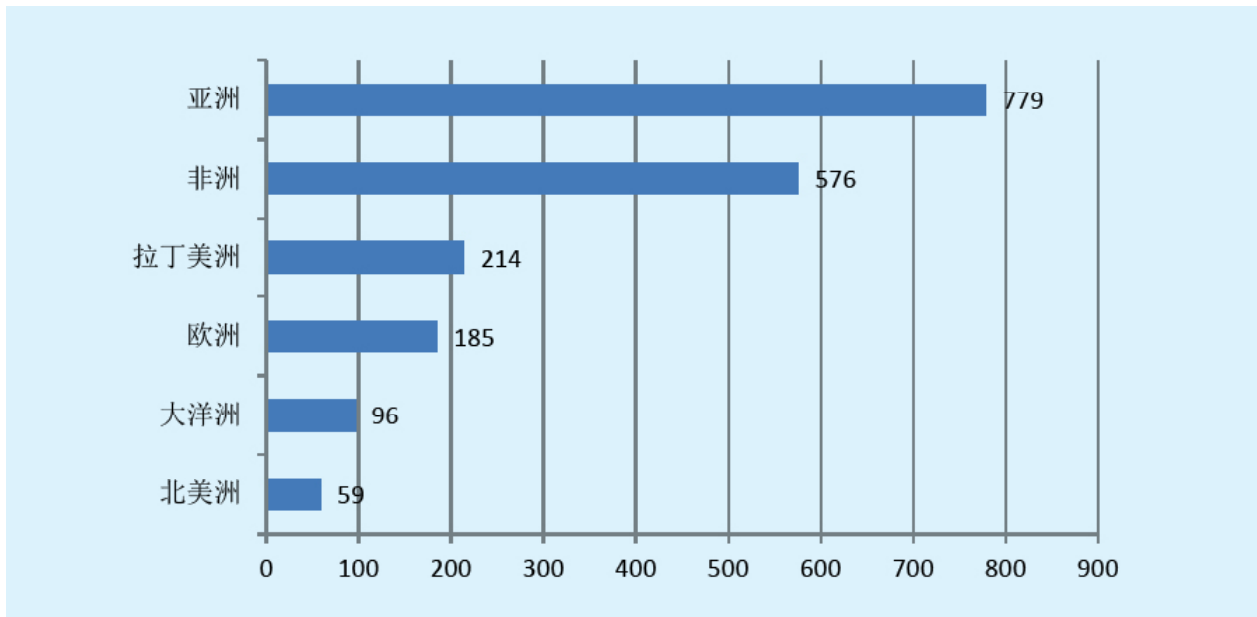


图 4-1 2018 年各洲别市场申报业绩企业数量分布

2. 企业专业领域分布

根据业务统计，一般建筑领域参与企业数量最多，

其次是交通运输建设和电力工程建设领域。2018 年各专业领域申报业绩企业数量分布见图 4-2。

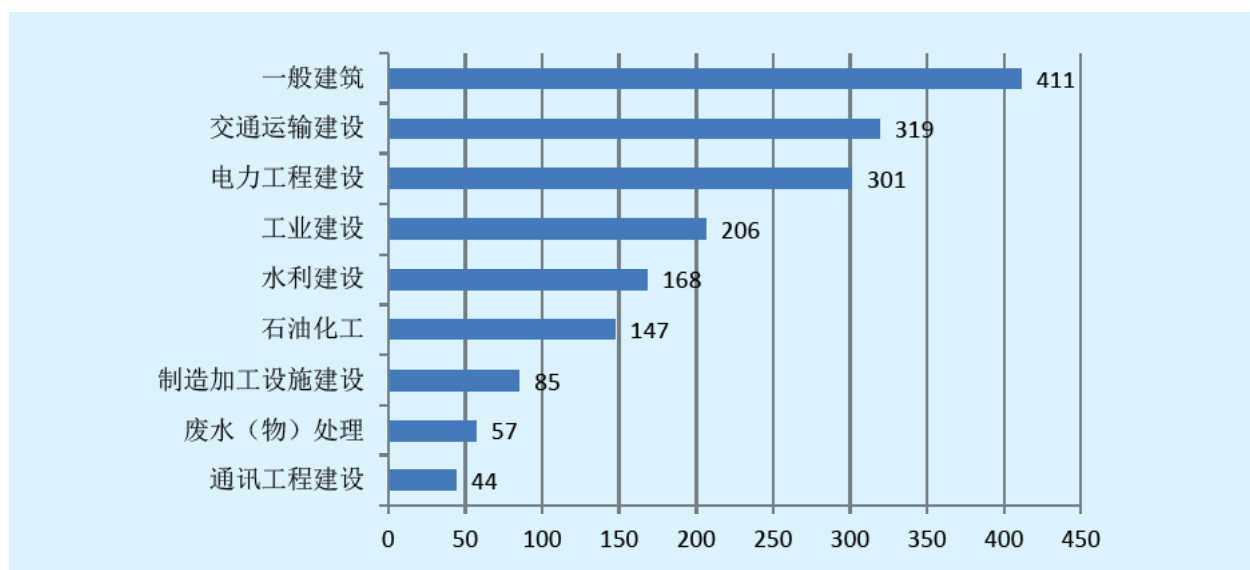


图 4-2 2018 年各专业领域申报业绩企业数量对比

(二) 行业领先企业业务

1. 行业企业百强

2018 年，中国对外承包工程新签合同额在 100 亿美元以上的企业共有 6 家，与 2017 年和 2016 年相同，新签合同额超过 20 亿美元的企业共 19 家，较

上年增加 2 家，新签合同额超过 10 亿美元的企业共有 42 家，较上年减少 4 家。完成营业额方面，华为技术有限公司和中国建筑集团有限公司两家企业均超过 100 亿美元，20 亿美元以上的企业共 13 家，10 亿美元以上的企业共 25 家。2018 年对外承包工程企业业务排名前 100 强的企业情况如表 4-1。

表 4-1 2018 年对外承包工程业务新签合同额和完成营业额前 100 家企业

单位：万美元

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
1	中国建筑集团有限公司	2,311,402	华为技术有限公司	1,352,800
2	中国水电建设集团国际工程有限公司	2,036,209	中国建筑集团有限公司	1,176,570
3	华为技术有限公司	1,524,669	中国港湾工程有限责任公司	564,239
4	中国葛洲坝集团股份有限公司	1,134,314	中国水电建设集团国际工程有限公司	526,939
5	中国冶金科工集团有限公司	1,054,736	中国交通建设股份有限公司	434,391
6	中国港湾工程有限责任公司	1,050,843	中国铁建股份有限公司	380,517
7	中国土木工程集团有限公司	988,995	中国路桥工程有限责任公司	356,841
8	中国铁建股份有限公司	799,966	中国机械设备工程股份有限公司	306,107
9	中国交通建设股份有限公司	740,578	中国葛洲坝集团股份有限公司	284,813
10	中铁国际集团有限公司	694,570	中国冶金科工集团有限公司	284,789

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
11	中国化学工程第七建设有限公司	457,245	中国土木工程集团有限公司	279,719
12	中国路桥工程有限责任公司	419,628	中铁国际集团有限公司	269,975
13	上海电气集团股份有限公司	334,586	中信建设有限责任公司	201,385
14	特变电工股份有限公司	258,968	青建集团股份公司	192,342
15	上海振华重工（集团）股份有限公司	247,098	中国石油工程建设有限公司	189,623
16	中信建设有限责任公司	230,902	上海振华重工（集团）股份有限公司	185,812
17	中铁隧道局集团有限公司	222,928	山东电力建设第三工程有限公司	161,288
18	中国电建集团核电工程有限公司	209,708	中交第四航务工程局有限公司	129,785
19	青建集团股份公司	203,067	中国中原对外工程有限公司	123,688
20	中国石油管道局工程有限公司	197,018	中国机械进出口（集团）有限公司	122,229
21	中铁亚欧建设投资有限公司	188,800	中工国际工程股份有限公司	119,879
22	中工国际工程股份有限公司	186,918	中国水利电力对外有限公司	110,119
23	中交第一公路工程局有限公司	186,804	中国水利水电第八工程局有限公司	104,028
24	山东电力建设第三工程有限公司	186,800	哈尔滨电气国际工程有限责任公司	104,000
25	中国石油集团渤海钻探工程有限公司	178,834	东方电气集团国际合作有限公司	100,825
26	中国机械设备工程股份有限公司	168,163	中国石油集团长城钻探工程有限公司	99,860
27	中国石化集团国际石油工程有限公司	162,994	中国化学工程第七建设有限公司	99,294
28	中国江西国际经济技术合作有限公司	161,702	中国有色金属建设股份有限公司	98,857
29	中国水利水电第七工程局有限公司	155,591	浙江省建设投资集团股份有限公司	96,146
30	中国建筑第三工程局有限公司	150,568	中交第二航务工程局有限公司	95,697
31	中铁四局集团有限公司	139,685	威海国际经济技术合作股份有限公司	94,012
32	中国石油集团长城钻探工程有限公司	138,436	中交第一公路工程局有限公司	91,311
33	安徽省外经建设（集团）有限公司	130,536	中国江西国际经济技术合作有限公司	91,101
34	江苏省建筑工程集团有限责任公司	127,010	江西中煤建设集团有限公司	82,762
35	中兴通讯股份有限公司	125,802	中铁七局集团有限公司	82,065
36	中铁十局集团有限公司	120,158	中国航空技术国际工程有限公司	80,393
37	中国石油工程建设有限公司	117,164	中国石油管道局工程有限公司	80,255
38	威海国际经济技术合作股份有限公司	115,613	中兴通讯股份有限公司	80,027
39	东方电气集团国际合作有限公司	115,338	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	78,055
40	中铁七局集团有限公司	107,741	中国地质工程集团有限公司	71,685
41	中国电建集团山东电力建设有限公司	101,500	中石化炼化工程（集团）股份有限公司	71,264

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
42	华山国际工程公司	100,032	中交第二公路工程局有限公司	70,201
43	北方国际合作股份有限公司	99,283	中国电建市政建设集团有限公司	68,787
44	中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司	98,466	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	68,639
45	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	97,512	上海电力建设有限责任公司	66,743
46	浙江省建设投资集团股份有限公司	97,310	中国水利水电第十四工程局有限公司	65,563
47	中铁大桥局集团有限公司	95,508	北方国际合作股份有限公司	65,538
48	中材建设有限公司	93,325	上海建工集团股份有限公司	64,751
49	上海电力建设有限责任公司	90,451	中交第三航务工程局有限公司	64,155
50	沈阳远大铝业工程有限公司	88,348	中国建筑第五工程局有限公司	61,319
51	中地海外集团有限公司	83,696	中材国际工程股份有限公司	61,070
52	云南省建设投资控股集团有限公司	81,671	中交第一航务工程局有限公司	60,688
53	中铁三局集团有限公司	78,414	中钢设备有限公司	59,937
54	中国地质工程集团有限公司	78,401	中地海外集团有限公司	59,487
55	安东石油技术(集团)有限公司	76,122	中国电力技术装备有限公司	59,472
56	中矿资源勘探股份有限公司	75,409	中国河南国际合作集团有限公司	59,247
57	中诚国际海洋工程勘察设计有限公司	70,800	中石化中原石油工程有限公司	59,175
58	中铁一局集团有限公司	68,416	中国水利水电第十工程局有限公司	58,948
59	中国江苏国际经济技术合作集团有限公司	67,469	中国电力工程顾问集团西北电力设计院工程有限公司	57,867
60	惠生工程(中国)有限公司	66,874	中国电建集团山东电力建设有限公司	55,334
61	龙信建设集团有限公司	64,537	中国水利水电第七工程局有限公司	55,229
62	上海鼎信投资(集团)有限公司	59,787	大庆石油管理局	55,200
63	中国成达工程有限公司	59,290	云南省建设投资控股集团有限公司	55,012
64	中国河南国际合作集团有限公司	58,267	江苏省建筑工程集团有限责任公司	54,891
65	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	57,755	新疆生产建设兵团建设工程(集团)有限责任公司	53,818
66	中铁建工集团有限公司	57,359	中国化学工程第三建设有限公司	52,848
67	中国石油集团东方地球物理勘探有限责任公司	54,601	中材建设有限公司	52,597
68	江西中煤建设集团有限公司	51,427	中铁一局集团有限公司	52,212
69	中铁二院工程集团有限责任公司	51,365	中铁十局集团有限公司	51,600
70	中国石油集团川庆钻探工程有限公司	50,579	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	51,488

排名	企业名称	新签合同额	企业名称	完成营业额
71	山东德建集团有限公司	50,430	中国建筑第六工程局有限公司	49,986
72	中国电力技术装备有限公司	49,500	中国能源建设集团广东火电工程有限公司	48,809
73	上海寰球工程有限公司	49,197	特变电工股份有限公司	48,510
74	中国建筑第二工程局有限公司	47,842	中国水利水电第三工程局有限公司	47,850
75	上海建工集团股份有限公司	47,542	江苏南通三建集团股份有限公司	47,732
76	中石化华北石油工程有限公司	46,761	中国五环工程有限公司	47,027
77	湖南路桥建设集团有限责任公司	44,197	中铁四局集团有限公司	46,878
78	江苏南通三建集团股份有限公司	43,796	烟建集团有限公司	45,069
79	中国机械工业建设集团有限公司	42,680	中国建材国际工程集团有限公司	44,684
80	西安西电国际工程有限责任公司	41,501	中建三局第一建设工程有限责任公司	43,619
81	大庆石油管理局	40,841	中铁五局集团有限公司	43,314
82	中国电建集团昆明勘测设计研究院有限公司	40,728	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	42,063
83	中国武夷实业股份有限公司	40,670	中国天辰工程有限公司	41,228
84	中钢设备有限公司	38,786	中国电建集团山东电力建设第一工程有限公司	40,788
85	烟建集团有限公司	37,682	中国水利水电第四工程局有限公司	40,587
86	成都建筑材料工业设计研究院有限公司	37,448	中鼎国际工程有限责任公司	40,505
87	中国电建集团贵州工程有限公司	36,007	中铁三局集团有限公司	40,312
88	中国能源建设集团广西水电工程局有限公司	35,815	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	39,398
89	山东省路桥集团有限公司	35,311	中铁二局集团有限公司	38,654
90	中国成套设备进出口集团有限公司	35,016	中国成套设备进出口集团有限公司	38,596
91	中国能源建设集团东北电力第二工程有限公司	34,139	中国寰球工程有限公司	38,474
92	中交疏浚(集团)股份有限公司	33,379	中国电建集团核电工程有限公司	38,169
93	中地海外水利水电工程有限公司	33,172	中铁建工集团有限公司	37,521
94	中国航空技术国际工程有限公司	32,879	中国石油集团渤海钻探工程有限公司	36,740
95	中国十五冶金建设集团有限公司	32,578	华山国际工程公司	36,158
96	河北建设勘察研究院有限公司	31,712	中石化华北石油工程有限公司	35,263
97	中国石油集团西部钻探工程有限公司	31,339	江西省水利水电建设有限公司	34,918
98	新疆生产建设兵团建设工程(集团)有限责任公司	31,069	中国建筑第二工程局有限公司	34,575
99	中国电建集团河南工程有限公司	30,084	北京建工国际建设工程有限责任公司	34,455
100	天津水泥工业设计研究院有限公司	28,583	中国十五冶金建设集团有限公司	34,288

2. 行业集中度小幅提升

2018 年, 新签合同额排名前 50 位的中国企业新签合同总额为 1904.4 亿美元, 占全行业的比重为 78.75%, 集中度较 2017 年提高 5.85 个百分点; 完

成营业额排名前 50 位的中国企业完成营业额 1005.1 亿美元, 占全行业的比重为 59.5%, 较上年略有提升。2007-2018 年中国对外承包工程行业 CR50⁵ 集中度变化情况见图 4-3。

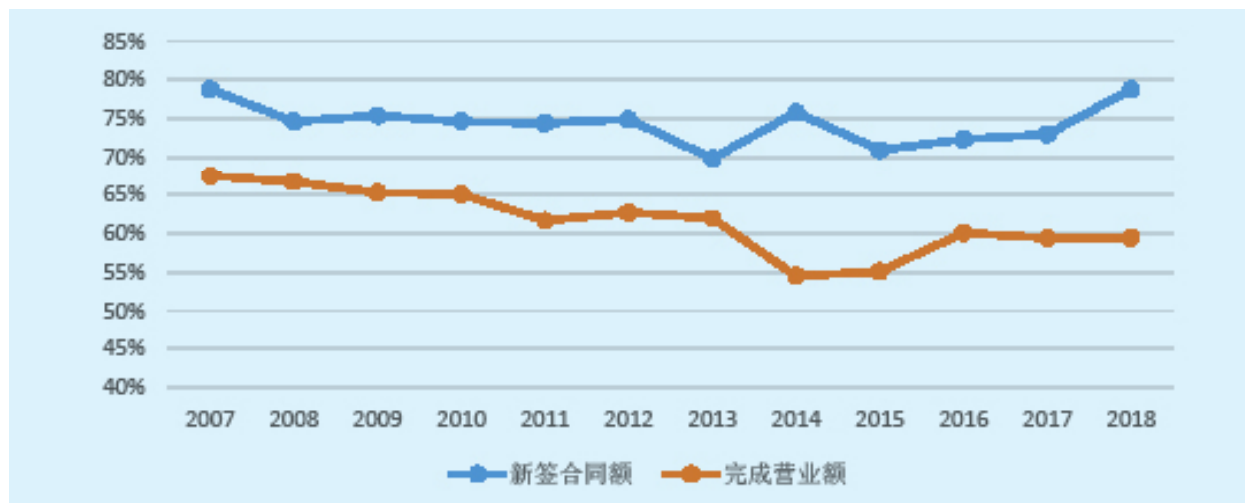


图 4-3 2007-2018 年中国对外承包工程行业 CR50 集中度指数

（三）国际影响力

1. ENR 上榜企业创历史新高

根据国际工程业界最有影响力的《工程新闻杂志》ENR 于 2018 年 8 月发布的 250 家国际承包商榜单, 中国企业总体排名持续提升。在全球经济逐步回暖、国际工程市场出现复苏、“一带一路”建设逐渐深入的大背景下, 中国企业业务形势整体呈上扬态势, 本年共有 69 家企业上榜, 较上年增加 4 家, 创历史新高, 上榜企业数量蝉联各国榜首; 上榜中国企业的国际营业额达 1140.97 亿美元, 占比 23.7%。其中, 三家企业进入前 10 强, 分别是中国交通建设集团有限公司 (排名第 3 位)、中国建筑股份有限公司 (排名第 8 位)、中国电力建设集团有限公司 (排名第 10 位);

共有 10 家企业进入前 50 强, 较上年增加一家。

2. 中国企业在多个业务领域保持领先地位

在各业务领域排名前十的企业榜单中, 8 个领域中国企业榜上有名, 仅缺席通讯工程领域。中国交通建设股份有限公司、中国建筑股份有限公司和中国铁建股份有限公司在交通运输建设分列第一、第七和第十; 中国建筑股份有限公司在一般建筑领域位列第三; 中国电力建设集团有限公司、中国能源建设集团有限公司、中国机械工业集团有限公司和哈尔滨电气国际公司在电力工程建设领域, 分别位列第一、二、五和七名; 中国冶金科工股份有限公司、中国化学工程股份有限公司和中国机械工业集团有限公司在工业领域分别排第三、第五和第十位; 中国电力建设集团有限公司、中国机械工业集团有限公司和中国交通建设股

⁵CR, Centralization Rate, 行业集中度指数, 又称“行业集中率”, 是指该行业的相关市场内前 N 家最大的企业所占市场份额 (产值、产量、销售额、销售量、职工人数、资产总额等) 的总和, CR50 是指 50 个最大的企业占有该相关市场份额。

份有限公司在水利建设领域分别位列第四、六和七；中国交通建设股份有限公司在制造业位列第一；中国地质工程集团有限公司位列废水物处理领域第九位。中国石油工程公司进入石油化工榜单，位列第六位。

3. 中国企业在亚太、非洲、拉丁美洲市场业务表现较突出，在欧美市场参与度仍有待提升

在各地区市场业务排名靠前的中国企业包括：中国交通建设股份有限公司（亚洲市场，第一；非洲，第一；拉美和加勒比地区，第六）；中国电力建设集团有限公司（非洲，第四；亚洲，第五；拉美及加勒比地区，第八；中东地区，第六）；中国建筑股份有限公司（非洲，第三；亚洲，第四）；中国铁建股份有限公司（非洲，第二）；中国中铁股份有限公司（非洲，第五）；中国能源建设股份有限公司（中东地区，第九；拉美和加勒比地区，第十）；中国机械工业集团有限公司（非洲，第十）。中国企业未能进入欧洲、美国、加拿大市场的前 10 强。

在地区市场业务前 10 强榜单中，除欧洲、美加市场外，其他市场均有中国企业上榜。2017 年中国企业业务在亚洲和大洋洲市场业务占比为 37.7%，同比提升 5.9%；在非洲市场占有率为 59.8%，同比提

升 3.6%；表明中国企业在亚非地区，仍具有较大优势；在拉美和加勒比地区市场占有率也稳中有升，达到 23%。

4. 中国企业在 ENR250 全球承包商榜单中排名优势凸显

在 ENR 同期发布的“最大 250 家全球承包商”榜单中，共 7 家中国企业进入前 10 强，中国建筑股份有限公司、中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司、中国交通建设集团有限公司继续包揽前 4 强，中国电力建设集团有限公司排名第 6 位，上海建工集团有限公司排名第 9 位，中国冶金科工集团有限公司排名第 10 位，体现了中国企业在全球基建市场的领军地位。

5. 世界财富 500 强中国承包商排名情况

在 2019 年财富世界 500 强榜单中，中国建筑股份有限公司（第 21 位，位列建筑企业第 1 位）、中国中铁股份有限公司（第 55 位）、中国铁建股份有限公司（第 59 位）、中国交通建设股份有限公司（第 93 位）、中国电力建设集团有限公司（第 161 位）、国机集团（第 250 位）、中国机械工业集团有限公司（第 364 位）等中国承包商榜上有名。

中国交通建设股份有限公司

2018 年，中国交通建设股份有限公司（以下简称“中国交建”）面对复杂多变的国际形势，深入贯彻新发展理念，坚持推动高质量发展，以深化供给侧结构性改革为主线，扎实推进“五商中交”企业战略和“三者定位”经营理念，推动海外优先优质协同发展，聚焦基础设施和国际产能合作重点，积极推进“一带一路”走深走实，经营实现稳增长，改革取得新突破，

发展迎来新成绩，事业干出新成效。

目前，中国交建在 155 个国家和地区开展业务，设立 229 个境外机构，海外主营业务涵盖交通基础设施的投资、设计、建设、运营，以及相关的境外园区、城市综合开发、装备制造、产业投资等多个领域。中国交建遵循共商共建共享原则，以打造连心桥、致富路、发展港、幸福城为抓手，在“一带一路”相关国

备注：本章各企业 2018 年业务情况来自各企业供稿。

家累计修建公路 13,000 多公里,桥梁 180 余座,深水泊位 121 个,机场 17 个,提供集装箱桥吊 760 余台,规划运作园区 23 个,新建、实施和在运营铁路超过 10,000 公里,培育和推广有利于基础设施与产业园区集约发展的中交“笑脸模式”,已成为中国企业参与共建“一带一路”的骨干力量。

2018 年海外新签合同额 435 亿美元,其中在“一带一路”合作国家新签合同额 134 亿美元,海外业绩再创历史新高,连续 12 年名列全球最大国际承包商亚洲企业首位,世界财富 500 强排名从 2013 年的第 213 位跃升至 2018 年的 91 位,港珠澳大桥、蒙内铁路等多个工程荣膺国际大奖。

2018 年,中国交建把贯彻落实党的十九大精神动力转化为服务“走出去”战略和共建“一带一路”大局的干劲担当,海外发展能级提升增强。

一是高端牵引,重大机遇把握到位。深刻把握重要战略机遇期新内涵,坚定不移遵循习近平总书记关于国有企业要成为实施“走出去”战略、“一带一路”建设等重大战略的重要力量等“六个力量”要求,在重大工程实施、助力国际产能合作、基础设施互联互通、经贸产业合作等重点领域取得多项重要收获,中马友谊大桥、巴新独立大道等标志性项目竣工移交,蒙内铁路运营、斯里兰卡科伦坡港口城等作为共建“一带一路”标志性项目的影响力日益显现。积极开展企业海外投资布局,对接研究业务所在国发展急需,多角度对接国家“走出去”宏观战略,区域开发集聚效应凸显。在更高起点上不断自我超越,通过高端营销发挥市场先导作用,持续提升企业魅力。

二是优先驱动,完善制度体系保障。深挖改革创新动力,海外优先发展由理念共识、顶层设计落地为一整套制度,构建形成海外优先发展“1+30”制度体系,境外区域化、属地化、协同化发展深入推进。健全国际化人才优先发展机制,创新海外业务经营机制,围绕“旨在增量”,以释放活力、增强动力、提升合力为目标,健全完善内外联动的发展责任机制,创新丰富多方协同的市场化资源配置机制,筑牢安全发展合

规发展基础,营造开放共赢的市场生态,打造有利益共同体、责任共同体、命运共同体特征的适应性组织。

三是投资牵引,转型升级增效明显。进一步优化工商融合,深化产融结合,创新对外投资方式。2018 年,公司完成 15 个海外投资项目立项审批,总投资规模超百亿美元。柬埔寨金港高速投资项目探索应用“PPP+ 援外优惠贷款”新模式,喀麦隆克里比港物流园区体现第三方市场合作和港、园协同发展。把共商共建共享落到实处,大力推进投建营一体项目。积极引领海外业务单位多举措对接政策性银行、商业银行及各类产业(引导)基金,项目资金来源更趋多样化,为大型基础设施发展项目提供更优质整体解决方案。

四是价值驱动,设计咨询整合提升。培育设计咨询牵引能力,推动公司内设计咨询企业与来自美国、法国、英国、新加坡等国家的知名工程咨询、规划设计公司对接,在项目规划、园区开发、城市发展、工业制造等领域展开务实合作,提升在全球范围内配置技术资源能力。加强海外技术中心建设,积极开展工程技术标准研究国际合作,在水运工程部分专业成为研究制定国际标准的牵头成员。

五是挖掘潜力,新兴市场贡献增量。坚持以市场为导向,做业务所在国政府与经济社会发展的责任担当者,做区域经济发展的深度参与者,做业务所在国政府购买公共服务的优质提供者,新领域市场开拓取得显著成效,产业园区、能源合作、生态环保、垃圾发电、水资源治理等产业布局加深,海外业务布局呈现差异发展新优势,新进入克罗地亚、东帝汶等国别市场。

六是弘扬丝路精神,努力讲好中国企业故事。中国交建的企业精神是“交融天下、建者无疆”。积极践行人类命运共同体理念,坚持生意做到哪里,就在哪里播下友好的种子,项目建到哪里,就在哪里竖起友谊的丰碑。坚持和积极践行正确义利观,既修路架桥、筑港通航,提供环保生态工程,打造基础设施的“硬联通”,也通过系统性、长期性的履行社会责任,促进人文交流的“软联通”,努力成为共建“一带一路”

的形象大使。积极推动对外宣传，公司自媒体推出 20 多个参与共建“一带一路”系列报道，在“伟大的变革——庆祝改革开放 40 周年大型展览”上，喀喇昆仑公路、马耳他干船坞、毛里塔尼亚友谊港、蒙内铁路、科伦坡港口城、中马友谊大桥、港珠澳大桥等参展项目赢得社会赞誉。出版中英文双语版《铁路通车了》科技童书绘本，蒙内铁路女乘务员参加春节联欢晚会。积

极利用参与论坛、博览会等重要国际交流合作活动场合，努力展示好中国企业形象，认真讲好国有企业故事，通过展现企业落实共商共建共享、参与建设开放型世界经济的商业实践，让国际社会感受到习近平主席“发展是解决一切问题的总钥匙”这一重要论述的现实生命力和深远历史意义。

中国建筑集团有限公司

中国建筑集团有限公司（以下简称“中国建筑”）是全球规模最大的投资建设集团，业务布局涵盖投资开发、工程建设、勘察设计、新业务等板块。2018 年，中国建筑位列《财富》世界 500 强第 23 位，《财富》中国 500 强第 3 位，全球品牌价值 500 强第 44 位，获得标普、穆迪、惠誉等国际三大评级机构信用评级 A 级，为全球建筑行业最高信用评级。

中国建筑是我国最早“走出去”的企业之一，累计境外合同额超 1900 亿美元，营业收入超 1100 亿美元。2018 年，中国建筑海外业务实现新签合约额 252 亿美元，营业收入 136 亿美元，位列 ENR 全球承包商 250 强首位，国际承包商 250 强第 8 位。长期以来，中国建筑以市场为导向，鼓励坚守和创新，积极对接东道国需求，在美国、新加坡、中东、港澳等发达国家和地区成功跻身当地一流国际承包商行列，同时扎根阿尔及利亚、巴基斯坦、埃及、刚果（布）、越南、埃塞俄比亚等发展中国家精耕细作，承建了阿尔及利亚大清真寺、巴基斯坦 PKM 高速公路、埃及新首都中央商务区、刚果（布）1 号路等重大基础设施和民生工程，为东道国实现可持续发展目标做出积极贡献，得到了东道国政府和人民的高度认可。

2018 年，中国建筑海外业务发展的特点主要体现在：

一是市场触角不断延伸。2018 年，中国建筑在

阿联酋、新加坡、埃及、马尔代夫等传统优势市场进一步深耕细作，承接了多个代表性工程。在埃及，继新首都中央商务区一期项目后，又签署 35 亿美元的新首都中央商务区二期项目合同；在加蓬，继成功实施体育场、市政道路等项目后，又签署 1.83 亿美元的国家 1 号公路建设合同；在马尔代夫，继 7000 套社会住房项目融资落地并顺利开工后，又签署 2.37 亿美元的 4080 套社会住房项目合同。

通过项目签约进入六个新国别。其中，在科特迪瓦签约 1.93 亿美元的阿比让四桥项目，标志着中国建筑正式进入西部非洲市场。在玻利维亚签约由世行提供贷款、金额为 1.24 亿美元道路项目合同，是该国近年来最大的道路升级改造项目。在以色列签约 3 亿美元的海法港项目，为海外港口领域合作再添一抹亮色。

二是商业模式不断创新。中国建筑主动适应国际市场新形势，聚焦东道国经济社会发展需要，整合全产业链资源，积极推行“建营一体化”工程，主动创新商业模式。中国建筑联合法国 EGIS 集团和刚果（布）政府签署了刚果（布）1 号公路特许经营协议，成为中法开展第三方市场合作的典范，也是中国建筑首次在非洲实现设计、建造加运营的全产业链运作。中国建筑还与阿根廷政府签署了阿根廷国道 B 线特许经营合同，内容包括对相关路段的设计、建造、升级和运

营维护。上述两条公路收费运营后，中国建筑的海外公路运营里程（近 1100 公里）高居中资企业之首。

三是第三方市场合作成果丰硕。中国建筑积极响应我国政府和行业组织倡议，与发达国家企业开展互利合作，为第三国提供更具竞争力的产品和服务，实现“三方共赢”。截至 2018 年，中国建筑已与 30 余家知名海外企业合作推进了多个项目，包括与法国 EGIS 公司合作的刚果（布）1 号公路特许经营项目、与日本西松建设组成联营体中标的新加坡炭巴地铁站及隧道项目、与黎巴嫩设计公司 Dar Al-handasah 联合实施的埃及新首都中央商务区项目、与美国 AECOM 公司合作的巴哈马大型海岛度假村和巴拿马国家会展中心项目等。

四是合规经营体系不断完善。中国建筑着力培养合规文化，建立制度化、常态化的合规培训机制，加大全员尤其是重点业务领域和重要岗位的培训力度，合规经营体系不断完善。2018 年，中国建筑正式印发《法治建设“十三五”规划》，将合规体系建设纳入五年工作规划，进一步明确企业合规管理领导机构、

牵头组织部门、业务配合部门及其具体管理职责，优化合规审查具体工作流程与监督措施，强化企业经营过程中的合规管理与审查，初步建立起一套完整有效的合规管理体系。

五是海外品牌形象持续提升。中国建筑注重项目的高效履约，坚持精细化管理和品质输出，获得了东道国各界的广泛认可。2018 年，中国建筑承建的中巴经济走廊框架下最大交通基础设施项目——巴基斯坦 PKM 高速公路（苏库尔—木尔坦段）提前通车；巴基斯坦伊斯兰堡国际机场正式通航；马来西亚最高建筑——吉隆坡标志塔顺利完工；援菲律宾戒毒中心项目（萨兰加尼）比预定工期提前一半时间竣工移交，受到当地政府和民众的高度认可。中国建筑还凭借质量、安全、管理等方面的卓越表现荣获两项新加坡建屋局最高奖——“建屋发展局建筑奖”，其中淡滨尼政府组屋 N4C28 项目打破了新加坡建筑市场政府组屋项目质量评分纪录；巴哈马大型海岛度假村、阿尔及利亚国际会议中心、加蓬让蒂尔港体育场等三个项目荣获 2018 年度中国建设工程鲁班奖（境外工程）。

中国电力建设集团有限公司

中国电力建设集团有限公司（以下简称“中国电建”，英文简称 POWERCHINA）是全球能源电力、水资源与环境、基础设施及房地产领域提供投融资、规划设计、工程施工、装备制造、运营管理一揽子解决方案、一站式综合服务的综合性特大型建设投资集团，是全球最大的电力工程承包商、国际化程度最高的中央企业之一。在 2019 年美国《工程新闻记录》（ENR）发布的全球工程设计企业 150 强中位列第 2 位，在全球工程承包商 250 强中位列第 5 位，两项排名在电力领域均位列全球第一，在国际工程设计公司 225 强位列第 16 位，在国际工程承包商 250 强中列

第 7 位。

中国电建是最早“走出去”的企业之一，国际业务经过多年发展沉淀，形成了以亚洲、非洲为主要市场，重点拓展拉丁美洲、东欧，辐射北美、大洋洲等高端市场的多层次、多元化市场开拓格局，拥有中国电建（POWERCHINA）、中国水电（SINOHYDRO）、中国水电顾问（HYDROCHINA）、山东电建（SEPCO）、山东电建三公司（SEPCOIII）等多个具有全球影响力和知名度的母子品牌。目前在全球 119 个国家（地区）设立有 417 个驻外机构，在 130 个国家和地区开展实质性业务，正在执行 2978 个工

工程项目合同，在建合同总金额达 9000 亿元。2018 年，在全球基础设施市场低迷，中国电建国际业务仍然实现了持续的逆势上扬，主要经营指标同比均实现了两位数增长。

中国电建坚定不移贯彻落实“走出去”战略和“一带一路”倡议，已成为中国企业“走出去”的重要力量和电力建设行业“走出去”的领军企业，成为践行和参与国家“一带一路”建设和国际产能合作的重要力量。目前，在“一带一路”沿线 47 个国家共执行 1749 个工程项目合同，合同总金额约 5700 亿元。

同时，中国电建始终秉承“合作共赢”理念，一直致力于加强同产业链上下游各领域合作伙伴的战略合作，积极带动国内工程技术标准和装备制造携手“走出去”。自 2004 年以来，中国电建已带动我国机电设备出口约 302 亿美元。

2018 年中国电建国际业务具有以下几个突出特点：

一是积极承担“一带一路”建设政治和经济使命，扎实推进“一带一路”建设走深走实。

习近平总书记提出共建“一带一路”倡议后，中国电建立即行动，成立工作领导小组，印发了实施意见，做出了具体安排部署并扎实推进。目前，中国电建在“一带一路”建设、深化国际产能合作、带动中国装备制造和相关产业“走出去”方面发挥了积极作用，在“一带一路”沿线业务占中资企业整体的比例逐年提升，新签合同额由 2016 年占比 13.04% 提升至 2018 年占比 14.88%，营业收入由 2016 年占比 8.76% 提升至 2018 年占比 11.22%。

二是创新国际经营理念，坚持“高端切入、规划先行，技术先进、质量优良，风险可控、效益保障，开放合作、互利共赢”，推动国际业务可持续发展。

坚持“高端切入、规划先行”。中国电建主动对接“一带一路”总体规划，积极参与“六大经济走廊”合作，主动参与各国家部委和政策性金融机构组织的国别、区域、行业规划研究。对 126 个国别进行了能

源电力、基础设施的行业规划研究，完成规划研究报告 131 份，其中包括“一带一路”45 个重点国别的 38 份规划研究报告，有效带动全产业链发展。

坚持“技术先进、质量优良”。中国电建依托一流规划设计、施工建造技术和能力，为业主提供世界一流的解决方案和产品。公司始终坚持诚实守信的经营理念，严格遵从行业标准，着手建立更高的企业标准。公司视质量如生命，加纳布维水电站、赞比亚卡里巴北岸水电站扩机工程等 19 项工程获得中国建设工程鲁班奖（境外工程）、5 项工程获得中国境外优质工程金奖。中国电建承建的厄瓜多尔辛克雷等多座电站被称为东道国的“三峡”工程；几内亚凯乐塔水电站、老挝南累克水电站等 6 个项目图案成为本国货币背景；科特迪瓦苏布雷水电站图案印上该国邮票。截至目前，中国电建在海外承建的电力能源项目总装机容量达 2.3 亿千瓦，使 10 多亿人民从中受益，为所在国的经济社会发展发挥了重大作用。

坚持“风险可控、效益保障”。中国电建视履约能力为安身立命之本，实行分类监管、分级授权、全过程覆盖、常态化管理。中国电建形成了健全、完善的风险管理体系，确保国际业务风险总体受控。中国电建高度关注项目所在国的经济社会环境的风险和社会效益，积极分享发展中的经验和教训，在巴基斯坦卡西姆电站科学回应业主要求，在确保安全的前提下精确超前发电，在保证质量效益的同时，有力推动了当地经济社会的协调发展。

坚持“开放合作、互利共赢”。中国电建参与“一带一路”建设不是自恃优势追求赢家独赢，而是与全球优质企业深度合作、与所在国上下游企业紧密合作，整合全球优质资源、充分利用当地资源，携手各方共同发展，坚持走开放融通、包容普惠、互利共赢的高质量发展之路。积极融入当地，履行社会责任，为当地社会和经济贡献力量，推动构建人类命运共同体。

三是创新投融资商业模式，以强大的产业链为支

撑, 扎实推动“一带一路”框架内具体项目的落实。

电力能源、综合交通为主的基础设施互联互通是“一带一路”建设的优先发展领域, 正好是中国电建集团的主业和优势业务。中国电建发挥“懂水熟电、擅规划设计、长施工建造、能投资运营”的全产业链一体化优势, 紧紧围绕“一带一路”优先发展领域, 针对当前全球能源市场及“一带一路”沿线国家的实际情况, 创新商业模式, 通过“融资推动、产融结合”等举措, 解决资金瓶颈, 以投建营一体化方式推动项目落地实施。在“中巴经济走廊”14个优先实施项目中, 中国电建占据3席, 分别是巴基斯坦卡西姆 $2\times 660\text{MW}$ 燃煤电站、Dawood(大沃)50MW风电投资项目、Sachal(萨查尔)50MW风电EPC总承包项目, 三个项目目前均已顺利投产。

四是创新合规管理, 合规体系建设取得显著成效, 为国际业务健康发展行稳致远保驾护航。

中国电建率先开展“大合规”体系建设, 建立健全合规组织体系。在公司层面, 成立了合规委员会、合规办公室, 配备了首席合规官, 在区域总部形成了以区域总部合规官统筹负责、合规经理协调组织、合规专员监督管理的区域合规组织体系; 建立健全合规制度体系, 使合规管理工作有章可循。全体员工的合规风险意识逐步增强, 合规工作逐渐制度化、规范化。

五是强化项目履约监管, 提升海外项目履约能力和监管水平, 全力以赴打造精品工程, 以现场促市场。

中国电建全面贯彻落实产业链一体化发展部署, 深化实施精益履约战略举措, 从组织效率入手, 强化契约精神, 打造一流的企业核心竞争力。一是建立境外项目履约QHSE标准体系, 紧紧围绕境外工程履约关键环节、薄弱环节, 制定并强制实施。二是建立覆盖项目全生命周期的风险控制制度体系, 规范境外在建工程项目管理, 强化履约意识, 防范履约风险。三是建立境外风险项目履约监管非常工作机制, 针对重点风险项目成立风险处置领导小组、重点企业重点项目专项督导、派驻现场督导组靠前指挥。四是建立

履约能力评价体系, 以考核评价促进项目履约能力提升。五是创新建立境外项目顾客满意度调查机制, 以顾客的满意程度倒逼履约能力提升。

六是加强全球资源整合, 第三方市场合作成效显著。

中国电建高度重视整合全球优质资源, 尤其注重加强与发达国家开展“第三方市场合作”, 按照“中国的优势产能、发达国家的先进技术和广大发展中国家的发展需求有效对接”的指导原则, 在与发达国家开展第三方市场合作取得了丰硕成果, 实现了效益最大化。截至目前, 中国电建与美国、英国、法国、瑞士、芬兰、日本、德国、西班牙、新加坡等发达国家的企业达成第三方市场合作的共识, 聚焦能源电力、基础设施、水资源与环境等优势互补领域, 开展了机制化的合作, 在一系列重大项目上取得了务实成果。当前, 中国电建正在第三方市场合作和推进的重点项目有数十个, 项目金额累计上百亿美元。

七是注重国际人才培养, 为实现国际化经营战略目标提供人力资源保障。

中国电建几十年的国际经营积累了大量的复合型国际人才, 在国际人才引进使用、选拔培养方面积累了丰富经验。公司有系统完善的国际化人才培养机制及计划, 建立了国际业务人才培养责任体系, 依托“电建国际学院”, 实施国际人才“12511”培养计划, 整合全球优质培训资源, 加强国际化、创新型人才队伍建设, 打造国际高端人才培养高地。公司积极实施包括企业领导人员培养工程、科技创新人才培养工程、国际业务人才培养工程、战略转型及新业务领域人才培养工程、经营管理人才培养工程、党群工作者培养工程、项目经理人才培养工程、技能人才培养工程等八大关键人才培养工程。在内部培养上采用专业培训、岗位培养、项目锻炼相结合, 把国际化人才的培养培训作为重点, 培养锻炼了一大批优秀的国际化人才。

中国铁建股份有限公司

2018年，中国铁建股份有限公司（以下简称“中国铁建”）牢固树立新发展理念，主动融入对外开放新格局，以担当基础设施“走出去”主力军为己任，以服务经济外交大局为着力点，深度参与“一带一路”建设以及国际产能合作，在海外重大项目建设、业务转型升级、高质量发展等方面取得了显著成绩，主要有以下亮点：

一是推动铁路“走出去”取得新进展。发挥企业在我国大规模铁路建设中积累的专业优势、技术优势和管理优势，整合系统内规划、勘察、设计、施工、监理、运营、维护等专业资源，全方位融入全球铁路基建市场。2018年以来，先后中标尼日利亚现代化铁路伊巴丹至卡杜纳段项目、阿根廷圣马丁货运铁路改造项目、蒙古博格达汗铁路、几内亚科纳克里至共博雅铁路等总承包项目，累计合同额超过600亿元人民币，其中尼日利亚现代化铁路伊巴丹至卡杜纳段项目合同额422亿元人民币，为2018年以来我国企业在海外承揽的合同额最大的铁路项目；阿根廷圣马丁货运铁路改造项目合同额75亿元人民币，是我国企业在拉美地区总承包参与建设的最长铁路改造项目。重新获得麦加轻轨项目的运营合同，并且圆满完成2018年的朝觐运营任务，创造了7天累计运送朝觐者200多万人次的海外运营新记录。亚吉铁路自2018年1月1日正式商业运营以来，运营潜力逐步释放，客运量逐月攀升，经济社会效益不断显现。以中国标准承建的西非第一条城市轨道——尼日利亚阿布贾城铁正式开通运营，助力阿布贾初步构建起了连接机场、干线铁路、城市交通的“城市轻轨+干线铁路+城市航空+城市公交”的立体交通体系。先后进入尼日利亚、泰国、马来西亚、苏丹、莫桑比克、安哥拉、沙特等国家的铁路可研、规划、勘察、设计、运营、维护以

及车辆供应等细分市场，开创了铁路产业链各环节竞相走出去的新局面。

二是海外重大项目建设取得新成效。以打造高质量的基础设施为目标，整合系统内优质资源，强化源头管控和过程控制，确保了海外工程建设的高质量、高标准、高效率。承建的尼日利亚拉伊铁路掀起施工高潮，已提前进入铺轨阶段。承建的尼日利亚哈尔科特航站楼一期工程顺利竣工。自主生产的盾构机在莫斯科地铁西南环线项目顺利始发，盾构掘进作业快速推进，中国设计、中国设备、中国速度赢得莫斯科有关各方高度认可。阿尔及利亚贝佳亚连接线项目隧道、桥梁建设快速推进，安哥拉120国道、卡宾达供水项目主体工程相继完工。海外在建项目安全、质量、进度、工期、信誉等整体平稳，彰显了中国建造的品牌形象。建成完工的埃塞俄比亚阿瓦萨工业园、瓦鲁阿图体育场被评为ENR“全球最佳工程奖”，承建的尼泊尔武警学院荣获我国援外领域最高奖——“优质工程”荣誉称号，被尼泊尔政府誉为开创尼泊尔建筑史的“里程碑工程”。

三是开拓国际市场取得新突破。主动融入全球市场，参与国际竞争，海外市场布局趋于完善。截至2018年底，公司海外经营范围已覆盖124个国家，在97个国家实质性开展业务，在“一带一路”沿线43个国家设有机构或拥有项目。形成了以尼日利亚、埃塞俄比亚、阿尔及利亚为中心的非洲区域市场，以巴基斯坦、孟加拉为中心的南亚新兴市场，以泰国、马来西亚为中心的东南亚潜力市场，成功进入了阿根廷、秘鲁等南美市场，实现了向俄罗斯、塞尔维亚等欧洲市场的拓展，基本建立起了覆盖全球的海外经营网络，有力保障了海外经营规模的稳步提升。

四是业务转型升级迈出新步伐。在巩固工程承包

主营业务的基础上，积极参与项目的投资以及运营管理。先后参与了亚吉铁路、尼日利亚阿布贾城铁一期、阿卡铁路、麦加轻轨、以色列红线轻轨、安哥拉本格拉铁路的建设、运营以及维护，在海外累计运营、维护铁路、城市轨道总里程超过 3000 公里。积极参与铁路等基础设施沿线相关配套产业的投资开发，在参与亚吉铁路投资、建设、运营的过程中，积极参与沿线工业园的投资开发，以及与铁路相连的吉布提多功能港的建设，全方位推动铁路沿线经济发展，创造了“建设一条铁路，打造一条经济带”的亚吉模式。积极参与中非产能合作及园区开发，先后参与了尼日利亚莱基自贸区、埃塞俄比亚德雷达瓦工业园的投资、建设以及运营，取得了良好的投资运营效果。

五是与发达国家合作成效显著。在拓展国际市场的过程中，公司注重与发达国家企业优势互补、协同合作，持续完善产业链、价值链、创新链全球化布局，推动实现技术、管理等资源全球化配置。公司与英国

莫特·麦克唐纳公司合作，高质量地完成了几内亚西芒杜矿山铁路的可行性研究工作；与韩国 DOHWA 公司组成监理联合体，全面参与秘鲁利马地铁二号线的监理工作；与韩国东明工程咨询公司组成咨询方联合体，中标并顺利完成尼泊尔梅奇 - 马哈卡利铁路的勘察设计任务；与全球顶级设计咨询企业 AECOM、SYSTRA 公司合作，全面参与泰国曼谷至罗勇高速铁路的投标工作。通过与发达国家企业合作，公司的跨国资源整合能力不断提升，合作开拓第三国市场的竞争力显著增强。

六是境外合规管理深入推进。公司以境外合规体系建设为重点，以提升境外人员的合规管理意识和能力为着力点，严格遵守国际通行规则、所在国法律、法规，着力强化经营承揽、项目建设、财税管理、属地用工、环境保护等方面的合规管理，及时发现、妥善处置各类合规经营风险，确保了境外合规管理工作的整体平稳。

中国中铁股份有限公司

中国中铁股份有限公司（以下简称“中国中铁”）是全球最大建筑工程承包商之一，是集勘察设计、施工安装、房地产开发、工业制造、科研咨询、工程监理、资本经营、金融投资、矿产资源开发和外经外贸于一体的多功能、特大型企业集团。

2018 年，全公司境外新签合同额 154 亿美元，完成营业额 62 亿美元，雇佣所在国当地人员超过 4 万人。2018 年公司在 ENR 杂志发布的全球最大 250 家国际承包商中排名第 17 位。在 2018 年《财富》世界 500 强企业排名第 56 位，在中国企业 500 强排名第 13 位。截至 2018 年底，公司已在 91 个国家和地区设立了境外机构并开展经营活动。

2018 年度，公司境外在建工程项目和设计项目

以及产品加工项目总数 539 个，涉及 69 个国家和地区，其中在“一带一路”沿线国家新签项目 130 个，总合同额 105 亿美元，占全公司海外新签合同额比例约 68%，与 2017 年相比有所提高。公司国际化经营重点领域主要集中在铁路工程和城市轨道交通工程，在建重大境外项目主要包括印尼雅万高铁、中老铁路、孟加拉帕德玛大桥铁路连接线和以色列特拉维夫轻轨红线项目等。

中国中铁境外业务发展的特点主要体现在：

一是坚持商业模式创新。公司面对潜力巨大的海外业务板块，不断探索创新适合企业自身的国际业务发展新模式，目前已涉及设计施工总承包（EPC）、EPC+ 运营、EPC+ 融资、BOT、PPP、矿业资源

开发和投资并购等多种经营模式。以非洲埃塞俄比亚的斯轻轨项目为例，该项目就是由中国中铁参与 EPC 建设并与深圳地铁组建联合体中标运营管理合同，已成为公司 EPC+ 运营的典型案例。另外，公司目前正在积极推动投建营一体化模式的巴西某铁路项目及相关配套工程项目。

二是坚持技术创新。技术创新是驱动公司国际业务高质量发展的强有力引擎。作为中国企业在海外承接的最大单体桥梁工程，孟加拉帕德玛大桥建设是世界公认的高难度工程，公司在承建过程中运用独创技术、克服困难，使得这座“梦想之桥”的技术创新征服了来自发达国家的世界级监理单位，多项创新技术标准被采纳到新的基础设施建设国际标准中，为提升中国中铁品牌价值发挥了关键作用。另外，作为“中亚第一长隧道”的乌兹别克斯坦安帕铁路卡姆奇克隧道项目也是技术创新的典型案例，公司所在施工过程中面临中亚最大的断层带、岩爆区及涌水等技术难题，主动联合国内科研院校创新研究制定了科学的岩爆预测法，成功穿越近 10 公里的长距离岩爆区，项目工期提前 100 天完工，创造海外隧道施工的新纪录。

三是坚持产融合作模式创新。目前公司推动“一带一路”重点项目产融合作首要立足点是政府合作框架下项目（G2G），一是公司与国家开发银行、进出口银行和中信保等国家政策性金融机构合作，雅万高铁项目就是采用此类模式；二是公司参与项目投资后承包项目工程，在建的中老铁路就是采用的此类模式。与此同时，公司还在探索与商业金融机构合作的产融合作模式。以马来西亚大城项目为例，公司正在与银团合作，共同推动项目进展。

四是坚持发展新业态。公司在从事对外承包工程等相关传统业务的同时，积极探索发展海外业务发展新业态。在马来西亚，公司与当地公司和金融机构合作，参与大城城市综合体开发项目；在孟加拉，公司成功中标孟加拉数字联通项目，该项目将实现“数字丝绸之路”与“数字孟加拉”战略的有效对接，促

进中孟信息通信基础设施的互联互通；在巴布亚新几内亚，公司正在积极推进巴新农业产业园项目，这是造福巴新人民的重大民生项目。随着共建“一带一路”深入推进，公司将持续推进新业态发展，努力打造成国际业务新的增长极。

五是坚持国际化人才队伍建设。公司研究制定了《国际化人才培养培训实施方案》，启动了“3+1”订单式培养国际工程后备人才和内部选拔脱产培养工作。在海外人才培养引进上，加强与大专院校合作，对口培养一批外经专业的大学生，直接安排到海外项目去锻炼。与 7 所高校合作举办“国际工程班”，采取“3+1”培养模式，即签约学生前三学年由学校培养，第四学年由学校与中国中铁合作培养。在海外员工的薪酬待遇上，对海外员工职称评定给予政策倾斜，加大海外业绩考核的权重，认真落实海外员工休假轮岗制度，并通过设置职（执）业资格津贴、长期出国津贴、境外地区津贴等，提高海外薪酬。同时，开展评选表彰“十大优秀海外员工”活动，激发广大员工的工作热情。通过以上措施，努力让海外员工享受到最好的待遇、最好的收入、最好的尊严，进一步鼓励优秀领导、优秀人才、优秀员工走出去。

六是坚持境外项目信息化管理。公司积极配合国家部委通过信息化手段加强国际业务管控，及时填报中央企业境外项目监测系统、中央企业投资和项目管理信息系统和国际合作与经营信息平台。同时，公司高度重视国际业务信息化建设，现阶段已建成上线中国中铁国际化经营信息管理平台，用于公司全系统境外机构、人员和项目信息统一汇总管理。随着国际业务高质量发展向纵深开展，公司将对标国际先进跨国企业信息化管理经验，逐步建立信息化资源全球共享平台，全面覆盖公司各级境外机构，以更加全面的系统化、信息化管理思想为公司国际业务决策管理提供应用支持，实现公司国际业务综合业务管理的“科学化、标准化、程序化、系统化”。

中国能源建设集团有限公司

中国能源建设集团有限公司（以下简称“中国能建”）认真贯彻党中央、国务院各项战略部署，主动服务于走出去的政治外交大局，大力推进国际化战略，加快走出去步伐，积极参与“一带一路”建设以及国际产能合作等，国际化经营工作取得了较好成绩。2018年，面对复杂的世界经济环境和严峻的市场形势，中国能建以“一带一路”建设为引领，大力开拓国际市场，国际业务继续保持良好的发展态势。

一是国际市场签约保持稳步增长。2018年，面对国际工程承包市场整体下行的趋势，中国能建顶住压力，攻坚克难，逆势而上。2018年，在全球89个国家和地区实现项目签约，亚洲及非洲地区仍是市场开发的主战场，签约占比91.44%，其中亚洲市场开发势头较为强劲，同比增长62.73%。尼日利亚蒙贝拉水电站、越南南定一期燃煤电站等一批大型项目的签约，彰显了公司的实力，有效提升了公司的品牌影响力。

二是公司始终紧跟国家“一带一路”倡议、国际产能合作、中非合作等政策导向，不断取得新突破。积极参与国家能源国际合作，成功承办“一带一路”能源部长会议，积极参与中国国际进口博览会、中俄能源商务论坛、中阿能源合作大会等能源合作对话交流活动，公司国际影响力显著提升。电规总院发挥能源智库的作用，牵头开展政府间多双边合作研究，编制老挝电力规划受到老挝能矿部和国家能源局的高度肯定，成为我国首个“一带一路”国家级电力规划，

此外还相继完成中国-菲律宾、中国-尼泊尔能源合作规划等研究工作。参与“一带一路”建设取得新成绩，全年在“一带一路”沿线国家签约占签约总额的75.89%，同比增长37.97%。

三是中国能建品牌影响力不断提升。2018年，中国能建积极组织参加中非论坛北京峰会、中东欧电力市场研讨会、香港“一带一路”高峰论坛等重大活动。2018年11月20日，在习近平主席和菲律宾总统杜特尔特共同见证下，公司卡利瓦大坝和克拉克工业园两个项目协议顺利签署，极大提升了公司的品牌影响力。2018年，公司位列ENR全球承包商250强第12位，ENR国际承包商250强第21位，ENR全球工程设计企业150强第4位，ENR国际工程设计企业150强第18位。

四是风险防控能力不断提升。伴随着国际业务的深入推进，中国能建海外风险意识逐步增强，制度体系逐步完善，风险把控能力显著提升。不断完善海外经济制裁合规管理体系，强化合规经营意识，提高合规经营能力。

五是履行社会责任方面。中国能建持续关注当地社区的发展，积极组织开展助学助教、基础设施建设、抢险救灾、带动就业、节日慰问等多种形式的活动，帮助社区居民提高生活和教育水平，促进民心相通，带动当地社区共同发展，使项目成果真正惠及当地人民。

中国机械工业集团有限公司

中国机械工业集团有限公司（以下简称“国机集团”）是一家多元化、国际化的综合性装备工业集团，在 2018 年美国《财富》杂志“全球最大 500 家公司”排行榜中列第 256 位。国机集团围绕装备制造业和现代制造服务业两大领域，发展装备研发与制造、工程承包、贸易与服务、金融与投资四大主业。在工程承包业务方面，国机集团的服务范围覆盖了从投融资、规划咨询、勘察设计、施工建设、设备成套、安装调试到运营维护的各个环节，涉及电力、交通、工业、环保、水工、房建、农业、通讯、石化、市政以及工业园区开发等诸多领域。国机集团是最早“走出去”的中国企业之一，市场遍布全球 170 多个国家和地区，在境外建有各类分支机构 300 多户。通过 30 多年不懈耕耘，国机集团（SINOMACH）及旗下中设集团（CMEC）、中工国际（CAMC）、中海航（COAGI）、中国建设（SINOCONST）、中国联合（CUC）、苏美达（SUMEC）、中国中元（IPPR）、中国重机（CHMC）等所属企业在国际工程市场拥有了良好的品牌形象和影响力。2018 年，在 ENR“全球最大 250 家国际工程承包商”和“国际工程设计公司 225 强”中，国机集团分别位列第 25 位和第 64 位。

2018 年，国机集团坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的十九大精神，以“一带一路”建设为重点，发挥集团行业特色及综合优势，巩固传统业务、拓展高端市场，深化协同合作、加快转型升级，勇担社会责任、强化合规经营，加强人才建设、推进属地化经营，在基础设施建设、国际产能合作、经贸园区开发等各方面取得积极进展和良好成效。2018 年，国机集团国际工程业务主要呈现以下特点：

一是传统市场和新市场同时发力，实现业务平稳增长。2018 年，国机集团重点针对“一带一路”沿

线市场的形势和需求变化，及时梳理调整业务开发方向，整合资源、重点倾斜，巩固传统市场、大力开拓新市场、新领域。同时，发挥自身技术、制造资源优势，积极促进国际产能合作，在工业工程领域加强顶层规划、加大开发力度。2018 年，国机集团对外工程承包业务新签合同额、完成营业额等各项指标保持平稳增长。新签了巴基斯坦塔尔煤田 II 区块新项目、阿塞拜疆钢铁生产综合体建设项目、印尼煤炭加工运输与专用码头项目等一批大项目；签署的肯尼亚地热项目，为打开地热新能源市场奠定了基础；乌克兰光伏项目生效，建成后将成为欧洲最大单体光伏电站；巴基斯坦燃机电站项目即将完工，标志着国机集团实现了从 E 级到 H 级系列燃机电站项目业绩的全覆盖；中白工业园开发建设取得积极成效，入园企业总数已达 42 家，协议投资总额达 11 亿美元。

二是内部协同与国际合作同步推进，促进业务转型升级。秉承“合力同行，创新共赢”的企业理念，国机集团与机械工业行业内、工程承包产业链条中多家国内、国际的优秀企业保持着长期、紧密的战略合作关系。面对新时期、新形势下国际市场的新变化，2018 年，国机集团进一步深化与国内战略伙伴的合作，协同开发、优势互补，共同推进海外投建营一体化模式开发与转型发展。同时，随着越来越多的跨国企业更积极地参与“一带一路”建设，融合、利用双方产业政策与优势资源，共同开发第三方市场，成为国机集团拓展国际合作、促进业务转型的一个重点。2018 年，CMEC 与美国公司合作，利用国际融资渠道开发的非洲清洁能源项目顺利生效；与国内企业合作的俄罗斯炼油厂项目，首次采用“EPC+投资+产能合作”的综合运作主导型开发模式；中工国际的芬兰生物炼化项目，采取投资+总包+贸易三项联动，通过国际化、多元化的合作，从“产、供、销”各环

节促进项目实施。

三是社会责任与合规经营有机结合，保障可持续发展。始终坚持“建一个项目、树一座丰碑”，国机集团及所属企业以高质量的工程、高品质的服务赢得了市场的广泛赞誉。随着业务的拓展和国际化经营水平的不断提高，国机集团也承担起越来越多的社会责任。2018年，国机集团进一步健全社会责任管理体系，完善社会责任组织机构和制度建设，主动加强社会责任沟通，积极展示中国企业对外合作良好形象。同时，国机集团始终将合规经营作为履行社会责任的基本前提。2018年，作为年度管理提升工作的重点之一，国机集团进一步强化总部合规经营管理职能，将法律、审计、风控、安全、节能减排及业务管理链条化、系统化。在承包商会的支持下，加强对外沟通、加强与同行业企业的学习交流，提升管理人员的专业能力。从基础管理到发展理念，国机集团总体上形成了依法

合规经营、承担社会责任与实现业务长期可持续发展的有机结合。

四是人才培养与制度建设相辅相成，推进属地化经营。国际人才是推动对外工程承包业务发展的关键要素，国机集团以战略规划为引领，制定了完善的国际人才发展规划。结合当前业务转型发展的需要，2018年，集团着力加强人才思想政治建设，细化完善国际人才管理、培训和考核制度，在“选、用、育、留”等方面下功夫，以制度建设来充分激发每一位海外项目开发、执行人才的潜能和动力；在政策上对高层次和紧缺人才进行倾斜，加大海外投资、合规经营等方面管理人才的选拔和引进。另外，在提高当地用工、当地采购、当地分包等项目属地化程度的同时，加大当地开发、管理和技术人才的引进和培养，从根本上缓解、解决市场滚动开发和属地化经营的人才需求，促进与当地社会的融合、共生与共赢。

中国石油集团工程股份有限公司

中国石油集团工程股份有限公司（以下简称“中油工程”）是中国石油天然气集团公司控股的中国最大的石油工程综合服务提供商，拥有中国石油管道局工程有限公司、中国石油工程建设有限公司、中国寰球工程有限公司、中国昆仑工程有限公司和中油工程项目管理分公司五家成员企业。公司主要面向国内外石油化工工程市场提供全产业链的“一站式”综合服务，业务范围覆盖油气田地面工程、炼油化工工程、油气储运工程、LNG工程、非常规油气地面工程、煤化工工程、海洋石油工程等上中下游工程全产业链；服务能力涵盖项目咨询、前端工程设计（FEED）、项目管理、设计、采购、施工、开车、试运、生产服务、培训及保运、投融资服务等全价值链。

历经多年的实践与发展，依托中国石油天然气集团公司的广阔平台和不断拓展的全球业务，公司发挥综合一体化的独特优势，建成了诸如苏里格气田、伊

拉克哈法亚油气田、西气东输、中亚管道等诸多经典工程，形成了完善的技术、质量、安全管理体系和系列成套核心技术，全球品牌影响力显著提升，整体实力达到国内领先、国际一流水平。在国际市场，公司足迹遍布中东、非洲、中亚—俄罗斯、亚太、美洲等五大区域，业务遍及66个国家和地区，在俄罗斯、沙特阿拉伯、哈萨克斯坦等22个国家形成了合同额1亿美元以上的规模市场。

2018年，中油工程按照高质量发展要求，持续推进改革创新，有效规范公司治理，不断加强信息披露和投资者关系管理，公司生产经营平稳运行，品牌影响力显著提升。在2018年度ENR国际承包商250强和福布斯全球最佳雇主排行榜中，中油工程分别位列第33名和第14名，同时也是唯一入围ENR十大油气工程国际承包商的中资企业。全年海外业务发展主要呈现以下特点。

一是市场布局持续优化。组织开展国际业务发展战略与管控体系研究，加强海外区域市场调研和 market 分析，组织编制中东等区域市场规划，对公司整体发展战略形成多维立体支撑。根据国际业务发展需要，以中东地区为试点建立了区域市场开发协调机制，公司海外重点市场区域布局初见成效。

二是海外高端市场开发取得突破。不断加大中东等重点高端市场开发力度，相继中标了沙特哈拉德与哈维亚地区管道、阿曼拉斯玛卡兹原油储罐、沙特阿美油气稳产陆上管道项目 NA-1 和 NA-2 区块、沙特泛亚 PTA 等项目。全年中东地区共计签约合同金额 155.3 亿元，占全年海外新签合同额的 60%。

三是商业模式创新稳步推进。积极开展“融投建管”项目专题研究，成员企业聚焦国内天然气支线、

城市管网、环境工程等目标市场，积极探索发展投融资、运营增值类的高效和高附加值业务，青海油田天然气回收、河南南浦 PDH、海宁一桐乡天然气管道等工程有序推进，中国石油工程建设有限公司首单出口买方信贷哈萨克 PK 炼厂融资项目，荣获 TXF 最佳 ECA 奖。

四是对外合作“生态圈”不断扩大。持续加强与国际石油公司、东道国石油公司、国际工程公司战略合作，中油工程与美国福陆公司、杜邦公司等 8 家企业签署战略合作协议；成员企业与壳牌、埃克森美孚分别签署设计和项目管理服务、全球服务采购框架协议，顺利获得阿布扎比国家石油公司海上 EPC 总承包资质。积极参加国际液化天然气展会和阿布扎比国际石油展会等重大市场营销活动，打造上市公司良好形象。

中国冶金科工股份有限公司

中国冶金科工股份有限公司（以下简称“中国中冶”）是由中冶集团与宝钢集团共同发起设立的股份有限公司，是以工程承包、资源开发、装备制造及房地产开发为主业的多专业、跨行业、跨国经营的特大型企业集团。中国中冶是全球最大的工程承包公司之一，也是中国经营历史最久、专业设计和建设能力最强的冶金工程承包商之一。中国中冶按照“做冶金建设国家队、基本建设主力军、新兴产业领跑者，长期坚持走高技术高质量发展之路”的战略定位，始终以独占鳌头的核心技术、无可替代的冶金全产业链整合优势、持续不断的革新创新能力，承担起引领中国冶金向更高水平发展的国家责任；始终以卓越的科研、勘察、设计、建设能力为依托，加快转型升级，打造“四梁八柱”综合业务体系，锻造成为国家基本建设的主导力量；始终以创新驱动作为企业发展的新引擎、新动能，担当起国家新兴产业发展突破者、创新者、引领者的重任，不断打造新常态下推动可持续发展的靓丽新“名片”。在 2018 年度 ENR 全球最大 250 家

国际承包商榜单中，中国中冶排名第 10，连续多年排名前 10 位。

2018 年，中国中冶提出了“海外优先”政策，加大对海外业务的支持和投入力度，将公司优势资源首先向“一带一路”沿线国家倾斜，优先开发“四梁八柱”重大项目，不断扩大“一带一路”沿线市场规模。同时，重点布局南亚、东南亚、西亚、非洲、南美、欧洲及大洋洲的 20 个国别/地区市场并重点关注其他潜力市场，并适时进行优化及动态调整。至 2018 年底，中国中冶有驻外机构（包括办事处、项目部、分公司、当地公司等）151 个，分布在 57 个国家和地区，其中在一带一路沿线的 32 个国别设有 90 个驻外机构。基本完成了海外主要热点市场的区域布局，初步建立了覆盖东盟及周边、中东、中亚、非洲和拉美地区重点国家市场的营销网络。在新加坡、马来西亚和斯里兰卡等区域或专业市场，中国中冶形成了相对比较优势乃至市场领先地位，市场开拓的成效和经验“可圈可点”。

近年来，中国中冶凭借在冶金工程中积累的雄厚技术优势和丰富管理经验，做强做优冶金市场的同时，向着更广泛的市场空间迈进。2018年，中国中冶继续巩固“冶金建设国家队”行业领先地位，加强与国际一流钢铁建设企业合作，用实际行动践行着“占领钢铁技术和市场制高点，保持世界第一绝对地位”，持续提升市场领先水平。同时，不断锻造“基本建设主力军”力量，对国际基础设施市场进行深度开发和聚焦式营销，大力开拓非钢铁类项目，在公路交通、市政工程、高端房建等方面均取得了突破，形成了强大的市场竞争能力。

2018年中国中冶海外业务亮点主要体现在几个方面：

一是签署了澳大利亚 Liberty Primary Steel (LPS) 公司新建年产 1000 万吨全流程联合钢铁厂及现有设施改扩建项目的可研及基本设计合同，按照双方计划，2019 年将签署 EPC 总承包合同，本项目是公司继成功进入英国、美国市场后，在世界发达国家承揽的又一联合钢厂项目，标志着以中国中冶为代表的中国先进钢铁技术正在被发达国家高度认可。

二是继越南河静联合钢厂及和发炼钢总包项目、马来西亚关丹钢厂、印尼德信钢厂后，在“一带一路”沿线国家再次获得的具有重大影响力的综合性钢铁项目——马来西亚新武安钢铁项目，中冶团队高效高质的工作和以往的优秀业绩赢得了客户的认可和好评，

彰显了“冶金建设国家队”的实力。

三是占领世界高端焦炉市场，继获得印度塔塔 JSR 焦化项目和塔塔 KPO 一期焦化项目后，又获得了塔塔 KPO 二期焦化合同，赢得了业主的高度信任和业内的良好口碑，同时也展现出中国中冶在焦化技术领域已处于世界先进水平。

四是签署澳大利亚 Clean TeQ 日升镍钴项目的前端设计合同，对中国中冶在有色领域与世界知名企业合作、开拓市场具有重要意义。

五是签署沙特住房部保障房项目第一期合同，沙特住房部将保障房项目全球第一标授予中国中冶，充分体现对中国中冶的信任。

六是在国外首次承接地铁总承包项目——新加坡地铁 T311 项目，开辟了中国中冶海外轨道交通业务的先例，标志着中国中冶在新加坡继主题公园和房地产开发领域后进入了全新的地铁建设领域，为进一步开拓新加坡及周边市场打下了坚实基础。

七是签署了香港地区政府土木工程拓展署将军澳跨海高架路项目，是公司在港澳地区第一个海上高架桥建设项目。

八是积极履行企业社会责任，在委内瑞拉、马来西亚等当地落后地区进行了物品捐赠；参与 APEC 会议接待工作获得了中国驻巴新大使馆表扬；在马来西亚中资企业协会 2018 年第一次会员大会会议上，中国中冶马来西亚公司荣获 2017 年热心公益奖。

中国化学工程股份有限公司

中国化学工程股份有限公司（以下简称“中国化学工程”）是中国资质最为齐全、功能最为完备、业务链最为完整、知识技术高度密集的工业工程公司，业务涉及化工、石油、电力、煤炭、建筑、环保、医药、工业园区等领域，能够为业主提供集投融资、技术研发、规划咨询、项目管理、勘察设计、成套设备采购、

施工建设、运营维护、环境治理等全过程一体化的服务。

中国化学工程全资拥有工程公司 9 家、建设公司 12 家、投资公司 5 家、财务公司 1 家、环保公司 1 家，主要控股公司 5 家，公司拥有国家级企业技术中心 9 家、国家能源研发中心 1 家、省级企业技术中心

6家、省级工程技术研究中心7家、博士后工作站5家、高新技术企业18家，拥有工程设计综合甲级资质6个、石油化工施工总承包特级资质2个、公路工程施工总承包特级资质1个，拥有包括中国工程院院士、全国工程勘察设计大师等一大批优秀管理和技术人才队伍，集中了我国石油化工、煤化工、天然气化工和化学工业以及其他工程建设领域的优秀力量。

中国化学工程作为中国石油和化学工业体系的缔造者和建设者、中国工程建设体制机制改革的先行者、中国化工行业科学技术到先进生产力的转化者、中国实施“走出去”战略的实践者，美丽中国的建设者，于1984年进入国际市场，经历并见证了中国企业实现国际化的历史进程。经过三十多年的努力拼搏，截至到2018年，中国化学有海外机构124家，境外合同额累计445亿美元，在国际市场上建设了1200多个项目，派驻境外员工2.8万余名，聘用属地化外籍管理人员超5千人，聘用当地劳务超10万人，项目主要分布在俄罗斯、印度尼西亚、马来西亚、阿联酋、沙特、巴基斯坦、哈萨克斯坦、土耳其、埃及等60多个国家和地区。其中，在“一带一路”沿线国家项目合同额309.66亿美元，在建项目226个，带动中国机电产品等货物出口187亿美元。公司自1995年以来连续上榜美国《工程新闻纪录》，2018年ENR250全球承包商排名39位，ENR250国际承包商排名46位。在美国《化学周刊》公布的最新一期全球油气相关行业工程建设公司排名中，中国化学名列第二位。

2018年以来，中国化学工程海外业务以集团公司提出的“三年五年规划，十年三十年愿景目标”中长期发展战略规划为指引，调整经营思路，加强海外市场高端经营，根据不同国别市场，制定差异化的市场开发策略，海外经营业务增长幅度明显，具体呈现以下特点：

一是海外业务结构多元化取得实质性进展。根据不同国别市场，制定差异化的海外经营市场开发策略。一方面不断巩固海外化工、石化领域的业务占比，继

续保持集团公司在海外市场化工、石化独树一帜的地位；另一方面，积极组织、调配资源，加大对境外基础设施、市政环保、工业与民用建筑等项目的开发力度，跨领域经营取得突破，多元化的业务结构格局正在逐步形成。2018年，集团海外市场签订的重点项目包括印尼欧卡萨油田半生气加工工程总承包项目、沙特海尔无机化工纯碱/氯化钙工程总承包项目、沙特阿美气体压缩施工总承包项目、尼日利亚格特炼油施工总承包项目、俄罗斯鄂木斯克原油深度转化施工总承包项目、刚果（金）基础设施一揽子及垃圾发电工程总承包项目等。

二是海外市场机构布局统筹优化。根据集团统筹国际经营的战略要求，推动对所属企业在境外国别市场的经营活动进行主辅责分工，实施滚动式管理，使各企业集中资源有针对性的对优势市场进行布局和深度开发。总部完成迪拜、刚果（金）、印尼、坦桑尼亚、俄罗斯、巴基斯坦等区域的布局，加强对重点国别及区域的市场开发力度，推进区域内经营指挥一体化。

三是高端经营、统筹经营的理念持续落实。调整经营思路，加强海外市场高端经营。公司主要领导亲自率团访问阿联酋、白俄罗斯、土耳其、格鲁吉亚、埃及等市场，参加“一带一路”高峰论坛、国际商会高层论坛、石化企业圆桌会等高端国际会议，高举高打，搭建高层经营网络，加大中国化学品牌的宣传力度。

四是海外经营战略全面贯彻。全面宣贯集团“三年五年规划和十年三十年愿景目标”、境外市场经营战略及主辅责的管理原则，加强贯彻落实集团统筹海外经营的思路，交流各企业海外经营情况，厘清发展定位，确定发展目标。

五是经营管理力度进一步加强。印发《境外市场开发与实施管理办法》、《国际工程项目投标管理办法》、《境外市场主辅责单位考评管理办法》等规章制度，规范海外经营管理，从境外市场的信息报送、项目跟踪、投标报价、合同签约、项目执行、绩效考核等方面进行全过程全周期的统一规范和管理。

中信建设有限责任公司

中信建设有限责任公司（以下简称“中信建设”）是中国中信集团的控股子公司，致力于成为国际领先的工程建设综合服务商，连续多年跻身 ENR 全球最大 250 家国际工程承包商排名前列。多年来，公司坚持“以投融资和为业主提供前期服务为先导取得工程总承包，以工程总承包带动相关产业发展”的经营战略，目前已发展成为具有承揽国际重大工程实力的综合服务商。

中信建设不仅关切客户当下的需求，更着眼未来的区域规划和产业发展，赋予工程可持续的生命力。从前期策划开始，中信建设致力于为业主提供包括项目可行性研究、立项、融资、工程建设及运营服务在内的、全生命周期的“一揽子”解决方案，帮助客户拓展上下游产业空间，形成完整的产业链条。

中信建设不仅专注于工程本身，同时借助中信集团综合性产业的优势资源，在更广阔的领域通过产业融合为客户提供利益最大化的增值服务。依托中信集团业务领域覆盖金融、资源能源、制造、工程承包、房地产及基础设施等六大板块的综合优势，为业主提供中信品牌的全方位综合服务。

中信建设在阿尔及利亚、安哥拉、委内瑞拉、巴西、阿根廷、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦、白俄罗斯、南非、肯尼亚、俄罗斯、缅甸等地多个海外市场拥有分支机构。

2018 年中信建设业务亮点如下：

一是海外市场经营业绩保持行业领先水平。2018 年面对复杂困难的外部环境，中信建设保持定力，重点做好市场开发和项目落地，经营业绩持续处于行业领先水平。在 2018 年 ENR 全球最大 250 家国际承包商排名中，中信建设名列第 56 位，在中国内地企业中位列第 12 位。

二是不断创新商业模式，聚焦业主诉求，培育行业竞争优势。中信建设坚持在创新中求发展。公司于

2003 年制定了“以投资、融资和为业主前期服务为先导取得工程总承包，以工程总承包带动相关产业发展”的差异化经营战略，紧密围绕工程总承包核心业务，扩展上下游产业链，带动相关产业发展，逐步从单一的“工程承包商”向集咨询、投融资、工程承包、运营为一体的“综合服务商”转变。同时公司秉持差异化竞争理念，形成了独特的商业模式，即：“充分利用中信集团的综合实力和良好声誉，整合国内外优质资源，形成优势互补、利益共享、风险共担的联合舰队；中信建设发挥旗舰作用，领导和控制重要环节和关键资源，各合作伙伴发挥各自优势具体实施项目。”2018 年，面对更加错综复杂的市场环境和激烈的市场竞争，中信建设坚持践行“一带一路”倡议，坚持对接项目所在地区的区域经济发展诉求，积极与外方合作，搭建全产业链合作平台，通过小投资实现对项目的总控制。在阿尔及利亚市场开拓和在施项目取得重大成果，在哈萨克斯坦和白俄罗斯等传统市场快速发展，并继续深耕安哥拉、缅甸、柬埔寨和泰国市场。依托中信集团综合性产业优势，有选择地通过股权合作培育和打造技术优势和资源优势，努力实现差异化发展模式。在国际市场承揽项目时，秉持“共商、共建、共享、共赢”的“一带一路”核心理念，注重与所在国新经济政策、发展规划的对接，立足于所在国区域发展与产能合作的深层需求，积极参与所在国经济结构调整和产业结构布局，主动推广我国自主知识产权和优势产能，且能够使双方互利互惠的项目。

三、重视企业社会责任和文化融合，与所在国合作共赢。2018 年中信建设继续坚持以客户为中心，与客户共赢的经营理念，重视企业社会责任和文化融合，积极融入和回馈当地社会。在阿尔及利亚，中信建设积极参与紧急救灾工作。在 Tarf 省某市发生重大火灾之后，中信建设阿尔及利亚东标段项目部立即启

动应急救援行动方案，全力配合省政府救灾工作。在施工现场可投入推土机资源非常紧张的情况下，紧急从项目施工现场抽调 2 台推土机抵达火灾现场，配合当地消防部门进行救援工作。鉴于火灾现场垃圾较多，项目部又临时决定立即增调一台装载机协助清理火灾现场。项目负责人赴火灾现场协调救援工作，并先后

派出救援人员 40 余人次，承担了救援人员的部分后勤保障工作；在安哥拉，中信（安哥拉）百年职校持续保持每年 100 人左右招生规模，不断帮助安哥拉有志青年学到一技之长，为当地社会发展培育专业化人才，对增进中安两国人民相互了解和文化交流起到了重要作用。

青建股份有限公司

青建集团股份有限公司成立于 1952 年，以工程承建、地产开发、资本运营为主业，以现代物流、新型建材、国际贸易、设计咨询为成长业务，以实业投资、设施农业为新兴业务，构建了产融结合、多业发展的“3+X”业务模式。2018 年，青建集团完成全球营业额 600 亿元。位列 ENR 国际承包商 250 强第 62 位，中国企业 500 强第 277 位。青建集团是山东省最大的综合性建筑企业集团，自 1983 年走出国门，经过三十五年的发展，目前在 30 多个国家设有分支机构。

2018 年青建集团一方面做好项目管理和项目实施，另一方面通过融合发展拓宽业务渠道，推动业务发展转型升级。以连续审计、财商协同为抓手降本增效，以信息化为依托实现远程管控提升管理效能。一方面通过国内外人才一体化发展打造青建国际的人才库，激活人才的蓄水池。另一方面创新“青建+”发展模式，通过本土化培训组建新的属地化人才梯队。青建发挥龙头企业带头作用，通过抱团发展带领相关企业共同开拓海外市场，发挥企业自身优势，带领产业链相关企业探索建筑产业生态圈一体化发展。

一是夯实基础管理，推动现场与市场联动。创新发展，携手实现新产业新突破。2018 年，面对严峻的世界经济形势，青建集团继续深耕海外经营不停步，管理不松懈。诚信履约，坚守市场。通过现场的一个又一个项目不断淬炼项目管理能力，做好在手项目的实施，通过现场促市场，以现场保市场。由青建承建的马来西亚吉隆坡达迈山景公园综合体项目荣

获境外鲁班奖，青建承建的援塞内加尔黑人文博博物馆前广场项目工程质量评定为优良。依托出色的项目管理能力，2018 年青建中标援科特迪瓦文化宫技术合作项目，从传统的工程承建业务向工程价值链的微笑曲线前端迈进。面对传统房建市场不断紧缩的实际，青建以开放的态度与青岛恒顺众昇达成战略合作，共同进行海外新能源项目的联合开发经营，并在 2018 年实现了与央企的差异化项目合作。

二是提升运营质量，以精细管理为依托实现成本核算控制，优化管理渠道，提升管理效能。2018 年青建提出了精细化管理主题，一方面做好成本精细化管理，以“高标准、全覆盖”为审计定位，做实项目连续审计，达到节点兑现审计的项目连续审计覆盖率 100%，积极发挥审计降本增效作用。另一方面通过精准试点，实现财商协同，在项目的管理层级实现财商打通。通过这两种方式做好成本的控制，做好资金、利润的协调和优化分配。考虑到境外机构多的实际，为了确保总部第一时间对于现场的支持，确保把握各机构、各项目组的动态发展情况及趋势，及时解决一线的问题，青建通过普及项目商务系统和视频会议系统，极大地提升了国内总部的管理效能。这些信息化手段不仅确保了国家、商会和集团的各项政策要求及时传递到位，也对一线向总部提出的各类资源需求或支持及时响应。

三是国内外人才一体化流动机制筑牢企业人才蓄水池，属地化培训实现境外发展可持续。人才是企业

最宝贵的财富，青建集团通过国内外人才培养一体化的机制为驻外人才回国后提供境内项目的岗位，为境内项目的员工提供出国锻炼的机会，筑牢了企业的人才蓄水池，而国内外人才一体化的流动机制更在重点项目的组建及调整方面发挥了重要作用。2018年，国内直属项目为境外输送管理人员60名，安置境外回国员工48人。有44人通过人才发展一体化的平台切换实现了自我发展的升级。为了在各海外市场实现员工的可持续发展，提升属地化员工的综合能力，青建创新培育“青建+教育”海外办学，与青岛职业技术学院、青岛建筑中专学校三方共建“青岛职业技术学院青建学院”，在“一带一路”沿线国家拓展教育培训产业市场，从而确保了属地化员工的人才梯队建设。

四是做“一带一路”的带路人，“走出去”的铺路人，立足青岛，服务世界。青建集团依托在海外三十年形成的经验优势、人才优势和客户优势，发起成立青岛市工程发展联盟，通过建设企业强强联合，将有实力

的建设企业组织起来积极参与国际竞争。2018年促成青建与一建集团在菲律宾和马尔代夫的项目合作，以及与城投集团在菲律宾的光伏发电输变电项目合作等。青建集团通过共同签署全面战略合作框架协议，与各企业在境内外“一带一路”项目资源共享上促进多领域、多渠道、多模式的合作与交流。以“青建+”模式为平台，带领企业抱团出海，着力在“点、线、面、网、大数据、供应链金融、园区投资建设”等七个维度进行梯级建设与发展，构建青建建材供应链生态圈和青建特色的国际贸易服务平台。目前，青建国际与澳柯玛、海尔、海信、东方雨虹、崂特啤酒等65家知名企业建立战略合作关系，服务企业近1500余家，直接或间接带动合作企业出口3.5亿美元，积极推进新旧动能转换。青建集团在2018年山东省外贸新业态主体评审中获得“省级跨境电商综合服务平台”以及3个“省级跨境电商公共海外仓（肯尼亚、菲律宾、柬埔寨）”认定。

哈尔滨电气国际工程有限责任公司

2018年，哈尔滨电气国际工程有限责任公司（以下简称“哈电国际”）深入贯彻落实党的十九大精神，坚持围绕国家扩大对外开放的安排部署，巩固基础、深化布局，把稳中求进与创新发展的有机结合，积极适应国际电力行业发展的新业态和新模式，在国际化经营方面取得了丰硕成果。

一是聚焦高质量发展，打造国际一流品牌。一年来，哈电国际积极贯彻落实党中央对于中央企业在国际化经营中高质量发展的总体要求，以建设具有全球竞争力的世界一流企业为崇高使命，坚持“质量第一、效益优先”，全力以赴打造精品，多个在建项目圆满完工，并斩获多个国际大奖。哈电国际依托想发展、快发展的决心，坚定做强、做优、做大的信心，保持

“走出去”、“走进来”、“走上去”的恒心，深入挖掘“一带一路”新机遇，充分响应国家号召，积极探寻新型国际化经营理念和管理模式，在行业内保持了优秀的国际工程总承包业绩与良好信誉。2018年，哈电国际对外承包工程业务完成营业额排名第17位，位列ENR全球最大250家国际承包商榜单第65位，在上榜的中国企业中排名第14位，连续三年刷新最好成绩，为“一带一路”建设五周年交上了一份令人满意的答卷。

二是推进依法合规，积极履行企业责任。哈电国际以“中国电力，光耀世界”为使命担当，细化研究项目所在地的法律法规，聘请当地律师和国际律所，确保在项目执行地合法合规经营，并积极履行企业的

主体责任。为保护迪拜哈斯彦清洁燃煤电站项目所在地的生态平衡并最大可能性减少环境破坏，哈电国际积极履行企业社会责任，认真研究环境评估报告以及合同相关文件的要求，聘请了国际知名环境顾问，将施工海域海洋生物移植迁徙，其保护生态环境的做法被国内外媒体争相报道，赢得了业主称赞。

三是坚持有序竞争，遵守国际化经营秩序。凭借着深化合作，共享开放成果的理念，哈电国际根据市场需求，不断适应新的国际电力市场形势，在金融、设备、工程等领域加强与国际知名公司的沟通合作，在合作中寻找新的市场机遇，在合作中完善自身短板，在合作中深化市场布局。

四是着力加强队伍建设，不断提升人才国际化水平。哈电国际实施以人为本的人才强企战略，坚持以人才资源开发建设为主题，以调整和优化人才结构为主线，以创新人才工作机制为动力，大力加强和推进对国际化人才队伍的培养。哈电国际通过建立完善人才选拔培养、使用管理和激励保障机制，强化培养高素质的企业经营管理人才、项目开发及管理人才、专业技术管理人才，着力打造一支国际化的专业队伍。同时，哈电国际高度重视干部、员工培训，不断完善培训体系，拓宽培训渠道，广泛运用先进的培训手段，提高人才培训的质量和效率。通过制定面向国际化的人力资源发展战略，不断提升人才国际化水平。

五是坚持发展为本，市场开发和项目执行齐头并进。应对国际电力市场增速缓慢、开发难度加大的新形势，哈电国际积极作为、保持定力，2018年正式合同签约额突破百亿大关，达135亿元；成功

签订了巴基斯坦贾姆肖罗 $2 \times 660\text{MW}$ 超超临界燃煤火电项目 Lot1 和 Lot3 部分合同，以及印尼坦竣 A ($2 \times 660\text{MW}$) 燃煤电站项目合同，再次带动国产主机设备走出国门，进一步提升了在巴基斯坦和印尼传统市场的影响力。多个在建项目取得重大进展：哈电国际承建的印尼万丹项目首次投运即实现机组连续稳定运行 245 天业绩，不仅刷新了哈电集团出口设备连续安全、稳定运行的多项纪录，其高稳定性、高可靠性、高安全性成为世界同等类型机组中的佼佼者，更创造了国际电站行业 EPC 质保期内连续稳发、满发的世界纪录；土耳其泽塔斯三期项目提前实现发电目标并顺利取得最终验收证书（FAC）证书，创造了土耳其 600MW 等级机组建设工期最短、质量最优的历史纪录，该项目获得土耳其第 24 届国际能源环境展会最佳火电项目奖。同时哈电国际问鼎土耳其火电类最佳 EPC 承包商奖，成为该展会连续 7 年以来获得该奖项的首家中国公司；在南美市场，厄瓜多尔美纳斯水电项目 3 台机组并网发电成功，埃斯梅拉达热电项目顺利拿到 FAC 证书，圆满收官；在巴基斯坦，必凯和百路凯项目分别收到业主颁发的 TOC 证书，标志着两个 H 级燃机的电站项目建设工作顺利结束，进入质保期。孟加拉巴库项目获得 PAC 证书，比合同规定工期提前 5 个月提交，彰显了哈电效率；苏丹上阿特巴拉项目 4 台机组全部并网发电，为哈电国际进一步在非洲水电市场站稳脚跟奠定了坚实基础；迪拜哈斯彦项目入围“2018 国企海外形象建设优秀案例”，哈电品牌在国际电力市场的知名度和赞誉度不断增强。

特变电工股份有限公司

特变电工股份有限公司（以下简称“特变电工”）是为全球能源事业提供系统解决方案的服务商，培育了以能源为基础，“输变电高端制造、新能源、新材料”

一高两新国家三大战略性新兴产业，现已发展成为中国多晶硅新材料研制及大型铝电子出口基地，大型太阳能光伏、风电系统集成商，国内拥有 18 个制造业

工业园，海外建有 2 个基地。变压器年产量达 2.6 亿 kVA，位居世界第一位，光伏 EPC 总量排名全球第一，是全球最大的高纯高品质铝基及铝电子新材料产业基地。在装备中国的同时，公司致力于把中国先进的电力建设经验与世界分享，积极实施“走出去”战略。特变电工高新技术产品已成功进入 70 余个国家和地区，并为 30 余个国家提供了从勘测到设计、施工、安装、调试，到培训、运营、维护一体化的交钥匙工程及系统解决方案，推动了绿色高效电源电网建设，造福各国民众。

特变电工先后在中亚市场塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦分别建设了国家电网主干道；在非洲市场苏丹、埃塞俄比亚、赞比亚、肯尼亚等国家建设了国家级电网等一系列重大工程，为非洲实现区域电网联网、增强电力传输的稳定性和可靠性提供了中国标准的技术支持和质量过硬的设备保障。

2018 年，特变电工紧紧围绕国家“一带一路”重大战略，发挥丝绸之路核心区新疆企业作用，始终坚持以一流的产品和超值的服务在“一带一路”沿线国家打造精品工程。由特变电工承建并提供融资解决方案的安哥拉 Soyo-Kapary 400kV 输变电项目、塔吉克斯坦杜尚别 2 号水电站二期项目荣获中国工程质量最高荣誉奖—鲁班奖。

2018 年，特变电工实现工程项目签约 16 个，累计 31.1 亿美元，连续三年签约超过 30 亿美元，其中 3 亿美元以上项目 3 个，占比 48.72%。在 2018 年 ENR 全球最大 250 家国际承包商排名中，位列第 83 位。

一是创新业务推进模式。一方面探索新的融资模式推进项目。与丝路基金、中非发展基金和中非产能合作基金等投资基金建立了良好的联系，与世界银行、亚投行、欧洲复兴开发银行等国际多边金融机构建立了日常的沟通渠道，积极了解各类金融机构在国别政策、融资结构搭建等方面的创新模式。另一方面业务领域的推进，2018 年特变电工将业务领域从输变电

逐渐扩展到水务、道路、市政等新的领域，并实现一批重大项目的签约。

二是强化合规经营。特变电工作为“一带一路”倡议的实践者，坚持合规经营为先的理念，认真研究了国家相关法律法规、世界银行合规要求、国际合规惯例以及国家最佳实践，对集团合规管理现状细致分析；对 2018 年度新签约的各个项目进行深入调研，多次召开项目合规专题研讨会，针对采购、投标、合同、付款、捐赠与当地社会公益活动、员工行为和第三方管理共八大高风险领域，分别对业务流程、业务内容、控制措施、人员情况等管理现状进行了详细分析，找出合规管理的薄弱环节，参照最佳实践提出改进方向，形成全员参与、职责清晰、全程监督的合规管理格局。特变电工一贯认为海外的合规经营不仅仅是企业的个体行为，更代表中国企业走出去的整体形象。在合规经营理念的指导下，不仅切实有效提升了特变电工海外市场的美誉度和认可度，更为特变电工创造社会效益奠定了基础。

三是不断优化国际化人才培养。国际化人才是特变电工海外业务不断扩大的保障与基础。特变电工对于国际化人才培养始终坚持企业“四特精神”中的“特别能学习”的文化精髓，按照公司学习型组织建设要求，组织菲迪克合同条款培训、中信保国际市场开发专项培训、国际投资业务培训等现场培训 5 次，讲师均为内外部行业顶尖专家。培训后组织编制培训课件 22 份，考试 20 次。在保障培训成果的同时，加强了相关业务领域实操方面的技能应用，通过组织内部联席会、讨论会等形式加强对培训效果的检验。特变电工始终牢记企业社会责任，坚持“项目开展到哪里就把友谊和爱心传递到哪里”的原则，坚持项目以雇用当地员工为主，培养本土化各类技术人才近千人，这些人员现在都成为了东道国在电力、运维方面的专家。其中在塔吉克斯坦电厂项目，特变电工建立起中国师父带塔国徒弟，将中国的工匠精神在塔国生根发芽，每年定期举办“师带徒”协议签订仪式，为塔国员工

学习技能、增进了中塔友谊、推动电厂移交工作奠定了坚实基础。

2018年是特变电工国际事业欣欣向荣、积蓄力量的一年。公司在海外设立各类办事处及注册机构超过100个，国际市场从业人员总数达千人，遍及全球

70多个国家，特变电工将继续推动业务模式的持续创新，丰富融资渠道，建立健全国际化运营的管理模式和制度体系，实现贸易、工程和投资的有机结合，力争成为国内一流、行业领先的全价值链国际化工程服务商。

中国有色金属建设股份有限公司

中国有色金属建设股份有限公司（以下简称“中色股份”）是中国大型中央企业中国有色矿业集团有限公司下属上市公司，主要从事国际工程承包和有色金属矿业资源开发。2018年，公司发展战略持续优化，公司治理不断健全，各项改革不断深化，国际化经营扎实推进，各项工作都取得了显著成绩。

中色股份自成立以来已经走过了35年奋斗历程。35年来，公司经历了种种考验，积累了宝贵的物质财富和精神财富，实现了发展规模由小到大的跨越腾飞。面对国际工程承包市场的新形势，中色股份更加注重提升主业盈利能力，准确把握市场需求，及时调整经营策略，优化国际发展布局，积极主动应对各种风险挑战，确保实现高质量持续发展。为了确保高质量持续发展，公司确立了“做大做强国际工程承包，有条件地开发铅锌铝资源，做实贸易，做优资本”的战略思路。公司确定了国际工程承包作为第一主业，全面调动公司内外部资源，充分发挥公司在市场、人才、资源整合等方面的优势，持续做大；打造具有行业优势的核心竞争力，真正做强。另外，公司将资源开发作为第二主业，围绕铅、锌、铝等金属品种，不断提高资源储量和产品产量，以风险可控、效益突出为前提增加控制国内外优质矿山数量和产品产量。贸易围绕工程承包和资源开发两大主业开展原材料采购、产品包销、售后服务等实体贸易，全力支持配合主业的发展。同时充分利用上市公司平台合理进行融资，优化资本结构和债务结构，激活资本运作功能，有力支撑公司业务的发展，不断提升资产质量。

中色股份2018年国际工程承包业务迈上新台阶，工程板块营业收入平稳增长，国际地位实现跨越提升，达到历史最优水平。公司位列2018年ENR全球最大250家国际承包商第85名，全球最大225家国际设计商第170名。

一年来，公司聚焦“大市场、大业主、大项目”，坚持以“一带一路”沿线和传统市场为基础，继续加大重点区域项目开发和执行力度。

在刚果（金），公司承建的RTR铜湿法冶炼项目一期按期正式投产，电解铜产能7万吨/年，氢氧化钴3.5万吨/年（折合金属钴为1.4万吨/年）。鉴于一期项目的顺利投产，2018年6月公司与欧亚集团签署了项目二期EPC总承包合同。两期项目建成后，该厂钴产量将占全球的产量的六分之一。

在墨西哥，公司与全球最大的金银生产商——墨西哥Penoles公司签署墨西哥铅冶炼厂项目试验合同。该项目将采用中色股份提供的中国专有底吹炼铅工艺作为项目主体工艺，这是继印度Dariba铅冶炼厂项目成功实施后，第二次将底吹炼铅工艺带出国门，合同成功签署实现了公司在美洲市场的突破。

在希腊，公司与梅特里诺斯集团签署希腊85万吨氧化铝厂扩建项目和罗马尼亚锌渣回收项目的基本设计合同。其中，氧化铝厂扩建项目是中国国家发改委和希腊经济发展部确定的中希三年合作行动计划重点项目，也将是中国在欧盟国家执行的第一个完整的氧化铝项目。

2018年，中色股份资源开发业务取得新突破。

2018年9月，中色股份与印尼布密资源公司（PT Bumi Resources Minerals Tbk）在雅加达举行股权交割仪式，收购印尼达瑞铅锌矿51%的股权，完成了公司成立以来最大规模的一笔投资，使得公司铅锌金属储量增加359.5万吨。达瑞铅锌矿是世界上最大的未开发高品位铅锌矿床之一，金属资源量属超大型，矿石品位高，项目建成达产后，公司年产铅锌矿金属

量合计将达到26.6万吨。

2018年6月，中色股份与哈萨克矿业集团公司签订了科克赛（Koksay）铜矿项目投资协议，占有19.4%股权。Koksay铜矿矿石量7.35亿吨，铜金属量300多万吨。这一投资实现了中色股份在哈萨克斯坦业务由单一工程承包向工程承包与矿业投资“双轮联动”的发展。

威海国际经济技术合作股份有限公司

威海国际经济技术合作股份有限公司（以下简称“威海国际公司”）成立于1989年1月。经过30年不断开拓创新，逐步形成了国际工程建设、国际劳务合作、国际船务合作、境内外房地产开发、矿产资源开发、资本运营、物流服务等多个产业协同发展的跨国经营格局，市场遍布全球30多个国家，并在日本、缅甸、孟加拉国、刚果（布）、刚果（金）、赤道几内亚、肯尼亚等20多个国家和地区设立了属地公司和分支机构，业务规模不断发展壮大。

国际工程业务是威海国际公司的支柱产业，在公司业务总量中所占比重已超过90%，至今已先后在非洲、亚洲、南美洲的30多个国家和地区打造了500多个改善当地民生和促进社会发展的精品工程，累计完成营业额50多亿美元，项目涵盖国际机场、道路、城市供水、体育场馆、输变电工程、市政广场、工业厂房、社会住房、渔业等众多领域。2018年，公司立足市场开发，着力转型升级，狠抓人才智力建设，积极履行社会责任，进一步夯实了企业可持续发展的基础。

一是大力拓展和优化市场经营布局，新兴市场呈现崭新活力。2018年，公司继续在刚果（金）、赤道几内亚、莫桑比克等传统市场精耕细作，稳扎稳打，签约多个项目。同时，全力攻关科特迪瓦、塞内加尔等新市场，先后签订塞内加尔联合国西非办公楼、科特迪瓦圣佩德罗大学、阿比让艺术商业中心、科特迪瓦6000套社会住房等项目，合同额总计超过6亿美元，

进一步优化了海外市场布局。

为响应国家“一带一路”倡议，公司在东南亚的孟加拉、缅甸、柬埔寨等多个国家分别设立了属地公司，推动的部分项目取得重要进展，如在孟加拉市场首次成功中标亚洲开发银行提供资金、合同额为2073万美元的首都达卡城市交通改善项目。

二是顺应行业发展趋势，工程业务转型升级取得积极成果。随着PPP、BOT、投建营一体化等模式成为行业必然趋势，公司立足自身实际，积极创新和尝试新的发展模式。经过不断探索，在投建营一体化方面取得一定进展。合同额5153万美元的塞内加尔加米加久部长城项目、合同额1.76亿美元的塞内加尔联合国西非办公楼项目均采取了投融资相结合以及后期租赁管理的模式并得到顺利实施，其中塞内加尔加米加久部长城项目已经竣工，正在进行后续运营。2018年，公司以PPP模式签订了喀麦隆一座水电站建设项目的合作协议，项目总投资预计7.18亿美元，建设期4年，经营期限为50年。目前已完成项目的测量勘探，正在有序推进后续相关工作。

三是强化人才队伍建设，为公司发展汇聚智力支撑。公司高度重视人才培养和队伍建设，对于干部队伍建设一直常抓不懈，采取了一系列有效措施。通过为员工制订职业生涯规划，将员工的个人成长和公司的长远发展紧密结合在一起；通过开发项目经理素质模型、提供外部专题培训课程和网络课程以及选拔培

养内训师，推动员工向专业化、国际化的复合型人才方向努力；通过工地实习、“师带徒”等多种方式，帮助新招大学生尽快将书本知识转化为实践技能；通过制度建设、绩效考核、薪酬和激励体系的完善，建立起能者上、庸者下的公平有效的用人机制；通过属地化战略，使外籍员工队伍初具规模。近年来，随着公司业务规模的不断扩大，关键岗位人才缺乏问题日益突出，具体体现在高素质项目经理、商务人才的紧缺上。2017年底，公司为提升人才培养能力，成立了干部培训学院，大力培育与公司海外业务开展相匹配的各类人才。2018年以来，公司围绕工程业务转型升级的需要，着力推动了市场商务人才、中层管理干部、项目管理人才、青年后备干部及内部培训师队伍的培养工作，先后就市场拓展及业务转型升级、领导管理能力提升、青年干部培养等课题，举办多期内训，开展多项专题培养工作。同时，有针对性地将干部外出参加对口培训课程，进一步拓展国际化视野，塑造国际业务管理能力。通过持续的培养工作，公司市场商务人才梯队、项目管理人才梯队、经营管理人才梯队日臻完善，为公司开拓海外市场奠定坚实的人才智力支撑。

四是积极履行社会责任，为公司可持续发展创造良好环境。公司对于履行企业社会责任历来高度重视。

通过积极履行企业社会责任，为业务所在地的经济社会发展做出了应有贡献，同时对公司发展起到了很好的促进作用。第一，关爱员工。公司坚持以人为本，为员工提供良好的薪酬福利待遇、各种培训和成长机会，制订并实施一系列关爱措施。第二，大力推行属地化战略，在人力、经营机构、产业、文化等多个方面摸索形成自己的属地化路子，取得了良好成效。在海外工程市场雇佣了数千名当地建筑工人，翻译、设计、劳资管理甚至业务负责人等较高级别岗位招聘的当地人也越来越多。在经营机构和产业方面，公司在各个市场都设立了现地法人公司，在几个主要市场上还建起了自己的办公楼和驻地，开办了物流公司、综合保障基地、石子厂等实体。在文化方面，公司尊重业务所在国文化风俗、民族差异，平等对待当地工人。第三，在公益事业方面不遗余力。在国内、国外通过各种方式，向慈善机构、社会救助机构、学校、运动队、业务所在国政府捐款捐物，或利用施工力量，为当地社区免费修建设施。多年来，公司在公益事业方面的直接投入已累计达到5000多万元人民币。2018年，公司践行企业社会责任取得新成果，再度荣获中国对外承包工程商会颁发的“社会责任绩效评价领先型企业”，并因多年来的突出表现，被授予“企业社会责任卓越奖”称号。

第五章

省市业务发展情况

概述

2018年,各省市(地区)紧紧围绕“一带一路”建设倡议,不断加大对“走出去”业务的支持和服务力度。从各省市(地区)签约情况来看,广东省、湖北省、山东省位列前三位;从完成营业额来看,广东省、山东省和江苏省位列前茅。但是,各省市(地区)业务之间发展出现了一定变化,如广东省、江苏省、浙江省等业务规模靠前的省市业务出现下降,特别是

江苏省业务规模下降较大(上一年度新签合同额同比增长48.5%),新签合同额和完成营业额同比分别下降39.1%和12.6%。山东省(含青岛市)业务规模保持增长态势,新签合同额和完成营业额分别增长11.1%和3.7%。

2018年对外承包工程各省市(地区)业务排名见表5-1。

表 5-1 2018 年对外承包工程各省市(地区)业务排名

单位:万美元

省市(地区)	新签合同额	较 2017 年变化情况	完成营业额	较 2017 年变化情况
广东省	1,914,713	-13.7%	1,756,733	-2.9%
其中:广东省深圳市	1,687,788	-5.0%	1,451,201	-0.2%
山东省	1,439,085	11.1%	1,219,211	3.7%
其中:山东省青岛市	493,108	11.9%	431,244	12.8%
江苏省	659,004	-39.1%	832,664	-12.6%
上海市	1,189,693	9.6%	754,096	-24.1%
浙江省	397,784	-21.5%	738,517	3.4%
其中:浙江省宁波市	75,967	-33.6%	168,617	-24.9%
湖北省	1,488,185	0.1%	643,554	-9.0%
四川省	1,026,598	29.7%	610,791	55.4%
天津市	444,930	-1.2%	529,939	5.6%
江西省	324,140	-21.1%	446,745	4.8%
陕西省	346,461	-6.5%	405,752	3.8%
北京市	730,314	-19.4%	399,820	-0.8%
河南省	363,928	15.6%	323,387	9.7%
安徽省	505,342	-3.8%	301,379	-12.8%

省市（地区）	新签合同额	较 2017 年变化情况	完成营业额	较 2017 年变化情况
湖南省	158,267	-13.6%	280,704	5.0%
河北省	422,353	-27.8%	277,253	-5.7%
黑龙江省	50,567	-59.6%	176,213	-26.9%
云南省	142,527	4.6%	172,732	1.4%
山西省	101,763	-2.8%	140,296	96.9%
辽宁省	205,711	19.5%	137,230	-6.2%
其中：辽宁省大连市	63,804	70.8%	28,783	-18.3%
福建省	64,107	-51.1%	108,458	-4.2%
其中：福建省厦门市	1,616	-77.8%	14,608	-34.2%
贵州省	57,077	75.6%	100,185	16.2%
重庆市	267,213	128.8%	75,946	-22.8%
新疆维吾尔自治区	289,287	198.5%	74,171	-10.2%
广西壮族自治区	105,430	12.5%	72,357	5.1%
新疆生产建设兵团	31,836	35.5%	70,000	2.9%
青海省	59	-81.5%	40,776	4.0%
甘肃省	23,119	18.6%	35,214	50.2%
吉林省	49,424	2.1%	30,444	-21.1%
宁夏回族自治区	4,076	249.3%	3,706	193.9%

来源：商务部统计数据

广东省

面对错综复杂的国内外形势，全省对外承包工程企业坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，团结一心、迎难而上，特别是在地方央企和华为等具有技术领先地位的龙头企业带动下，克服世界工程市场增长低迷、项目融资难度不断加大等困难，基本实现了业务的稳定。按商务部统计口径，2018年，广东企业新签对外承包工程合同1136份，合同金额191.47亿美元，同比下降15.86%，完成营业额175.67亿美元，同比下降3.01%。

一、业务发展概况

（一）从业务类型看，通讯工程类重大项目占比较大。2018年，广东省对外新签承包工程合同额在5000万美元以上项目66个，1亿美元以上项目41个，10亿美元以上项目4个。其中，1亿美元以上项目中33个是通讯工程类项目，通讯工程新签合同165.06亿美元，占全省新签合同额86.2%。从市场趋势分析，当前主要经济体正启动从4G移动网络向5G的升级换代，华为是世界5G标准的主要研发企业，在网络设备、技术和标准制定方面拥有先发优势。

（二）从市场分布看，“一带一路”项目推进有力。2018年，广东省在“一带一路”沿线64国中的43个国家开展业务，新签对外承包工程项目合同672份，新签合同额94.34亿美元，占同期全省对外承包工程新签合同额的49.27%；完成营业额88.06亿美元，占同期总额的50.13%。华为公司在泰国、菲律宾、印度、印度尼西亚、俄罗斯等“一带一路”重点市场业务保持稳中有升，中国交建、中国能建、中国石化、

中国中铁在广东的二级企业也通过集团总部的资源，在沿线国家承揽了一批优质项目，并逐步推进投建营一体化的业务拓展。

（三）从企业业务规模看，市场份额进一步集中。2018年，广东对外承包工程企业新签合同额前五强是分别是华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司、中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司、中国铁建港航局集团有限公司、中交广州航道局有限公司，分别占全年新签项目金额的79.59%、6.39%、5.09%、1.34%和1.21%。这五家企业新签项目金额合计179.27亿美元，占全省新签项目金额的93.63%；完成营业额124.75亿美元，占全省完成营业额的71.01%。华为、中兴依然是通讯类工程国际市场强有力的竞争者。随着国际工程承包市场竞争环境不断强化，不具备资金、技术等综合实力优势的地方企业，直接参与竞争难度加大。

二、主要工作措施

自2017年国家取消对外承包工程资格审批事项以来，广东省商务厅在国家商务部的领导下，积极落实放管服和事中事后监管，取得了较好的社会效应。

（一）加强宣传，组织“对外承包工程业务后续管理工作政策宣讲会”。为认真学习和贯彻落实《对外承包工程管理条例》（修订版），结合广东省对外承包工程企业实际需要，2018年1月，广东省商务厅举办了“对外承包工程业务后续管理工作政策宣讲会”，近50家从事对外承包工程业务的企业参会。广东省商务厅向企业介绍了修订后管理条例的内容，

备注：本章各省市业务情况来自来自各省市商务厅（委）供稿。

并针对事中事后监管、“双随机、一公开”等管理、服务事宜向企业作了详细说明。

（二）完善事中事后监管，形成新时期有力的服务管理体系。在广泛的宣传沟通基础上，广东省商务厅严格落实《对外承包工程管理条例》有关工程企业缴纳对外劳务合作风险处置备用金工作，敦促企业在境外工程项目中标后，15 个工作日通过监管账号缴足备用金，保障境外劳务人员权益。广东省商务厅领导对安全生产工作也高度重视，结合境外出访工作，对重点项目如中白工业园厂房项目（中铁二十五局承建）、约旦油页岩发电项目（中能建广东火电公司承建）等进行了现场安全巡查。此外，针对企业是否合规经营，先后 2 次组织开展“双随机、一公开”检查。

（三）利用多种渠道支持企业开拓境外业务。面对市场份额不断集中，地方企业开拓面临多种困难的

市场环境，广东省商务厅积极引导企业抱团发展，指导中能建广东设计院牵头，联合省内多家能源建设类工程公司组建了广东省“走出去”能源基础设施产业联盟。联盟成立以后，多次组织项目对接活动，通过中能建广东设计院国际市场渠道，将施工类业务与联盟成员分享合作，初步形成了联合出海的局面；此外，还积极推动工程企业参加中国对外承包工程商会组织的第九届国际基础设施投资与建设高峰论坛，与境外业主、政府主管部门进行了业务对接。

总体来看，广东省对外承包工程业务在当前规模上已难以继续前几年的高速增长势头，但随着国际通讯 5G 市场的逐步打开，加上广东省“走出去”能源基础设施产业联盟形成的综合竞争优势，估计 2019 年新签合同额、完成营业额同比有所增长。

山东省

一、业务发展概况

2018 年，山东省对外承包工程新签合同额 143.9 亿美元，同比增长 11.1%；完成营业额 121.9 亿美元，居全国第二位，同比增长 3.7%。

（一）聚焦亚非等新兴市场，在“一带一路”沿线国家承包工程业务规模不断扩大。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、印尼、巴基斯坦、阿尔及利亚等“一带一路”沿线国家参与基础设施建设。2018 年，山东省对外承包工程企业在“一带一路”沿线地区完成营业额 73.3 亿美元，增长 4.6%，占比 60.2%。对外承包工程完成营业额十大市场中有七个位于“一带一路”沿线国家，营业额占比 31.5%。

（二）聚焦推动行业高质量发展，对外承包工程大项目带动效果明显。2018 年，山东省对外承包工程新签千万美元以上大项目 165 个，新签合同额 134.6

亿美元，同比增长 18.1%，完成营业额 45.3 亿美元，同比增长 32.3%，其中过亿美元大项目 25 个，新签合同额 85.8 亿美元，占比 59.6%。山东电力建设第三工程有限公司中标沙特延布三期 5x660MW 燃油电站项目（合同额 13.7 亿美元）是 2018 年山东省最大的对外承包工程项目。如意集团与华能集团联合投资 18 亿美元的巴基斯坦萨希瓦尔 2x660MW 燃煤电站项目成为中巴经济走廊亮点项目。全年山东对外承包工程项下带动设备出口 7.6 亿美元，其中山东电力工程咨询院承包工程项下带动出口 4.3 亿美元，增长 2.5 倍。

（三）聚焦主体培育，对外承包工程企业国际竞争力日益增强。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、烟建集团、山东德建、烟台国际、山东外经六家企业入选 ENR 国际承包商 250 强。顺应国际承包工程发展新趋势，鼓励企业结合自身发展优势，创新开展境外对外承包工程业务。

其中山东科瑞集团围绕油气能源领域，通过建设工业跨境电商平台、全球油气领域人才服务专家和工程技术智库、全球油气能源领域闲置设备在线交易和租赁平台、一体化投融资服务平台四大产业发展与服务平台，逐步发展为集设备制造、系统集成、技术服务、EPC 总承包和对外贸易于一体的石油装备企业集团。

（四）聚焦平台搭建，服务保障和风险防范体系日益完善。搭建银企合作平台，完善“3+1”银企合作机制，指导企业利用好丝路基金、中非基金、中非产能基金等政策性资金，深化与商业性金融机构合作，拓展融资渠道。联合中国对外承包工程商会举办山东—央企经贸合作对接会，推动央地合作，共同拓展海外市场。完善走出去风险保障平台、山东走出去公共信息服务平台和“山东走出去服务港”，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，提升了企业应对风险的能力。

二、存在的主要问题

（一）对外承包工程面临转型升级挑战。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。

（二）对外承包工程面临的外部风险问题依然突出。山东省对外承包工程项目主要分布在东南亚、非洲等部分发展中国家和地区，宗教冲突、战争、暴乱、

恐怖袭击等地缘政治风险较高，霍乱、疟疾、登革热等致命性传染性疾病频发，对部分项目实施造成很大影响。

三、下一步工作考虑

（一）搭建平台机制。深化与央企合作机制，强化与中国对外承包工程商会在业务研究、市场开拓、业务培训等方面的交流合作。发挥对外承包工程行业发展联盟作用，打造设计、建设、装备及建材等全链条供应链，充分利用临沂商城工程物资市场采购贸易模式优惠政策，推动承包工程企业与临沂商城开展市场采购贸易业务对接活动，带动对装备建材和设计咨询服务出口。

（二）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）加强风险防范。贯彻落实对外承包工程管理相关政策，做好对外承包工程项目备案服务工作，引导企业有序参与对外工程承包业务。联合开展境外企业巡查，全面推进“双随机、一公开”监管工作，维护市场秩序。加强风险防控体系建设，完善走出去风险保障平台和走出去风险防控联合工作机制，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，推动企业稳步走出去。

江苏省

一、业务发展概况

2018 年，江苏省对外承包工程完成营业额 83.3

亿美元，同比下降 12.6%，居全国第三位；新签合同额 65.9 亿美元，同比下降 39.1%，居全国第七位。

主要亮点如下：

（一）对外承包工程向“一带一路”沿线集中。

2018年，江苏省对外承包工程企业在“一带一路”沿线国家新签合同额 32.8 亿美元，完成营业额 47.8 亿美元，分别占同期总额的 49.8% 和 57.4%。在一般建筑领域，传统房建业务实现较好增长，新签合同额 36.1 亿美元，同比增长 25%。

（二）企业综合实力进一步提升。江苏省企业在境外开展承包工程业务逐步从劳务分包、专业施工分包发展到 EPC 工程总承包模式。2018 年，1 亿美元以上的新签合同项目 14 个，合同额 23.1 亿美元。江苏省建、中江国际、南通三建、南通六建、南通建工和中南建筑产业集团 6 家企业入选 2018 年 ENR250 强国际工程承包商，较 2017 年新增一家。

二、主要工作措施

（一）强化风险防范措施。2018 年，江苏省商务厅继续面向全省广大对外承包、劳务及投资项下外派务工人员，推广“江苏省出国劳务人员人身意外伤害险”保险项目，并给予一定的财政支持，提高对外投资合作企业的风险意识，财政资金惠及广大外派务工人员。

（二）开展业务培训，提升管理人员国际化水平。截至 2018 年，江苏省商务厅已连续举办七期“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，委托两家社会培训机构，举办了多场专题培训，其中五场次为对外承包工程主题，参训人员超 500 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）开拓新市场，寻找新合作伙伴。组织企业参加各类境外国际工程合作活动，如组织省内工程企业赴西非、东南亚、中东中国和中东地区，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承包商会在巴拿马举办的“中国

工程技术暨产能合作装备制造展”、第九届东盟博览会国际经济和产能合作展；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）加强事中事后监管。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，年内对对外承包工程项目开展了 2 次随机抽查，并及时总结。

三、存在的主要问题

江苏建设工程企业素有建筑铁军之称，从上世纪 70 年代末走出国门开展对外承包工程业务以来，市场分布越来越广，累计已在 120 多个国家和地区承揽工程；业务规模不断增长，新签合同额累计 980 亿美元，完成营业额累计 928 亿美元，两项业绩近年来均居全国各省市前列。但是，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）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，存在严重的分散经营、同质化竞争等问题，参与海外 EPC+F 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、石油化工建设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）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有 3.1 万多家，2017 年 9 月取消对外承包工程资格审批后，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。2018 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亟待提高。

（三）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）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）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、项目总承包，最终实现企业国际竞争力的扩展和强化。

（三）强化风险安全保障机制。对外承包工程资格审批和投标（议标）核准先后取消后，将充分落实对外承包工程企业备用金缴纳、项目备案、“双随机一公开”等管理规定。拟将出台“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责任意识，保护好劳工权益。启动第四轮“江苏省出国劳务人员人身意外伤害险”招标工作，强化企业和外派劳工风险意识。

（四）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。

上海市

2018 年，上海市紧紧围绕国家“走出去”战略，牢固树立开放共享的发展理念，坚持企业为主、政府推动、市场运作的原则，紧紧围绕重点领域、重点企业、重点项目，依托上海装备制造等优势产业，以产能提升为重点，以海外市场拓展为目的，以结构调整优化为助手，以公共服务为支撑，进一步推动全市对外承包工程业务取得新成绩。

一、业务发展概况

上海市对外承包工程近年来一直保持平稳发展势头，2012-2018 年间，上海市每年新签对外承包工程合同额均超过 100 亿美元，名列全国各省市前列。2018 年，上海市新签对外承包工程合同额 118.97

亿美元,同比增长 9.63%;完成营业额 75.41 亿美元。并呈现以下主要特点:

(一) 传统市场仍保持主导地位,新兴市场亮点频频。2018 年上海市对外承包工程企业新签合同额全球地区分布中,亚非等传统市场继续巩固,其中在亚洲地区新签合同额为 81.02 亿美元,占总额的 68.10%,主要集中在阿拉伯联合酋长国、印度尼西亚等国的市场。同时,企业不断开拓在其他领域的新市场,主要包括欧洲市场、拉美市场等,2018 年企业在上述两个地区的新签对外承包工程合同额为 26.64 亿美元,占比达到 22.4%,超过非洲这一传统市场的新签合同额。

(二) 优势产业带动国际产能合作。上海市承接境外承包工程主要集中在电力制造等优势领域,2018 年企业承接境外电力工程建设项目 45.54 亿美元,占总额的 38.28%;承接境外制造加工设施建设项目 25.33 亿美元,占总额的 21.29%;承接境外石油化工项目、工业建设项目分别占 11.28% 和 10.37%。一大批有实力的优势领域企业通过承接境外承包工程带动国内设备“走出去”,不断提高自身国际化经营水平。

(三) 国有企业是对外承包工程主力军。国有企业在承接境外承包工程建设中发挥引领作用,成为上海市实施“走出去”战略的重要力量。上海市国有企业新签对外承包工程合同额 94.91 亿美元,同比增长 17.9%,占全市总额的 79.78%;民营企业新签合同额 14.93 亿美元,同比增长 71.63%,占全市总额的 12.55%;外资企业新签合同额 9.13 亿美元,占全市总额的 7.68%。

(四) 项目量质齐升,大型化趋势明显。2018 年上海市新承揽 5000 万美元以上大型对外承包工程项目 38 个,合同总额为 92.47 亿美元,占全市合同总额的 77.72%。如上海电气签约迪拜 700 兆瓦光热电站项目,投资金额为 38.6 亿美元,将建设世界上单体容量最大、技术最先进的光热电站。另,上海电

气联手东方电气组成项目联营体,中标埃及汉纳维燃煤电站承建项目,合同总规模约 44 亿美元。

(五) “一带一路”建设取得显著成效。2018 年,上海对外承包工程企业在沿线国家新签对外承包工程合同额 87.3 亿美元,同比增长 20.4%,占全市总额 73.4%;完成营业额 47.2 亿美元,占全市总额 62.6%。

(六) 境外合作区建设推进顺利。由上海市鼎信集团投资建设的国家级境外经贸合作区印尼青山钢铁产业园,截至 2018 年底已入园并开工建设项目总投资达到 50 亿美元,已实现投资 44.55 亿美元,带动中国机电设备出口 38.28 亿美元;已投产项目 2018 年累计实现销售收入 58.58 亿美元,全年向印尼政府贡献税金 2.43 亿美元;为印尼创造直接就业岗位 28838 个、间接就业岗位逾 50000 个。积极推动其他国家级境外园区在沪推介,如上海纺织集团在埃塞俄比亚东方工业园设立服装厂,用工 500 余人;上汽集团入驻泰中罗勇工业园,全面进军泰国市场;推动上海奥威科技入驻中白工业园等。

二、主要工作措施

(一) 推进管理体制变革,激发企业“走出去”活力。2017 年国务院决定取消对外承包工程资格审批,按照商务部的部署,上海市率先全面推进实施管理体制变革,实现对外承包工程项目“一般项目备案、特定项目立项”的备案管理方式,实行“线上无纸化+3 个工作日”备案模式,“一放放到底”,为民营企业进入对外工程承包领域提供了便利。

(二) 以国际产能合作和基础设施互联互通为抓手,推动境外重大工程项目落地。一是,推动基础设施互联互通大项目。依托上海在基础设施建设领域的比较优势,重点推动电站、港口、通信、道路建设等领域,积极开拓“一带一路”沿线基础设施建设和互联互通市场。如上海电气业务涉及 35 个“一带一路”

沿线国家，境外电站工程足迹已遍布巴基斯坦、印度、印尼、泰国、坦桑尼亚、孟加拉等 17 个国家和地区，在带路国家承接的电站、输配电工程合同金额约 28 亿美元。上海隧道股份下属的城建国际先后在新加坡承接 15 个地铁项目，在印度以设计施工总承包的形式参与了德里、钦奈等地的三条地铁线、四个标段的建设，辐射带动当地经济发展。二是，推动国际产能合作取得新突破。依托上海在汽车、钢铁、化工、有色、水泥、玻璃、轻工纺织等领域的领军企业的产能优势，支持重点企业重点开拓东盟和西亚北非地区的产能合作市场。如中国建材国际工程集团有限公司在哈萨克斯坦已陆续签约 5 条水泥生产线，其中 2500 吨熟料水泥生产线项目是当地目前规模最大、技术最高、设备最先进的水泥生产线项目，也是中哈两国产能合作第一批早期收获的重点项目。

（三）构建完善国际化、专业化、市场化的公共服务体系，打造以服务企业为核心的“走出去”生态圈。近年来，上海市商务委着力持续构建“五位一体”的对外投资合作公共服务新体系，来帮助本市对外承包工程企业更快、更好地“走出去”。持续完善“五位一体”的公共服务体系。信息服务方面，持续运营“走出去服务港”微信公众号，每日为企业提供重点国别、重点领域投资合作指南、法律法规、产业政策和形势等动态信息，目前关注用户超过 3.7 万人，阅读数超过 400 万次。今年以来新编制发布了美国基础设施领域投资合作报告、“一带一路”投资合作报告、“一带一路”工程承包指南、东盟投资指南、《PPP 模式承接境外投资互联互通建设领域的投资合作指南》等系列报告。金融服务方面，与国开行、口行、中信保等建立了推进政、银、企融资对接工作机制，为在“一带一路”沿线实施的国际产能合作、基础设施和互联互通重点项目提供各类金融支持。投资促进方面，建立“一带一路”重点对外承包工程项目库，开展 2018 年上海市“一带一路”和国际产能合作重大项目调查，紧密跟踪重点对外承包工程项目进度和

在建情况。常态化举办投资促进活动，与热点国家官方机构和专业服务机构合作，根据需要举办各类投资促进活动，发掘合作新领域和新机遇。人才培养方面，通过政府购买服务的方式，在“海外 PPP 工程实务班”、社会责任、境外工程融资等不同领域进行实用型跨国经营人才培养。风险防范方面，与国际 SOS 组织合作开展风险防范实务培训，现已推送安全信息 540 条，培训安全人员超过 530 人次。并开展“双随机、一公开”抽查工作，排查上海市“走出去”企业相关经营情况。

三、下一步工作考虑

2019 年，上海市商务委将以构筑经贸投资合作网络为基础，以基础设施互联互通为先导，以金融创新为核心，以人才培训和交流为纽带，以多方联动合作为切入点，以境外安全风险防范为保障，借助现有的公共服务体系为平台建立项目推进协调机制，满足企业在市场分析、融资安排、风险管理等方面的服务需求，鼓励企业转变境外承包工程发展模式，加大政策支持力度，形成“政府搭台，企业唱戏，平台共享”的工作格局，最终实现企业承包方式升级、多元化经营的目标。

（一）支持企业转变对外承包工程模式，强强联手，共同开拓第三方市场。一是以上海城市定位和金融优势助推模式创新，鼓励企业参与海外 PPP 项目建设。上海市商务委将会同市金融办等相关委办，结合国际金融中心建设和自贸试验区金融开放创新试点，与银行、保险等金融机构共同创新金融产品，拓宽资金来源渠道，以投贷结合、联合融资等方式共同提供贷款，畅通项目融资渠道，鼓励投资与工程承包相结合，探索以 PMC（项目管理总承包）、BOT（建设—经营—转让）、PPP（公私合营）等方式承接境外工程项目，在国内形成建投结合的经营性平台，在国外实施工程项目建设。二是鼓励企业“抱团出海”。我委将帮助企业“以大带小”“以老带新”，“强强联合”抱团出海。鼓励企业多打组合拳，将装备、技术、管理、

标准等一起打包,优势互补,按产业链的纵向组成联合体投议标,以设备出口带动基础建设,用基础建设采购设备出口等模式,从而扩大境外承包项目的规模,带动更多的“中国制造”设备等机电产品走向海外工程市场。三是深化第三方市场合作。上海市商务委将继续与新加坡、英国、美国等发达国家的相关机构合作,促进双向信息交流和项目对接,鼓励上海对外承包工程企业与欧美发达国家企业合作,高效配置资金、技术等资源,利用各自优势,共同携手开拓第三方市场,达到双赢多赢共赢。

(二) 进一步完善对外投资合作公共服务体系建设。继续做好“走出去”公共服务体系相关工作。一是继续拓展“五位一体”公共服务体系功能。认真研究新形势下企业走出去的实际需求和面临问题,引导补齐短板,提出新举措、新内容、新功能,加大各项政策的宣传力度,让更多的企业了解并受益。根据企业需求,持续推进跨国人才培训工作,充分发挥社会专业机构的力量,提供更多、更专业的培训服务,营造良好的“走出去”生态圈,全面提升企业走出去能力和水平。二是继续协助推动“走出去”专业化服务

平台建设,充分利用该平台,做大做强,打出品牌,进一步服务全市乃至全国的“走出去”企业。三是充分依托“走出去企业战略合作联盟”,扩大联盟成员单位和辐射面,吸纳更多的上海市乃至全国的优秀对外承包工程企业和机构参与其中,切实形成资源、信息、经验共享平台。

(三) 加强事中事后监管,引导对外承包工程良性发展。一是引导合理有序对外承包工程业务发展。按照商务部相关要求,加强对对外承包工程项目的指导和服务,规范“走出去”市场秩序,有效促进上海市对外承包工程持续健康发展。二是配合“双随机,一公开”的抽查工作,规范企业海外经营行为。进一步加强上海市对外承包工程企业社会责任意识,鼓励企业在境外积极参与当地公益事业,开展属地化经营、实现共同发展。三是建立风险防范及处置平台。联合上海市“一带一路”安全领导小组工作成员单位,指导帮助企业建立风险防范机制。编制发放企业跨国经营行为指引和境外安全风险防范指南。支持帮助上海本土安保企业在境外设立安保企业,为境外项目保驾护航。

浙江省

对外承包工程是实施“走出去”战略的重要内容,对拉动国民经济增长、促进外贸出口结构优化以及实现建筑、装备制造、设计咨询等相关产业国际化发展发挥着日益重要的作用。因此,充分发挥浙江建筑业发达、机电产业实力雄厚、设计咨询配套的优势和基础,积极做好风险防控,推动对外承包工程业务开拓“一带一路”国际多元化市场,将成为必然选择。

一、业务发展概况

据统计,2018年浙江省新签对外承包工程合同

额39.78亿美元,同比下降25.51%。完成对外承包工程营业额73.85亿美元,同比增长3.43%,位居全国各省市第5位。工程项目主要集中在阿尔及利亚、中国香港、印度尼西亚、巴基斯坦等国别(地区)。主要涉及房屋建筑、电力工程、交通运输、水利建设、废水(物)处理等行业。浙江省对外承包工程业务主要呈现以下主要特点:

(一) 主体培育成效明显,龙头企业作用进一步增强。2018年,全省有经营业绩的对外承包工程企业117家,在150个国别(地区)承揽工程项目,比上年同期增加了6家。在ENR公布的2018年度

国际承包商 250 强中，浙江省建设投资集团和浙江省交工集团分别位列第 87 位和第 205 位。完成营业额超过 5000 万美元的对外承包工程企业有浙江省建设投资集团、中国华东院勘测设计研究院、中石化宁波工程和西子奥的斯等 33 家企业，其营业额合计为 61.09 亿美元，占总营业额的 82.72%。其中，省建设投资集团、中国华东勘测设计研究院分别完成对外承包工程营业额分别为 9.61 亿美元、5.15 亿美元，是对外承包工程的主要贡献者。

（二）“一带一路”沿线国家成为浙江省对外承包工程的主市场。浙江省对外承包工程企业积极参与“一带一路”基础设施互联互通建设，2018 年浙江省企业在沿线 49 个国家和地区新签对外承包工程合同额 22.14 亿美元，同比减少 20.04%，完成对外承包工程营业额 29.22 亿美元，与上年基本持平，占全省总额的 39.57%。业务主要集中在东南亚、西亚北非和南亚市场，占了总量近八成。

（三）传统市场保持稳定，新兴市场不断拓展。浙江省在传统的亚洲、非洲、拉美市场业务保持稳定。2018 年，在亚洲完成营业额 35.28 亿美元，同比增长 1.67%，占 47.77%；在非洲完成营业额 15.99 亿美元，同比减少 11.85%，占 21.65%；在拉美完成营业额 14.99 亿美元，增长 59.64%，占 20.30%，三大洲市场业务占全省对外承包工程总量的 89.72%，在欧洲、北美洲、大洋洲市场分别完成 3.86 亿美元、1.68 亿美元、2.01 亿美元。2018 年，浙江省企业在贝宁、比利时、爱尔兰、冈比亚、马里、纳米比亚、新西兰等 8 个国家承包工程业务实现了零的突破。

（四）房建规模稳中有升，行业结构进一步优化。近年来，浙江省对外承包工程行业结构进一步优化，传统房屋建筑行业占比虽仍排第一，但电力工程、交通运输建设、制造加工设施建设等高端行业占比进一步提升。2018 年，房屋建筑完成营业额 18.18 亿美元，占全省总量的 24.05%；电力工程完成营业额 13.90 亿美元，占比 18.39%，交通运输建设工程完成营业

额 7.11 亿美元，占比 9.40%，水利建设项目完成营业额 3.85 亿美元，占比 5.09%，制造加工设施建设项目完成营业额 2.82 亿美元，占比 3.73%，总体上呈现正态分布。

（五）对外承包工程业务推动经济社会发展成效突出。对外承包工程业务是整体项目、优势产能、加工制造“走出去”的重要载体，更是推动国内 GDP 增长的重要抓手，根据清华大学研究结果，对外承包工程营业额每增加 1 美元可拉动当年 GDP 增长约 4.91 美元，据此测算，2018 年浙江省通过对外承包工程业务拉动省内 GDP 增长约 2484 亿元人民币。据调查统计，每个境外工程项目所用设备材料费占工程额的 60% 左右，其中 44% 需要从省内出口。据此测算，2018 年浙江省通过对外承包工程业务拉动外贸出口 222 亿元人民币。

对外承包工程业务的发展对拉动国民经济增长，促进外贸出口结构优化，推动浙江从单一的贸易供货商提升到成套设备供应商和系统集成商，从产品“走出去”向项目“走出去”转变，以及实现建筑、装备制造、设计咨询等相关产业国际化，提升浙江制造在国际上的影响力都发挥着日益重要的作用。

二、主要工作措施

近年来，浙江省商务厅积极谋划，多措并举，不断推动对外承包工程企业开拓多元化国际市场。

（一）加强政策支持，培育壮大对外承包工程企业。2017 年，联合 3 部门制订《浙江省参与“一带一路”建设和推动国际产能合作三年行动计划（2017—2019 年）的通知》，积极推动全省工程承包企业转型为综合承包服务商，机电装备出口企业转型为系统集成商。2018 年，与浙江省建设厅联合制定《关于加快推进建筑业“走出去”发展三年行动计划（2018—2020 年）》，将推动对外承包工程业务发展和资质扩展，境外工程人员培育，拓宽融资渠道等政策进行有效衔接，提升建筑业“走出去”开拓国际多元市场的主动

性和积极性,明确力争到2020年对外承包工程营业额达到85亿美元,为外贸拓市场做贡献。

(二) 加强央企浙企对接,“借船出海”开拓国际市场。为充分利用上海进博会的溢出效应,2018年11月7日,浙江省商务厅邀请了中国能源建设股份有限公司、中国交通建设股份有限公司等12家大型中央国有企业,组织了全省100余家重点对外承包工程企业和7家省内金融机构,开展了央企浙企项目对接活动。央企拿出了分布在埃塞俄比亚、卢旺达、坦桑尼亚等“一带一路”沿线国家,包括公路、机场、供水、水电站等类型的15个项目与浙企进行分享,为浙江企业“借船出海”奠定了良好基础。

(三) 加强服务与管理,助力企业开拓国际市场。一是开展业务培训,提升企业国际化视野。浙江省商务厅每年邀请专家学者举办培训班,提升企业国际化视野,实现高质量、高层次的“走出去”。二是深入基层企业调研,推动业务发展。积极联合省建设厅等相关职能部门,深入基层、企业开展热难点主题调研,召开座谈会,有效推动对外承包工程企业开拓多元化国际市场。三是加强日常监管,建立对外承包工程管理体系。推动对外承包工程管理实现了备案+负面清单、多部门联合惩戒、红黑名单制度,初步建立了对对外投资合作“双随机,一公开”事中事后监管体系,对相关项目进行了随机抽查。四是组织境外参展,开拓多元化国际市场。每年,省商务厅牵头组织对外承包工程企业参加中国对外承包商会组织的境外工程展,积极开拓新兴市场。

三、存在的主要问题

近年来,浙江省对外承包工程业务虽然获得了较快发展,但还存在着境外安全风险承载能力、企业国际化经营水平和金融保函授信额度等方面的制约。

(一) 境外安全风险始终存在。浙江省对外承包工程业务主要在非洲、东南亚等“一带一路”沿线广大国家,存在着较高的境外安全隐患。如,有的国家

政局动荡、社会矛盾突出;有的国家安全状况恶化,反恐形势严重;有的国家自然灾害频发,霍乱、疟疾、登革热等致命性传染性疾病,对企业在这些国家承揽工程项目产生不良影响。

(二) 企业国际化经营能力不足。从数量上看,浙江省对外承包工程主体绝大多数是民营企业,大部分企业跨国经营还在起步阶段,与其他成熟的大型国际化公司相比,在国际化经营能力、资源经验积累、资金设备实力、商务人才储备等方面存在短板。承揽境外工程项目对于资金实力和综合经营能力要求很高,企业想要在短时间内“追赶超”存在较大困难。

(三) 国际承包经营模式不适应。由于建筑业管理体制机制的原因,国内建筑市场管理条块分割、承包设计与施工分离,浙江省建筑业企业习惯传统的施工总承包,对国际建筑市场通行的EPC、EPC+F、BOT等模式缺少实践经验以及资质上的技术支撑,阻碍了浙江省建筑企业“走出去”发展和进一步开拓国际市场。

四、下一步工作考虑

据权威机构公布,随着“一带一路”建设倡议推进,撬动了沿线国家对港口、铁路、通讯、电力、油气管道等基础设施建设近8000亿美元的市场机遇。因此破解浙江省以民营建筑企业为主的对外承包工程企业授信额度不足,自身能力不够,项目信息来源欠缺等问题,在国际市场上分得相应的蛋糕份额,带动浙江制造开拓多元化国际市场,下一步工作建议如下:

(一) 进一步推动境外安全保障机制的建立。根据浙江省境外经贸类纠纷和突发事件处置工作机制要求,建议由浙江省商务厅牵头,充分利用省外侨办、省国家安全厅、省公安厅等部门的资源,加强境外安全风险信息的收集分析,及时对商务部、外交部发布的国别地区的安全预警信息进行公告。指导对外承包工程企业加大投入,建立境外安全应急处置工作机制,切实维护好对外承包工程企业海外安全的合法权益。

（二）加大政策支持，提升承揽国际工程承包的能力。根据《关于加快推进建筑业“走出去”发展三年行动计划（2018-2020年）》要求，建议省建设厅抓紧出台相应的实施细则，积极引导浙江省大型对外承包工程的建筑业企业向交通、水利、市政、铁路、城市轨道交通等“一带一路”重点投资领域拓展，向基础设施领域、地下空间领域延伸，扩大承接业务范围，不断提升“走出去”能力。

（三）推动联盟拓市，吸引企业积极参与“一带一路”基础设施互联互通建设。为对标大型国有企业开拓海外市场实力，壮大浙江省经营主体实力，建议省政府出台相关政策，鼓励浙江省建筑业企业利用股

份合作、上下游产业整合、项目合作等方式组成混合经济体共同参与“一带一路”基础设施互联互通建设，开拓多元化国际承包工程市场；鼓励我省建筑业企业充分利用在高层建筑、轨道交通、钢结构、智能化等领域的优势，与央企及国外知名承包商组成联合体，共同投标承包境外大中型工程项目。

（四）加强金融支持，提升民营建筑企业开拓国际市场能力。加强政银企合作，共同研究浙江省以民营建筑企业为主体的对外承包工程队伍开拓国际市场中存在的贷款难、利率高、额度少、周期短、授信额度不足等问题，提出有效的解决方法，提升民营建筑企业开拓国际市场能力。

湖北省

2018年，在面临国内政策深度调整、国际环境复杂多变的形势下，湖北省以“一带一路”建设为引领，积极引导对外承包工程企业善用政策谋转变、勇拓市场赢先机，加快资源整合与模式创新，推动湖北省对外承包工程业务的快速发展，新签合同额148.8亿美元，同比增长0.1%，绝对额仅次于广东省，居全国第2位，中部第1位；完成营业额64.3亿美元，同比下降9.0%，居全国第6位，中部第1位。新签合同额和完成营业额较上年同期全国排名均保持不变。

一、业务发展概况

（一）传统市场继续巩固，新兴市场仍有较大增长空间。2018年，湖北省对外承包工程企业在亚洲完成营业额42.9亿美元，同比下降7.1%，占全省总额的66.7%，新签合同额111.2亿美元，同比增长59.3%，占全省总额的74.8%，完成营业额和新签合同额占比较上年同期均有所增长；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36.4亿美元，同比下降33.2%；欧洲市场增长后劲乏力，完成营业额2.8亿美元，同比下降20.2%，新签合同额4100万美元；大洋洲完成营业额270万美元，实现零的突破。

（二）工程项目大型化趋势明显。2018年湖北省新签合同额500万美元以上项目103个，较上年度增加10个，合同总额147.3亿美元，占新签合同总额的99%。其中新签合同额10亿美元以上的项目有6个，较上年增加3个，分别是尼日利亚蒙贝拉水电站项目（26亿美元）、越南南定一期2x600MW燃煤电站项目（16.5亿美元）、塔吉克斯坦舒罗布水电站项目（13.8亿美元）、印尼巴苏鲁安440MW气电一体化项目（12.3亿美元）、蒙古东方省巴彦东县TEMEEN CHULULUT铜矿项目（10亿美元）。

（三）优势行业主导地位愈发稳固。2018年湖北省对外承包工程业务主要分布在电力、水利、交通、工业建设等领域，新签合同额129.9亿美元，占

全省总规模的 87.3%，同比增长 52.6%，完成营业额 46.4 亿美元，占全省总规模的 72%，同比下降 7.5%。

（四）“一带一路”工程发展强劲。2018 年湖北省工程企业在“一带一路”沿线的 34 个国家新签合同额 111.6 亿美元，占全省总额的 75%，同比增长 27.2%。完成营业额 46.1 亿美元，占全省的 71.6%，同比下降 6.3%。其中，500 万美元以上的项目共有 78 个，新签合同额 110.6 亿美元，占全省的 74.3%，完成营业额 6.9 亿美元，占全省的 10.7%。

二、主要工作措施

（一）构建服务平台。2018 年成立湖北省“走出去”企业战略合作服务联盟，并举办“一带一路”对外投资合作业务培训会，组织省重点承包工程企业参加鄂粤港澳经贸合作洽谈会、中部国际产能合作论坛、中国国际进口博览会等重大活动，联合市州开展“丝路行”、“中亚行”系列出国考察活动，组织企业赴当地进行考察交流。通过平台活动，帮助企业提升国际经营能力，开拓国际市场，寻求合作机遇。

（二）跟踪督办重点项目。2018 年，湖北省商务厅进一步加强对重点项目、重点企业的培育力度，编制下发的《湖北省 2018-2019 年度“一带一路”重点支持项目库》涉及承包工程项目 9 个，合同额 90 亿美元，通过电话、网络、实地走访等形式同有关企业联系沟通，通过对重点工程项目的跟踪服务和协调指导，高水平推进项目落地投产，打造海外精品工程，树立湖北建筑的良好品牌形象。

（三）强化事中事后监管，规范企业经营行为。以“双随机一公开”为抓手，加强对外承包工程企业的事中事后监管，共对湖北地矿集团、中建三局第二建设工程公司两家企业进行了“双随机一公开”抽查，及时将抽查结果向企业反馈。全面排查企业合规经营情况，督促企业加大自查整改力度，建立健全境外风险防控和突发事件应急处置机制。

三、主要问题及下一步工作考虑

（一）业务发展存在的主要问题

一是主体结构单一。湖北省承包工程企业主体结构单一的问题突出。2018 年湖北省新签合同额排序前 10 位的企业均为国有企业，新签合同额 146.3 亿美元，占全省总规模比重 98.3%；完成营业额 1 亿美元以上的企业中，央企数量占比 90%，完成营业额共计 59.8 亿美元，占全省总规模比重 92.9%。其中，葛洲坝集团新签合同额，完成营业额均独占鳌头。当前，湖北省承包工程业务发展过度依赖央企，地方企业参与度较低。

二是业务模式单一，市场开拓不足。企业普遍存在重视前期施工，对后期运营维护认识不足的问题，使得承包工程模式主要集中在总包、分包等传统模式，对新模式的创新探索缺乏，投建营一体化项目较少。此外，企业对亚非市场依赖偏高，对拉美、中东欧及发达国家市场开拓缓慢，市场拓展难度加大。例如，2018 年湖北省在亚洲、非洲两个区域新签合同额 147.71 亿美元，占全省总规模比重接近 100%；完成营业额 55.15 亿美元，占全省规模比重 85.68%。湖北省企业在欧美等发达地区业务量较少，市场开拓力度有待提升。

三是“融资难、融资贵”成为制约企业转型升级的瓶颈。非洲国家普遍政府负债较高、财政困难，很难做基础投入，造成一些企业在非洲国家承接当地项目越来越困难，业务越来越少。目前海外工程开具投保保函、履约保函给企业很大的资金压力，增加了很高的财务成本，且融资难、融资贵，造成企业成本偏高，承接工程困难。

（二）下一步工作考虑

为进一步推动湖北省对外承包工程业务发展，要做好以下工作：

1. 进一步加强重点项目培育力度。全程跟进重点项目进展情况，及时协调解决项目进展中存在的困难

和问题,指导和督促企业提升工程品质,打造精品项目,推动技术、标准、服务、品牌“走出去”。以重大项目建设为抓手,实现以点带面,龙头骨干企业带动中小企业共同发展。

2. 积极拓展对外承包工程新模式。引导对外承包工程企业采用 EPC、BOT、BOOT、EPC+F 等方式承揽境外附加值较高影响力较大的电力、交通、水利、通讯等项目,鼓励、支持企业参与基建需求较旺的亚非拉国家基础设施建设、投资、运营,带动湖北省电力通讯设备、基础建材、工程机械设备出口,将“湖北建筑”推向国际市场。

3. 着力搭建合作交流平台。积极组织湖北省工程企业参加高访团、境内外经贸对接会等,加强企业之间的交流合作,引导企业整合各类优质资源、集群发展,提升整体竞争力,为企业加速境外业务布局创造有利条件。

4. 切实增强境外风险防范能力。进一步加强对企业的培训指导和督促检查,强化企业事中事后监管,开展“双随机一公开”工作,规范企业海外经营行为,督促企业建立与完善境外风险防控和突发事件应急处置机制,并及时做好项目备案管理和业务信息上报工作,促进湖北省对外承包工程业务持续健康发展。

四川省

2018 年,四川省认真学习贯彻党的十九大精神,深入实施“走出去”战略,积极开展国际产能合作,稳步推进“一带一路”建设,着力做大“走出去”规模,防范“走出去”风险。全省企业“走出去”意识增强,“走出去”的规模、质量和效益得到不断提升。

一、业务发展概况

(一) 工程承包快速增长。2018 年,全省对承包工程新签合同额 102.7 亿美元,居全国第五位,西部第一,同比增长 29.7%,高出全国平均水平 38.5 个百分点;完成营业额 61.1 亿美元,居全国第七位,西部第一,同比增长 55.5%,高出全国平均水平 55.2 个百分点。

(二) 对外投资创历史新高。2018 年,全省新备案境外投资企业 104 家,同比增长 12%。对外直接投资金额 16.7 亿美元,居全国第 12 位,西部第一,同比增长 31.2%,高出全国平均水平 27 个百分点。备案中方投资额 73 亿美元,同比增长 450%。

(三) “一带一路”深度融合。制定贯彻落实“一

带一路”国际合作高峰论坛精神实施意见等文件,出台全省实施方案和国际产能合作行动计划,纳入国家“一带一路”建设重大项目储备库项目 81 个、总投资 3400 亿元。四川在全国召开的“一带一路”五周年座谈会上作交流发言。2018 年,全省在“一带一路”沿线国家新签工程承包合同额达 43.9 亿美元、占全省总额的 42.7%,投向沿线国家企业新增 31 家、累计达 269 家,近 80% 投向东南亚和南亚。

(四) 重大项目引领带动。2018 年全省对外工程承包新签 5000 万美元以上项目 16 个,合同金额约 68.7 亿美元,占新签合同总额近 70%,其中,水七化建刚果(金)金沙萨省基础设施建设成套项目 EPC 项目,合同额 17.15 亿美元,为本年度新签合同额最大的对外承包工程项目。全省对外投资备案金额 1000 万美元的境外投资企业 17 家,累计金额 70.8 亿美元,占总备案金额的 98%。

(五) 对外贸易贡献度提高。2018 年,全省外经公司带动进出口 107.8 亿元,同比增长 90.1%,高出全省平均水平 60.9 个百分点;其中出口 91.7 亿元,同比增长 80.8%,高出全省平均水平 49.4 个百

分点,进口 16.13 亿元,同比增长 168.1%,高出全省平均水平 141.6 个百分点。工程项下带动出口 59 亿元,同比增长 68.8%,高出全省平均水平 37.4 个百分点。

(六) 行业竞争优势明显。对外工程承包新签项目主要分布在交通运输建设、电力工程、石油化工等领域,其中电力工程建设行业继续领跑其它行业,所占市场份额将超过 20% 以上。对外投资从备案数据看,商务服务业、批发零售业、软件和信息技术服务业、科研和技术服务、制造业等行业为主。

(七) 国别地区相对集中。对外承包工程主要集中在非洲、亚洲和欧洲,其中非洲地区工程项目大幅增长,并超过亚洲地区;对外投资主要集中在香港、美国以及德国、澳大利亚、新加坡等发达国家和地区,其中,“一带一路”国家的投资持续增加。从备案数据看,2018 年,四川省企业备案在发达国家(地区)设立企业 56 家,占总数 63%,主要集中在香港、美国等国家和地区,分别占 23.5%、15.7%。但境外投资市场范围有所扩大,四川企业首次在丹麦、毛里求斯 2 个国家设立企业。

二、主要工作措施

(一) 加强宏观指导,强化政策落实。积极做好四川省企业对外投资合作咨询指导服务,指导和督促对外承包工程企业在资格取消后,做好备用金缴纳和项目备案等相关工作。积极应对国际安全局势,引导境外企业树立“大安全”观念,降低安全风险,先后深入西南财大、重点市(州)、企业和全省民营企业走出去培训大会、全省服务贸易培训会、成都市律协涉外专委会论坛、全省地矿系统走出去培训会等场合宣讲走出去政策和形势分析。积极做好境外投资真实性审查,全年开展各类境外投资咨询服务 1000 余次。协助做好商务部在川举办的 2018 年全国对外经济合作统计培训工作会议和商务部在川高质量统计指标体系

研讨会等。

(二) 广泛开展活动,引导企业参与。推动走出去统保平台建立,提供市场信息、规划可研、法律税务、管理运营和风险预警等服务。深入开展“万企业出国门”活动,全年组织近 200 家企业参与以产能合作为重点的经贸交流、项目对接、产品洽谈等境内外经贸交流活动 20 场以上。如第九届国际基础设施投资与建设高峰论坛的参会企业纷纷表示,论坛内容丰富,是获取信息、发现机遇、达成合作的良好平台和渠道;成功举办中国(四川)-白俄罗斯经贸合作暨中白工业园推介会,活动反响热烈。牵头与香港特区政府投资推广署举办“一带一路共创新思路”投资研讨会,有力推动川港合作。举办国际工程商务专题培训班,召开赴澳劳务合作及劳务扶贫专题推介会等。组织企业参加东盟博览会国际经济与产能合作展,以图片、文字、视频等方式,集中宣传四川省外经企业形象、实力,展示四川省与东盟国家在对外承包工程和境外投资领域取得的合作成果。

(三) 积极搭建平台,实现银企对接。联合国家政策性银行、信用保险和商业银行等金融机构与四川企业交流对接,搭建银企合作平台,强化企业融资协调服务,解决企业融资困难等具体问题。先后联合中国信保召开重点“走出去”企业海外项目融资推进与风险防范座谈会和“一带一路”重点市场开发合作高端论坛,共同探讨“一带一路”国别风险和海外项目融资与风险防控问题;联合招商银行成都分行、进出口银行四川省分行和中国信保四川分公司举办“一带一路”银企合作研讨会,并与招商银行成都分行签署战略合作协议;联合工商银行举办巴基斯坦投资分析推介会,为企业提供详尽的投融资信息服务。

(四) 抓好项目跟踪,推进园区建设。以“251 三年行动计划”和“111”国际产能合作实施方案为重点,做好动态调整和跟踪服务,完善项目储备库,建立跟踪一批、促成一批、建设一批、建好一批的“四个一批”协调服务机制,动态调整“一带一路 251”

和国际产能合作“111”重点项目，积极协调解决相关问题，推动项目实施。指导和协助农业部沼气科学研究所、四川省卫生计生委国际交流中心、中铁二院、西南交大等共承办了近40期各类短期培训班、研修班和学历教育班，为发展中国家培训了近千名学员。同时，做好拟建及在建园区企业跟踪服务工作，积极推动四川省企业参与国家级园区建设。经商务部审核，四川省友豪农业乌干达农业园区、八益集团柬埔寨商贸物流园区、开元集团老挝钾盐综合开发园区、波鸿匈牙利工业制造园区4家在建园区已正式纳入商务部海外园区储备库，密切跟进商务部境外园区政策调整。

（五）切实做好事前、事中、事后监管。认真梳理对外承包工程资格取消后的行政权力清单，形成行政处罚含权利类型，权利名称、法定依据、责任事项、行使层级和追责情形等为内容的权责清单统计表。在取消对外承包工程经营资格审批，按照商务部管理规定，备用金交纳金额为300万元人民币。到目前为止，足额缴存备用金的企业46家，退还之前交纳备用金的企业60家。牵头完成2017年度境外投资统计年报工作，企业报送率超过60%。并对重大项目的报送数据进行了审核，提高了数据的真实性、准确性，在此基础上，对统计数据进行了归纳分析，撰写了《四川省对外直接投资统计分析报告》，完成境外投资备案审查超过300家企业。认真落实商务部会议精神，研究提出开展“双随机一公开”监管工作方案，并分别按境外投资、对外工程承包项目、对外劳务合作项目三个领域对14家外经企业进行抽检。

三、下一步工作考虑

对外经济合作虽然总体向好，但依然是机遇与风险并存。对外直接投资方面，受美国加息造成的美元升值和中美贸易摩擦等因素影响，对外投资速度有所控制，预计2019年四川对外投资快速增长态势将会减缓，总量有所下降，但结构优化，投向制造业、科

技研发、信息服务业的比重和“一带一路”国家的比重将会提高；企业抱团“走出去”的趋势进一步加强。对外承包工程方面，亚洲和非洲是四川省对外工程承包的传统市场。特别是在“一带一路”倡议的引领下，各国基础设施建设快速发展，市场规模不断扩大，2019年以来对外工程承包欧洲市场发展迅速。但国际承包工程市场竞争激烈，对承揽项目企业的综合能力要求越来越高；同时，各国普遍缺乏建设资金，主权担保能力有限，融资形势不容乐观。

2019年，四川省将全面贯彻落实习近平总书记对四川工作系列重要指示精神，认真践行新发展理念，主动融入“一带一路”倡议，按照高质量发展要求，积极推进国际产能合作，大力支持企业“走出去”，构建区域协调发展新格局，形成立体全面开放新态势。

（一）加强“走出去”协调指导。积极参与商务部强化对外投资法规制度建设，争取商务部的业务指导。充分发挥“走出去”联席会议作用，深入研究“走出去”工作中的重大问题，探讨各部门促进对外投资发展的政策支持和促进体系。以在川国有企业和上市公司、省内100强企业为重点，加强调研和政策宣讲，鼓励推动企业关注海外市场，开展境外投资，增强“走出去”信心，积极协调和解决企业在“走出去”过程中遇到的困难和问题。

（二）落实“走出去”深化改革任务。按照商务部对外投资创新行动计划，以实施境外经贸合作区创新工程、培育对外投资联合体、打造中国投资品牌、创新管理服务方式等为重点，强化督促落实，不断完善对外投资促进、监管和服务体系。

（三）推动“走出去”提质增效。积极参与第二届“一带一路”国际合作高峰论坛及相关活动，探索设立省级“一带一路”或“走出去”投资合作专项基金；推动银企合作，丰富企业走出去投融资渠道和方式，继续支持发展战略清晰、主业突出的企业积极开展对外投资，引导企业聚焦实体对外投资。深入实施《四川省国际产能合作“111”工程方案》，聚焦重点国

别和产业,开展国际产业合作。建立重点项目跟踪服务制度,为走出去企业提供个性化服务和指导。充分利用好国家中美省州合作机制、中俄两河流域机制,深化重点领域互利合作,做好对外投资合作领域摩擦和安全审查应对工作,加快推进境外合作的重点项目成功落地。

(四) 加强“走出去”风险防范。认真贯彻《国务院办公厅关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》和《对外投资备案(核准)报告暂行办法》,进一步加强境外投资真实性、合规性审查。指导在川企业积极参与国家境外企业和对外投资监测服务平台建设。按照《商务部对外投资合作“双随机、一公开”监管细则(试行)》要求,开展四川省对外投资合作领域“双随机、一公开”监管工作,切实增强企业守

法合规意识。认真落实“备案+负面清单”管理模式,强化对外承包工程项目分级分类管理,督促企业及时补缴备用金。全面贯彻实施《四川省对外劳务合作管理条例实施办法》,进一步规范外派劳务管理。

(五) 完善“走出去”服务保障。联合省国资委、住建厅、工商联等部门开展走出去政策宣讲;加大人才培育力度,加快提升走出去企业海外经营管理能力。以“一带一路”沿线国家为重点,积极做好重大活动和境外经贸促进活动。完善统计监测,抓好日常统计分析,进一步摸清“一带一路”251三年行动计划及国际产能合作“111”重点项目情况,建立动态跟踪机制,做好项目储备库建设,及时调整和更新,做到有序重点推进。

天津市

一、业务发展概况

(一) 总体情况和主要特点

2018年全年,天津对外承包工程新签合同额44.49亿美元,同比下降1.2%;完成营业额52.99亿美元,同比增加5.6%。天津市对外承包工程业务主要呈以下特点:

1. 规模总量居中。2018年全年,天津辖区企业对外承包工程完成营业额在全国三十个省市排名位居第八位,新签合同额位居第九位。

2. 市场分布以亚非拉地区为主。亚洲、非洲和拉丁美洲是天津市承包工程主要市场,2018年完成营业额占比达95.5%。其中,亚洲65.9%,非洲20.6%,拉丁美洲9%;新签合同额占比达95.9%。

3. 行业结构较齐全。交通运输建设、石油化工、电力工程建设、一般建筑为天津市对外工程承包项目主要行业,2018年占比分别为34%、25.4%、

12.3%、12%,合计占全部营业额的83.7%。

4. 带动外贸出口作用突显。2018年全年,天津市对外承包工程带动国内货物出口达15.96亿美元,同比增长115.9%。其中,海油工程承揽的巴西国家石油公司两条35万吨级浮式生产储油卸油装置于2018年5月成功交付,单体项目合同额达4.96亿美元,带动货物出口0.88亿美元。

(二) 经营主体概况

截至2018年底,天津市纳入劳务备用金缴存管理的对外工程承包企业共计51家。2018年全年,天津市共有31家企业在境外开展承包工程业务。其中,央企在津子公司24家,其他7家企业分别为地方国企、外资及民营企业。

按年度营业额排名前十位的企业分别是中国电建市政建设集团有限公司、中交第一航务工程局有限公司、中国建筑第六工程局有限公司、中国能源建设集团天津电力建设公司、中国天辰工程有限公司、中国

石油集团渤海钻探工程有限公司、中铁十八局集团有限公司、中海油田服务股份有限公司、中交天津航道局有限公司、天津水泥工业设计研究院有限公司。

二、主要工作措施

近两年，天津市围绕利用首都资源，从宣传推动、平台建设、加强招商三个方面入手，通过打造对外承包工程后方支援基地，积极推动天津市对外承包工程业务健康有序发展。

一是加大宣传力度，推动项目合作。通过津洽会、厦洽会、东盟博览会等展示平台，宣传天津市“走出去”工作取得的成果。开展“双万双服”，联合海关、商检、外汇、信保等单位，深入各区域企业开展政策宣讲，指导企业“走出去”。与承包商会、东疆管委会、信保天津分公司等单位合作举办各类论坛沙龙推介活动并组织企业参与，增进企业对国际市场的了解，助力企业开拓新的工程领域。

二是完善平台建设、助力企业发展。与东疆管委会深度合作，通过优化营商环境，打造工程企业海外项目服务基地。与天津大学全面开展合作，依托其优势资源，组建智库。多次与天津大学国际工程管理学院联合举办对外承包工程专题业务培训。运用微信公众号等新媒体新手段，及时宣传推送各类政策信息，做好信息共享。

三是对接首都资源、做好央企招商。相关领导亲自带队，走访多家央企总部及分支机构，开展招商和政策宣讲。持续深入开展对接，紧盯重点企业和重点项目，促进央企来津开展业务。

三、存在的主要问题和下一步工作考虑

在规模上，近几年天津市对外承包工程业务经历了快速发展，年均增长率保持在两位数。2018年，在国内外多种因素叠加的情况下，业务增速收窄至个位数。预计今后几年内，业务规模较大可能维持小幅

增长态势。在结构上，预计天津市对外承包工程项目仍将主要集中在交通运输、石油化工、电力工程、一般建筑这四大传统行业，亚非拉地区仍将是天津市对外承包工程业务传统市场。“一带一路”沿线重点国别地区业务规模预计会继续增加，随着天津市工程企业在国际上承揽更多的轨道交通、船舶修造、大型成套机电设备等高技术含量的项目建设，将直接带动更多的国产物资和设备出口。

（一）存在问题

1. 国际市场低迷。伴随着2018年全球经济依旧低迷的状态，能源价格长期在低位徘徊，非洲、拉美等地区部分资源型国家财政收入减少，直接导致其基础建设投资需求不旺。再加之贸易保护主义在全球范围内抬头，导致国际上工程承包市场总体形势低迷，海外市场增长遇到瓶颈。

2. 安全隐患日益凸显。随着对外工程承包业务近年来快速发展，海外项目存量显著增加。部分项目所在国因地缘政治和民族宗教等问题引发的冲突不断，客观上对我在外工程承包项目安全造成一定威胁，安全隐患日益凸显。

（二）下一步工作考虑

1. 积极搭建平台。从组织企业参加相关的业务培训及推广活动，了解项目所在国投资环境、法律法规、市场准入政策及当地文化入手，为企业根据自身需求在相关领域积累必要信息和经验，共同为企业发展提供战略支持。

2. 大力推行资源整合。政府部门与行业组织间加强沟通、互相配合，协调境外工程承包企业间互助合作，优势互补，通过合作进一步整合产业链和价值链，降低经营成本和经营风险，提高运营效率。

3. 强化境外安全生产监督。开展“双随机一公开”，走访相关企业，强化承包工程业务合规经营排查及对外劳务合作风险处置备用金管理，督促金融机构做好服务，提示警示企业加强内部管理，确保备用金使用有效性。

陕西省

一、业务发展概况

2018年,陕西省对外承包工程完成营业额40.58亿美元,同比增长3.81%;新签合同额34.65亿美金,同比下降6.53%。其中,在“一带一路”沿线国家完成营业额26.55亿美元,占全省总量65.43%,同比增长33.28%;新签合同额16.82亿美元,占全省总量48.54%,同比下降33.33%。

2018年陕西省对外承包工程完成营业额位居全国第10位,西部第2位;新签合同额居全国第13位,在全国整体完成营业额基本稳定的情况下,陕西省对外承包工程完成营业额、新签合同额均保持平稳的增长。主要呈现以下特点:

(一) 全国位次不断提高,实现了追赶超越。

2018年陕西省对外承包工程完成营业额全国排10位,居西部十省区第2位(四川之后),完成营业额指标较2017年前进1个位次。全国排名从2014年的第17位连年上升,先后超过云南、安徽、河南、湖南、河北等省份,不断缩小与四川、安徽等传统业务强省的差距。

(二) 业务规模不断扩大,实现了跨越发展。近年来,陕西省对外承包工程业务连续突破20亿美元、30亿美元大关,2018年业务突破40亿美元大关。

(三) 大项目签约拉动作用显著。2018年,重大项目顺利签约拉动陕西省对外承包工程业务持续增长。具体项目有:中铁二十局秘鲁某主干道路项目(3.7亿美元),中铁一局新加坡南北走廊(隧道)项目(3.23亿美元),中铁二十局巴基斯坦水泥熟料生产线建设项目(2.85亿美元),西安西电国际工程菲律宾棉兰岛-维萨亚斯直流项目(2.54亿美元),华山国际工程加纳特马大市场项目(1.95亿美元),中国能建西北电力建设工程有限公司柬埔寨燃煤电站项目(1.59

亿美元),中铁一局哥伦比亚安提奥基亚马尔利项目(1.58亿美元),华山国际工程南非住宅区基建项目(1.49亿美元)等。

(四) 亚洲和非洲是陕西省传统的优势市场。亚非地区合计完成营业额37.59亿美元,占比92.64%,其中亚洲地区完成营业额25.88亿美元,占比63.79%,同比增长33.34%;非洲地区完成营业额11.71亿美元,占比28.86%,同比下降28.9%。完成营业额居前五位的国家为:巴基斯坦(12.27亿美元)、老挝(3.45亿美元)、安哥拉(2.45亿美元)、肯尼亚(2.17亿美元)、马来西亚(1.95亿美元);新签合同额居前五位的国家为:秘鲁(3.69亿美元)、加纳(3.63亿美元)、巴基斯坦(3.38亿美元)、新加坡(3.3亿美元)、菲律宾(2.54亿美元)。

(五) 交通运输建设、电力工程和一般建筑是优势支柱产业。从项目类型来看,交通运输建设、电力工程和一般建筑类项目合计完成营业额35.69亿美元,占比87.2%。其中交通运输建设项目完成营业额20.81亿美元,占比50.86%,同比下降11.22%;电力工程类项目完成营业额11.32亿美元,占比27.66%,同比增长58.32%;一般建筑类项目完成营业额3.55亿美元,占比8.68%,同比下降19.95%。

二、下一步工作考虑

当前,陕西省对外承包工程业务总承包项目少、分包的比重较高,带资承包、EPC总承包、BOT等新型承包项目少,企业境外项目融资渠道窄,融资难、融资成本高的问题依然突出。对此,陕西省将进一步加强在以下方面的工作,推动业务高质量可持续发展。

(一) 进一步推动金融支持的力度。陕西省将加

强同金融机构的合作,鼓励金融机构加大对对外承包工程全产业链的金融支持,在贷款利率、项目融资方面采取更加灵活的政策,发挥政策性银行等金融机构作用,同时调动商业银行“走出去”的积极性,不断创新融资支持方式,降低企业在海外业务发展中的资金压力;充分发挥政策性保险机构创新出口信用保险产品,大力发展海外投资保险,合理降低保险费率,扩大政策性保险覆盖面。在条件成熟时探索设立“海外陕西产业发展基金”,在先进制造业国际产能合作、海外并购投资、国际基础设施建设、国际合作园区建设、陕韩国际经济合作和陕西跨境服务业等六个方面推动陕西企业“走出去”开展跨国经营、战略并购,不断扩大“海外陕西”的份额。

(二) 强化企业间合作,开创新的业务发展空间。

当前,国际承包工程市场向着项目大型化、复杂化、综合化方向发展。大型项目建设完成、正常运营并发挥良好的社会效益,需要产业链中各环节企业的密切配合。要加强产业链上下游企业间的合作,积极拓展售后运营和维护管理业务,探索投资、建设和运

营相结合的“建营一体化”合作方式。推动陕西省建筑、铁路、公路和电力四大行业企业加强横向合作,推动设计、施工企业加强纵向合作,变单一优势为集群优势,不断提高陕西省企业参与国际工程项目的综合竞争力。打造陕西省对外承包工程行业集勘察设计、施工建造及运营维护为一体的全产业链整合能力,拓展新的业务空间。

(三) 以“一带一路”基础设施建设合作为抓手,推动业务结构调整和转型升级。借助“一带一路”建设、非洲“三网一化”建设、拉美基础设施合作等区域合作机制的推进,加强对相关国家市场机遇的研究,做好市场和业务布局。在发挥陕西省工程承包传统优势的基础上,积极开展“工程承包+融资”、“工程承包+融资+运营”、BOT、PPP等合作,全面提高对外工程承包水平。鼓励骨干企业发挥优势,带动更多陕企抱团出海、错位发展,支持对外投资企业、工程承包企业和陕西省设备制造企业联手“走出去”,以投资项目、工程承包项目带动省内大型成套机械设备、原材料、生活物资、技术和服务出口。

北京市

2018年,北京市共有5家企业进入ENR(《工程新闻记录》)全球最大250家国际承包商榜单,分别为中地海外集团有限公司(111位)、北京建工集团有限责任公司(123位)、神州长城国际工程有限公司(138)、北京城建集团有限责任公司(148位)、北京住总集团有限责任公司(243位),成为北京市对外承包工程业务的领军企业。

一、业务发展概况

2018年北京市对外承包工程业务完成营业额39.98亿美元,与上年基本持平,同比下降0.7%;

新签合同额73.03亿美元,同比下降19.3%。完成营业额位列全国第11位。主要特点如下:一是从完成营业额看,非洲地区完成营业额18.12亿美元,占总额的45.3%;亚洲17.65亿美元,占总额的44.1%;在33个“一带一路”国家完成营业额19.03亿美元占总额的47.6%。二是对外承包工程项目主要集中在交通运输建设、一般建筑、工业建设项目等领域。三是新签项目合同额在1000万美元以上的项目78个,合计68.86亿美元,其中5000万美元以上的项目32个。四是对外承包工程拉动外贸出口近10%,工程项下带动外贸出口60.3亿美元,占全市货物出口额9.8%,同比增长3.8%。

表 5-2 北京市对外承包工程业务排名前 10 家企业

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	中地海外集团有限公司	59,487	中铁亚欧建设投资有限公司	188,800
2	中成集团总公司	38,596	中铁十六局集团有限公司	87,439
3	北京建工国际公司	34,455	中地海外集团有限公司	83,696
4	北京城建集团有限责任公司	31,349	安东石油技术（集团）有限公司	76,122
5	中国水电工程顾问集团有限公司	28,758	中矿资源勘探股份有限公司	75,409
6	北京四达时代软件技术股份有限公司	23,342	中成集团总公司	35,016
7	中国中铁股份有限公司东方国际建设分公司	18,166	北京四达时代软件技术股份有限公司	25,400
8	中矿资源勘探股份有限公司	17,022	北京建工集团有限责任公司	23,993
9	北京建工集团有限责任公司	16,584	中国航空港	20,513
10	安东石油技术（集团）有限公司	14,065	北京建工国际公司	20,319

表 5-3 北京市对外承包工程业务排名前 10 国别（地区）

单位：万美元

序号	国别（地区）	完成营业额	国别（地区）	新签合同额
1	马来西亚	39,005	哈萨克斯坦	215,752
2	埃塞俄比亚	31,355	尼日利亚	91,855
3	尼日利亚	28,369	赞比亚	74,160
4	赞比亚	27,568	伊拉克	70,814
5	巴基斯坦	26,475	俄罗斯联邦	38,030
6	泰国	21,509	孟加拉国	27,603
7	马尔代夫	15,721	英国	21,295
8	阿尔及利亚	13,740	塔吉克斯坦	20,634
9	莫桑比克	11,958	马来西亚	19,646
10	刚果（布）	11,498	老挝	17,450

二、重点企业和典型项目

（一）中地海外集团有限公司

中地海外集团有限公司是由中央企业、管理团队、地方国资、海外骨干员工及外部自然人等共同出资组建的混合所有制企业，多年来一直稳居北京市对外承

包工程业务第一名。中地海外秉承“合作创造财富，创新谋求发展”的经营理念，肩负“走出去”的使命，坚持面向海外市场、长期扎根属地化经营，在体制、机制和发展模式上具有鲜明的自身特点，为股东赢得了丰厚的回报，为所在国发展和中国“走出去”战略的实施做出了突出的贡献，成为新时代中国外经独具

特色的全外向型企业。

自成立以来，经营领域已经从单一的工程建设，发展成为包含咨询规划、投资运营、海外基础设施建设、物流贸易等四大业务领域。国内外近2.5万名雇员，其中90%以上为外籍。中地海外在非洲已形成东非区、中西非英语区和中西非法语区三大区域中心，下辖27个国家市场，占整个非洲国家的50%，其中在尼日利亚已有35年历史，以团队为基础和核心的品牌影响力日益彰显。

中地海外正在向着打造“非洲发展的伙伴”和“中非合作的桥梁”的服务平台努力奋斗。

在施典型项目：埃塞俄比亚至吉布提跨境供水项目

本项目业主为吉布提国家水利和卫生局，合同金额3.39亿美元。项目采用EPC总承包模式，并采用中国技术规范和中国设备，其中设备供货超过2.2亿美元，不但带动了中国产品和技术出口，而且为中国企业的技术和产品走出去战略创造了良好的平台。有利于化解过剩产能，拉动经济增长并促进产业转型升级。该项目施工技术标准使用中国标准，进一步提升了我国在世界标准领域的话语权和影响力。

埃塞-吉布提跨境供水项目是吉布提国家级战略工程，作为重要民生项目，对于解决吉布提严重水源危机，保障社会经济发展，改善民众生活质量具有重大意义。该项目以实际行动践行国家“一带一路”倡议，契合“建设政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体”的战略目标。该工程将水源地埃塞俄比亚、受益方吉布提以及投资与建设方中国三者紧密联系在了一起，形成了相互促进，共同发展，互利互惠的合作发展关系，成为一带一路沿线国家加强多边经济合作，实现互利共赢的典型范例，体现出“一带一路”倡议中共商项目投资、共建基础设施、共享合作成果的战略举措，对于推进“一带一路”建设具有重要示范作用。

（二）北京城建集团有限公司

北京城建集团有限责任公司是北京市国有重点

骨干企业，在“走出去”方面成绩显著。在2018年ENR评选中，位列ENR全球大承包商第31名，ENR国际大承包商第148名，较2017年提升32名，位列2018全球工程设计企业第72位及国际工程设计企业第209位；首次获评2018年对外承包工程社会责任绩效“领先型”企业，全票增选为中国对外工程承包商会的副会长单位。马代国际机场改扩建项目营地被授予“2018中国海外工程杰出营地”。

典型项目：马尔代夫国际机场改扩建项目

项目总投资4.4亿美元，项目采用EPC总承包模式，建设内容包括填海、4F级跑道、油库、输油系统、货运航站楼、停机坪的勘察、设计、采购和施工任务，于2016年11月20日正式开工，总工期36个月。2018年9月被誉为“空中巨无霸”的机型在马尔代夫首次成功试飞，标志着由中国企业承建的这座国际机场新跑道全面完工并可以投入使用。机场扩建后不仅能起降大型客机，有效提升运输接待能力，还将给当地带来总额超过47亿美元的净收益，及带动地区经济发展，直接带来约9000个就业岗位，并为当地旅游相关产业创造约7.5万个就业机会，就业率增加20%。

三、主要工作措施

北京市认真贯彻党和国家一系列“走出去”战略部署，增强服务企业的意识，采取多种措施帮助企业拓展对外投资合作渠道，提升参与国际竞争的能力和水平。主要措施如下：

（一）持续改善营商环境。坚持境外投资事项“备案为主、核准为辅”的管理模式；加快项目审批，建立重点项目绿色通道；拓宽宣传渠道，制发了《创新对外投资合作方式三年行动计划》、《走出去指南及重点企业名录》、《对外投资合作政策文件汇编》等。及时了解企业对外投资合作过程中遇到的困难与问题，做好指导及预警提示服务。

（二）帮助企业缓解融资难。为解决中小企业银

行授信额度低等问题，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。

（三）开发建设北京国际经贸合作平台。建设面向全球、线上线下、海内外互助的“北京国际经贸合作平台”，包括两个子平台：线上平台“北京经贸通”，由市商务局会同市外办、市侨办等 9 个政府部门和单位共同开发建设，具备了新闻发布、项目撮合、互动交流等功能；线下平台“北京境外服务中心”，为企业提供海外投资目的地的针对性服务，是连结境内外国际交往资源的桥梁和纽带，目前已建立 28 家境外服务中心，计划建设 80 个左右境外服务中心，形成覆盖全球主要国家和地区的北京国际经贸合作服务网络，为企业在政策咨询、法律服务、双向投资等多个方面提供务实帮助。

（四）搭建投资商机发现平台。创办了“双向投资论坛及系列国别日”活动，联合各驻华使馆，每月举办一次“一带一路”沿线国家或地区的国别日活动，发布境外投资项目信息，组织双方企业对接磋商。

（五）建立了外经贸担保服务平台。市级财政出资初始规模 1 亿人民币，按照年运营放大不低于 5 倍的规模开展外经贸企业融资担保业务，重点支持北京市企业对外投资合作、支持“双自主”企业和文化产品扩大出口等。

四、存在的主要问题和下一步工作考虑

2018 年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，市场分布越来越广，同时也要注意，北京市对外承包工程业务仍主要集中在亚非拉等市场，在欧美市场参与度仍有待

提高。其次，在业务开展过程中面对各类风险如政治风险、经营风险等的威胁和挑战也在不断提升，亟待提高企业经营管理能力和风险防范能力。另外，随着国际贸易保护主义、逆全球化思潮逐步的抬头，政治经济全球化的趋势开始放缓，国际工程承包市场总体规模出现萎缩，国际承包商之间的竞争更加激烈，各国企业都在通过结构调整、跨国经营和技术创新，在全球范围内寻求更大的发展空间，中国企业在国际场所面临的外部竞争和压力越来越大。

2019 年度，在全球经济缓慢复苏，拉动国际工程承包市场需求扩大，“一带一路”倡议影响力不断扩大，推动沿线国家政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通，为行业发展带来巨大机遇。预计 2019 年北京市对外承包工程规模将与 2018 年持平，在市场、模式等方面有所创新和优化。

2019 年，北京市将抓住“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机遇，高质量完成北京市“一带一路”建设三年行动计划及北京市商务委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。在北京市对外承包工程领域将做好以下工作。

（一）紧跟形势发展求实效。一是密切关注国际形势变化，建立完善预警机制。与社会组织合作，以政府购买服务的方式，定期发布国别投资风险报告及投资风险指数分析报告。组织编写发布《北京市对外投资合作发展报告》。二是服务好 2019 年“一带一路”国际合作高峰论坛活动，组织好国外参会企业与北京市“走出去”企业的对接洽谈活动。三是加强与商务部的联系与沟通，及时汇报北京市对外投资情况及遇到的困难，争取政策方面的支持。探索利用商务部培训中心举办的发展中国家商务人员培训班的机会，承办关于中国标准的培训内容，推广宣传中国标准，助推标准走出去。四是利用服务业扩大开放进一步深化的政策机遇，完善走出去服务体系，探索双向投资融合发展的机制和政策措施。五是加大对企业的培训力度，以专题培训、大讲堂等多种形式，宣传走出去政策，

引导提高企业主动了解国外市场情况、履行社会责任等方面的意识和能力。

(二) 主动贴近企业送服务。一是大规模开展调研活动,主动发现、协商解决企业走出去过程中遇到的困难问题,将常规的“等企业来办事转变为上门帮企业办事”的工作方式。二是送信息,解决企业获取信息不对称的问题。发挥“经贸通”及类似信息平台

作用,多渠道收集整理境外投资信息及相关政策信息,利用培训、会议、手册、网站等多种手段主动向企业提供,使政务更加透明。三是加强项目跟踪研究,以项目服务为纽带,帮助企业解决项目推进过程中遇到的困难。探索建立投资收益及效果报告制度,引导企业定期报告境外投资项目进展及成效情况,做到心中有“数”。

河南省

一、业务发展概况

2018年,河南省对外承包工程新签合同额为36.39万美元,同比增长15.6%;完成营业额为32.34万美元,同比增长9.7%。

(一) 市场分布

2018年,河南省对外承包工程项目主要分布在

非洲和亚洲地区。其中,非洲新签合同额25.08亿美元,占比68.9%;完成营业额17.08亿美元,占比52.8%。亚洲新签合同额10.94亿美元,占比30.1%;完成营业额14.57亿美元,占比45.1%。项目主要分布在刚果(金)、沙特阿拉伯、尼日利亚、津巴布韦、几内亚等国家。

表 5-4 河南省对外承包工程业务前十国别(地区)市场排名

单位:万美元

排名	国家名称	新签合同额	占比 %	完成营业额	占比 %
1	刚果(金)	86,907	23.9	30,580	9.5
2	沙特阿拉伯	57,493	15.8	67,019	20.7
3	尼日利亚	36,939	10.2	7,357	2.3
4	津巴布韦	32,414	8.9	619	0.2
5	几内亚	26,766	7.4	17,052	5.3
6	乌干达	15,489	4.3	7,526	2.3
7	坦桑尼亚	12,774	3.5	26,997	8.3
8	赞比亚	11,503	3.2	6,908	2.1
9	科威特	7,712	2.1	24,362	7.5
10	印度尼西亚	7,308	2.0	1,434	0.4

(二) 行业结构

2018 年，河南省对外承包工程新签项目主要分布在交通运输建设、石油化工、矿山工程建筑(含坑道、

隧道、井道挖掘、搭建等)、电力工程建设，上述四大类项目新签合同额合计占全省对外承包工程新签合同额的 83.3%。

表 5-5 河南省对外承包工程主要专业领域业务分布

单位：万美元

项目大类	新签合同额	占比(%)	完成营业额	占比(%)
交通运输建设	115,582	31.8	120,545	37.3
石油化工	81,974	22.5	118,517	36.6
矿山工程建筑	62,181	17.1	7,386	2.3
电力工程建设	43,464	11.9	4,854	1.5

(三) 典型合作项目

2018 年，全省新签对外承包工程合同额 1000 万美元以上项目 65 个，新签合同额 330925 万美元，占全省新签合同总额的 90.9%，主要为交通运输建设、矿产开发、石油化工、水利建设、工业建设及电力工程建设类项目，主要分布在刚果(金)、尼日利亚、几内亚、沙特阿拉伯、坦桑尼亚、乌干达、赞比亚等国家。主要项目有：中铁七局集团有限公司签订的合同额为 5.75 亿美元的刚果(金)庞比铜钴矿基建项目；中国电建集团河南工程有限公司签订的合同额为 3.0 亿美元的津巴布韦旺吉电厂三期工程；中石化中原石油工程有限公司签订的合同额为 1.91 亿美元的沙特钻修井项目；中石化华北石油工程有限公司签订的 2 个合同额为 1.75 亿美元的沙特钻井服务。

二、主要工作措施

(一) 认真贯彻国家对外承包工程业务新规，积极做好对外承包工程项下劳务风险备用金的退还和项目备案工作。进一步明确并规范对外承包工程项下对外劳务合作风险处置备用金退还流程。按照商务部办公厅、海关总署办公厅、质检总局办公厅《关于做好对外承包工程资格审批取消后有关政策衔接工作的通知》(商办合函〔2017〕390 号)、《对外劳务合作

风险处置备用金管理办法(试行)》及有关规定，明确并规范了对外承包工程业务项下对外劳务合作风险处置备用金的退还流程，并在省商务厅官网进行了公告。认真做好对外承包工程项目备案工作。按照《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》(商办合函〔2017〕455 号)的规定，在把对外承包工程项目备案对外劳务合作风险处置备用金缴存和补缴关的基础上，进一步简化程序、提高效率，助推河南省对外承包工程企业拓展业务，加快发展。

(二) 积极推进引导省内“走出去”骨干企业开展战略合作，服务建筑业转型升级。主动适应河南企业“走出去”的新形势、新要求，及时向省政府提出了实施“豫企出海”工程的建议。协助指导河南省企业国际合作协会顺利完成了换届工作，专门在协会理事会设立了对外承包工程委员会，明确了委员会结合会员单位和省内企业对外承包工程业务现状和发展方向，负责对外承包工程相关业务的政策研究，相关会员单位业务拓展、业内联合及质量安全、企业利益和员工权益维护、公平竞争、行业自律；收集相关会员单位意见建议，及时向政府部门反馈，参与政府政策制定的职责任务。推动中建七局分别与洛阳市政府共建乌兹别克斯坦经贸合作区、与河南林德国际物流公司共建德国中欧空港产业园的战略合作。谋划推动在河南省“走出去”企业集中地区和省内同时建立双跨

经贸合作区。

（三）做好对外承包工程“双随机一公开”检查工作。认真贯彻落实商务部办公厅 2017 年 10 月 26 日印发的《对外投资合作“双随机一公开”监管工作细则（试行）》（商办合函〔2017〕426 号）（以下简称“工作细则”）和河南省政府办公厅《关于公布省政府部门随机抽查事项清单》（豫政办〔2017〕80 号）要求，共开展 2 次“双随机一公开”检查工作。

三、存在的主要问题及下一步工作考虑

从对外承包工程业务数据和项目备案情况来看，河南省开展对外承包工程业务的企业多为驻豫央企，省属企业不多，民营企业更是凤毛麟角，一方面是因

为国际工程承包市场情况复杂多变，境外企业在选择上较偏向央企，另一方面也反映了我省企业承揽境外承包工程的整体实力不强。且随着国际形势的复杂多变，竞争日趋激烈，对外承包工程企业面临的挑战日益增大、困难增多，其业务取得实效的不确定性也随之增大。下一步河南省商务厅将着重开展以下工作：一是适应新形势，全面落实“备案+负面清单”管理模式，进一步规范管理对外工程承包业务；二是加快组建“走出去”企业联盟，推动异业联合、强强联合，提高河南“走出去”企业国际市场竞争力；三是依托“河南企业走出去网”，建立河南省企业“走出去”公共服务平台，更好地为全省“走出去”企业提供政策解读、信息咨询、风险预警、在线办事等各项服务。

云南省

2018 年，全球经济延续复苏态势，但能源资源价格仍维持低位，非洲、拉丁美洲等资源型国家财政收入减少，基建投资增长乏力，贸易保护主义抬头，内外竞争加剧，国际承包工程市场整体表现低迷。在此大背景下，云南省坚持稳中求进工作总基调，按照高质量发展要求，有效应对外部环境深刻变化，紧跟国家“一带一路”建设和国际产能合作指引，攻坚克难、多措并举加大市场开拓力度，取得了难能可贵的成绩：全省对外承包工程合同额、营业额均实现平稳增长，对外承包工程规模、效益和影响力与日俱增，境外重大项目、基础设施互联互通已成为云南参与“一带一路”建设的重要支撑。

一是对外承包工程业务规模持续扩大。2018 年，云南省依托重点大项目，不断扩大对外承包工程规模，培育新的增长点，大力开拓国际新市场，推动企业转型升级，全面提升对外承包工程质量和水平。全年新签对外承包工程合同 87 份，新签合同额 14.3 亿美元，

同比增长 4.6%；完成营业额 17.27 亿美元，同比增长 1.44%，营业规模居全国第 17 位。

二是“一带一路”沿线市场快速增长。云南省主动服务和融入国家战略，加快推进面向南亚东南亚辐射中心建设，在互联互通和基础设施建设、产能合作、能源和产业园区合作等方面推动落实了一批合作项目，成为对外承包工程行业发展的重要驱动力。2018 年，云南企业参与“一带一路”沿线国家（以下简称“沿线国家”）市场开拓更加活跃，项目投（议）标次数较上年同比增长 13%，投（议）标金额同比增长 17%；签订承包工程合同额 7.38 亿美元，占同期云南在全球承包工程总规模的 51%；完成营业额 8.56 亿美元，占同期总额的 69%。业务主要集中在东南亚 11 国，其中缅甸、老挝、柬埔寨、马来西亚、印度尼西亚等沿线国家成为热点市场。

三是周边基础设施互联互通不断加强。云南省积极推动企业稳妥参与实施铁路、公路、港口、航空、

电力、电信等互联互通重点项目和上下游配套项目。目前，云南企业在周边国家承包工程业务 75% 集中在基础设施领域，交通运输建设占云南在周边国家承包工程业务总规模的 48.91%，电力工程建设占 14.92%。签约项目主要分布在缅甸、老挝、柬埔寨、斯里兰卡等国。

四是对外承包工程重大项目稳步推进。云南企业承揽大型项目能力进一步提升，重大项目数量持续增加。2018 年，云南新签合同额超过 5000 万美元的项目 7 个，合计 13.13 亿美元，占新签合同总额 91.8%；在建工程合同额超过 5000 万美元的项目 17 个，合计 48.76 亿美元。主要分布在电力工程、一般建筑、交通运输等行业。贝宁新国际机场、马来西亚仙本那填海、印尼 Gumbasa 水电站等上亿美元特大项目成功签约；厄瓜多尔可卡可多辛克雷水电站实现运营移交，老挝万象城市网改造、柬埔寨吴利旅游娱乐综合体、中老铁路Ⅳ、Ⅴ标段等上亿美元的项目稳步推进，有力支撑了“一带一路”“辐射中心”建设

和国际产能合作。

五是承包项目经营模式逐步迈向高端。目前，云南省具有比较优势的水电、公路、房建、冶金等行业企业，正逐步以带资承包、EPC、BOT、PPP 等模式在境外承揽工程和开展技术咨询服务，对外承包工程转型升级逐步加快，“建营一体化”项目逐渐增多，带动设备、技术、服务、标准走出去作用不断增强，实现了云南对外承包工程新发展新提高新突破。

六是属地化经营管理助力民心相通。属地化经营是企业在国外谋求生存发展的必然趋势。云南对外承包工程企业深入实施属地化经营，2018 年为所在国提供约 6000 个就业岗位，为当地培养了大批专业技术人才和经营管理人员，有效提升了所在国的劳动技能和工艺技术水平，加快了当地的工业化进程，受到了东道国人民的认可和欢迎。特别是不少“走出去”企业积极履行社会责任，支持当地教育、文化、卫生等事业发展，改善民生，有效地促进了民心相通。

第六章

专家视角

本篇邀请了对外承包工程合作领域的多位专家，就推动对外承包工程高质量发展的热点问题探讨，本篇观点仅代表专家个人观点。

推动设计咨询企业“走出去” 促进我国建筑业国际化高质量发展

中国建筑股份有限公司海外部总经理 陈文健

自改革开放之初第一批建筑企业走出国门以来，对外承包工程行业已经历了 40 年的发展历程。从劳务分包到工程分包，到工程总承包，我国建筑企业一步一个脚印，开辟了自己的对外发展道路，成为了国际工程承包舞台的一支重要力量。2013 年“一带一路”倡议的提出更是开启了国际投资合作的新航程。我国建筑企业作为建设“一带一路”的践行者、主力军，贡献了一批大型基础设施、城市地标工程，有效助推政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通。2018 年，我国建筑企业对外承包新签合同额 2418 亿美元，完成营业额 1690 亿美元，共计 69 家企业进入 ENR 发布的 250 强国际承包商榜单，占国际工程承包市场的份额达 23.7%。而就在本世纪初，中国建筑企业对外承包合同额、营业额不过百亿美元左右，在国际市场的份额仅 6%。这一数据对比足以突显对外承包行业规模增长之迅速。

然而，我们又不得不承认，尽管我国建筑企业“走出去”取得了巨大成就，但建筑业国际化发展质量不高的问题仍然存在，国际市场的高端仍由欧美企业把控。当前，国际环境正在发生深刻的变化，建筑市场进入新的变革期，不确定性增加，新的机遇也不断涌现。在新的形势下，推进我国建筑业在国际市场的高质量发展更显急迫。如何实现我国建筑业高质量“走出去”，笔者认为，当务之急就是要按照党的十九大提出的要求，推动我国建筑业在国际市场迈向价值链高端。只有这样，我国建筑业才能具备更大的价值增

值能力、资源配置能力、运营管理能力、技术创新能力、风险防控能力，形成相当的行业话语权。而迈向国际建筑市场的价值链高端，仅仅依靠从事建筑承包的企业是远远不够的，还必须大力推动我国设计咨询企业“走出去”。如果说总承包商是建筑行业的主要“玩家”，设计咨询企业就是这个行业的“灵魂”，具有更强的知识密集要素和不可替代性，是建筑业“走出去”实现高质量发展必须占据的关键环节。围绕这一观点，笔者将主要谈以下几点思考。

一、我国建筑业“走出去”仍处于价值链中低端

一直以来，由于历史的局限性，我国建筑业“走出去”始于劳务分包和工程分包，采取的是自下而上的发展策略，依靠的主要是价格优势。而处于价值链高端的设计咨询业务“走出去”尽管可追溯至上世纪五六十年代的对外援助工作，有较长的发展历程，但相较施工业务明显滞后，国际化程度不高，设计认可度偏低，在“走出去”的产业链中相对缺位，对建筑产业“走出去”的引领和带动作用并未得到有效发挥。

相比之下，欧美发达国家建筑产业“走出去”却是以设计咨询先行，掌握了价值链前端高增值环节主动权。设计咨询企业往往作为业主的代理人，基于为投资者负责的理念，为业主提供全方位的建筑设计服务和工程咨询服务，包括项目策划、方案设计、技术

设计、专项设计、造价控制、承包商选择、施工现场监管和指导以及后期评估等，有效地帮助业主实现了既定的建设目标，并以此掌握了整个建筑行业的话语权，带动施工、材料等相关产业共同“走出去”。在很多国家，我国企业作为总承包商承接了大量高端建筑项目，但这些项目的设计和监理工作都由欧美设计咨询公司承担。这些欧美公司掌握了项目后续实施的话语权，压缩了总承包商的利润空间，并且将大量技术和产品的来源限定在欧美国家。例如，北非某国家曾是我国对外承包工程的最大市场之一，当地众多大型标志性建筑都是由我国企业承包实施，由于业主普遍雇佣欧美设计咨询公司管理项目，这些设计咨询公司虽然在项目上只派出十多人，却牢牢控制了项目材料设备的审批权，审批的结果就是绝大多数产品设备都来自欧洲。

通过分析 ENR 发布的国际 225 强设计咨询企业排名数据，可以发现国内外设计咨询企业在国际市场上的地位和影响力对比。根据 ENR 统计，2018 年国际 225 强设计咨询企业中，中国企业共有 24 家，在国际市场的份额为 7.1%，排名最高的为 17 名；而进入该榜单的美国企业有 76 家，欧洲企业有 56 家，欧美企业累计在海外完成营业额 528 亿美元，市场份额超过 80%。业务领域方面，中国设计咨询企业仅在电力领域跻身国际前十强，在一般建筑、石化、工业、水务、水处理、制造加工等其他细分领域均不具明显优势。而从企业的国际化水平来看，ENR 225 强设计咨询企业整体国际化业务占比 45%，前十名企业中，有八家企业的国际化占比在 70% 以上，而我国企业这一占比仅 14%，远低于国际平均水平，并且我国设计咨询企业的合作对象主要是我国“走出去”的投资商、承包商，与国外客户的直接合作很少。

尽管我国企业逐步意识到这一问题，积极推动设计业务“走出去”，实施了一批 EPC 总承包项目，也尝试通过中国设计企业进行设计优化和价值工程，带动了部分中国产品的出口，但由于项目咨询管理由欧美公司负责，使用的也是欧美国家标准，我国企业

为使用中国产品需要做大量的论证说服工作，沟通推进过程相当艰难。

既有的“走出去”路径导致我国建筑业形成“身子出去了但头没出去”的现象，在国际承包市场上的话语权不够，在国外很多项目上都处于价值链的中低端。

二、设计咨询“走出去”滞后的原因分析

为什么中国处于建筑产业价值链高端的设计咨询行业“走出去”力度明显落后于工程承包业务？除历史原因以及欧美设计咨询企业的先发优势以外，更多的还在于国内外建筑行业管理体系上的差异，导致设计咨询行业在国内形成的既有优势难以发挥，融入国际市场又有很大难度。

一方面，设计咨询在国内和国外建筑产业链中的定位存在较大差异。我国设计咨询行业管理体制与国际通行做法相比有着明显不同。国际设计咨询企业主要为业主提供设计和施工监督管理（监理）服务，前期根据业主功能需求完成初步设计和造价估算，在此基础上协助业主进行工程总承包商招标。锁定承包商后，设计咨询企业角色发生本质转变，不再进行深化设计，而是在后续设计采购和施工过程中作为业主助手在保证项目功能和预算控制等方面发挥作用，项目的深化设计交由总承包商整合分包商、供应商和专业咨询顾问等资源在原有设计的基础上进行。

而在国内，由于政府管理模式、业主投资管理模式、设计咨询模式、项目交易模式等都与国际差异巨大，导致建筑业国内市场需求与国际市场差别很大。业主作为投资人在管理项目功能、预算以及投资回报等商业安排的同时，往往还要成立大型项目指挥部，既管理设计院，又管理项目招标大量工程专业问题。设计企业一竿子插到底，直接完成施工图设计，虽然效率高，但面对千差万别的工程项目遵循大一统规范，缺乏个性化和经济性。同时，由设计院完成的施工图

设计大多会预先确定设备材料和做法等。虽然我国的设计院也会考虑设计优化,但这与在国际工程总承包模式中项目合同总价已经确定的情况下,总承包商带领专业分包商实施价值工程的力度和方法有本质的区别。基于国内建筑业体制成长起来的设计院,与国际工程项目管理需要的设计咨询企业相比,在角色上存在较大的错位,即便“走出去”也很难适应国际业主的需求。

另一方面,国内外建筑行业标准也存在较大差异。目前我国的规范标准有 7000 多本,分类繁多,体系编排较为庞杂,与国际标准和规范也没有交互认证机制。尽管我们积极推动中国标准“走出去”,也已经完成了部分标准的翻译,但由于标准体系上的差异,国际同行对我们的标准看不懂、理解不了,更谈不上应用。甚至在一些由政府出资的项目上,虽然业主对中国标准持开放态度,合同明确约定允许使用中国标准、中国产品,但由于中国标准与当地惯用的标准无法对接,业主和当地咨询公司无法理解中国标准,造成在实施此类项目时,企业既要满足中国标准,又要满足当地标准,反而形成双重制约,增加项目成本。例如,某非洲国家项目,中国设计院提供的前期方案满足了业主的功能要求,得到了业主认可,我们也顺利获得了该项目,但在进入实施阶段以后,因标准差异、结构设计软件不匹配等原因,业主聘请的欧洲咨询公司难以理解中国设计院所出具的结构、机电、幕墙等不同专业施工图,无法进行审批,最终被迫邀请欧洲设计公司介入,共同完成设计工作。由于中国标准与国际标准的无法对接、不能融合,一定程度上导致作为标准直接使用者的设计咨询企业在“走出去”中容易出现水土不服的情况,需要重新学习和融合国际标准,难度很大。

此外,设计咨询企业“走出去”主观动力不足也是重要原因之一。国内建筑业长期保持高速增长,2018 年建筑业总产值高达 23.5 万亿元,建筑业的蓬勃发展为设计企业提供了广阔的市场空间。受国内建筑业环境影响,设计企业对标国际同行、追求国际化

发展动力不足,对国际化人才的培养也不够重视。加上海外设计项目跟踪周期长、投入大、风险高,如项目最终未能达成,设计企业承担的成本风险较大,并且海外项目设计收费滞后,汇兑风险高,也影响设计企业“走出去”积极性。

由于多重因素制约,我国建筑设计咨询行业始终未能形成国际认可的能力,也没有创新“走出去”模式和途径,在国际竞争中长期处于较为弱势的地位,其“走出去”尚需依赖工程承包带动,为业主提供咨询、监理等高端服务的仍以欧美企业为主。

三、关于推进建筑业国际化迈向价值链高端的措施的思考

针对行业体系的差异,如何推动设计咨询“走出去”,实现迈向价值链高端的目标,从而真正带动我国建筑业国际化高质量发展?笔者认为,根本上需要推进国内建筑业改革,促使我们在国内的优势在国际市场上也能有用武之地,起到带动与促进作用。

(一) 加快推进工程承包模式的改革

推动我国建筑业转型升级和推动建筑业“走出去”是相辅相成的。或者说,推动我国建筑业转型升级是推动其提升国际竞争力的前提。

按照哈佛商学院迈克尔波特的国家竞争力理论,一个国家产业的国际竞争力取决于四个因素:生产要素、国内需求、产业要素和企业竞争。其中国内需求是个关键因素,这套理论认为,所有企业都会“自觉”按照国内市场需求而建立一套组织体系和商业模式,因为国内市场需求往往规模更大更贴近企业。如果一个国家某产业的国内需求与国际上差异很大而且并不具备优势或者超前性,这个产业就很难真正形成国际竞争力。

而建筑业“走出去”面临的现实是国内建筑产业模式与国外割裂,国内的规范标准、商业模式、管理模式都自成体系,与国际不接轨,在国内面临的客户需求和“走出去”面临的客户需求差异很大。尤其是

处于价值链高端的设计咨询行业，其本质上是服务行业，但如果我们的方案和设计都无法令业主（客户）理解，那我们又如何赢得认可呢？而我国目前设计咨询行业的体制与国外市场需求，小到提交设计成果的方式，大到向业主提供咨询服务的范围和标准等等，都存在较大的差异。

所以，有必要在建筑产业体制改革过程中，重新构建建筑产业参与各方的合理关系，按照国际通用的建筑业管理机制加强改革，加大力度推进工程总承包模式和全过程咨询。这就包括，重新定义业主管理的范畴，在项目建造过程中，业主作为投资商，重点关注功能、预算、回报等，工程建设的监督管理工作交由专业的设计咨询企业负责；重新定位设计院在项目全生命周期管理中的角色，与国际市场需求接轨，培育一批具有国际水平的全过程咨询企业，提升其在投资、勘察、设计、监理、招标代理、造价等全过程咨询的能力；同时，培养建筑企业的“总”承包能力，将项目实施的部分或全部设计任务交由建筑企业负责，并对产品最终的质量、工期和造价等负整体合同责任，发挥“总”牵头作用，成为真正意义上的工程总承包商。相信这种新的产业结构可以强力助推我国建筑业“转型升级”。同时，由于新的产业结构与国际上是相通的，也有利于整个产业的“走出去”。

（二）加快推进我国标准规范的改革

中国标准只有与国际标准进一步对接融合，才有可能更快更好地“走出去”。而标准“走出去”的主要目的在于打破国外的标准壁垒，使企业能够利用中国具有比较优势的要素，扩大国际竞争优势和影响力。

目前已经有许多关于中外标准对比研究的成果，总体而言，虽然我国在过去40年来已经实施了大量项目，但在标准体系建设方面还是存在不少滞后，需要大胆改革。

在改革方向上，一是要系统总结改革开放40多年来在建筑领域，尤其是建造环节，在工艺、技术等方面的创新做法和先进经验，并将这些创新和经验反映到规范标准中，形成能体现中国发展特点和优势、

具有更高价值的规范标准。二是在规范标准体系上向发达国家靠拢。由于欧美发达国家的先发优势，欧美规范在很多国家已经成为事实上的标准，具有法律上的意义。因此要加强对欧美发达国家标准体系的研究和理解，对标国际惯例，尤其是在体系编排上要充分借鉴其特点和优点，与其形成良好的继承和呼应关系，以更好地推广中国标准。

在具体推进上，可考虑选取部分城市（如建筑业比较发达的上海、深圳等）进行试点，统筹开展标准体系、业主投资体制、产业体系和设计咨询改革，过程中可以适度引入国外优秀的设计咨询企业、工程总承包企业等，与中国企业形成联合体实施项目，借鉴并积累经验。

近年来，有关部门采取多项举措推动工程总承包改革和标准体系改革，已经取得了一定进展，但改革是一个长期的渐进过程，对整个行业参与各方的重新定位也不可能一蹴而就。

（三）加快推动设计咨询企业“走出去”

迈向国际建筑产业价值链高端，推进国内外产业融通，需要我国设计咨询企业更多地“走出去”。归根结底，行业的融合、标准的推广都是一个“使用”的过程、“活”的过程。只有通过设计咨询企业在国际市场上对标准的应用，并在应用过程中通过与国际同行的交流、质疑、争论等，才有可能将我们先进的规范标准推广出去，也才能更好地学习了解国际同行的经验，充分借鉴其在行业管理、标准体系编排等方面的特点和优点，加快推进我国建筑行业的优化改革，与其形成良好的继承和呼应关系，促进我国建筑业高质量“走出去”。

为提升设计咨询企业“走出去”的积极性，可进一步发挥产业链协同作用。鉴于国际设计咨询行业已被欧美企业占据的基本事实，中国设计企业“走出去”更需要建筑产业链上下游企业的带动，通过各方协同、抱团出海、整体对外，扩大赢面。走在国际化最前沿的工程承包企业，在海外项目运作和实施过程中，可加强同国内设计咨询企业的合作。尤其当前“一带一

路”建设持续深入推进，在促进道路、桥梁、机场、港口等基础设施“硬联通”的同时，还需要加大规划、标准等方面的合作，推进“软联通”，这其中就涉及大量的规划设计工作，需要设计咨询企业进一步“走出去”，提供可行的规划设计方案。目前国际业务排名靠前的国内设计企业，基本均为我国各大建设集团的下属设计院，代表了行业领先水平，这也有效论证了产业协同的作用和效果。为此，可结合实际考虑选定一批“中国设计与中国施工联动走出去”的示范性项目，探索建立设计企业和施工企业有效合作的机制，成功后加大推广。

可进一步鼓励探索海外并购，尽快弥补产业短板。尤其是在国内外建筑产业本身存在较大差异的情况下，设计自身“走出去”难度较大、见效较慢，通过并购有助于加速提升设计业务国际化水平。如国际知名的 AECOM 公司，成立后仅仅用了 20 多年发展成为工程咨询界龙头。从 2000 年开始，AECOM 公

司在全球共收购了超过 40 家各类公司，实现了快速扩张的目标。

此外，更为重要的是，要进一步发挥我国政府和行业组织的推动和引导作用。建议设立支持中国设计企业“走出去”的专项基金，对在国际设计咨询领域取得较大突破的企业和个人给予奖励，对设计企业“走出去”开展业务的前期投入给予一定补贴，真正把支持设计咨询“走出去”放到一个更高的战略位置上，发挥其“四两拨千金”的引领和带动作用。

无论如何推进，迈向国际建筑产业链高端都将是一个长期的渐进的过程，需要多方全力落实、持续推进，逐步提升在国际承包市场上的话语权，从量变到质变，形成强大的竞争力，从而实现我国建筑产业高质量“走出去”。

以上内容均为个人结合工作的一些思考，仅代表个人观点，因工作局限或有不当之处，敬请读者指正。

创新模式 提升能力

以高质量融资推动企业国际化经营高质量发展

中国路桥工程有限责任公司总经理 杜飞

融资能力是当前国际基建市场竞争的最核心竞争力。随着“一带一路”倡议、国际产能合作深入推进，一批规模体量大、综合化程度高、合同额较大的重点战略项目、跨境互联互通、能源开发项目应运而生。虽然整个国际基建市场规模持续增长，但市场需求较之以往发生了变化，传统业务模式发展面临瓶颈，产业迭代升级速度加快。很多国家随着经济社会发展，在重要交通要道、桥梁、港口、铁路、城市轨道交通的收费、运营、维护方面需求更加迫切。但是，他们缺资金、缺技术、缺运营管理经验，尤其是资金方面的缺口较大。根据毕马威的预测，到2030年发展中国家每年在基础设施领域内的投资需求约为2万亿美元，其中半数资金需求无法得到满足。主要原因是亚非发展中国家和私人部门债务高企，政府自有资金投入基建市场不足。仅依靠政府投资本国基础设施的模式，势必将难以为继。对于工程承包企业来说，传统的经营模式的道路也将越走越窄。很多项目业主更青睐承包商具备带资、融资甚至是投资能力，能提供从项目策划、设计、融资、建设和运营管理一揽子服务。源自欧美市场的PPP、BOT、BT、TOT、BOOT、TBT等高度资本密集型业务模式逐步在新兴市场、亚非市场国家推广开来，而融资是此类模式的核心。市场的竞争从过去的价格竞争，转变为以融资为主的全方位竞争。

对标世界一流工程承包企业，中资企业在海外投融资方面存在不足。一是融资方式单一，融资渠道狭

窄。目前，我们仍然较依赖出口买方信贷融资模式和自有资金投资的方式，境外资金的使用率不高。此外，保护主义加大了境外融资的阻力。在融资的方式和渠道上还有很大的创新空间。二是投资经验和能力不足。很多基建企业存在投资机会主义，未形成长期稳定收益的产业布局、统一的投资管理体系，存在投资与产业错配的现象，导致资源配置分散、交易成本过高、投资资本运作效率低下，投资行为对企业贡献率低。三是投资风险防控能力不足。相比国内市场，跨国投资周期长、环境复杂，面临的风险包括政治风险、市场风险、汇率风险、技术风险以及其他不可抗力风险。中资企业风险意识不强，对境外投资项目的前期调查不足、项目过程管控不到位，导致投资资金存在回收风险。企业抵御形势和环境变化带来的风险的能力不够。

境外投融资对于服务国家“走出去”战略、对当地和区域经济发展以及企业自身发展，都有显著而积极的意义。“一带一路”倡议下，扩大对外投资，特别是通过具有宏观影响力和国家长远发展战略意义的对外投资，是构建全面开放格局，进一步优化我国产业结构，提高国家在全球经济中地位的重要举措。对于项目所在国来说，企业带资可以解决当地政府债务、投资负担的压力，同时可以提高公共服务的质量和效率。作为工程承包商来说，投建营一体化是在更高层面参与国际合作与竞争，不断磨练和提升自己的本领，以获得市场份额和技术开发能力，向着发展全球化、

经营属地化、产业链纵向一体化、产业发展横向多元化的世界一流企业前进的必然之路。

近年来,我国政府出台各类相关政策,鼓励、引导、规范海外投资行为。中资金融机构和保险机构加快“走出去”的步伐和金融支持的力度。承包商会等行业协会提供了强有力的服务保障工作。“一带一路”高峰论坛、中非合作论坛等高端平台密集召开,达成了众多富有成效的多双边成果,为中资企业海外融资发展提供了新的重大发展机遇。完善的资金支持、金融保险和外汇管理等一系列配套的政策,是中资企业在全世界市场竞争中获得更高地位的最强保障。中国工程承包企业要顺应国际市场变化,抓住国家引导企业“走出去”的新机遇,不断深化改革,创新模式、提升能力,用好用活这些政策和平台,以高质量的海外投资推动企业高质量的转型发展,全面推进建设具有国际竞争力的世界一流企业。

第一,加快思维转变。要加快从工程商的思维向国际化的思维、投资的思维、平台的思维转变。提升国际视野,增进商机思维、资本思维、金融思维,充分整合利用国内国外市场和资源,实现产业与资本的双擎发展。

第二,加快角色转换。要加快从传统工程承包商向投资商、运营商、服务商、发展商的角色转变。企业作为项目出资人、融资人的角色,要从长远的角度思考投资布局,避免一时、短期、盲目的投资行为。扎根当地,成为一家当地的公司,投资发展,合规经营,以恒产坚定恒心,全面融入当地生态圈,做政府发展的责任分担者、区域经济深度参与者和政府购买公共服务的提供者,才能实现与当地社会共荣发展。

第三,加强能力的提升。中资企业要不断提高自身的国际资源集成能力、多元融资和资本运作能力、风险管控能力,加快业务结构、发展模式的转型升级,不断提升国际化经营的水平、市场竞争力。

一是高起点做好投资战略规划。结合企业自身的定位和国际化经营战略,以项目所在国发展需求、业主需求、市场需求为中心,系统规划,科学论证,发

现优质投资项目。各国的发展情况不尽相同,投资环境复杂,企业投资前要进行全面的投资环境评估,一国一策,精准施策,才能保证项目投得准、建得好、回报足,做出亮点、做出特色。做好境外投资,一定要把握好“时”和“势”,要从落实国家战略、服务发展大局的政治高度把握,从企业的长期战略角度统筹把握,从企业发展阶段实际角度稳健把握,从市场和资产价格周期性波动的角度精准把握。要围绕“一带一路”倡议、国家对外开放的新战略,以高端为牵引,深度对接国家战略和周边外交方略,加强与当地政府的对接,围绕战略需求进行项目策划,加快产业布局,优化业务结构,不断扩大项目来源。

二是高标准做好项目投资设计策划。以规划设计和技术咨询服务为依托,发挥全产业链资源优势,积极参与推动所在国制定可行的产业发展规划和基础设施建设规划,提高项目定义和整体策划的参与度和话语权,及早介入,抢占先机。融资是贯彻项目始终的重要内容。在项目筹划前期,企业要主动联合金融机构、中介服务机构、施工建设和运营管理合作企业共同参与前期设计和可行性研究中,对项目前景、市场需求、产品服务进行全面合理的评估、充分的决策分析、科学的论证,构建项目轮廓,研究运作模式、预期收益、投资成本,做好股权结构的设计、金融业务的选择、资产规模的控制、投资风险的防控。在项目运作过程中,要不断优化管理方法,强化技术引入,实现项目建设运营的有效管控,降低运行成本和资产负债率。

三是打造多渠道、国际化的融资体系。深化与国内外金融机构的互利合作,在全球资本市场多方面争取资金。除了常规的政策性银行贷款、商业银行贷款,要充分利用亚洲基础设施投资银行、金砖国家开发银行、丝路基金、中国-欧亚经济合作基金等新的金融合作平台,利用好双多边基金作为政府合作沟通的窗口、跨境投资的桥梁作用,还可以考虑证券、保险、信托、基金等多种金融工具,构建一个由企业主导的,集政府、战略投资者、风险投资者、政策性资金、商

业性资金共同组成的投资结构。构建各环节“增信”的信用链条，明确各投资方的经营管理责任，建立周全的融资结构、收益保障机制、投资退出机制、激励约束机制，保障投资人的合法权益。

四是拉紧合作共赢的纽带，打造利益共同和命运共同体。在项目全流程运作过程中，加强与金融机构、各投资主体进行深度融合互动，发挥各自的作用，真正做到资金融通、人才流动、资源合理利用。要充分发挥商业银行、保险公司、投资银行对项目预期利率、通胀波动、资金集中运营、现金管理、货币置换、金融咨询、贸易融资、增信担保、债券融资、资信调查、风险甄别等方面的专业优势。加强与国际知名企业在第三方市场的合作，有效利用国际企业的信用争取更加优惠的国际资金。加强与当地有实力的企业合作，组建项目公司，借助当地企业的天然优势，降低项目在当地融资的难度，并积极争取所在国政府的税收优惠、贷款担保、沿线土地优先开发权。

五是创新多样化的融资方式。融资方式对项目费用、收益都有直接的影响。中资企业要摆脱对传统的单一融资模式的依赖，根据所在国家的实际需要和企业自身经营情况、项目实际情况，梳理传统贸易融资渠道，整合境内外融资渠道，充分利用我国全口径跨境融资等政策便利，通过直接投资、股权融资、银团贷款、产融结合等多元投资方式，灵活使用援助、信贷、投资等各类资金，制定有针对性的多元化的融资方案，降低融资成本，提高融资成功率。综合运用各种信贷产品，比如说出口买方信贷、境外投资贷款、贸易融资、项目融资等多种组合。对影响力大、较为复杂的国际

合作项目，争取主权类基金的股权投资支持。加强与多边金融机构的合作，以其良好的信用背书引领带动和吸收更多的主体参与开发合作。

六是构建海外投资平台，利用境外资本市场筹集资金。通过海外投资平台发行债券、设立基金、上市等融资，是灵活高效筹措国际资金的重要渠道。作为海外融资的主要中介地，中国香港地区提出要发挥国际贸易、国际金融中心的作用，中国澳门地区也提出要充分发挥连接欧盟、海外葡语国家跳板的职能积极参与“一带一路”建设。内地企业要充分利用好港澳地区的优势，从税务筹划的角度设立平台或者控股公司。另外，围绕主业相关，通过收购海外具有优质资产和运营能力的企业，搭建具备海外造血和融资能力的平台公司，借助其自身的优质资产、运营和授信，助力中资企业以更合理的成本在海外实现融资。

七是规范投资经营行为。完善和细化企业境外投资管控制度，加强项目可行性和论证，杜绝盲目投资、违规并购等非理性境外投资经营行为。做好区域市场和国别市场的细分研究，有效防范化解境外经营风险，有效防范应对国别政治风险、市场风险、社会风险和法律政策、境外安全风险等，更加突出风险预警能力建设和突发事件应急管理。严格遵守国家对外投资的相关规定和相关所在国的法律法规，构建境外业务法律风险保障体系，引导员工不断提高运用法律思维、法律手段预防和化解国际化经营风险的能力，合法合规健康持续经营，为企业在海外走深、走实、走强保驾护航。

专业化金融服务实体经济 高质量推进“一带一路”建设

中国进出口银行 主权客户部

近年来，中国进出口银行认真贯彻落实习近平主席重要讲话精神，按照高质量推进共建“一带一路”新要求，发挥好专业化金融优势，助力“一带一路”建设沿着高质量发展方向不断前进。

一、聚焦重点，多维度服务“一带一路”建设

一是落实一批重大项目，以实实在在的成果助力“一带一路”建设。“一带一路”倡议提出六年来，我行坚持按照高质量发展的要求，聚焦主业，锐意进取，埋头苦干，积极发挥金融服务实体经济的作用，在坚守风险底线的同时，推动落实了一大批具有重大意义的项目，不仅圆满落实了首届“一带一路”高峰论坛的 33 项成果，而且我行在首届“一带一路”高峰论坛之后融资支持的塞尔维亚、柬埔寨、哈萨克斯坦等国公路项目，孟加拉桥梁、管道项目，阿根廷、几内亚电力项目，玻利维亚铁矿钢铁厂项目，埃及、尼日利亚铁路项目等一大批重点项目，被列入了 2019 年第二届“一带一路”高峰论坛成果清单。截至 2019 年 4 月，我行在“一带一路”沿线国家执行中项目已超过 1800 个，一批重点项目的建设已取得实质性进展。例如，巴基斯坦喀喇昆仑公路已实现部分路段提前通车，中泰铁路、匈塞铁路等陆续开工，蒙内铁路已投入运营。上述项目以看得见、摸得着的成果，为推动“一带一路”建设贡献了力量。

二是落实以客户为中心的理念，完善专业化金融服务体系。2018 年，我行适应市场需求，进一步优化了内部组织架构和业务流程，促进以客户为中心的综合服务管理体系落地实施，按照“融资 + 融智”的综合化服务理念，不断创新金融产品，升级服务模式，一方面努力打造以信贷为主体，投资、结算、贸易金融等多种业务相互配套的全链条服务体系，全方位满足客户对金融服务的需求；另一方面充分发挥海外业务经验丰富的优势，针对项目规划、投融资方案、风险管理等关键问题，积极为中国和东道国政府以及中方企业提出合理化建议。为贯彻上述理念，2018 年我行积极参与了首届中国国际进口博览会，推出“中博融”全流程金融服务方案；参与首届非洲区内贸易博览会，促进非洲经贸投资发展，提升中非全方位合作水平；扎实推进 50 亿美元自非洲进口贸易融资专项资金相关工作，助力中非合作“八大行动”；邀请主权信贷业务的政府主管部门和中方执行企业参加我行举办的政银企座谈会，应邀参加对外承包工程行业发展论坛、国际基建论坛等活动，利用这些场合，深入宣介相关政策，对接中方企业诉求，有针对性地改进服务质量。

三是坚持开放、合作、共赢的理念，积极推动第三方市场合作。积极支持和鼓励中国企业与外国企业联手合作，实现优势互补，具体方式既包括联合承建新项目，也包括联合投资、运营已经建成的项目。为此，我行与多双边机构签署了多份合作文件，包括与

国际电信联盟签署关于加强“一带一路”倡议项下数字领域合作以促进联合国 2030 可持续发展议程的谅解备忘录，与瑞穗银行、渣打银行等同业机构签署“一带一路”项下第三方市场合作协议。此外，我行还联合金融机构共同为重大项目提供多样化的融资解决方案，与瑞士信贷银行合作为尼日利亚 MTN 电信项目提供银团贷款，与韩国进出口银行、意大利外贸保险公司、法国贸易信用保险公司等合作为莫桑比克液化天然气项目提供银团贷款。上述成果均已被列入了第二届高峰论坛成果清单。

四是促进民生发展和人文交流，夯实“一带一路”民心基础。我行注重以项目合作促进民生发展，支持建设了教育、卫生、体育、减贫等众多“小而美”的民生项目，让发展成果更好惠及东道国全体人民。如蒙古新世纪教育网项目，建成了覆盖蒙古国全国各地学校的现代化宽带网络，极大提升了蒙古国最偏远牧区的教学质量。我行还注重促进东道国人力资源开发，以项目建设提升当地人员专业素质，如越南永新二期燃煤热电站项目带动了当地约 7000 人次就业，累计完成了约 300 人次的电站从业人员培训。我行也开展了形式多样的人文交流培训活动，通过举办国外重点合作伙伴高级研修班、与联合国工业发展组织共同举办研讨会等方式，向发展中国家分享中国发展经验。我行境外机构也积极参与当地公益活动，圣彼得堡代表处赞助举办了庆祝世界反法西斯战争胜利 70 周年音乐会，增进了中俄两国人民友谊。

二、深化合作，高质量推进“一带一路”建设

当前，随着中方企业“走出去”加快推进，一些新的现象值得注意。一是部分国家债务不断累积，国别风险上升，举债空间收窄。二是某些境外势力出于复杂心理，无端指责我制造“债务陷阱”。三是中方企业在海外建设的绝大多数项目质量是可靠的，但少数西方媒体借个别项目蓄意炒作，扩大负面影响。

面对上述情况，金融机构和企业必须在政府的统一领导下，立足长远，解放思想，开拓思路，不断创新和改进项目运作模式，努力实现高质量、可持续发展。几点具体建议如下：

一是进一步深化政银企合作机制，强化顶层设计的指导作用。基础设施是互联互通的基石，也是许多国家发展面临的瓶颈，建设高质量、可持续、抗风险、价格合理、包容可及的基础设施，有利于各国充分发挥资源禀赋，更好融入全球供应链、产业链、价值链，实现联动发展。但是，基础设施建设投入巨大，而当今世界发展不平衡的情况显著，各国的需求及承担和消化债务的能力差异巨大。这种情况下，积极稳妥地推进“一带一路”建设，需要政府加强顶层设计和指导，统筹企业和金融机构等各方的优势和资源，协调项目推进节奏和力度，既要积极主动“走出去”，也要避免无视风险、盲目投入、无序竞争等短期行为。

二是落实高质量发展的要求，实现持续发展。从宏观层面讲，债务的可持续性取决于经济高质量、可持续的增长；从微观层面讲，如果每个项目都具有可靠的质量和性价比、能够实现自身财务可持续，将有利于提高借款国的债务韧性、实现整体债务可持续。为此，今后应以实现高标准、惠民生、可持续为目标，动员各种力量，积极采取措施，进一步改进和完善项目全生命周期的规划管理，包括：在项目规划阶段，加强对项目国的了解，确保项目发展规划符合项目国的发展水平和实际需要；在融资方案设计阶段，丰富项目的投融资模式，动员银行、社会资本、项目业主、承建企业和运营企业共同出资，形成利益共享、风险共担的机制；在项目评估阶段，充分发挥金融机构独立评审的作用，除了经济可行性外，还应特别关注项目的合规性、环境风险和社会反响，切实把好项目准入关；在项目具体设计和实施阶段，既要尊重各国法律法规，也要积极研究引入各方普遍支持的规则标准，推动企业在项目建设、运营、采购、招投标等环节按照普遍接受的国际规则标准运作；在项目建成后的运营阶段，通过 PPP、BOT、资产证券化、风险参与

等方式,大力推进“投建营一体化”模式,形成涵盖项目全生命周期的运营管理机制。

三是进一步推进扩大第三方市场合作。“一带一路”是一个非常宏大的倡议,推动“一带一路”建设必须遵循共商共建共享的原则。积极扩大第三方市场合作,能够收到1+1+1>3的共赢效果,符合共同繁荣、共同发展的愿景。目前,中外企业和金融机构在开展第三方市场合作方面已经取得了一批成果,进一步拓展合作的空间仍然十分广阔。要充分发挥这种合作模式的潜力、促进更多的项目落地,需要各方共同努力解决一些关键问题,包括在发展理念方面有必要进一步增强相互理解与相互信任,在操作流程方面还存在一些障碍需要克服,在技术标准的对接方面还需要不断完善,等等。但是,我们坚信,全球化仍然是当今世界经济发展的主流。今后有必要进一步发挥政银企三方的协同作用,通过直接融资、投资咨询、信息共享、人才交流等多种方式,进一步推进第三方市场合作。

四是坚持开放、绿色、廉洁理念,使绿色成为对外经济合作的底色。“一带一路”既是绿色之路,也

是廉洁之路。“一带一路”北京峰会的成果清单中包括了多项涉及建设绿色丝绸之路的内容,我行也与国务院发展研究中心联合推出了《中国推进“一带一路”绿色金融发展的理念与实践报告》。我国还在第二届高峰论坛期间与有关国家、国际组织以及工商学术界代表共同发起了《廉洁丝绸之路北京倡议》,为“一带一路”建设走实走深提供保障。无论是尊重自然、顺应自然、保护自然、保护好我们赖以生存的地球家园,还是让项目运作处于阳光之下、以零容忍态度对待腐败,企业和金融机构都负有共同的责任。各方均应自觉落实“一带一路”提出的倡议,为建设环境友好、风清气正的丝绸之路贡献自己的力量。

五是以具体项目为平台,讲好中国故事。共建“一带一路”成果显著,一大批惠民生项目落地生根,为促进各国经济发展、改善民生福祉作出了新贡献,赢得了国际组织和东道国民众的赞誉。今后应定期遴选一批高质量项目,通过多种渠道宣传项目建设在消除贫困、增加就业、改进民生等方面发挥的积极作用,增进国际社会对共建“一带一路”的了解和支持。

彰显大国使者风范，合规经营行稳致远

商务部研究院美大所副所长、研究员 周 密

2018年，全球经贸形势风起云涌，贸易保护主义风云自美国迅速卷向全球，给国际经贸活动带来巨大不确定性。2019年，全球经济增速下滑，经济复苏的扩张周期可能面临转折下行的调整。经济全球化面临的逆全球化风险明显上升，双方力量博弈过程更为复杂。然而，中国企业的国际化进程并不会因此戛然而止，有效参与并合理参与全球化需要加强合规经营的意识和能力。面对外部的冲击和环境的复杂化，坚持合规经营将对企业的长期稳定发展具有更为重要的意义。

一、变与不变，国际经贸形势的永恒主题

“变”成为2018年全球经贸的重要关键词。新年伊始，特朗普政府连续开始在贸易议题发力，重新启动经贸协定谈判，连续以“232调查”、“301报告”等单边举措为由加征关税，对国际经贸活动带来重要影响。在2017年全球经贸企稳的大背景下，美国单边举措及由此引发的报复措施，严重影响了国际贸易环境，不仅背弃了美国自身倡导的国际规则，而且对多少代人经过艰苦努力达成的多边协定造成严重损害。事实上，也正是美国的关税举措，导致2018年的全球经济增速正如IMF等主要国际机构预测，出现了下滑，不仅给中美两国增加了发展压力，也使得与中美联系密切的韩国等国出现了经济的明显下滑。这种“变”，遏制了各方推动开放的意愿，削弱了社

会创新的动力，加速了全球产业链的重构。变的还有美国的能源政策，从加速本土石油、煤炭等传统能源的开采和出口，到退出气候变化巴黎协定，美国将自身利益放到了所有问题的最前面，持续放弃自身的国际责任与义务。“变”还来自日韩等美国传统盟友，在美国持续加压的背景下，日韩虽都对美让步但仍面临基于所谓“公平贸易”的更大开放压力，两国政府与企业加强同中国合作的意愿更为强烈，为企业合作带来更多机会。

“不变”依旧存在于世界经贸“变局”背后。经济复苏需求依旧强烈，经济危机后再平衡逐步筑底，市场对发展经济的期待巨大。技术创新依旧是经济发展的重要动力，技术需要与市场相结合才能实现其商业价值。为了实现经济的发展、创造更多就业岗位，全球大多数经济体均希望在现有的合作基础上加大开放力度，希望通过基础设施建设为经济发展提供支撑。不变的是各方维护多边承诺的意愿，以开放和合作迎接挑战成为WTO大多数成员的共识，超过2/3的成员批准并共同推动自1995年WTO成立以来第一个贸易协定——《贸易便利化协定》生效。在受美国更大压力的同时，各方选择继续推动市场开放，降低要素跨境配置的成本。欧盟与日本签署贸易协定，日本带领10国签署降低货物贸易和服务贸易壁垒的《全面进步的跨太平洋伙伴关系协定（CPTPP）》。中国扩大开放的承诺没有变，关税的大幅调降、外资市场准入的不断扩大，贸易投资便利化措施的有效改进，为中国与各国开展经贸合作创造了更好的条件。中国

企业的国际化发展意愿没有变，企业充分认识到国际化对企业自身带来的促进，更希望能够通过国际化提升行业地位与全球竞争力。同样没有改变的是全球跨国公司对中国市场的关注度和参与意愿，美国政府的单边行动促使越来越多的跨国公司选择更加重视有着稳定投资环境和坚定开放承诺的中国市场，中外企业的合作机会将进一步增加。

面对国际经贸关系“变”与“不变”的永恒主题，企业并不会仅仅是外部环境的被动接受者，而应该扮演更为积极的参与者和推动者，“危中寻机”，在变局中谋求符合自身的发展路径。中国承包工程企业的国际化进程启动较早，积累了相对丰富的发展经验，也具备一定的竞争优势。但是，在新的历史条件下，承包工程企业需要有效应对外部的“变”与“不变”，合规经营，行稳致远。

二、合规发展，谋求可持续发展的必要条件

一般而言，逻辑关系中存在“充分条件”和“必要条件”两类，两类条件既可以相互补充，又可以同时存在。必要条件的满足是某类活动能够发生所必须具备的前提和基础。在中国企业国际化发展过程中，合规是能够顺利开展经营的必要但非充分条件，合规的企业不一定就能够进入市场，而不合规的企业则是难以进入相关市场，或者勉强进入后无法可持续发展，或者产生较为复杂的长期风险。

中国承包工程企业存在广泛的差异，有些大型企业海外经验丰富，几十年来经过重新组合不断优化自身业务结构，但可能存在因为体量庞大而出现的决策效率低、业务转型困难的问题。有些小型企业从事海外工程业务时间不长，无论在对市场的把握还是自身的资金实力等方面都较弱，但在创新发展方面实力强劲，而且决策效率高，善于、勇于把握市场机会。对于发展变化的外部环境，只要能够做好设计并有效实

施，不同的企业都有可能找到自己的细分市场和发展机会。需要注意的是，无论哪一类的国际承包工程企业，都不应该简单地把国内经验在海外市场复制，也不能将一国的做法复制到其他国家。有效满足“合规”的要求，需要充分考量不同层面的规则，并以发展的态度有效应对规则的动态变化特点。

从合规的层面来看，承包工程企业的合规至少包括四个方面：第一，企业要遵循的是东道国的各项强制性规定，主要包括法律法规和行业规定，涉及企业参与招投标、分包、设计、建设和后期运营的全流程。企业开展经营行为，必须符合这些强制性规定的要求。对于开展承包工程项目的企业而言，除了应重视东道国的国家层面法规政策，还需要关注项目所在地的地方要求。其次，如果项目由国际金融机构或其他出资方支持，还需要满足出资方的要求。国际金融机构对项目除了对工程自身的质量有要求外，还特别关注工程项目实施过程，要求对环境影响小，保护施工人员权益等。第三，企业行为要满足国际规则、惯例和行业标准。此类合规要求可能并非强制，但在企业开展竞争中将是赢得优势地位的重要条件。满足国际规则也有助于企业获得更为广泛的认可，从而有利于做好全球网络布局，更有效配置资源。第四，中国承包工程企业并非 100% 的国际化，海外业务与其国内业务联系紧密，在管理组织、业务配合和资源调配方面难以分割。中国国内有关工程设计、施工的各项要求也是企业可持续经营所需要满足的规则。

合理处理各类合规要求之间的关系是企业国际化发展需要解决的重要问题。东道国的法律法规的管理权限最为直接，决定了项目是否可以经营。但其他 3 个层级的“规则”也非常重要，不同的项目可能要求和侧重不同，但有效遵循并相应做出自身行为的调整对于企业长期发展的动力和竞争力有着重要作用。在部分规则无法响应外部环境要求的情况下，各层级规则之间的相互补充和配合显得更为重要。对于“一带一路”工程项目而言，涉及多国的区域互联互通项目

往往会涉及多国的不同要求，合规工作更加复杂。不仅会涉及不同行政监管部门的要求协同与对接，还可能需要处理规则监管水平差异、甚至部分地区出现规则空缺的情形。许多情况下，开创性的工程项目所具备的典型意义可能更大，甚至会影响项目所在国未来相关领域的规则取向，对企业的长期发展意义重大。

值得注意的是，合规并非一成不变，合规的要求往往具有动态性，规则本身不断调整 and 变化，也给合规工作提出更高要求。伴随经济发展水平的提高和社会发展，法律法规的关注点可能不断调整，从单纯考虑工程项目本身向社会效益与经济效益并重拓展。同时，伴随全球对气候变化、可持续发展、债务负担等问题的关注，相关要求也会被加入规定和要求之中。动态性既来自因为政府更迭带来的政策调整，又与国家自身的发展水平有较强的关系。相比而言，发展中国家和新兴经济体与发达经济体的规则体系有较大不同，在发展空间大、机会多的同时，相应的规则调整的可能性也会更高。合规的动态性还来自于企业的国际合作。伴随企业各类工程项目的复杂化，参与方的情况更加复杂。无论企业以总包或分包方式完成项目，都可能涉及到与其他参与方的责权利配合与分割。如果企业以建立合资企业方式实现海外发展，除了对业务形式的规定外，有关合资公司的要求也会约束企业的行为空间。

三、一带一路，大国使者需展现充分担当

2013年，习主席提出“一带一路”倡议，获得了各方的响应和参与，推动命运共同体建设可以为各方创造新的发展。经济全球化的发展面临新的条件，既来自于国与国之间合作条件的改变，也受各国自身经济产业结构发展变化所决定。全球化在发挥各方优势，提高互补合作参与度的同时，也带来了贫富差距扩大、环境发展不可持续等诸多问题，需要相应调整和应对。

经济危机彻底改变了全球经济增长的动力模式，危机前受美欧发达经济体消费市场拉动的经济增长难以再现。但是旧模式的消失为新模式的出现创造机会，“一带一路”广泛区域的发展中国家与新兴经济体的工业化和城市化空间广阔，互联互通、共谋发展的意愿强烈，对经济增长将发挥持久的推动，有可能成为全球经济增长新的动力。与“一带一路”沿线国家加强多种形式的经贸合作，对于中国经济实现可持续发展的目标更为重要。2019年第二届“一带一路”国际合作高峰论坛为各方推动相关合作创造了新的空间和机会，各方共同探讨如何适应外部环境变化，为可持续发展采取更为详细的规划和安排。

近年来，中国企业在“一带一路”区域的表现突出，无论直接投资、对外承包工程完成营业额还是国际贸易额，“一带一路”均成为中国对外经贸合作中的亮点。2018年在“一带一路”沿线的63个国家的对外承包工程完成营业额893.3亿美元，占同期总额1690.4亿美元的52%。大型承包工程企业在重点工程项目中表现尤为突出，凭借经验、技术、效率和信用，获得广泛认可。2018年我国对外承包工程业务前100家企业合计完成营业额为1241.3亿美元，占当年我国行业总量的73.4%。伴随社会的发展，大型化和复杂化成为工程项目发展的特点之一，而对工程周期的考量也更为重要。此类项目需要具备较强的协调能力、项目管理能力和执行能力的承包商，全球大型承包企业在大型项目领域发挥着重要作用，而中国承包工程企业表现较好。目前的“一带一路”工程项目中，交通和能源类基础设施项目占了不小的比重。许多项目的施工打通了重点市场间要素流动的瓶颈，发挥着重要作用。但此类项目可能由于地理位置偏僻、周边缺乏必要的配套保障和原材料供应，施工的难度大、成本高，对企业的能力要求更高，也决定了大型企业的主体担当角色。

中国不仅是全球经济、贸易大国，而且正在全球经贸变局中获得更多国家的更高期待，被寄希望于在全球经济治理中展现担当，推进互利合作。“一带一路”

的政策沟通是政府间协同做法，提高政策匹配度、创造发展环境的重要基础。政府负责创造公共平台和发展环境，企业才是经济发展的市场主体，“一带一路”建设中的企业作用不可忽视。在一定意义上看，企业的行为不仅是其自身全球发展布局的基础，而且成为东道国各方看待企业母国的窗口。作为大国使者，中国大型承包工程企业承担的项目责任重要，其行为也往往被认为具有一定的官方行为色彩。因此，重点企业的海外经营行为，必须满足更高的合规要求。几十年来，中国承包工程企业在海外经营中带动了中国制造的出口，也越来越受益于中国完整且有竞争力制造业所提供的项目竞争优势。伴随国际产能合作的加强，跨国产业链的整合、资源配置的优化将在促进相关方共同发展上发挥更重要作用。

从项目招投标、建设施工到运营或项目交付，企业海外业务全流程的合规，也伴随承包工程业务自身的发展而不断变化。受政策引导和市场导向，项目业主对带资承包的期待增强，将促使对外承包工程企业的业务领域大幅延伸。中国承包工程企业正逐渐向项目运营领域拓展，由此产生的合规经营的内涵也在发生显著变化。相比原先较为封闭的施工环节的合规要求，带资承包需要企业与东道国的社会环境发生更多互动，各类政策法规与行业标准、规范的要求更高也更加全面。以税收为例，各国的税制差异较大，对相应会计资料的留存、物料存货监管和劳动力福利都有系列实务性操作。尽管近年来中国对外承包工程企业的本地化发展增强、当地或海外员工所占比重明显增加，但施工项目的周期仍总体较短，需要处理的合规要求相对较少。带资承包则更为复杂，涉及人员的长期管理，如果采取合资经营或特许经营方式，还必须满足更多监管要求。“一带一路”涉及国家的法律体系较为复杂，合规经营的挑战更大，有些国家尚未加入WTO，法律法规较为独立且争端解决的国际协同较少。历史经验显示，采用带资承包方式开展的海外业务往往需要更多的本地化人员参与，跨文化管理以及当地劳工权益保障的内容因此更值得注意。在一些

国家，可能存在由于政治环境变化带来的监管政策调整频率高、幅度大等情况。对于企业而言，或者通过合同条款为自身经营环境的稳定性提供更多保障，或者密切关注相关监管要求，及时调整自身行为，满足合规要求。

合规经营也表现在涉及的国际规则与协定及跨国协同等领域。对于参与了国际协定或公约的缔约国，可能存在较为类似的要求。此类行为规范虽然可能并未以东道国法律法规的方式体现，但对于在相关国家开展经营的企业可能都是需要遵守的行业惯例。“一带一路”国家间也有不同的区域或次区域协同机制，探索标准与规范的协同有利于相关企业降低合规成本，应充分关注此类协议对企业业务的影响，做到趋利避害。伴随企业以带资承包方式参与项目的增加，中国企业受国际金融体系的影响增加，无论是资金管理、风险防控还是公司内部利润流转与税收管理，都有更为广泛和高标准的要求。在气候变化议题上的行为是中国企业海外经营的又一重要领域。在美国退出巴黎协定之后，包括中国在内的各主要经济体仍然表明了坚持减排国际承诺的态度。中国企业需要承担更为充分的大国使者职责，支持国际协定中目标的实现，帮助东道国在项目设计、施工管理和后期运营等各个环节尽量实现环境友好，推广效果较好且较为成熟的技术和做法，减少工程项目对东道国环境的负面影响。

也应该看到，不少“一带一路”沿线国家的法律法规与监管模式还不够健全，治理观念相对较为传统，对于一些不合理行为的监管力度不足或存在监管空白。但是，工程项目的生命周期较长，理应经得起时间的检验。中国承包工程企业在当地的行为不仅会被与当地企业进行对比，而且会与来自各国的跨国企业对比。中国企业在相关领域开展合作时，不应以相对较低标准规范自身行为，而应将中国国内的做法恰当应用和推广至东道国。中国企业越来越多与东道国企业开展合资或合作，合作模式除了总分包配合，也可能涉及资本协同或产业链上下游配合，在合规要求

上更需要以更加积极的态度与合作伙伴共同遵守东道国政府的各项合规要求。以环境保护为例,近年来中国的环境保护法律法规和监管得到长足发展,而一些东道国可能制度建设相对滞后,作为大国使者的中国企业,有必要以国内更为严格的管理模式约束自身在东道国的经营行为,推动东道国加强环境保护力度,展示大国形象,以赢得东道国的尊重。

过去几年,中国企业在“一带一路”建设的合作上取得了不少成绩,但也因为各种原因出现了一些问题。尽管不乏“酸葡萄”心理作祟,也需要反思并采取措施有效应对。有些民族主义较强、市场相对封闭的国家,对外资企业的进入有疑虑,不仅影响外资企业参与,而且可能通过选举对政党决策施加影响。部分国家提出了所谓“债务陷阱”等的指责,一些国家的部分社会团体因为环境保护、生物多样性或文化传承等原因阻挠了“一带一路”项目的顺利推进。大型承包企业应该与东道国各方在合规经营、共赢发展上换位思考,为提高项目的经济、社会效益,降低项目长期风险发挥更为积极的作用。

四、聚沙成塔,中小企业宜协同共谋发展

长期以来,中小企业在中国经济发展中扮演了重要角色,为创造就业、创新发展和完善产业体系发挥着重要作用。近些年来,中小企业国际化步伐加快,开拓国际市场的意愿和能力显著增强,但风险问题也较为突出。2018年11月习主席主持召开民营企业座谈会后,对民营经济重要作用的认识和支持力度显著增强,而中小企业则是民营企业的重要组成。在全面取消对外承包工程企业资质要求的政策调整后,包括中小企业在内的更多企业参与国际承包工程业务的积极性大幅提升,既反映为市场竞争更为激烈促进的经济效率提升,又可能对合规经营和行业管理方式改进提出更高要求,需要加强引导,规范发展模式与路径。

与大型承包工程企业相比,中小企业的国际化经

验相对匮乏,人才基础可能更为薄弱,企业更容易受到信息不对称的影响。“一带一路”的广泛区域的投资合作环境较为多样,企业了解和应对相关监管要求的难度较大。多数企业可能倾向于将其国内的做法直接复制到海外经营环境,可能导致因政策环境和思想理念差异造成的较大冲突。

企业不论所有制或者规模,其经营理念的指导往往都是以营利为核心,但企业的数量对市场竞争的形态有着较大影响。伴随决策主体数量的增加,竞争的强度也会显著增加,可能给市场的发展带来更多的调整成本。缺乏业务利润将显著制约企业研发能力,从而不利于行业发展和对市场需求的响应。必须看到,中小企业并非与大型企业相对立,两者的发展可相互支撑和配合,形成更大的发展合力。中小企业往往拥有所有权和决策优势,对于外部市场机遇反映较快,把握较为准确,也能够根据环境的变化迅速反映和应对。中小企业的优势与挑战应更好把握,形成对外承包工程行业的良好发展,合规经营是实现可持续发展的重要内容。

与大型承包工程企业相比,中小企业的合规经营的内容更为丰富,有效增强合规水平不仅有利于大国形象,也对企业自身的发展至关重要。应该说,在我国对外承包工程市场占有重要份额的中小企业同样也是重要的大国使者,其市场影响的范围和深度甚至高于大型的承包工程企业,许多东道国各方对中国企业的认识和判断是基于与中小企业打交道的经验做出的。有效增强中小企业的合规能力,有利于弥补企业国际化发展的短板,提高中国企业海外发展的整体合规水平。

事实上,中小企业与大型企业的发展环境可能存在差异,对中小企业提供有差别化的待遇符合国际惯例。不论是WTO还是CPTPP,都有发展议题,允许各方对中小企业提供能力建设的特殊支持。在美国等发达经济体,要求政府部门在相关工程项目等政府采购上对小企业提供专项的采购合同,将一定比例的市场机会留给中小企业。中小企业如果参与此类有专

项待遇的项目，可以获得更为有利的发展机会，但企业也需要满足相应的要求。而有中小企业王国之称的意大利，则在鼓励和支持中小企业的全球发展上有专门的扶持和鼓励措施。

对于中小企业而言，合规经营首先表现在自身理念上。企业需要对合规经营有更为深入的体会和认识，为全面调整自身行为实践打下基础。合规经营是企业拓展海外市场的必然要求，既有必须履行的法定之规，又有彰显企业责任和风范的自愿之规。合规经营的企业，业务发展受到监管限制的可能性会大幅降低，更容易实现稳定发展。

在实现合规经营的路径上，企业需要将内部的调整与外部的参与有效结合。在内部调整上，东道国的合规要求应内化为企业自身的制度响应，以内部管理的制度性保障，规范企业各项生产经营活动，培养员工的守法合规习惯，从而避免企业不合规行为的系统性风险。在外部参与上，企业应积极参与东道国的相关领域行业组织，与业内相关利益方加强协调和沟通，遵守行业惯例，调整自身行为，以期获得更多的东道国社区认可。

国际经济环境的变化和技术的发展，使得各方参与全球经济合作的能力与意愿都得到较大提升。除了承包工程行业内的企业外，包括建筑材料生产、装备制造、科技创新、金融管理等各领域的企业都可能在全球承包工程市场扮演更加积极的角色。合规要求的复杂程度因此大幅提升。规范企业行为，避免因有意或无意行为对行业秩序带来的冲击和破坏，合规管理需要多方协同和多层次推进并重。政府、行业组织和领先企业都应在合规管理方面发挥更为积极和重要的作用。政府加强引导和规范，帮助企业了解东道国和全球范围内的发展态势和要求，为企业经营行为划出红线，提示行业发展的系统性风险。行业组织利用自身资源优势，形成或优化市场秩序，搭建政府与市场间沟通平台，代表行业利益发出有力声音，提高各类企业配合发展的效率。领先企业发挥理念与技术优势，通过行业竞争、良好实践和产业上下游配合等方式提升相关企业合规认识和能力，实现行业整体的合规改进。

附 录

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

商合发 [2019]273 号

各省、自治区、直辖市、计划单列市及新疆生产建设兵团有关部门、机构：

党的十八大以来，在共建“一带一路”倡议引领下，对外承包工程发展进入新阶段，取得显著成效，一批重大项目已成为共建“一带一路”的可视性成果。对外承包工程涉及境外工程项目投融资、设计咨询、设备采购、建设施工、运营管理等多个方面，对带动中国产品技术服务“走出去”和深化国际产能合作、促进国内经济转型升级、实现我与相关国家共赢发展发挥了重要作用。当前，国际国内环境正发生深刻复杂变化，对外承包工程发展既存在较好机遇，也面临诸多风险挑战。为加强宏观指导，促进对外承包工程高质量发展，现提出以下意见。

一、总体要求

（一）指导思想。以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中全会精神，认真落实党中央、国务院决策部署，紧紧围绕统筹推进“五位一体”总体布局和协调推进“四个全面”战略布局，坚持稳中求进工作总基调，坚持新发展理念，坚定奉行互利共赢开放战略，以共建“一带一路”为统领，以基础设施等重大项目建设 and 产能合作为重点，加快形成国际经济合作和竞争新优势，推动对外承包工程转型升级和高质量发展。

（二）基本原则。

——坚持企业主体。充分发挥市场在资源配置中

的决定性作用，落实企业市场主体地位，鼓励有实力、有条件的各类所有制企业，不断提高跨国经营能力和国际化经营水平，按照市场原则和国际通行规则，积极稳妥地开展对外承包工程。

——坚持质量优先。加快形成对外承包工程发展新优势，实现由规模速度型向质量效益型发展转变。引导企业坚持开放、绿色、廉洁理念，聚焦重点、精雕细琢，注重生态环境保护，建设高质量、可持续、抗风险、价格合理、包容可及的基础设施等工程项目。

——坚持互利共赢。秉持共商共建共享原则，充分尊重和照顾各方利益关切，加强规划、政策和项目对接，积极开展第三方市场合作，通过对外承包工程推动相关国家和地区经济社会发展和民生改善。指导企业树立正确义利观，切实履行社会责任，深度融入当地社会。

——坚持规范有序。加强组织领导和统筹协调，完善管理机制，改革管理方式，强化行业自律，督促企业切实规范经营行为，维护良好市场秩序。坚持底线思维，构建综合性风险防控体系，积极防范和化解各类风险。

（三）主要目标。实现对外承包工程规模和全球市场份额稳中有升，结构逐步优化，领域不断拓宽，综合竞争力显著增强，由对外承包工程大国向对外承包工程强国转变。形成一批世界级的对外承包工程企业；培养一批具有国际化经营管理能力的人才队伍；打造一批综合效益好、社会影响力广泛、绿色环保的示范项目；推动中国建设品牌得到国际社会普遍认可

和好评。建立一套完善、规范、科学的对外承包工程管理体制机制,促进服务有效、监管保障有力、便利化水平大幅提升。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,为推动构建人类命运共同体作出积极贡献。

二、加快形成对外承包工程发展新优势

(四) 积极鼓励设计咨询“走出去”。引导有实力、有条件的工程设计咨询机构开展国际化经营,积极参与境外项目的勘察、规划、设计、咨询、造价、监理、项目管理等,加快与国际接轨步伐,不断提升国际竞争力,推动对外承包工程发展向产业链高端延伸。发挥工程设计、全过程工程咨询“走出去”对中国技术和标准以及建设施工“走出去”的引领带动作用,增添对外承包工程发展新动力。

(五) 积极促进投建营综合发展。增强企业参与项目投融资和建成后运营管理的能力,鼓励金融机构按照市场化原则对有条件的建设-运营-移交(BOT)等政府和社会资本合作(PPP)类项目提供项目融资。鼓励企业以建营一体化、投建营一体化等多种方式实施项目,提高产业链参与度和在国际分工中的地位,逐步实现由建设施工优势为主向投融资、工程建设、运营服务的综合优势转变。

(六) 积极依托国内优势产业支撑。推动对外承包工程与制造业“走出去”、境外经贸合作区建设等其他对外投资合作有机结合、相互促进。鼓励企业依托我国信息通信、电力、交通、化工、冶金、建材等行业的产业优势,特别是发挥上述行业在技术研发、装备制造等方面的全产业链优势,以及产品价格合理、服务高效快捷的比较优势,推动对外承包工程领域不断拓宽、层次逐步提高。

(七) 积极培育创新发展动能。坚持创新引领,鼓励企业开展对外承包工程的管理创新、模式创新,

注重新理念、新技术、新材料在对外承包工程领域的应用,把握数字化、网络化、智能化发展机遇,探寻对外承包工程新的增长动能和发展路径。推动企业加强跨国创新合作,增强创新能力,适应国际承包工程合作和竞争新趋势。

(八) 积极提升可持续发展能力。按照国际普遍接受的规则标准,将可持续发展理念融入对外承包工程的项目选择、实施、管理等各方面,做优做精项目,促进资源节约和高效利用,确保项目经济、社会、环境可持续性,创建以高质量、可持续、技术先进、绿色环保等为核心的中国建设品牌。引导企业加强同项目所在国政府、企业和民众的沟通和利益融合,尊重当地风俗习惯,开展属地化经营,促进当地就业,注重环境保护,履行社会责任,实现持久发展。

(九) 积极提高国际合作水平。坚持开放包容,鼓励在对外承包工程的设计咨询、造价咨询、投融资、工程建设标准化、建设施工和运营管理等方面,与有意愿的国家、国际组织、大型跨国企业、国际金融机构等开展三方合作、多边合作。通过多方参与,充分发挥各方潜能,实现优势互补、共赢发展。为企业以收购、参股、合资等方式与国际承包工程企业合作,在更高水平参与国际竞争创造便利化条件。

三、加强对外承包工程的促进和服务

(十) 加强规划和引导。与相关国家政府和区域性组织共同做好对外承包工程合作的顶层设计和规划引导。对接当地经济社会发展战略、具体合作需求以及发展援助的使用,聚焦设施联通、产业促进、民生改善、绿色发展等主要领域,共同商定合作规划、政策措施、重点项目,提高对外承包工程合作的科学性和有效性。

(十一) 打造良好外部环境。推进多双边政府间协调机制建设,与重点国家和区域性组织成立对外承包工程合作工作组等交流平台,加强沟通协调,解

决困难问题，稳步推进合作。与相关国家和地区商签或更新自贸区、投资保护、基础设施合作、避免双重征税等协议，打造透明、稳定、可预期的合作环境。采用多样化媒体传播方式，让国际社会及时了解我国对外承包工程发展的相关信息，讲好中国故事，展现中国建设品牌良好形象。

（十二）增强金融服务能力。鼓励金融机构在依法合规、风险可控、商业可持续的前提下，创新和丰富服务对外承包工程发展的金融产品和投融资模式，提供更优质的融资融智融信服务。鼓励符合条件的企业通过发行股票、债券等直接融资方式募集资金用于开展对外承包工程。完善出口信用保险政策，更好地发挥风险分担和融资促进作用。拓展人民币结算和人民币金融产品在对外承包工程领域的使用。鼓励金融机构增强融资风险事前预防和事后化解能力，提升金融服务对外承包工程的可持续性。

（十三）完善公共信息和便利化服务。丰富促进对外承包工程发展的各类公共服务产品，加强政策宣传解读，及时提供有关国家营商环境、项目合作需求等信息，定期发布行业发展报告。按照国际通行规则和我国法律法规，在人员出入境、货物通关、税收、本外币结算等方面，为对外承包工程企业和人员提供更加精准有效的便利化服务。

（十四）充分发挥行业组织作用。继续支持相关商（协）会、境外中资企业商（协）会发展，健全自律体系，促进企业间合作，避免无序竞争和恶性竞争，维护行业整体利益；提供培训、会展等专业化服务，搭建促进平台，协助企业开拓国际市场，推进市场多元化；在政府、企业和国外同业组织间发挥桥梁纽带和行业支持作用，积极主动参与国际规则和标准制订，推动标准和资格互认。

（十五）强化人才支撑和智库建设。支持相关领域、相关学科人才进入对外承包工程行业，引进国际人才，打造具有国际化经营管理能力的人才队伍。创新人才培养机制，鼓励高等院校结合自身办学实际，

设置与对外承包工程发展需要相匹配的学科专业，培养国际化人才。支持对外承包工程行业专家智库建设，加强行业发展的研究分析，为政府和企业提供决策咨询和智力支撑。

（十六）加强综合性专业服务。支持我国的国际商事争端解决机构在对外承包工程争端解决中发挥更加有效的作用。引导企业运用多元化纠纷解决机制，依法妥善化解对外承包工程领域的各类争端。鼓励我国法律咨询、投资顾问、工程设备质量安全监理、造价咨询、风险管理、财务税务等中介机构加快与国际接轨步伐，为对外承包工程发展提供更加有效的专业服务。

四、完善对外承包工程的监管和保障

（十七）完善管理机制。落实《对外承包工程管理条例》，加强对外承包工程管理的统筹协调，不断完善国务院有关部门宏观指导和联合监管、地方政府属地管理、行业组织协调自律、与项目所在国政府密切协作的管理体系，推动形成职责清晰、协同有效、约束有力的工作机制，打造对外承包工程高质量发展的良好制度环境和政策环境。

（十八）改革管理方式。进一步深化对外承包工程“放管服”改革，建立“备案+负面清单”管理方式，减少政府核准范围和环节。完善对外承包工程违法违规行为处罚规定，加强事中事后监管，强化统计分析和运行监测，用好重点检查和“双随机、一公开”抽查，加大对外承包工程行政执法力度，对违法违规行为实施联合惩戒，有效维护公平竞争和市场秩序。

（十九）督促企业合规经营。推动企业不断增强合规管理能力，切实规范对外承包工程经营行为，在项目招投标、合同履约、劳工权益保护、环境保护等关键环节严格遵守我国和项目所在国法律法规、相关国际规则标准，自觉抵制商业贿赂，严禁工程项下

外派人员参与涉赌等活动。推进对外经济合作信用体系建设，完善对外承包工程失信行为认定和信息记录规定，督促企业守法诚信经营。

（二十）强化风险防范。构建服务对外承包工程发展的综合性风险防控体系和突发事件应急处置机制，完善境外企业和对外投资联络服务平台，及时分析、研判和预警境外政治、经济、社会、安全、舆论等领域重大风险。督促企业完善安全管理制度、落实风险防范措施，提升突发事件处置能力。做好预防性领事保护，与相关国家合作共同保障我境外企业和人员的安全及合法权益。

五、组织实施

有关部门和单位要充分认识对外承包工程发展的重要意义，把对外承包工程纳入推进“一带一路”建设、“走出去”工作、构建开放型经济新体制、培育国际经济合作和竞争新优势的大局中统筹考虑。要在各自职责范围内，按照本意见确定的各项任务，积极采取有针对性的措施，扎实推进相关工作。商务主管部门要做好对外承包工程发展的统筹协调，会同有关部门和单位建立健全工作机制，不断完善管理制度和政策措施，及时研究解决重大问题，确保促进对外承包工程高质量发展取得实效。