

中国对外承包工程国别（地区）市场报告

2019-2020

中华人民共和国商务部
中国对外承包工程商会

中国对外承包工程国别（地区）市场报告 2019-2020

中华人民共和国商务部
中国对外承包工程商会

中国对外承包工程
国别（地区）市场报告
2019-2020

版权声明

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

序 言

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

本年度，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，商务部与中国对外承包工程商会会同驻外经商处，编写对外承包工程国别（地区）市场报告，介绍市场的总体情况、对外承包工程市场发展形势、我国企业在当地市场业务情况，并提出了相关的工作建议，为行业企业了解把握市场形势，做好风险防控，实现业务的可持续稳定发展提供参考。

编写人员

主 编：

王胜文 房秋晨

副主编：

郑 超	夏晓玲	刘民强	韩 勇	钱春莺	李洪伟	苏 予	陈明霞
辛修明	王立平	王其辉	钟曼英	邬国权	江建军	谭书富	王志华
刘振华	李柏军	杨作源	赵刘庆	周春林	程永如	张幸福	萧文生
金玉龙	孙 岩	宋学军	韩 兵	杨佩佩	刘 峪	赵秀芬	袁 林
何 方	欧阳道冰	刘晓光	刘国玉	胡 明	马国良	张学谦	胡 冰
黄登平	陈 霄	苏建国	夏娣娅·阿不拉海提	郝沁梅	刘大江	邹传明	
陈 峰	王 建	董 蔚	陈宗伟	樊金科	张波涛	刘 军	王蕊娟
王春刚	吴 岩	汤晓东	刘 恺	赵林祥	刘 波	于绪欣	谢 宇
岳 峰	包 玲	黄任刚					

主要编写人员：

蔡毅春	曹 文	魏海峰	靳 钧	孙成峰	姚丹波	张 芳	冯会会
张 潇	翟栋楠	申王伟	胡 进	郑 乐	邱胜威	胡 晨	吴 勇
罗 艺	周 南	孟祥延	朱 政	马 光	李新宇	吕富弘	张宏宇
韩景旸	梁莲籽	王雅莉	王 淼	穆 童	孙 伟	任 旻	郜申涵
刘克毅	李东阳	唐玄毅	仲夏辉	辛玉霞	于 川	马 帅	赵晚明
胡 婧	孙恺瑞	邹佛奇	宫 涛	魏子成	李 聪	戚羽泽	张 琳
涂 畅	侯潇霄	陈嘉辉	刘 晓	钱恩奎	姜 多	曹一星	程 洁
张 峰	余佳保	温国辉	巴振军	戴京成	张 宇	朱孔来	王立书
周 一	钱建初	刘 芳	崔向欣	丁娜娜	邱忠义	吴俊明	罗 艳

目 录

亚 洲	1
印度尼西亚	3
马来西亚	6
老挝	13
新加坡	15
柬埔寨	23
菲律宾	28
缅甸	35
巴基斯坦	39
孟加拉国	44
印度	53
斯里兰卡	58
沙特阿拉伯	64
阿联酋	71
科威特	76
以色列	78
约旦	82
乌兹别克斯坦	90
塔吉克斯坦	94
中国香港地区	98
蒙古国	101
非 洲	113
埃及	115

摩洛哥·····	123
埃塞俄比亚·····	126
乌干达·····	133
坦桑尼亚·····	137
塞舌尔·····	141
赞比亚·····	143
莫桑比克·····	150
博茨瓦纳·····	153
马拉维·····	155
毛里求斯·····	158
莱索托·····	166
科特迪瓦·····	170
塞拉利昂·····	173
多哥·····	176
佛得角·····	179
刚果(金)·····	181
乍得·····	186
赤道几内亚·····	188
 拉丁美洲·····	 191
阿根廷·····	193
秘鲁·····	196
委内瑞拉·····	202
墨西哥·····	207
厄瓜多尔·····	213
巴拿马·····	216
哥伦比亚·····	218
牙买加·····	223

智利	225
苏里南	227
巴哈马	230
格林纳达	234
欧洲	239
乌克兰	241
亚美尼亚	243
阿塞拜疆	246
塞尔维亚	249
克罗地亚	251
罗马尼亚	254
波兰	258
匈牙利	263
斯洛伐克	267
波黑	272
立陶宛	276
英国	279
比利时	286
芬兰	288
大洋洲	295
澳大利亚	297

亚 洲

印度尼西亚

一、宏观环境

印尼是东南亚最大经济体和二十国集团成员，是“21 世纪海上丝绸之路”首倡之地。近年来，印尼经济持续保持较高增速，与中国经贸合作快速发展。

2019 年是印尼大选年，佐科总统成功竞选连任并于当年 10 月就职，开启第二任期。据印尼有关部门统计，按 2010 年不变价格计算，2019 年印尼 GDP 达 10949 万亿盾，同比增长 5.02%，在全球主要经济体中仍位前列，但低于 2018 年的 5.17%，也是 2016 年以来最低水平。全年通胀率为 2.72%，是 2000 年以来最低水平。2019 年，消费继续成为拉动印尼经济增长的最大动力，同比增长 5.04%。2019 年印尼对外贸易总额 3382 亿美元，同比下降 8%，其中总进口 1707 亿美元，总出口 1675 亿美元，同比分别下降 10% 和 7%，对外贸易逆差 32 亿美元，低于 2018 年的 87 亿美元。2019 年共吸引外商直接投资（FDI）282 亿美元，比 2018 年的 292 亿美元下降 3.4%。

2019 年，中印尼经贸合作继续保持平稳较快发展。投资合作迅猛发展，据印尼投资协调委员会（BKPM）统计，2019 年中国对印尼直接投资（FDI）47.4 亿美元，同比增长 97.5%，占当年印尼外资总额的 16.8%，仅次于新加坡，超过日本成为印尼第二大外资来源国。双边贸易稳中有进，中方统计数据显示，2019 年中印尼双边贸易额达 797 亿美元，同比增长 3%；其中出口 456 亿美元，增长 6%；进口 341 亿美元，与上年持平。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

印尼积极吸引外资参与基础设施建设，但仍存在一定限制。根据 2016 年印尼政府修订的《投资负面清单》，外企投资高科技和 / 或高风险和 / 或工程造价超过 500 亿盾的建设（承建）工程、高科技和 / 或高风险和 / 或工程造价超过 100 亿盾的商务服务 / 建设咨询服务项目的上限为 67%（东盟投资者上限为 70%）；外企在投资发电（10MW 以上）、输电、配电项目的上限为 95%（如采用 PPP 模式，在特许经营期限内上限可达 100%），在电力设备咨询、电力供应设备建设与安装、电力设备运营与维护等项目的上限亦为 95%；在高压 / 超高压电力应用设备建设与安装、高压 / 超高压电力供应与应用设备检测项目的上限为 49%，中低压电力应用设备检测、建设与安装则 100% 由印尼国内投资。此外，印尼国家电力公司（PLN）的 EPC 电站项目在具体操作中仅向 OECD 成员国企业开放，中资企业被排除在外。

印尼承包工程市场竞争激烈。印尼在高速公路、铁路、港口码头、机场、能源等领域均存在相应的国有企业，在资金、施工、技术等方面拥有一定实力，作为当地企业，拥有社会关系和成本、价格优势，投资或承建了大量的基建项目。日韩等国企业深耕印尼市场多年，具有雄厚实力和广泛人脉，积极角逐印尼市场。

（二）相关发展规划

印尼政府大力推进基础设施建设，市场前景广阔。印尼是世界最大群岛国家，拥有大小岛屿 17508 个，各岛内部与岛际之间的连通性和基础设施都有待提升。根据世界银行物流指数（LPI）最新排名（2018 年），印尼排名第 46。印尼人口超过 2.6 亿，位列世界第四，GDP 超过 1 万亿美元，长期保持 5% 以上的较高增速，城市化水平稳步提升，现有基础设施水平与经济社会发展需要有较大差距。为改善基础设施状况，助力印尼经济社会腾飞，佐科总统在 2014-2019 年第一任期大力推进基础设施建设，连任后即宣布基础设施建设仍是第二任期施政重点之一。

根据印尼政府 2020-2024 年中期发展规划，期间将重点实施 41 个国家战略项目，总金额达 6394.4 万亿盾（约合 4200 亿美元），其中大部分都是基础设施项目，例如：新首都建设（466.98 万亿盾，约 310 亿美元）、10 大优先旅游点建设（161 万亿盾，约 100 亿美元）、巴淡-宾丹区域开发（69.9 万亿盾，约 45 亿美元）、跨苏门答腊亚齐-楠榜高速公路（308.5 万亿盾，约 200 亿美元）、27000MW 电站及相关输变电项目（1121 万亿盾，约 740 亿美元）、18 座多功能水库（92.9 万亿盾，约 60 亿美元）、100 万套城市公寓（397.9 万亿盾，约 260 亿美元）、6 大都市圈公共交通系统（118.8 万亿盾，约 79 亿美元）等等，尤其是新首都建设除政府预算项目外，还需建设大量生产、生活和服务类项目。在上述大量资金需求中，印尼中央政府、地方政府和国有企业计划合计提供 1879.49 万亿盾（1250 亿美元），约占总额 30%，其余大部分资金均通过企业投资、公私合营（PPP）等模式筹集。为确保宏观经济安全稳定，印尼政府严格控制债务规模，希望通过吸引外资而非借贷方式推进项目建设。这将为中资企业拓展印尼承包工程市场创造机遇。

但 2020 年新冠肺炎疫情发生，尤其是印尼境内疫情形势日趋严峻之际，为节省开支、集中更多资金抗击疫情，同时受到“社区隔离”等防疫措施影响，新首都建设计划暂时搁置，部分非战略项目建设亦暂停。许多项目的前期商务谈判、考察、签约、投融资和施工建设等，大多不同程度受到疫情影响，处于放缓、停滞甚至取消的状态。

（三）主要风险

一是政策法律稳定性、协调性有待增强。印尼政府审批流程复杂、行政效率较低，中央和地方政府及不同政府部门之间相互制衡，政出多门，法律法规复杂繁冗甚至相互冲突，缺乏高效、统一的统筹协调，项目易受到央地政府更替和不同部门决策的影响；印尼政府在进行政策调整时有时未综合考虑其合理性，有些政策的过渡时间过短或变更过于频繁，给企业经营决策带来不便甚至造成损失。例如：本币结算、原矿禁止出口、电价调整等政策的突然出台或反复变化，均不同程度影响企业决策。

二是征地困难。印尼土地大多私有、许多地块彼此嵌入且权属不清或一地多证，有的地主待价而沽、漫天要价，导致通过正常商业途径征地往往耗费大量时间且经济成本不可控；通过法院判决强征获取土地程序繁琐、手续漫长，亦将耗费大量的时间，导致征地难是印尼多数项目面临的头号难题。

三是难以及时足额申办工作签。印尼劳动力充裕，为保障国内就业，印尼严格限制外国人从事当地人能胜任的工作，但在实际操作中难以从当地招募到足够的熟练工人和管理人员，不得不从国内引进必要的技术和管理人员。但企业在申办工作签时，往往面临着耗时长、费用高、手续多、批准的名额数量不足等困难，使得项目进度、质量和后期运维效果受到影响。

四是社会文化差异。印尼是世界上穆斯林人口

最多的国家，法律法规、宗教信仰、政治体制、文化风俗等方面与我国存在较大差异，各类环保、人权、工会等组织数量众多、质量参差不齐，有一定的社会影响力，企业需妥善应对。

三、我国企业业务情况

工程承包长期作为中印尼经贸合作重点领域之一，许多已经建成或正在建设中的项目积极推动印尼经济、社会发展，为两国务实合作不断注入新动力。2019年工程承包合作再创佳绩，中国企业在印尼新签合同额和完成营业额分别是141亿美元和87亿美元，同比分别增长24%和43%，分别位列全球第二和第一。国内企业看好印尼市场前景，数十家央企、地方国企和私营企业纷纷进军印尼承包工程市场，积极跟踪、参与各类承包工程项目。

四、工作建议

一是加强法律政策跟踪研究。与印尼政府保持良好沟通交流，及时跟踪和研判印尼环保等各领域法律政策调整情况和经济发展规划，为企业决策和长期发展保驾护航。在具体的商业决策和商签文件时，制订预案、留有余地，为未来进行调整预留空间。

二是以“点一线一面”方式逐步拓展。考虑到印尼的征地“顽疾”，中资企业在选择承包工程项目时，可尽量选择占地面积较小且集中的“点项目”，审慎选择跨越众多地主的“线项目”和“面项目”，如公路、

铁路、新城开发等。特别是新进入印尼市场的中资企业，更应夯实基础，循序渐进，逐步发展。对于合资项目，可在谈判阶段协商由印尼当地合作伙伴负责解决征地问题，避免中资企业直接处理征地问题。

三是大力加强中印尼人力资源培训合作。一方面，企业可根据项目建设进度需要，适时招募印尼当地的人员进行培训，提高本地化经营水平，加快从“中国队伍、中国速度”向“印尼队伍、中国速度”转变。对于印尼本地难以招募、确需从国内引进的管理和技术人员，提前做好用工规划，与印尼相关政府部门沟通并分批次、分阶段及时申办工作签，确保依法合规经营。

四是塑造良好企业形象。严格遵守印尼当地法律法规，确保项目 and 产品质量，尊重当地宗教、文化、风俗，注重环境保护，与当地政府、项目周边居民和非政府组织建立、维持良好社会关系，积极履行社会责任，塑造良好的企业形象。

五是加强内部合作，积极创新，开拓承包工程市场新空间。一方面，鉴于中国已成为印尼最主要的外资来源国之一，矿冶、电力、制造业等多个领域大量中资项目逐步落地，承包工程企业可与投资企业加强内部沟通协调、联合出海，承建中企投资项目，开拓承包工程市场。另一方面，针对印尼国内待建基础设施项目多、资金不足、纯EPC项目数量有限且竞争激烈的情况，工程类企业可探索实施投建营一体化等多种运作模式，发挥企业全产业链优势，更好保证项目质量，延长利润链。

马来西亚

一、宏观环境

（一）经济环境

马来西亚是一个新兴的多元化经济国家，社会和经济迅速发展，马来西亚投资环境较好，地理位置优越，位于东南亚核心地带，可成为进入东盟市场和前往中东澳新的桥梁。马来西亚经济基础稳固，经济增长前景较好，原材料资源丰富。

2019年，马来西亚发布《2030年共享繁荣愿景》，提出3个目标，即寻求共同发展、解决财富和收入鸿沟，以及成为团结、繁荣有尊严的国家。受外部需求减弱，农产品特别是棕油出口下降等因素影响，2019年马来西亚经济增长放缓，全年实现GDP约3700亿美元，同比增长4.3%。世界经济论坛《2019年全球竞争力报告》显示，马来西亚在全球最具竞争力的141个国家和地区中，排名第27位，世界银行《2019年全球营商环境报告》显示，马来西亚营商环境在全球190个经济体中排名第15位，在东盟地区仅次于新加坡。经济学人智库发表最新“全球宜居城市排名”，马来西亚吉隆坡在全球231个城市中排名第85位。

（二）政治环境

马来西亚是君主立宪议会民主制的联邦国家，现任最高元首阿卜杜拉。2018年以来，马政局经历两次波折，总体表现较为平稳。在2018年5月9日马来西亚第14届选举中，马哈蒂尔领导的希望联盟

以简单多数胜出，结束了巫统与国民阵线执政联盟近61年的政权，马哈蒂尔出任总理，马来西亚联邦政府首次出现政党更替。2020年2月24日，马哈蒂尔宣布辞职，2月29日国家元首阿卜杜拉宣布由穆希丁出任第八任首相，组建执政联盟——国民联盟。

（三）安全环境

马虽为多种族、多宗教国家，但马来人、华裔和印度裔和平相处，民族关系较为融洽，社会治安整体较好。同时，虽然马来西亚社会比较稳定，但治安刑事案件时有发生，道路交通安全事故比较频繁。马来西亚东部沙巴州的南方与印度尼西亚接壤，往东则与菲律宾南部隔海相望，近年来，多次发生菲律宾反政府武装人员入境劫持人质、枪杀外国人等事件。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

马基础设施比较完善，政府重视对高速公路、港口、机场、通信网络和电力等基础设施的投资和建设。“第十一个马来西亚计划”（2016-2020年）为马来西亚经济社会发展制定了多项举措，加强基础设施建设，支援经济扩张是该计划的六大策略之一。其中，在沙巴州和沙捞越州等地的高速公路网建设，将改善这些地区的基础设施，并为经济发展注入活力。“马来西亚2015至2020年物流和贸易便利化总体规划”（Logistics and Trade Facilitation Master Plan,

2015-2020），设定了要在基础设施项目方面投入超过 1000 亿马币（260 亿美元）以降低商业成本并提高经济效率的目标。

1. 市场项目类型

（1）政府财政拨款的项目

马来西亚工程部（JKR）下属机构制定有标准的采购合同和规范文本。马政府项目的标准合同参照国家通用条款并做了部分修改。通常情况下，这种项目是授予当地 A 级公司作为承包商。

（2）政府私营化项目

近年来，马政府大力推行私有化，以减轻政府的负担，许多基础设施项目交给私人经营。一般情况下，这些项目具有规模比较大、资金投入多、实施时间长、成本回收慢等特点。项目资金来源主要是由政府作为担保向银行、金融公司或外国机构的借款。

（3）世界银行、亚洲开发银行和其他外来资金参与的按国际标准公开招标项目

此类项目的竞争较公正，资审较严，项目的付款有保障。项目的管理多由专业化的国际咨询公司担任招标、监理进度、质量和成本控制。这种项目在马来西亚较少。

（4）私人机构项目

私人开发项目主要集中在房地产领域。前几年马来西亚经济增长较快时，马来西亚房地产市场一度迅速发展，开工项目众多，近年来，马来西亚房地产因需求不足出现过剩，发展商资金回收困难，银行的借贷审查进一步严格，外来投资减弱，公众购买力下降，导致开发商的地产大量搁置，无力支付承包商工程款的情况有所增加。此类项目的最大风险是支付保障问题，承揽项目时要慎选有实力有信誉的业主。

2. 企业在马承揽项目要求

外国承包商在马来西亚注册成立建筑工程公司需要得到马建筑发展局（CIDB）批准，同时还要获得建筑承包等级证书。若没有 A 级执照，公司不能

作为总承包商参与政府 1000 万马币以上项目招标。按照法律规定，外国独资公司不能获得 A 级执照，因此外国公司要成为 A 级公司，必须与当地公司合作。

马来西亚政府财政拨款项目一般交由当地土著承包商负责，不允许外国工程公司单独担任总承包商，外国公司只能从当地公司中分包工程。马来西亚政府拨款工程项目和私人领域项目一般都实行招标制度，但在融资支持或满足业主其他特别要求的情况下，少部分项目也可由承包商与业主议标。

由马政府直接对项目投资或通过国内资本市场进行融资都不足以支撑起其基础设施建设的资金需求，必将要求国际投资机构和承建商紧密结合，参与到大项目的投资建设中来。建议各中国企业与本地企业建立互利共赢的合作关系，灵活采用 PPP、BOT、B2B 等商业模式加快项目的推进工作。

3. 第三国参与情况

马来西亚工程市场是以业主占支配地位的买方市场，承包商需要经过一定范围的竞争才能获得执行合同的权利。随着中国企业成本的上升，原来的优势正在逐渐消失，现在的竞争已扩展到融资能力、附加投资条件等方面的竞争。近年来，一些发达国家通过各种方式支持本国企业参与竞争。

（二）各专业领域市场情况

1. 交通运输建设

2019 年 10 月，马来西亚政府公布《2019-2030 年国家交通政策》，提出要发展更有效、综合以及安全的交通，提升交通领域持续发展能力，通过加快发展陆路、铁路、航空和航运领域，推动马来西亚物流业发展，把马来西亚打造成区域物流中心。

（1）公路

马来西亚高速公路网络比较发达，有联邦公路、州公路、市政公路、高速公路及其他公路等 5 种类型。

马来西亚的公路网里程 144403km，其中铺装公路 116169km，高速公路 1821km。与西马公路设施相比，东马的沙巴和沙捞越道路里程数量较少，质量较差。马来西亚主要城市中心、港口和重要工业区都有高速公路连接。高速公路分政府建设和民营开发两部分，但设计、建造、管理统一由国家大道局负责。目前，马高速公路网络由贯穿南北的大道为中心构成。在 2016-2020 规划中，重点建设基于需求、无缝连接的综合交通系统，增强人口流动性。目前，马来西亚最长的高速公路是南北大道，全长约 800 公里（497 英里），介于泰国边界与新柔长堤之间。其他主要的高速公路有横跨檳威海峡的檳威大桥和二桥（东南亚最长的跨海桥梁），东海岸的东海岸大道、巴生谷地区的新巴生河流域大道、白蒲大道和柔佛新山市的东疏大道和马新第二通道高速公路。相较于西马，东马的公路系统较不发达，品质也较差，目前泛婆罗洲高速公路也正在建设中，全程将不收费。

马来西亚高速公路建设项目通常采用 BOT 或 PPP 方式实施，政府与私人公司签署特许经营协议，公司以参股形式牵头成立项目公司，再将项目向多个承包商分段分包后开工建设。项目融资通常采用政府部分出资、银行贷款、项目公司发行债券或吸引外来投资等方式解决。

（2）铁路

马来西亚铁路网贯穿半岛南北，负责运营的是马铁道公司（KTMB），铁路网总里程 1851km。轨距有米轨和标轨两种，其中米轨铁路里程 1792km，标轨铁路里程 59km。沙巴州的丹戎阿鲁—丹南普客列车（134km）是东马唯一的铁路线路。西马有西线铁路、东线铁路和在建的东海岸衔接铁路（East Coast Rail Line，简称 ECRL）。铁路在马交通运输中所占比重较小，目前正在施工的铁路项目有金新铁路、东海岸衔接铁路。

金新铁路项目从北柔佛州（North Johor）的金

马士（Gemmas）至新山（Johor Bahru），正线总长约 191.14km，合同总金额 89 亿马币，业主为马交通部，由中国铁建（CRCC）、中国中铁（CREC）、中国交建（CCCC）组成联营体承建，目前该项目进展顺利，预计完工时间为 2022 年底。

东海岸衔接铁路项目从哥达巴鲁至巴生港，全线 640 公里，造价 440 亿马币，客运设计时速 160 公里每小时，货运设计时速 80 公里每小时，预计完工时间为 2026 年 12 月底，业主为马来西亚铁路衔接公司（Malaysia Rail Link SdnBhd，简称 MRL），由中国交建承建。

马政府目前正在推进的项目包括柔佛和新加坡铁路转运系统（RTS）、吉隆坡—新加坡高速铁路（HSR）。

（3）港口

马来西亚 95% 的贸易通过海运完成，世界经济论坛（WEF）2018 年全球竞争力报告中，将马来西亚列为世界最佳海上运输基础设施的国家之一，主要国际港口有巴生港、檳城港、柔佛港、丹絨柏勒巴斯港、关丹港、甘马挽港等。巴生港毗邻马六甲海峡，为马来西亚最大的港口，世界第 12 大集装箱港口，是东南亚集装箱的重要转运中心，其西港有良好的深水码头，可以停靠世界最大吨位的货船。2019 年巴生港吞吐量 1358 万 717 标准箱，创历史新高，其中来自中国的集装箱约占 50%。预计，巴生港将在 5 年内达到满负荷运转。马来西亚政府正在进行雪兰莪州加厘岛发展的可行性研究，拟将巴生港打造成为区域性的海事中心和货物物流枢纽，将制造、分销、货物集中、加油及船舶维修等功能结合起来。马来西亚“2020 年财政预算案”中提出，将拨款 5000 万马币用于维修保养通往巴生港的道路，交通部也将开始针对双文丹巴生港铁路绕行之货运，以及连接北港和西港的商用车专用私有公路巴生物流走廊进行可行性研究。

2. 供水和污水处理

马来西亚的水供服务由联邦政府和州政府共同管制。所有的住宅和商业用水均依表计算，各州的水价不同。马政府计划到 2020 年前将国家供水覆盖率从 95% 提高到 99%。重点将放在扩大农村覆盖面。

污水处理方面，马来西亚致力于实现污水管理服务现代化，2020 年实现下水道网络服务的人口比例提高到 80%。目前马全国约有 30% 的污水管理系统由低成本的排放系统组成。目前吉隆坡及雪兰莪的污水处理厂均由英达丽书公司运营维护。马来西亚多年来一直计划在污水处理领域实施改革，将污水处理费用跟水费捆绑，实行 one-bill，以此改善企业经营状况。

供水、污水处理领域，投资金额 50 万马币（折合 11.7 万美元）及以上必须通过招标采购，通常采用 EPC 模式。

3. 房屋建筑

马来西亚房建开发主要依靠私人投资，私人投资占比超过 60%。马来西亚本地开发商数量众多，但是规模普遍不大。马来西亚房屋建筑市场主要活跃在以吉隆坡为中心的巴生河谷地区、新山市、马六甲市、槟城和亚庇市等地。目前马来西亚房地产市场供大于求，房建领域竞争激烈，承包企业利润空间十分有限。马政府近年来力推“可负担房屋”，以保障公务员和低收入阶层的住房。

4. 通讯工程

与其他亚洲市场相比，马来西亚的移动市场相对发达，但由于市场日益饱和，过去四年市场渗透率略有下降。凭借其在光纤、无线传输、数字化和卫星服务等现代技术中的广泛应用，马来西亚已建立了发展中国家最先进的电信网络之一。预计到 2024 年的未来五年内，移动用户市场的增长将保持平稳。由于移动用户市场饱和和本地竞争激烈，它将受到较高增长的限制。随着扩大农村地区的移动基础设施，缩小城

乡差距取得了进展。过去 7 年中，由于 4G 移动用户的强劲增长和高数据上限，马来西亚的移动宽带普及率迅速增长。随着市场达到成熟状态，预计到 2024 年将出现强劲但缓慢的增长。移动宽带运营商在推出其 4G 和 5G 网络并由于竞争激烈而提高资费的同时，将以越来越快的速度推动移动宽带市场。预计到 2022-2023 年 5G 将在马来西亚广泛使用。

5. 电力工程

马来西亚电力领域由公共能源公司（占 98%，包括国家能源公司 TNB 和州立能源公司）和独立的私人发电厂（占 2%）提供电力。马来西亚的电力需求持续快速增长。预计到 2020 年，马来半岛和东马的电力需求将分别以年均 3% 和 5% 以上的速度增长。马来西亚正寻求使其发电燃料组合多样化，并增加发电能力，以避免未来出现电力短缺。TNB 计划到 2021 年，西马将再开发 4400MW 的天然气发电能力；沙巴州计划在 2021 年前新增 400MW 的装机容量；沙捞越计划在 2025 年左右，在民都鲁的沙玛拉如工业园区建设一座 1200MW 的燃气电厂。考虑到降雨量和地理位置，沙捞越州的水力发电发展潜力较大。马政府提出了沙捞越走廊的可再生能源计划，旨在通过可再生能源来满足能源密集型制造业项目的电力需求，沙捞越政府计划将 2016 年水力发电 67.7% 发电份额扩大到 2020 年的 80%，取代对天然气发电的依赖。据沙捞越政府称，沙捞越的水电开发潜力为 20GW，目前仅开发了 1/4。在巴昆 Bakun 水电站（2400MW）和穆仑 Murum 水电站（944MW）相继投产后，沙捞越能源公司（SEB）计划到 2026 年建成巴勒 Baleh 水电站（1285MW）。马来西亚鼓励对可再生能源项目进行投资，TNB 预计，到 2020 年，西马太阳能发电能力将达到 800MW，沙巴州则达到 200MW。目前，新加坡与马来西亚、印度尼西亚与马来西亚已经局部实现了小范围的电力互联互通。

2019 年马来西亚公布了电力领域的十年蓝图规划——“大马电力改革 2.0 计划”，拟逐步开放马来西亚半岛电力燃料来源、发电、输电，以及配电与零售业，鼓励绿色能源供应。该计划内容包括允许发电商自行采购燃料，逐步开放电力供应及电力零售市场，从电力购买协议特许经营走向电力容量及能源市场，允许更多独立企业进入电力领域。近年来，马来西亚致力于调整能源结构，大力发展光伏产业，预计将于 2025 年实现 25% 再生能源发电的目标。

6. 其他领域

马来西亚能矿资源丰富。据《BP 世界能源统计年鉴 2019》的相关数据，2018 年马探明石油储量 4 亿吨（30 亿桶），天然气储量 2.4 万亿立方米，在亚太地区，分别位列第 6 位和第 3 位。在液化天然气（LNG）出口方面，2018 年马来西亚 LNG 出口 330 亿立方米，位列卡塔尔、澳大利亚之后，是全球第三大液化天然气出口国；煤探明储量 19.38 亿吨（2016 年底数据），自产较少，燃煤电厂的动力煤一般从澳大利亚、印尼进口。马来西亚几乎所有的石油都来自近海油田，3 个产油盆地分别是马来盆地、东马的沙捞越盆地和沙巴盆地。超过 1/4 原油产

量来自马来盆地的塔皮斯油田。马来西亚国家石油公司拥有马所有油气勘探和生产项目的独家所有权，并负责所有许可管理。马一半以上天然气储量来自于东马的沙捞越近海。马来西亚是亚洲拥有最大天然气管道网络的国家之一，全长 2179.08km，绝大部分分布在西马，沙巴仅有 8.08km。

（三）相关管理规定

马来西亚各领域法律法规较为健全，可保障在马投资经商者的权益。与承包工程相关法律主要有《1965 年公司法》《劳工法》《建筑法》《工业产权法》《专利法》《自由贸易区法》等。

1. 承包商注册规定

（1）CIDB 注册。法律规定，无论是土著、非土著公司，还是本国、外国公司，如要从事建筑行业，均需在承揽项目前向马来西亚建筑业发展局（CIDB）注册。CIDB 根据企业实有资本金的不同，对承包商划分为 7 个等级（G1-G7），政府对各等级承包商可投标项目的金额做出明确限定。

表 2-1 马来西亚建筑业发展局（CIDB）对承包商的分类划分标准

金额：马币

承包商注册等级	可投标项目金额	实有资本 / 净资本	公司种类划分
G7	无限制	75 万	大型承包商
G6	≤ 1000 万	50 万	
G5	≤ 500 万	25 万	
G4	≤ 300 万	15 万	中型承包商
G3	≤ 100 万	5 万	
G2	≤ 50 万	2.5 万	小型承包商
G1	≤ 20 万	0.5 万	

数据来源：马来西亚建筑业发展局网站

（2）PKK 注册。根据马财政部和工程部公共工程局要求，承包商如要竞标和承揽政府项目，除向 CIDB 注册外，还需向承包商服务中心（PKK）注册；对于私人项目，承包商无须再次注册。PKK 注册与 CIDB 注册标准不同，承包商依照实有资本 / 最低累计资本划分为 6 个级别（A-F）。在实际操作

中，马政府对 PKK 注册的要求并不严格，对于业绩良好且具有本国特定资质的大型外国承包商，只要向 CIDB 注册即可参与政府项目，并不强制要求承包商向 PKK 注册。一定程度上，PKK 注册主要针对本地承包商。

表 2-2 马来西亚承包商服务中心（PKK）对承包商的分类划分标准

金额：马币

承包商等级	可投标项目金额	实有资本 / 最低累计资本
A	> 1000 万	≥ 600,001
B	> 500 万, ≤ 1000 万	≥ 400,001
C	> 200 万, ≤ 500 万	≥ 100,001
D	> 50 万, ≤ 200 万	≥ 35,001
E	> 20 万, ≤ 50 万	≥ 17501
F	≤ 20 万	≥ 10000

数据来源：马来西亚承包商服务中心网站

（3）许可手续。承包商与业主签订承包合同后，需向马建筑业发展局（CIDB）申请办理施工许可证，并由其查验承包商资质和监督审查项目进展情况。一般情况下，承包商还需要申请的许可有机械设备使用许可（机械管理部门）、工人现场驻地和设备材料堆放许可（市政管理部门）。

2. 外汇管理

自 2005 年 7 月 21 日起，马来西亚政府实施管理下的浮动汇率制，外汇管制措施大幅度放宽，为外国投资营造了良好环境。目前人民币与马币可直接兑换。

马来西亚外汇管制条例规定，在马来西亚注册的外国企业可以在当地商业银行开设外汇账户，用于国际商业往来支付。外汇进出马来西亚需要核准。外汇汇出马来西亚不需缴纳特别税金。马来西亚原则上规定外国公民在入境或离境时携带超过 1 万美元或

等值的其他货币，需向海关申报。在马来西亚工作的外国人，其合法的税后收入可全部转往国外。

3. 建筑业技术标准

（1）建筑材料以马来西亚国标 MS（Malaysia Standard）和英标 BS（British Standard）为基准。因历史背景缘故，大部分 MS 的检测沿用英标 BS 标准和程序。招标文件一般都标明材料必须符合马标 MS 和英标 BS。也有项目设计因聘用美国或欧洲建筑师设计，相应要求使用符合美标和欧标的建筑材料，但投标者可以采用同等符合的英标的建筑材料。

（2）马建筑业发展局（CIDB）本身制订了一套建筑质量标准，称为 QCLASSIC，是一套评估评审建筑项目施工质量的系统，主要功能为：奠定建筑项目的质量水平要求；制定一套评估评审施工质量的程序；以事先制定的标准为基准，对施工质量进行评估评审；依据施工质量，作为评估建筑商表现的准则

和规范；作为收集资料以供统计分析。

（3）绿标建筑指数。建筑的设计必须符合节省能源和大量采用绿色建材。马政府也会因建筑项目达到绿标要求而给项目业主一些鼓励性的减税。

通常来说，项目建筑公司本身有一套标准的施工质量要求，这些要求都列入材料和施工规范内。总包投标时可以针对这些施工质量和标准对工程造价作出相应的调整。

三、中国企业业务情况

中国企业在马拓展业务多年，目前在马建筑企业超过 100 家。2019 年中国企业在马承包工程新签合同额 73.3 亿美元，位居全球第 7 位；完成营业额 73 亿美元，居全球第 3 位。中国企业在马来西亚近年来新签合同额稳步增长，马来西亚是亚洲地区最重要的市场之一。

四、工作建议

1. 客观评估投资环境。中国投资者赴马开展投资合作首先应该客观评估其投资环境，主要注意以下问题：经济规模及产业优势；政府及各界对待外国投资的态度；投资经商的便利化措施；人文、语言及宗教环境；政府部门的执行力及工作效率；经商习惯及民商法律制度；社会治安状况。

2. 适应法律环境的复杂性。因马法律体系受英国影响很深，成文法与判例法在商业活动中都发挥作用。中国企业到马来西亚投资首先要注意法律环境问题，要严格遵守马来西亚各项法律规定，密切关注当地法律变动情况；聘请当地有经验、易于交流的律师作为法律顾问；处理所有与法律有关的事务，涉及投资经营重大问题和合约谈判及签署，事先一定要听取

专业律师的意见。

3. 做好企业注册及申办各类执照的充分准备。

在马来西亚投资合作的起步阶段最大的困难是公司注册和申办各类执照。这些执照的申请程序复杂，文件繁多，审批时间较长，需要交涉的事务头绪纷繁。中国企业要对马来西亚关于外国投资注册的相关法律法规有一定了解；聘请专门的公司秘书和专业律师协助处理有关申请事宜；按照要求，提前备齐所需文件，及时履行相关手续。马来西亚各类申请文件及公司文书均须企业法定代表人亲自签名，并加盖公司的正式印章。

4. 适当调整优惠政策的期望值。

马来西亚政府虽然制定了多项投资优惠政策和鼓励措施，但是这些政策不能自动获得，企业必须向政府主管部门提出申请，政府再根据企业情况酌情给予一定优惠政策。中国企业要详细了解这些优惠政策的内容、申请条件及程序，适当调整对优惠政策的期望值，按规定向政府申请有关优惠政策。个别优惠政策的批准，可能涉及多个政府部门，如州政府和联邦政府，企业可享受的优惠政策取决于政府部门的最终协调结果，因此，可能存在审批时间较长、政策内容会有调整等情况。

5. 充分核算税负成本。马来西亚的税收体系比较复杂，缴纳税务专业要求高。中国投资者要认真了解当地税收政策，仔细听取专业会计和税务人员的意见，充分核算税负成本，尽量选择在能够获得所得税减免的领域或地区投资。

6. 有效控制工资成本。从 2020 年 1 月 1 日起，马来西亚全国 57 个主要城市的最低工资标准上调至 1200 马币 / 月，其余城市或地区最低工资标准为 1100 马币 / 月。企业工薪支出除工资外，还包括雇员公积金（EPF）、社保基金（SCOSO）及保险等。中国企业需要了解当地劳动法中关于工资的具体规定，精心核算工资成本，提高劳动生产效率。

老 挝

一、宏观环境

老挝实行社会主义制度，老挝人民革命党为唯一政党。当前，老挝政局稳定，各民族和宗教团体和睦相处，与周边及世界各国保持友好交流合作。老挝正积极实施经济社会发展“八五”规划，积极推动经济革新，努力提高财税能力，保持货币和金融稳定，改善贸易投资环境。2019年，老挝GDP183亿美元，增长4.8%，人均GDP2691美元。根据联合国发展标准，即将脱离最不发达国家行列。同时，当前老挝经济面临国际收支和财政状况失衡、外债偿还和汇率稳定压力大、金融系统脆弱等问题。2019年财政收入约28亿美元，支出约37亿美元，财政赤字约9亿美元。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

目前，老挝主要基建和民生项目有新老铁路、南欧江全流域梯级水电站、南俄3水电站、万万高速等。

新老铁路。当前铁路项目正在全线推进。截至2020年3月底，强电工程完成接触网第一杆架设，完成站房工程招标，启动全线铺轨工程，弱电工程浇筑了万象站第一座基站基础。2020年铁路土建工程将全面收尾，轨道、四电、站房等线上工程按计划全面推进。预计2021年12月通车。

南欧江水电站项目。该项目开创了中资企业在境外获得全流域水电整体开发权的先河。项目分两期，

一期已发电，二期预计2020年底发电。

南俄3水电站。该水电站是目前中资企业在老挝承建的最大水电站，目前正在建设中。

我国企业在老挝市场项目的建设资金主要来源包括自有资金和中方银行贷款。如老挝南俄3水电站项目建设资金的10%由业主自筹、90%商业贷款；万万高速项目自有资金占30%，银行融资占70%；赛色塔综合开发区项目自有资金占47%，银行贷款占53%；贷款主要来自中国银行、老中银行、国家开发银行、中国进出口银行、中国工商银行等。

我国企业在老挝市场承接的项目建设主要方式包括：EPC模式，这是在老挝从事水电站等电力项目建设的业主和承包商采用的主流模式；PPP/BOT模式，如赛色塔综合开发区和万万高速等；DBMOT模式（即设计—建造—维护—运营—移交），2019年该模式在世界银行和亚开行提供资金建设的老挝北13号公路中首次在老挝使用，预计未来将进一步推广。

（二）相关管理规定

老挝工贸部负责一般工商业的外商投资（包括企业注册和工业园区开发等），计划投资部负责特许经营和经济特区投资，能源矿产部和公共工程运输部等负责对相应投资经营活动进行监管。

除危及老挝国家安全、严重影响环境和人民身体健康等领域外（具体分为禁止投资、政府专控和专为老挝公民保留的行业），老挝政府鼓励外国公司及个人投资其他行业和领域。2016年11月，老挝颁

布新修订的《投资促进法》，共分 12 部分、109 个条款，修订此法旨在为投资者扩大特许权范围，最大限度提高在老投资效益。

《投资促进法》规定，投资人将净利润用于为扩大业务而增加投资的，增加投资部分获得的净利润将免缴下一财年的利润税。缺乏资金的投资者，可将本年度资金缺口从下一财年利润中扣除，期限为三年。

（三）主要风险

1. 经济风险。近年来老挝经济增速下降。世界银行预测老挝 2019 年度经济增速为 4.8%，远低于老挝国会提出的 6.7% 目标。预算赤字、内外负债已影响老挝政府还债能力，对中资企业来老承包工程形成制约。

2. 主权债务风险。标普、穆迪和惠誉尚未对老挝评级，但国际社会对老挝主权信用风险评价偏负面。联合资信评估有限公司 2019 年对老挝主权信用进行首次评级，给予长期本、外币信用等级为 BBi 级，表示老挝存在一定信用风险，易受到不利环境和经济条件冲击。

3. 安全风险。老挝北部尚存藏于民间的苗族反政府零星残余势力，在政府换届等重要节点偶尔制造事件，但无法对老挝整体投资和安全环境构成威胁。但由于治安管理能力受限、毒品和枪支等问题突出，近年来老挝抢劫、偷盗事件频发，存在一定的人身安全。

三、我国企业业务情况

近年来，我赴老挝投资的中资企业加快业务转型，除投资传统的水电站、输变电路和路桥等项目外，以 BOT 方式加大对水电站、矿产、酒店等项目，以及中老铁路、万万高速等重大项目的推进，进一步

带动了工程承包市场的发展。

2019 年，我对老挝工程承包新签合同额达 21.5 亿美元，完成营业额达 52 亿美元，位居东盟国家第三、全球第八。中资企业在水电领域投资额约占总量的 40%。我在老挝承包建设的典型项目有南雷克水电站、洪沙火电站、南俄 3 水电站、东萨宏水电站、南屯 1 水电站、500kV 骨干电网等项目。目前在老挝开展工程承包的主要中资企业有中国电建、中水对外、中工国际、葛洲坝、中国路桥、云南建投、云南能投等。

在业务模式探索方面，老挝政府为解决自身财力不足，逐步探索和发展公私合营模式，于 2018 年发布 PPP 法案草案，并将在万象城市停车系统建设中首次尝试 PPP 模式的运用。

四、业务发展前景和工作建议

当前，中老双方正以落实《构建中老命运共同体行动计划》为引领，稳步推进中老铁路、经济走廊等重大项目建设，中资企业在老挝承包工程市场也将迎来新的发展机遇。同时也要看到，近年来老挝政府饱受经济增长后继乏力、财政赤字、贸易逆差和外债压力的困扰。究其原因，主要因为老挝经济长期过度依赖农业、矿业和电力行业，产业过于单一，对经济拉动有限，特别是扩张性电力战略引发经济失衡，导致老挝出现较大的国际收支逆差和债务负担。此外，新冠肺炎疫情也将加剧老挝经济下行风险和债务压力，老挝政府采取的防疫措施对承包合作产生较大影响。因此，在中长期看好老挝承包工程市场的同时，建议承包工程企业对短期内老挝经济和债务风险等予以高度关注，避免投资陷入被动；目前老挝电力产能过剩，承包企业应谨慎进入，待老挝政府逐步解决电力消纳问题和水电行业复苏后，再伺机在该领域寻找机会。

新加坡

一、宏观环境

（一）经济发展环境

2019年，新加坡全年经济数据不甚理想。根据新加坡统计局发布的经济数据显示，2019年新加坡GDP为5075.68亿新元，按可比价格同比增长0.7%，较2018年下滑2.5个百分点，是十年来最低增速。分行业看，制造业连续三个季度萎缩，全年同比下降1.4%，远不及2018年7.2%的增速；建筑业在公共和私人项目的推动下全年增长2.8%；服务业增长1.1%，比2018年的3.4%有所放缓。从贸易数据看，受石油产品贸易额下降的影响，2019年新加坡商品贸易进出口总额为1万亿新元，同比下降3.2%，其中进口总额下降2.1%，出口下降4.2%。在核心通胀率上，2019年全年平均核心通胀率为1%，低于2018年的1.7%。新加坡人力部发布的就业数据显示，2019年新加坡失业率达到2.3%，略高于2018年的2.1%。

2019年，新加坡政府财政赤字为17亿新元，占GDP的0.3%，国内债务增长17.3%，无对外债务。政府继续在就业、福利、医疗、住房、交通等方面加大投入，把产业数码化计划扩大至更多领域，维持本土劳动力职业竞争力，并积极扶持企业培育长期竞争力。金融体系健康运行，不良贷款率为1.3%，与2018年持平。货币汇率稳定，外汇储备2795亿美元。面对经济下行压力，金管局于10月中旬宣布略微放慢新元升值步伐，为3年来首次放宽货币政策。2019年新加坡首次公开售股（IPO）企业数11家，较2018年减少7家，但募资额达38亿新元，

为2018年的5倍。

新加坡对国际贸易高度依赖，2019年贸易总额是其GDP的2倍，经济全球化的发展，特别是自由贸易体系的建立和完善是其经济发展的基本条件。新加坡拓展自贸伙伴关系，与新西兰、欧亚经济联盟分别签署升级版自贸协定和自贸协定，与中国的自贸协定升级议定书、与欧盟的自贸协定正式生效，自贸协定总数增加至25个，占对外贸易额比重高达92%。新加坡支持自由贸易和多边主义，积极参与全球和区域经济治理体系，推动电子商务等世贸组织改革议题，在区域全面经济伙伴关系（RCEP）协定谈判中发挥建设性作用。新加坡对自身坚持发展中国家定位，但承诺在正在进行和未来的协议谈判中不寻求使用特殊和差别待遇。

2019年新加坡全年经济增长明显放缓。2020年受席卷全球的新冠肺炎疫情影响，新加坡经济将进一步萎缩。2020年2月份，贸工部预测全年经济增速在-0.5%和1.5%之间。根据3月26日最新预估数据，新加坡2020年第一季度经济预计同比萎缩2.2%，是2009年以来表现最差季度。经季节性调整后，第一季度经济环比萎缩10.6%。贸工部进一步下调2020年全年新加坡经济展望，预计将萎缩1%至4%。贸工部认为，疫情迅速变化，其严重性及将持续多久，依然充满不确定性。即使疫情后期得到控制，全球经济的复苏轨迹也难以掌握，经济整体风险偏向下行。

（二）政治安全环境

自新加坡独立以来，人民行动党长期执政，政局稳定，政绩突出，地位稳固，历届大选均取得压倒

性优势。新一届大选预计于 2020 年 7 月举行，人民行动党再次胜选把握较大。目前新加坡已与 175 个国家建立外交关系。主要外交思路是：立足东盟，致力于维护东盟的团结与合作，推动东盟在地区事务中发挥更大作用；面向亚洲，注重发展与亚洲国家特别是中、日、韩、印度等重要国家的关系；奉行“大国平衡”原则，主张在亚太建立美、中、日、俄战略平衡格局；突出经济外交，积极推进贸易投资自由化，已与多国签署双边自由贸易协定。已加入“全面和进步跨太平洋伙伴协定”（CPTPP）。倡议成立了亚欧会议、东亚—拉美论坛等跨洲合作机制。

新加坡社会治安状况总体良好，是世界上犯罪率最低的国家之一。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 各专业领域市场情况

（1）房屋建筑

根据新加坡建设局公布的数据，新加坡建筑市场总发包额和进度款总额见表 4-1 和 4-2。

表 4-1 新加坡建筑市场发包额

年度	私人工程 (亿新元)	百分比	公共工程 (亿新元)	百分比	合计
(亿新元)	> 1000 万	≥ 600,001	A	> 1000 万	≥ 600,001
2017	89.64	36.15%	158.35	63.85%	247.99
2018	122.39	40.08%	182.96	59.92%	305.35
2019	144.98	43.25%	190.26	56.75%	335.24
2020 预计	105-125		175-205		280-330
2021-2022 每年预计	110-140		160-200		270-340
2022-2023 每年预计	120-150		160-200		280-350

数据来源：新加坡建设局（根据 2020 年 1 月 8 日的最新发布统计）

表 4-2 新加坡建筑市场进度款总额（不含分包部分）

年份	私人工程(亿新元)	百分比	公共工程(亿新元)	百分比	合计(亿新元)
2016	187.04	53.17%	164.74	46.83%	351.78
2017	131.16	46.99%	147.96	53.01%	279.11
2018	129.51	48.69%	136.48	51.31%	265.99
2019	137.94	48.74%	145.05	51.26%	282.99

数据来源：新加坡建设局

根据新加坡统计局最新数据显示，新加坡 2019 年建筑业产值约为 177.89 亿新元，约合 131.94 亿

美元，占新加坡 GDP 的 3.5%，比近几年 4%~5% 的平均水平略低。受新冠肺炎疫情影响，新加坡实施

的边境管控、对部分国家的旅行禁令和为期 2 个月的“断路器”措施导致建筑行业供应链中断，外籍工人返新推迟，工地施工停滞，给建筑工程项目造成不利影响。预计 2020 年建筑业全年产值将出现萎缩，一季度已同比萎缩 4.3%。

（2）轨道交通

根据 2019 年 5 月发布的新加坡《陆路交通发展总蓝图 2040》显示，2019 年，新加坡地铁网络已达 229 公里。未来 10 年的地铁规划包括即将建成的汤申东海岸线、裕廊区域线、跨岛线、东北线和滨海市区线的延伸线以及环岛线 6 期工程。其中，汤申东海岸线第 1 期于 2020 年 1 月正式启用，全线

32 个车站预计 2024 年正式通车。裕廊区域线的 24 个站点已于 2018 年 5 月确定，预计分 3 个阶段于 2026 年至 2028 年期间启用。跨岛线第 1 阶段 29 公里路线及 12 个车站位置已于 2019 年 1 月份确定，预计于 2020 年开工，2029 年建成，预计最终乘客量将达到 100 万人次每日，成为新加坡使用最频繁的地铁线路。其余原有线路延长线和增设站点工程将于 2023 年至 2025 年陆续完工。至 2030 年，新加坡地铁总里程将达到 360 公里，80% 的居民步行不超过 10 分钟即可到达地铁或轻轨站。新加坡地铁线路图（含在建线路）见图 4-1。



图 4-1 新加坡地铁线路图（含在建线路）资料来源：新加坡陆交局

新加坡计划自 2021 年起开始更换 66 辆自 1987 年开始服役的第一代地铁列车。2019 年至 2023 年，在更新列车系统方面将投入 45 亿新币。另外，2018 年，新加坡与马来西亚已经就全长约 300 公里的吉隆坡至新加坡的高速铁路系统（HSR）达成延期协议，工程推后两年建设，该项目预计将耗资约 80 亿至 120 亿新元。

（3）机场

新加坡于 2012 年公布了樟宜机场初步扩建计划，拟将其周边 1000 公顷土地纳入机场范围，使机场面积增加 77%，达到 2300 公顷，届时将根据机场客流量增长情况考虑在扩建区域新建 1-2 个航站楼，并建设飞机保养、维修和翻新服务以及航空物流等设施。2017 年 11 月，新加坡樟宜机场 T4 航站楼启用。目前，T5 航站楼已进入规划设计招标阶段，计划 2025-2030 年落成，建成后年客运吞吐量将超 5000 万人次。另外，近期则有意将一条现有的军用跑道改为军民共用的机场第三跑道，以缓解樟宜机场容量不足问题。

（4）港口

新加坡是世界上最繁忙的港口和亚洲主要转口枢纽之一，也是世界最大的燃油供应港。新加坡港已开通 250 多条航线，连接 123 个国家和地区的 600 多个港口，有 4 个集装箱码头，集装箱船泊位 57 个，为全球繁忙程度仅次于中国上海的集装箱港口。

新加坡将分阶段把位于市区的炭巴码头、2027 年租约到期的丹戎巴葛码头和布拉尼岛码头集中迁移到正在建设的大士港口，巴西班让码头业务则会在 2040 年前搬迁。2016 年，大士港口第一阶段建设正式启动，首阶段发展地段有 294 公顷是填海地段，将建成 20 个泊位，可处理 2000 万个标准箱（TEU），面积占整个大士港口规划总面积的 30%，预计于 2021 年投入运作。第一阶段工程由韩国土木工程公司大林工业（DAEL IM Industrial）和比利时挖掘与

填海公司（Dredging International Asia Pacific）组成的国际联合体承建，合同金额约为 24.2 亿新元。其他三个阶段目前则还在进行探讨、策划和设计。整个大士港口耗资超过 200 亿新元，计划在 30 年内分四个阶段发展，2040 年完工后有望成为世界上规模最大的全自动化集装箱码头。届时每年可处理多达 6500 万个标准箱，是现在吞吐量的两倍，并且可容纳最大型的集装箱船只，长度可达 500 米以上。

（5）公路

新加坡 12% 的土地面积用于建设道路，形成以 10 条快速路为主线的公路网络。截至 2017 年底，新加坡公路总里程数 3496 公里，其中高速路 164 公里。南北走廊（NSC）是新加坡拟建的第 11 条高速公路，主要作用是提供北部和市区之间的高容量、高速运输通道，将结合快捷巴士专用道及脚踏车主干道的南北交通廊道，以缓解主要道路走廊和交通路口的拥堵情况。南北走廊总长 21.5km，其中 12.5km 是地下隧道，9km 是高架桥和地面公路，双向三条车道设计。共分 14 个标段，2019 年 12 月最后 3 个标段完成授标，项目将于 2026 年完成。

（6）供水

2013 年 3 月，新加坡公布其未来 50 年水源发展蓝图，预测 2060 年新加坡日用水量将比目前增加一倍，达到 7.6 亿加仑。鉴于新加坡与马来西亚签署的第二份供水协定将于 2061 年到期，新加坡将加大投资力度，扩大本地新生水和海水淡化的使用，力争满足新加坡未来 85% 的用水需求。

2. 建设资金主要来源

新加坡公共项目支付均为财政拨款，私人项目也都采用现汇支付，不使用外国援款或贷款，基本不存在工程款拖欠等问题。同时，为了保障建筑业者的利益，新加坡政府在 2005 年正式实施建筑业付款保障法令，建筑业者可有效追讨欠款，并在未收到欠款前有权停工，还能以较低成本对争议进行仲裁。企业在

新从事承包工程只需阶段性垫付项目施工流动资金。

3. 项目建设主要方式

新加坡工程建设项目普遍实行招投标制度。业主发布招标,通过资格预审的承包商按要求递交标书,业主组织技术人员审核技术方案并结合公司以前的安全记录,确认在技术和安全上无重大瑕疵后,通常选择价格最低者中标。但近年来,业主在评标过程中,对安全、质量、环保等方面的考量不断加大,最低价者未中标的情况也时有发生。

在获得项目的承包合同后,总承包商会把已揽到的工程分拆为各个分部、分项,然后分包给几个、几十个甚至是上百个专业承包企业(分包商)。具体的现场作业由各个分包商去完成。确定分包商过程中,总承包商也是按照相关制度邀请多个专业承包企业对某一部分分项工程提出报价,依照公平竞争、价低者得的原则确定分包商。

这种工程项目的运作管理模式的特点是总承包商拥有资金、人才及大型施工机械的优势,负责整个项目的施工组织、进度控制、材料供应、质量控制和预结算等管理工作。总承包商对项目整体的质量、进

度、造价和施工安全向业主负全部责任。分包商则负责完成项目的现场施工作业。分包商就所承包的分部分项工程向总承包商负责。总承包商没有自己的施工作业队伍、不参与一线生产作业,而只是派出以项目经理为核心,与工程项目规模和技术要求相适应的管理班底,控制整个项目的质量、进度和造价,并以分包合同为依据、用经济方法来管理、监督和协调各个分包商,确保工程项目顺利实施。

4. 主要参与企业

新加坡建筑市场具有开放程度高、行业规范、市场透明度高的特点,吸引着来自日本、韩国、法国、德国、比利时等国家的大批国际知名建筑公司在此长期经营。此外,加上众多根植于本土的老牌本地企业,近年来涌现的大量新生代本地承包商,以及大举进军新加坡建筑承包市场的中国企业,新建筑市场竞争激烈。

目前,新加坡建筑市场具备承包资质的建筑企业共 2828 家。其中,具有房屋建筑 A1 资质的企业 90 家,土木工程 A1 资质的企业 56 家。这些企业市场经验丰富、设计施工能力强,实力较为雄厚。

表 4-3 新加坡建筑企业数量统计表

等级 / 数量 / 类别	A1	A2	B1	B2	C1	C2	C3	合计 合计 (亿新元)
房屋建筑 (CW01)	90	43	79	83	312	112	1105	1824
土木工程 (CW02)	56	21	70	52	196	71	538	1004
								2828

(二) 相关管理规定

1. 许可制度

总体上看,新加坡承包工程市场是一个完全开放充分竞争的市场,公开的投标条件、透明的审核程序、公正的授标选择已成为其重要特征,对于外国公

司进入该市场几乎没有任何限制。承包商参与新加坡建设工程项目的公开招标,只需具有相应的资质,不管公司是本地注册还是外国注册,也不取决于主要控制人是否为新加坡人。但各类承包资质的申请非常严格,常常成为外国企业进军新加坡市场遇到的主要障碍。

在新加坡承包工程需首先在企业管理局（ACRA）注册分公司、个人所有或合伙制的企业，并向新加坡建设局申请相应的建筑资质。

（1）建筑商许可制度（Builders Licensing Scheme, BLS）

承包商必须获得建设局建筑商许可（BLS）。许可分为普通建筑商和专门建筑商两类。普通建筑商许可分两个等级。第二级普通建筑商不能承包合约金额高于 600 万新元的工程。第一级普通建筑商则不受此限制。专门建筑商许可分为六类：打桩工程、地面稳定工程、工地勘测工程、钢架工程、预制混凝土工程和后张工程。

（2）申请建筑商许可的两个主要要求

建筑商必须按许可的类别和等级、必须委任拥有指定的学历和经验的人为适当的核准人和技术控制人。核准人通常是公司董事或类似员工；技术控制人则是工程监督。

建筑商的实收资本必须在新币 2.5 万元以上。第一级普通建筑商则必须达到新币 30 万元以上。

（3）承包商注册系统（Contractors Registration System, CRS）

若所承包的是政府部门或法定机构工程，承包商必须持有建设局承包商注册（CRS）。注册系统对承包商的资质评定分为两部分：一是所从事的工程行业；二是承包商从事该工程行业的资质等级。

承包商注册按工程行业分为不同类别，主要有建筑工程、建筑相关、机械电气、维修、技工、监管和供应链等。在每个类别中，建设局按资产规模、技术资质、人员情况、历史业绩、企业信誉将承包商资质分成 A1-C3（建筑工程类）、L1-L6（其他工程类）共十三个等级。

某注册种类和等级也要求承包商同时持有相关的建筑商许可（BLS）。承包商所投标的政府工程类别和金额分别受限于其注册类别和等级。

（4）特定行业

对于从事某些特定行业工程的承包商（如电力及通讯工程承包商），其人员或企业必须获得相关政府主管部门颁发的许可，方可进行资质评定。

外国自然人在新加坡当地承揽工程承包项目并不受特别的限制。但是，在承包商注册系统（CRS）下，个人所有或合伙制企业只能定位 C1 或 L1 级。

（5）禁止领域

外国承包商可承揽与其建筑资质相符合的工程项目，无明示的禁止领域限制。但是，政府工程若涉及国家安全，政府可采用有限招标或邀标方式限制参与工程的承包商。

2. 相关政府部门和法律

新加坡国家发展部（MND）成立于 1959 年，主要负责国家土地的规划与开发，下辖建设局（BCA）、房地产代理理事会（CEA）、建屋发展局（HDB）、国家公园局（NParks）和市区重建局（URA）等法定机构。其中，建设局是新加坡对建筑业的管理机构。它对整个新加坡建筑业行使行业管理职能，代表政府健全和完善市场机制，保证市场秩序，提供相关服务，培育和发展健康、统一、完善的市场。新加坡《建筑管制法案》（Building Control Act）对建筑工程的申请审批环节及各方责任都作出了详细的规定。

（三）主要风险

总体来看，新加坡在政治、主权债务、安全和汇兑方面均无较大风险。在新开展承包工程业务主要的风险来自于竞争激烈的市场。此外，新加坡有关部门对在建项目的质量水平、环保要求、建筑工人待遇、安全生产管理等方面要求严、标准高。建设局、人力部等相关部门经常对项目进行检查，一旦发现问题，处罚措施极为严厉，轻则停工整改、罚款，重则取消企业雇佣外劳资格，甚至项目建设资格。已施工安全要求为例，新加坡对建筑施工安全实行违例扣分制度，

承包商、分包商等违反安全规定扣除相应分数，并根据累计扣分情况予以处罚，扣分超过 25 分即在一定时间内不允许承包商雇用新外劳。

三、我国企业业务情况

2019 年中国企业在新加坡新签合同额 50.6 亿美元（币种下同），同比增加 81.1%。完成营业额 35.49 亿美元，同比增长 37.5%。从新签合同额看，一般建筑、交通运输和废水（物）处理排名前三位，合同金额分别为 23.31 亿美元、7.29 亿美元和 5.21 亿美元，所占比例分别是 46.07%、14.41% 和 10.3%。

近年来，中资企业在新承包工程规模大幅提高，已成为新加坡承包工程市场的主要力量。目前活跃在新加坡承包工程市场的主要中资企业有 40 多家。其中，中国建筑股份有限公司、中国京冶工程技术有限公司和青建集团股份公司为该市场最主要的承包商，业务以房屋建筑为主。中国企业在新加坡市场不断巩固房屋建设业务的同时，自上世纪末开始涉足新加坡地铁项目建设，经过 20 年的拼搏已取得骄人业绩，成为占据近四分之一市场份额的重要力量。活跃在新加坡地铁市场上的中国承包商主要有上海隧道工程股份有限公司、中国建筑股份有限公司、中国水电建设集团、中国中铁股份有限公司、中国铁建股份有限公司等。在其他类型工程方面，中国交通建设股份有限公司中标樟宜机场有关建设项目，中国港湾工程有限责任公司在废水（物）处理方面拿下大士综合废物处理厂、大士污水处理厂等若干项目，均属于合同金额较高的大型承包工程项目。

四、业务发展前景和工作建议

根据新加坡建设局预测，未来三年内新加坡建

筑市场发包量将保持稳中有增态势。新加坡现有城市规划中的一批大型项目已经或即将开始建设招标，其中包括大士港口、樟宜机场第五号航站楼、南北高速通道、新的地铁线路或延长线、大型综合度假设施等。另外，新马高铁有望在 2021 年重启，双方即将开始新一轮谈判。总体来看，未来几年新加坡大型项目较多，且类型多集中在中资企业优势领域。

在新加坡开展承包工程项目，目前来看主要有以下几个方面的困难：

一是新冠肺炎疫情对建筑行业的影响较大。自 2020 年 4 月初开始，新加坡实施阻断措施，所有建筑行业项目已经停工 2 个月。在分三个阶段解封之后，新加坡政府根据建筑项目的类型，安排各类项目在 6 月至 8 月期间陆续复工，项目工期普遍出现较大延误。作为劳动密集型行业，再加上新加坡对建筑行业工人住宿实行集中管理，内部发生聚集性感染的风险较高。一旦出现确诊病例，项目就会面临再次停工的不利局面。

二是用工成本持续上升。一方面，为了保证项目用工安全，新加坡政府为建筑企业复工复产制定了详细的防疫规定，例如工人需定期接受核酸检测、现场分组施工以及在通勤交通工具上保持安全距离要求等。这些措施既直接增加了企业的用工成本，也给项目按期交付带来了不确定性，可能导致法务方面的隐性成本增加。另一方面，新加坡近年来一直在收紧外劳政策，未来 3 年已有明确计划逐步降低建筑业 SP 配额，使用本地员工无疑将进一步增加企业用工的成本压力。

三是新加坡市场竞争非常激烈。新加坡建筑业高度开放，市场上有来自日本、韩国、德国等国家的承包工程企业，这些企业市场经验丰富、设计施工能力强、技术实力雄厚、行业认可度高，加上新加坡承包工程市场发包量有限，市场竞争非常激烈。除非企业有过硬的技术实力和丰富的市场经验，否则很难在

新加坡站稳脚跟。

随着新冠肺炎疫情逐渐得到有效控制，新加坡的建筑市场将逐渐复苏。不排除新加坡政府为了刺激经济，采取一些积极措施加快基建领域的投资和建设。中资企业可密切关注接下来政府在经济规划方面的动向，及时跟进。另一方面，虽然新加坡本土市场容量

有限，但在城市规划、项目示范效应、融资管理等方面有独特的优势。可考虑在“一带一路”框架下，中新企业利用优势互补合作，“联合走出去”，以新加坡为支点和平台，在亚太地区积极开拓第三国市场，开展项目建设和园区开发，实现互利共赢。

柬埔寨

一、宏观环境

柬埔寨是首个与我国签订人类命运共同体计划的国家，也是我国全面战略合作伙伴，两国关系传统友好。自内战结束后，已连续多年保持经济高速增长，开放程度高。

近年来，柬经济持续稳定增长，年均 GDP 增长率维持在 7% 左右。政府继续实行高度开放的经济政策，对内实行市场经济，加大基础设施建设投入，改善投资环境，大力吸引外国投资，并通过建立经济特区的方式鼓励出口贸易。柬洪森首相提出要在 2030 年达到中等收入国家水平，2050 年达到发达国家收入水平。然而，柬经济结构单一，工业基础薄弱，以制衣制鞋业、农业、旅游为主的经济结构易受外部环境冲击。

政治及安全环境方面，柬 2018 年大选组建新一届政府，洪森领导的人民党取得全部国会议席继续执政，政治环境稳定，社会秩序安定，无民族冲突和宗教问题，与美、欧、日、东盟等主要国家和地区关系稳定，外部环境良好。无恐怖主义势力涉足，政府掌控能力较强。

二、承包工程市场发展情况

（一）各专业领域市场情况

1. 交通运输建设

2004 年以来，柬埔寨政府把对基础设施的建设

和改善列为“四角战略”的重要任务之一，加快恢复和重建的步伐。柬政府财政能力有限，财政收支常年赤字，基础设施建设主要依靠中国、日本、韩国、世行、亚行发展伙伴资金和企业 BOT 投资。最近实施的较大项目有金边—西港高速公路、连接偏远省份的国道等。

目前，经过多年发展，水、电、路桥等基础设施已有较大改善，但交通基础设施总体情况仍较落后，公路运输是柬埔寨最主要的运输方式，占客运运输总量的 65%，货运运输总量的 69%。截至 2018 年底，柬埔寨路网总长度约为 78261 公里，包括一级公路 2.43 万公里，二级公路 5.40 万公里，无高速公路。公路密度（公里/平方公里）为 0.25；沥青路面公路密度极低，仅为 0.011。国道主要是以首都金边为中心的 8 条公路，沥青路面铺设。

柬埔寨仅有南北两条铁路线，总长 655 公里，均为单线米轨。北线从金边至西北部城市诗梳风，全长 385 公里，建于 1931 年；南线从金边至西哈努克港，全长 270 公里，建于 1960 年。

由于持续几十年的战乱破坏，柬埔寨的铁路长期处于荒废状态。2009 年，柬埔寨政府开始复建工作，并给予王家铁路公司对国内铁路 30 年的特许经营权。2010 年起，柬埔寨政府利用亚洲发展银行的低息贷款和澳大利亚政府提供的无偿援助以及自身财政资金，开始修复现有两条铁路。其中，南线于 2016 年 4 月 30 日恢复客运。

2. 电力工程

柬埔寨属于电力短缺国家，部分农村和偏远地区仍

未通电，旱季电力供应问题一直是制约经济发展的瓶颈。据柬埔寨电力公司（EDC）统计，2018 年柬国内装机总量达 2075.6 兆瓦，全国供电量 90.9 亿度，同比增长 22.83%。其中国内发电 81.5 亿度，进口 9.4 亿度，自助供电率达 89.7%。供电价格较高，电价约为 0.15-0.2 美元 / 千瓦时。柬埔寨政府正在制定电力中期规划，通过建设大型火电及天然气厂实现能源供应多元化，减少对石油的依赖性，降低发电成本，计划开发所有具备潜力的水电站。

3. 市政工程

柬埔寨市政设施较为落后，金边、西哈努克市等主要城市垃圾处理和污水处理已达到或超出设计容量。金边市政府正把垃圾处理项目打包成三个部分招标，暹粒污水处理项目由日本提供资金支持，西哈努克市污水处理项目正向我国申请无偿援助资金。

4. 房屋建筑

柬埔寨实行土地私有制，土地使用无年限限制，但法律规定外国人或外资占大股的公司无法买卖或拥有土地。土地所有制决定了政府难以整体长远规划城市建设。

（二）配套资源

1. 分包商和供货商

柬分包商总体水平不高，难以承担较为复杂的工作，只能承担技术含量较低的项目，且需要中方提供技术支持并加强监管。近年来工程项目较多，各承包商以及本地商人进口了大量的机械设备，机械设备相对齐全。

2. 建筑材料

柬大部分为平原，能够供建筑业使用的石矿不多，供应较为紧张，沙子供应较为充足，但由于监管缺失，西港部分工程存在使用海沙的现象；钢材全部进口，华新水泥、海螺水泥均由中资企业投资，泰国

企业涉足水泥行业，水泥供应较为充足；能源方面，石油、煤炭、天然气全部进口。

（三）相关法规政策

1. 签证与外籍雇员

中柬已签订互免签证协议，持外交、公务护照的中国公民可免签证进入柬埔寨，持普通护照和公务普通护照的中国公民需申办签证入境。外国人在柬工作必须先申请工作许可证；雇用外国人的企业必须在柬合法注册，外国雇员总数未超过雇员总数的 10%。

2. 外汇制度

在柬合法注册的外国企业可以在柬埔寨银行开立外汇账户。柬主要流通货币为美元，外汇进出自由。

3. 外债情况

近年来，柬埔寨的外债规模总体平稳可控。各项债务指标均低于国际警戒线，外债总额占 GDP 的三成左右，控制相对较好，支付能力较强。经济增长稳定，外汇储备较充足，未来经济发展将为政府财政收入提升带来较大空间。

4. 财政赤字可控

柬埔寨财政收入主要来源于税收，呈逐年递增趋势，但由于国内能源短缺及公共社会福利支出的不断增加，财政赤字仍呈现扩大趋势；2020 年柬政府财政预计支出 82 亿美元，财政赤字 7.65 亿美元，财政赤字率 9.3%。

5. 税收

现行赋税体系包括的主要税种是利润税、最低税、预扣税、工资税、增值税、财产转移税、土地闲置税、专利税、进口税、出口税、特种税等。

利润税应税对象是居民纳税人来源于柬埔寨或国外的收入，及非居民纳税人来源于柬埔寨的收入。税额按照纳税人公司类型、业务类型、营业水平而确定使用实际税制、简化税制或预估税制计算。除 0%

和 9% 的投资优惠税率外，一般税率为 20%，自然资源和油气资源类税率为 30%。

三、我国企业业务情况

柬位于东盟中心区域，地理位置优越，是“一带一路”重要战略支点国家。目前，越来越多的中资企业赴柬开展承包工程业务，央企、国企占据主导地位，地方企业和民企也相当活跃。由于中资企业在承包工程领域具有显著的比较优势，在柬多个行业领域均拥有较强的竞争力，业务主要集中在电力设施、道路桥梁、水利设施、市政等基础建设领域，竞争较为激烈。

1. 交通运输建设

（1）公路

中国企业具有较强的竞争能力，中国路桥以 BOT 方式承建了金边—西港高速公路，总投资约 20 亿美元；中国路桥、上海建工在当地公路市场深耕多年，在我提供的两优贷款领域承接了大部分项目，部分国企和民企竞标世行、亚行提供资金的公路项目。

（2）港口

中资企业在跟踪贡布港、斯敦豪港、国公港口等项目，但目前均处于项目早期阶段。柬财政无力投资，只有依靠外来资本投资本国港口。

2. 电力工程

目前，中资企业在柬电力领域占据主要地位，柬境内 10 座水电站、1 座燃煤电站以及在建的 1 座燃煤电站、2 座在建的重油天然气双燃料电站均由中资企业投资或承建。华能、华电、大唐、中电建、鄂尔多斯等央企民企均有投资，目前中资企业发电量占柬发电量的 90% 以上，市场竞争秩序良好。

3. 房屋建筑

在房建领域，中资企业拥有较强的竞争力，中资企业占据了大部分市场份额，中建、中冶等央企以

及地方国企、民企均有项目，市场竞争较为激烈。富力、雅居乐等有实力的地产开发商也涉足柬埔寨市场。

4. 供水、排水等市政民生工程

中国、日本以及世界银行、亚洲开发银行提供的资金较多，参与竞争企业较多，主要来自中国、韩国、日本和欧洲等国家。

5. 水利建设

柬水利设施主要由中国提供的资金支持，项目也基本由中资企业所承建，中电建、广东外建承建水利项目较多。

2019 年中国企业在柬新签合同额 55.8 亿美元，同比增长 93.6%；完成营业额 27.8 亿美元，同比增长 54.1%。主要涉及道路、电力、房建和水利建设等领域。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

中国企业在柬业务将逐步摆脱单纯的 EPC 等承包工程方式，有转向 BOT、PPP 等投资方向发展的趋势。柬政府推动经济发展欲望强烈，但面临资金缺口较大，为此提出采用 PPP 方式加快基础设施建设，柬财经部 2018 年发布了《2016-2020 年 PPP 政策文件》，从顶层设计到法律框架、从目标愿景到战略措施、从优先领域到实施进展等方面进行了评估与规划。

柬政府根据自身发展需要，制定了一批优先投入发展的领域，包括：交通系统，如道路、桥梁、铁路、港口和机场；电力的生产、传输和分配；清洁水的生产、供应和分配；市场、公共停车场或公共商业中心的发展和现代化；工业公共基础设施的发展；垃圾收集和处理服务；废水、污水处理系统；职业技能培训；住房基础设施；旅游基础设施，如旅游景点、博物馆

等；有助于提高经济生产率的领域及其他优先领域。

此外，柬政府还确定了一批中长期发展的领域，包括：石油和天然气部门的基础设施，如石油和天然气分配系统；信息和通信技术；灌溉系统和农业基础设施；公共卫生服务基础设施；教育和体育基础设施等。

（二）主要困难和障碍

1. 经营成本较高。企业在柬经营成本较高，劳动力素质偏低，人力资源成本增速较快，2019 年柬纺织业工人最低工资标准从 2018 年的 170 美元增至 182 美元。农业开发潜力大，但土地纠纷不断，水利设施欠缺，应对自然灾害能力较差。货币币值稳定，兑美元汇率常年维持在 1 美元兑换 4000 瑞尔左右。实行审慎的借贷政策，财政负债率保持在 GDP 的 30% 上下。

2. 金融成本较高。截至 2019 年底，柬商业银行增至 46 家、专业银行 15 家、可接受存款的微型贷款机构 7 家，另有微型贷款机构 75 家。大多数银行资金规模较小，业务范围较窄，尽管能提供海外资本划拨、信用证开立及外汇服务，但提供不动产抵押、贷款等服务较为困难，且借款期限较短，利率较高。无外汇管制，企业资金可自由汇入汇出。人民币在柬尚不能自由流通，中资企业不能使用人民币在柬开展跨境贸易和投资合作。银行法对银行担保、业务集中度无详细规定。目前，中国银行和工商银行已在柬设立分行，为企业提供贷款均采用“内保外贷”的模式，须由境内企业向境内金融机构提出开立备用信用证申请，且贷款利率高于香港、澳大利亚等地。

3. 法制不健全。柬政府行政管理能力较为有限，投资政策法规尚不完善。外国投资受 1994 年颁布的《投资法》及《投资法修正案》约束，对外资公司设立条件、审批要求、形式、投资领域、参股比例、利

润汇出等均有规定。知识产权相关法律法规尚不完善。对矿产、劳工、移民、税收等多个方面有相关政策法规，但大多为原则性规定，缺乏细节，导致操作层面弹性较大，影响政策的一致性，增加了企业的法律风险。柬是 WTO 成员国及东盟成员国，受相关组织协定约束。在司法层面，柬政府虽然加大反贪力度，但部分官员腐败和权大于法的现象时有发生，政府办事效率不高，隐性和变相收费较多，增加企业经营成本，无经济法庭，投资和经营纠纷通过司法渠道解决较为困难。柬社会信用体系不健全，投资陷阱较多，企业一旦遭遇纠纷，维权较为困难。目前柬无外资安全审查相关法律法规，无外资国有化情况，新的《外资法草案》正在审议当中。

4. 反对党和非政府组织活跃。在柬活跃的非政府组织达千余个，领域包括环保、人权、工人权益等，一些非政府组织背后还有西方势力的影子。2013 年底，柬制衣工人六大工会发动大规模罢工，导致工资大幅上升，对在柬制衣业投资者的利益造成较大损害，其中中资企业占一半以上。一些农业、基础设施等项目在征地拆迁过程中也受到了反对党和非政府组织的阻挠。柬非政府组织和反对党相互勾结，煽动当地农民以强占土地、破坏生态环境为由，到我企业在柬依法投资经营的经济特许地或土地上闹事，强行霸占，使我企业蒙受损失，项目无法正常运转。洪森政府出于大选等政治考量，在处理此类纠纷时易偏向民众。此外，随着中国经济快速发展、企业走出去步伐不断加快，原有利益格局被打破，西方媒体和非政府组织蓄意抹黑中国企业的事情时有发生。

（三）相关建议

1. 规避政治和安全风险。2018 年，柬埔寨保持了相对稳定的政治环境，洪森率人民党在大选中大获全胜，获得国会全部议席。第六届王国政府深化实施

四角战略第三阶段政策，加大对外交往力度，积极融入区域一体化和东盟一体化建设，与邻国关系友好。但流亡海外的前救国党领袖沈良西一直在煽动颠覆洪森政权，柬政府内部派系也较为复杂，需要在项目前期调研中多加注意，防止牵涉到政治斗争之中。柬总体治安状况良好，但是在临近大选时由于政治斗争会造成社会态势紧张，特别是在发生罢工、游行期间需要注意生产安全和人身安全的风险防范。

2. 有效应对自然环境和气候条件的影响。柬埔寨气候条件对工程执行影响较大。对许多需要野外施工的工程项目如公路、桥梁、输变电线路等影响巨大。雨季期间，户外作业无法持续，将严重影响工期，并造成人员窝工、设备闲置，增加工程成本。在投标过程中必须将雨季因素考虑在内，在工期上充分考虑，同时应当设置补救条款，对特种施工将有较大影响，需要做好前期调研。

菲律宾

一、宏观环境

2019年5月，菲律宾举行中期选举，杜特尔特领导的民主人民力量党大获全胜，政权得到有力巩固，为菲经济发展提供了良好稳定的政治环境。2019年，面临全球经济下行压力加大、国际贸易摩擦增多以及菲国家预算推迟通过、台风等自然灾害和登革热等疫情多发的内外部挑战，菲经济增长有所放缓，名义国内生产总值（GDP）规模为18.6万亿比索（约合3593.5亿美元），实际同比增长5.9%，比上年同期低0.3个百分点，低于修正后6—6.5%的政府目标，但在全球范围仍处于较高水平。

一是经济结构抗风险能力较强。从需求面来看，菲经济发展主要依靠内需。据菲统计局数据，2019年，菲国内消费支出占GDP的87.4%，其中家庭消费支出实际同比增长5.8%，占GDP的74.6%。从供给面来看，菲律宾已形成以服务业为支柱、工业为补充的格局。2019年，菲第一、二、三产业分别占GDP的8.3%、30.3%和61.4%。受益于人口和语言优势、区位优势和产业政策，菲服务外包业（BPO）发展迅猛，亚开行指出，菲BPO占GDP比重达6%，占全球BPO市场份额的13%。菲旅游业也呈快速发展态势，2019年旅游业收入达到93.1亿美元，创历史新高。

二是社会民生领域有所改善。据菲统计局数据，2019年，菲人均GDP为17.2万比索（约合3318.1美元），实际同比增长4.3%。2019年全年，CPI同比上升2.5%，核心CPI同比上升3.2%，符合菲央行设定的2—4%目标区间。得益于经济持续

增长、BPO迅猛发展及菲政府对就业的大力支持，菲就业市场持续改善。2020年1月，菲失业率为5.3%，接近政府设定的到2022年将失业率降至3—5%的目标；劳动力人口7188.6万人，低于上年同期100多万。

三是财政领域风险较低。据菲国库署数据，2019年，菲财政收入同比增长10.1%至3.13万亿比索，其中税收收入占90%；支出3.80万亿比索，较上年高3893亿比索；财政赤字6602亿比索，同比增长11.4%，相对GDP的比率为3.55%，同比提高0.35个百分点。截至2019年末，菲国家政府债务余额为7.7万亿比索，相对GDP的比率为41.5%，较上年同期下降0.4个百分点；其中，国外债务和外币债务均仅占30%左右，中长期债务占比超过90%，汇率和利率风险较低。

四是贸易投资领域波动增加。从对外贸易来看，据菲统计局数据，2019年，菲货物贸易额为1777.0亿美元，同比下降2.4%。其中出口703.3亿美元，同比上升1.5%；进口1703.7亿美元，同比下降4.8%。从吸引外资来看，据菲央行数据，2019年，菲净吸收外商直接投资（FDI）总计76亿美元，同比下降23.1%；其中权益资本流入主要来自新加坡、日本、美国，主要用于金融和保险、房地产、水电气供应和制造业。

五是国际收支状况基本稳健。据菲央行数据，2019年，国际收支顺差累计78.4亿美元，可能部分归因于海外侨汇和外国直接投资的净流入，海外菲律宾人的个人汇款同比增长3.9%至335亿美元。2019年，经常账户逆差4.6亿美元，同比上升

94.7%，占 GDP 的 0.1%。截至 2019 年末，菲国际储备总额（GIR）为 878.6 亿美元，其中外汇储备达 780.8 亿美元。菲 GIR 规模相当于 5.5 倍基于初始偿还期的短期外债余额，储备规模相对充裕。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

根据菲众议院下设的国会政策和预算研究部（CPBRD），“大建特建”计划是杜特尔特政府提出的旨在解决基础设施缺口的核心计划，主要内容是提升菲基础设施领域公共支出，使其占菲国内生产总值（GDP）的比例从阿基诺三世执政期间平均 2.9% 的水平升至杜特尔特执政末期的 7.3%。为达成这一目标，从 2016 年到 2022 年，菲政府需额外支出约 8 至 9 万亿比索。

该计划最初的规划包括 75 个基础设施旗舰项目，预计总成本将达到 2.2 万亿比索，预计将在 2022 年之前创造 170 万个就业岗位。2019 年 10 月，时任菲国家经济发展署（NEDA）署长佩尼亚表示，在上述 75 个大项目中，NEDA 已批准了 37 个（2 个已完工），其他项目正在审查中。然而，由于巨大的费用和工程问题，相关项目清单将修订为更可行的项目。11 月，当地媒体报道称最新修订清单包含 100 个项目，成本共计约 4.3 万亿比索。项目分为 5 类：交通运输（71 个，约 3.9 万亿比索）、水（11 个，约 1670 亿比索）、城市发展与升级（9 个，约 1330 万亿比索）、信息和通信技术（7 个，约 719 亿比索）、能源（2 个，约 200 亿比索）。根据当前规划，所有 100 个项目都将在杜特尔特任期内启动，其中有 46 个项目已经在进行中，预计 50 个项目将在 2022 年底前完工；其中约有 22 个项目计划通过政府资金完成，约 48 个项目计划通过官方发展援助方式完成，30 个项目计划通过政府和社会资本

合作（PPP）方式完成。详情及进展参见 NEDA 官网公布的清单，网址为：

<http://www.neda.gov.ph/infrastructure-flagship-projects/>

根据《BOT 法》的规定，外国承包商在菲律宾从事工程承包，可选择适用菲律宾《BOT 法》规定的所有承包形式。菲律宾 BOT 法规定了 9 种承包形式，即 BOT（建设—运营—移交）、BT（建设—移交）、BOO（建设—拥有一运营）、BLT（建设—租赁—移交）、BTO（建设—移交—运营）、CAO（承包—增加—经营）、DOT（开发—经营—转让）、ROT（修缮—经营—转让）和 ROO（修缮—拥有一经营）。

（二）相关管理规定

菲律宾没有专门适用于国际工程承包的法律规则，其对国际工程承包法律关系的调整，主要是由国内一些相关法律来进行，而且对国际工程承包中的执照、承包商的登记、监督和管理都有专门的部门负责。

根据菲律宾现行法律，对外国承包商在菲律宾从事工程承包进行调整的法律法规主要有：RA 386《菲律宾民法典》中的《合同法》、RA 7042《外国投资法》、PD 1746 关于成立菲律宾建筑业协会（CIAP）的法令、RA 4566《承包商执照法》、RA 7718《BOT 法修正案》、RA 9184《政府采购法》、第 1008 号行政命令《建筑行业仲裁法》、菲劳工部 1998 年第 13 号令《建筑业职业安全与卫生指导方针》以及菲律宾承包商认证协会的相关规定等。

1. 相关管理部门

外国承包商在菲律宾从事工程承包主要由以下机构进行管理和调整：

（1）菲律宾 SEC

根据菲律宾法律，外国承包商若要在菲律宾承包建筑工程，从事建筑业活动，首先必须到 SEC 注册登记。

（2）其他有关政府部门

菲律宾政府项目通常需要经过国家经济发展署立项审批，预算部、财政部为出资方或贷款担保人，公造部、农业部等部门作为业主单位负责招标、监督执行等具体实施工作。目前，中国公司在菲律宾承包工程仍以政府项目为主。

（3）菲律宾建筑业管理局（CIAP）

该局根据 PD 1746 成立，有权对承包商进行监督和管理，当承包商不遵守相关的建筑行业法律法规时，可以将其列入“黑名单”，限制其经营政府工程承包业务。

（4）菲律宾承包商认证委员会（PCAB）

PCAB 隶属于 CIAP，而 CIAP 隶属于菲律宾贸工部（DTI）。菲律宾承包商执照是由 PCAB 为执行具体项目的菲律宾当地和外国实体或联营体颁发的承包商执照，即通常所说的 PCAB 执照。PCAB 负责审查外国承包商的资格，外国承包商在菲律宾承包建筑工程，从事建筑业活动，必须持有菲律宾承包商认证协会颁发的特别执照，否则不能开展业务。除承包商认证委员会以外，CIAP 下设的还有菲律宾海外建筑委员会（POCB）、菲律宾国内建筑委员会（PDCB）以及建筑人力发展基金会（CMFD）等。

（5）菲律宾建筑行业仲裁委员会（CIAC）

该仲裁委员会专门管辖建筑行业因争议和纠纷而提起的调解或仲裁。

（6）菲律宾劳工部

该部门负责制订建筑行业职业安全与卫生方面的法规，规范建筑行业的职业安全与卫生。

2. 菲承包商执照制度

PCAB 执照按类别可分常规承包执照和特别承包执照，常规承包执照是向菲律宾当地工程承包公司颁发的执照，包括个人独资、合伙制或公司制，至少 60% 的股权隶属菲律宾人；该执照授权持照人可在执照有效期内（每年更新一次，且未被暂停、取消或吊销）在其规定类别范围内从事建筑承包。特别承包

执照是向合资企业、联营体、外国承包商或项目业主颁发的执照，一般是针对具体项目，不能再用于其他项目。PCAB 执照按专业性可分为一般工程承包、一般建筑承包、专业承包及贸易四类；按资质级别可分为 AAAA、AAA、AA、A、B、C、D、E（贸易）八个等级。

2015 年，CIAP 发布了第 8 号决议，批准了《承包商执照法》的 IRR 的修正案。该决议指出，PCAB 在常规执照类别下引入了 AAAA 级执照，即带注释的常规许可证，从而使 PCAB 执照的等级层次变为：常规执照按资质分为 AAAA、AAA、AA、A、B、C、D、E（贸易）八个等级；特别执照按资质分为 AAA、AA、A、B、C、D、E（贸易）等级。

2017 年的《创立 AAAA 类别的普通承包商执照决议》对 AAAA 级执照的规定进一步细化，规定新创立的 AAAA 级执照分为金（gold）和白金（platinum）两种，前者针对净资产达 10 亿比索的外国实体（外资股权超过 40% 甚至 100%），后者针对净资产达 10 亿比索的当地实体。具体规定参见相关文件，网址如下：

<http://www.ciap.dti.gov.ph/sites/default/files/ciapbr11.pdf>

根据菲律宾 RA 9184《政府采购法》及菲政府采购政策委员会（GPPB）2019 年第 6 号决议，政府项目的承包商外资比例不能超过 40%（此前为 25%），或联营体中外国承包商承担的合同额不能超过 40%。也即，就算外国承包商获取了 AAAA 类 PCAB 执照，也不能在菲律宾承接政府类项目，而只能承接私人项目。

3. 工程招投标规定

根据 RA 9184 修订后的 IRR，除特殊情况外，菲律宾政府采购项目均应通过竞争性招投标进行。一般而言，招标和评标委员会（BAC）的竞争性招投标包括投标邀请、受标和开标、评标、资格后审、合同的授予、执行和终止等程序。

（1）投标邀请

采购前会议。对于竞争性招标采购，招标和评标委员会（BAC）应通过其秘书处召开采购前会议。

投标邀请信息。BAC 应发布投标邀请信息：在菲律宾政府电子采购系统（PhilGEPS）网站及有关采购实体的网站（若有），以及外国政府或外国/国际金融机构（如适用）规定的网站（若适用）上连续张贴 7 个自然日；经有关采购实体的投标和评标委员会（BAC）秘书处负责人核证，在有关采购实体为此目的保留的任何显著位置张贴 7 个自然日；对于提供物资的工程成本超过 1000 万比索的项目、提供施工建设服务的工程成本超过 1500 万比索的项目以及提供咨询服务的超过 500 万比索的项目，在广告发布前至少在定期出版至少两年的全国性发行量的报纸上刊登广告一次。

标前会议。若合同成本超过 100 万比索，BAC 应当召开至少 1 次标前会议澄清和 / 或解释规定的条款、条件和规范招标文件；若合同成本少于 100 万比索，标前会议可以根据 BAC 自由裁量权召开。

（2）受标和开标

1) 资格要求。为确定潜在投标人的资格，BAC 要求其以招标文件中规定的形式提供以下文件：

A 类文件：

法律方面的文件包括：SEC、DTI（对个人独资企业）或合作发展局（对合作企业）颁发的登记证；潜在投标人主要营业地所在城市或直辖市颁发的市长许可或营业执照（Mayor's/Business Permit），或专属经济区颁发的同等文件；由税务局（BIR）最终审核并批准的完税清单。

技术方面的文件包括：关于所有正在进行的政府和私人项目合同的声明，包括已授予但尚未开始的合同，说明是否与拟投标合同在性质和复杂性上类似。对于提供物资的采购项目，须提供在招标文件规定的相关期限内的与拟投标合同类似的最大规模完成合同

（SLCC）的说明。对于提供基础设施建设的采购项目，应持提供有效的 PCAB 执照，并对拟投标合同的类型和成本进行登记。对于提供基础设施建设的采购项目，应持提供有效的 PCAB 执照，并对拟投标合同的类型和成本进行登记。对于提供咨询服务的采购项目，须提供咨询公司国籍的声明，并确认实际提供服务的人员均为获有关监管机构授权的注册专业人士，可从事该等专业及相关专业，并提供其各自的履历。

财务方面的文件包括：潜在投标人的经审计的财务报表，包括总流动资产和负债。该报表应印有 BIR 或其正式认证和授权机构确认“收到”的字样，且年份不应早于投标提交日期前两年。潜在投标人净财务缔约能力（NFCC）的计算评估。对于提供物资的采购项目，可以由普通或商业银行提供的承诺信用额度作为替代。

B 类文件：

对于提供物资的采购项目，合资企业须提供有效的合资协议（JVA）。若无 JVA，须提供所有潜在合资伙伴的正式公证声明，表示如果投标成功，所有潜在合资伙伴将签署并遵守 JVA 的规定。如果在授予合同的情况下未能成立合资企业，将丧失投标保证金。

对于提供基础设施建设和咨询服务的项目，合资投标人应按照 RA 4566《承包商执照法》及其 IRR 提交 JVA。合资企业的每个合伙人应提交各自的菲律宾政府电子采购系统（PhilGEPS）登记证书。任何合资伙伴提交的技术和财务资格文件均体现合规性，前提是负责提交 NFCC 的合作伙伴也应提交其所有正在进行的合同的报表和审计财务报表。

如前所述，潜在投标人的外资比例不能超过 40%，或联营体中外资合同额不能超过 40%。

对于提供咨询服务采购项目，采购单位只考虑短名单上的竞标合同，即在性质和复杂性上与本次项目类似的合同。短名单由采购前会议决定，包括 3-7

个（5个最佳）咨询服务提供商。

2）提交和接收标书。投标人应把标书及其附件分装在两个密封的信封里同时提交。第一封应包括投标的技术文件，第二部分应包括投标的财务文件。在提交和接收投标书的最后期限之前，投标人可以修改或撤回其投标书。

3）投标保证金。所有投标人都需要缴纳保证金，一般为不少于合同额的2%。

4）开标。BAC 应当在收到投标文件的截止日期后立即开标。开标的时间、日期和地点由招标文件规定。

（3）评标

投标初步审查。BAC 应公开打开第一个投标信封，以确定每个投标人是否符合资格要求和技术要求。在确定第一个投标信封符合要求后，BAC 应立即在同一天内打开第二个投标信封。只有确定两封信封内文件均符合投标要求的投标才应被评为“通过”，并应立即考虑进行评估和比较。

评估。对于提供物资或基础设施建设的项目，BAC 应从完整性和计算正确性评估投标的财务文件，以确定最低报价投标（Lowest Calculated Bid）。在评估和排列所有投标之后，BAC 应准备相应的投标摘要；整个评估过程应在收到投标书截止日期后 7 个自然日内完成。

对于提供咨询服务的项目，BAC 应通过质量评估程序和质量成本评估程序，对短名单内投标合同进行评估，以确定最高评分投标；整个评估过程应在收到投标书截止日期后 21 个自然日内完成。

资格后审。最低报价投标或最高评分投标应进行资格后审，以确定投标人是否符合招标文件中规定的所有要求和条件。在收到 BAC 通知 5 天内，最低报价投标或最高评分投标的投标人应提交最近的收入、营业税项以及其他法律或招标文件规定的执照和许可。未能按时提交上述材料或真实性不符的投标人，将被取消竞标资格，并没收投标保证金。

（4）合同的授予、执行和终止

包括合同授予和签署、发放开工通知等。从开标到授予合同不得超过 3 个月。为保证中标人按照招标文件的规定忠实履行合同义务，应当在合同签订前提供履约保证金。对于提供物资和咨询服务的项目，履约保证金一般为不少于合同金额的 5%；对于提供基础设施建设的项目，履约保证金一般为不少于合同金额的 10%。

三、我国企业业务情况

根据中方统计，2019 年，中国在菲承包工程新签合同额 62.4 亿美元，同比增长 102.0%；完成营业额 27.6 亿美元，同比增长 39.9%。中国在菲承包工程总体呈现政府间项目和商业性项目齐头并进、互相促进的良好态势。当前，大多数中国在菲承包工程项目均为 EPC 总承包模式。

四、相关业务发展前景和工作建议

（一）宏观经济形势展望

短期来看，菲面临的内外部挑战依然较多。一方面，区域及世界经济环境不确定性上升。在新冠肺炎疫情发生之前，由于贸易摩擦带来的不确定性、金融市场动荡、刺激经济的政策空间缩小等风险因素以及部分地区地缘政治紧张局势加剧，全球增长前景面临的风险偏向下行。另一方面，菲内部发展掣肘因素仍然较多。贫富差距较大是菲突出问题，根据菲统计局数据，菲国家首都区人均 GDP 十年间增加 40%，而棉兰老穆斯林自治区人均 GDP 同一时间内几乎没有明显变化。此外，在医疗体系薄弱、多数民众收入水平较低、政府组织力不强的背景下，疫情应对恐成为较长一段时间菲经济增长、财政可持续发展和社会保障面临的最大的不确定因素；随着基建投资持续增

长，菲对于资本货物的进口还将增加，贸易逆差局面在短期内难以扭转；交通、电力等基础设施仍有待改善，成为潜在的外国投资者重要关切；频发的地震、台风、其他疾病以及棉兰老地区潜在的恐怖袭击活动还将持续造成短期冲击。IMF 在最新报告中，将菲律宾 2020 年增长率从 6.3% 下调至 0.6%，主要由于疫情导致的供应干扰和主要贸易伙伴疲弱的需求、收紧的全球金融状况、较为疲弱的公众信心和较低的汇款拖累私人消费和投资。

中长期来看，尽管菲仍面临诸多内外部风险和挑战，但其内生增长动力强、经济发展潜力大的基本面没有改变。杜特尔特总统执政后，改革税制、放宽外资准入、出台“大建特建”计划等各项积极经济政策方针，为经济增长增添动能。随着极端主义威胁减弱，菲政府于 2019 年末解除南部地区棉兰老岛军事戒严。此外，菲自然资源丰富，拥有数量众多、价格低廉且英语能力较强的劳动力，为菲经济长期发展创造了较大空间。IMF 预计菲律宾经济在 2021 年将反弹，增长 7.6%。

（二）菲承包工程发展前景展望

1. 菲律宾承包工程市场发展面临积极有利的菲国内政策环境

2020 年 1 月 6 日，杜特尔特总统签署 2020 年国家预算法案。菲律宾预算与管理部称，菲 2020 年国家预算达到 4.1 万亿比索（1 美元约合 50.84 比索）。这是菲迄今为止制定的最高预算，比 2019 年增加 12%。根据计划，预算将主要用于改善民生项目。其中 36% 将投放于教育、医疗、住房和社会福利项目，29% 用在基础设施建设、农业等领域。为支持“大建特建”计划，用于基础设施建设领域的公共支出将突破 1 万亿比索。

新冠肺炎疫情发生后，菲政府有关方面表示“大

建特建”计划可能被重组，以优先化卫生基建和解决可能的资金问题。菲政府的多边信贷合作机构，包括亚开行（ADB）、亚投行（AIIB）、世行和 IMF 等，目前皆优先于资助疫情应对项目。此外，菲政府方面表示，修订后的计划或将给予 PPP 模式更多机会，以缓解疫情对私人部门的损失。

3 月，菲财长多明计斯发表声明称，不会降低 2020 年 4.1 万亿比索的国家预算支出水平。在该预算下，2020 年公造部和交通部将获得 5817 亿比索（增长 25%）和 1006 亿比索（增长 45%）的拨款，以加快基础设施计划推进。其中，公造部将使用 2038 亿比索用于其网络发展计划、资产保护计划和桥梁计划，交通部将使用 635 亿比索用于发展铁路、航空和海上运输基础设施。4 月，菲众议院经济刺激计划小组委员会提出考虑扩大“大建特建”计划的动议，拟在 2021 年、2022 年和 2023 年的国家预算中增加基建项目，规模高达 6500 亿比索。

2. 菲律宾承包工程市场面临巨大需求

当前，菲律宾正处于人均 GDP 水平达到 3000 美元的经济重要转折期。根据中国经验，这一阶段是加大基础设施投资建设、提升工业化层次和水平、推动经济增长迈上新台阶的关键窗口。根据世界经济论坛发布的《2019 年全球竞争力报告》，菲律宾基础设施全球排名第 96 位，低于其第 64 位的综合排名。经合组织（OECD）在《东南亚、中国和印度 2018 年经济展望报告》中指出，按现价计算，从 2017 年到 2030 年，菲律宾需要增加约合 4736 亿至 5400 亿美元支出才能满足其基建需求。

3. 中菲“一带一路”倡议与“大建特建”计划在基础设施领域加强对接面临历史机遇

中国经过改革开放 40 多年来的快速发展，形成了全球最大的建设市场，也培养了一批全球最具竞争力的工程企业，在交通运输、水利水电、电信等领域具有国际竞争优势。在基础设施领域，菲律宾有需求，

中国有意愿、有能力，双方是天然合作伙伴。2018年11月，中菲两国元首见证双方签署了《中华人民共和国政府与菲律宾共和国政府关于共同推进“一带一路”建设的谅解备忘录》，明确将加强基础设施建设等领域的合作，并于此后签署了一系列合作协议。杜特尔特总统连续两次出席在华举办的“一带一路”国际合作高峰论坛，释放推动中菲加强相关领域合作的积极信号，为“一带一路”倡议与“大建特建”计划对接提供了有力的制度保障和政策指引。为落实两国领导人的共识，一批中国大型企业正在积极参与和

推进菲律宾重要基础设施建设。在杜特尔特总统的坚强领导下，菲律宾政府持续推动放宽外资准入、改善营商环境，吸引着越来越多的中国企业赴菲参与基础设施建设等领域市场。展望未来，“一带一路”倡议与“大建特建”计划对接空间广阔，前景光明。但也要注意，菲律宾国情复杂，相关政策在不同总统执政期间欠缺连续性和稳定性，对于进入菲律宾市场时间不长、根基不稳、情况不熟的中资企业来说，参与菲承包工程仍有一定风险，需审慎作出相关决策。

缅甸

一、宏观环境

（一）政治环境

缅甸当前政局总体保持稳定，政治经济处于转型期，民盟政府执政已满4年，剩余任期不足一年，2020年大选预计于11月举行。民盟执政以来推行了一系列政治经济改革措施，但收效甚微。2019年，缅甸政经转型平稳推进，经济发展稳中有升，和平进程曲折前进。随着大选逐步临近，各方势力明争暗斗日趋激烈，新老问题交织，“和平赤字”和“发展赤字”突出，影响政局因素增多。缅甸军方与政府仍为两个权力中心，民盟政府强行建立修宪联合委员会，意欲减弱军方在议会席位，激化了军政矛盾。政治格局加速分化，各党派提前进入竞选模式。和平进程曲折反复，第四次彬龙和平大会迟迟无法召开，和平进程前景不明。若开邦问题痼疾难除，内外困难和挑战不断上升，美等西方势力通过推动联合国安理会审议若开邦问题等手段，继续向缅甸施加压力，冈比亚在联合国国际法庭起诉缅甸种族屠杀，昂山素季亲赴海牙抗辩，赢得广泛民意，为大选加分。美国在“禁止化学武器组织”年会上表示缅甸可能藏有化学武器，遂加重对缅甸军方主要领导的制裁。欧盟虽然暂未取消对缅甸普惠制待遇（GSP），但表示有待继续观察，仍不断向缅甸施压。

（二）经济环境

缅甸不断完善相关法律法规，进一步开放国内市

场引进外国投资与技术。世界银行营商环境报告显示缅甸总体营商环境排名提升6位至第165位，其中开办企业指标从第152位提升至第70位。2019年12月，缅甸全国供电覆盖率首次达到50%。通货膨胀率持续攀升，7月最高达到10.9%。仰光股票交易所指数12月20日为467.7，较年初上涨15.5%。2018年缅甸政府将财政年度调整为当年10月1日至次年9月30日，2018/19财年国民生产总值600多亿美元，预计2019/20财年国民生产总值将达到119.02万亿缅甸元（约合778亿美元），增长率将达7.0%，其中农业增长2.5%，工业增长8.6%，服务业增长8.1%。

世界银行、亚洲开发银行等机构看好缅甸经济发展前景，普遍预测2020年增长率为6.5%至6.8%。缅甸计划与财政部报告显示，截至2019年9月外债余额为100.04亿美元，占GDP的14.73%，还在可承受范围。

农业占比仍然较高，工业水平落后。2018/19财年，缅甸农业占比从21.5%下降至20.3%，工业占比从38%上升至38.7%。对外贸易额349.80亿美元，同比下降2.55%。出口创汇主要集中在资源类产品如天然气、珠宝玉石、木材制品、矿山类产品、服装加工出口、大米、海产品等，其中制造业表现比较突出，出口额101.54亿美元，同比增长23.1%。2018/19财年缅甸共吸引外资41.58亿美元，不及预期，较上一完整财年下降27.3%，也未达到设立的58亿美元的目标，主要原因在于营商环境改善、基础设施建设和市场开放程度不及预期。

二、承包工程市场发展情况

缅甸基础设施落后，2018年出台的《2018-2030 可持续发展规划》中重点发展产业包括农业、电力、交通基础设施、金融、教育、医疗、水处理等。为落实可持续发展规划，建立了基础设施“项目库”，并于2020年1月正式启动，首批公布了包括木姐—曼德勒铁路建设项目在内的30个项目，共包括5个内陆港建设项目、2个机场建设项目、2条铁路项目、6条高速公路项目。

缅甸政府欢迎有实力、讲信誉的外国企业赴缅承揽工程项目。目前尚无涉及外国自然人在当地承揽工程承包项目的明文规定，对资质亦无明文限制。2013年总统府发布政府部门招标准则，要求对招标项目成立招标委员会、计算底价委员会、投标审核委员会、质量检查委员会，按照投标规则选择最低价投标者。采购方面优先采购政府工厂产品；建筑方面任何公司均需公开参与竞标，对劳工费、业务服务费提出最低百分率者给予优先，对低价进行破坏性竞争的公司予以通报，不予选择；投标条件相同的情况下，对提供就业机会较多的公司给予优先。对禁止领域未作明文规定，但涉及缅甸国防的敏感项目、贵重矿产资源的开发一般不允许外国公司介入。

通常由缅甸政府各部门及下属司局或直属企业直接对外发布工程项目招标信息，省级政府亦有部分自筹资金项目对外招标，但市以下级政府对外招标项目数量极少。一般实行公开招标制度，但对于部分工期紧张、前期项目的延续性项目、政府有明确指示的项目，也会采取有限邀标或者议标方式，由企业带资参与的卖方信贷项目，则一般只采取议标方式。第一轮对投标企业进行资格预审，对是否参与过同类项目业绩进行审核。第二轮对通过资格预审的企业进行技术标、商务标分阶段进行比较和审核，最后由评标委员会公布中标企业。

由于缅甸财政资金短缺，融资手段有限，虽然

面临大量基础设施急需改善的现状，但由于财力有限，政府投入较小，自有资金难以支持大型基础设施建设，资金主要来源于外国政府援助、双边或国际金融机构优惠贷款或者当地及外资投资等。外国投资者或工程承包企业主要以 BOT、EPC+F 等方式参与缅甸电站、道路和机场等基础设施建设，现政府正在大力推动 PPP 合作方式。目前在缅工程项目种类主要分为缅甸政府资金、国际机构贷款、国际援助及投资项下带动的项目等。

三、我国企业业务情况

在“一带一路”倡议下，越来越多的中国企业走出国门，在互利共赢的基础上与包括缅甸在内的许多国家和企业开展多种形式的经济技术合作。缅甸作为中国的友好邻邦之一，也是东盟成员国之一，是我共建“一带一路”的重要国家，也是我企业开展经济技术合作的重要国家。

中缅两国经贸合作互补性强，市场潜力广阔。2019年，中缅经贸合作继续保持良好发展势头，中国大陆继续保持缅甸第一大贸易伙伴、第一大出口市场和第一大进口来源地的地位，但投资额被新加坡超越暂居第二位，如包括港澳台地区，中国仍是缅甸最大投资来源国。在“一带一路”倡议下，中缅先后签署政府间推进“一带一路”建设谅解备忘录和共建“中缅经济走廊”谅解备忘录，在电力、能源、交通基础设施、中缅边境经济合作区、皎漂经济特区等领域务实开展合作取得积极进展。

缅甸一直以来是我对外工程承包的传统市场，随着缅甸民选政府上台，美等西方国家解除对缅甸经济制裁，世行、亚行，尤其是日本、韩国低息贷款进入缅甸市场，缅甸方近几年未再申请中国优惠贷款项目。目前在缅的中资企业工程承包形式由传统的 EPC 开始转向 EPC+F 的模式；甚至从以前的总承包商地位已转变为日本、韩国在缅甸项目的分包商。2018 年我对

缅工程承包额曾大幅下降，随着 2019 其他周边国家对缅合作资金和项目的落地，我在缅工程承包金额同比有大幅增长。据我商务部统计，截至 2020 年 2 月，我在缅累计完成对外承包工程合同金额达 333.4 亿美元，完成营业额 202.1 亿美元。其中，2019 年 1-12 月份完成合同额 63.07 亿美元，同比增长 128%。完成营业额 18.63 亿美元，同比增长 59.3%。

近几年来中方在缅甸市场从事工程承包的央企及地方企业有 70 多家，包括中国建筑、中国电建、中国能建、中国交建、国家电网、云南建投等。目前中资公司在缅主要参与了利用世行、亚行贷款或缅甸政府财政资金的燃气电站、家庭及公共设施太阳能、船厂、输电线路、变电站、房地产、机场、通讯设施、桥梁、环城铁路等工程项目。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

目前在中缅经济走廊框架下双方正在积极推动皎漂深水港、工业园区、中缅铁路、边境经济合作区、电力互联互通、仰光新城等项目；2020 年 2 月缅甸政府项目库首次公开发布 58 个项目；2020 年 4 月，东盟发布了涵盖交通、能源、信息通信等领域的基础设施互联互通 19 个优先项目清单，并提出总体实施建议。其中包括老挝-缅甸电力互联项目以及缅甸的内比都-皎漂、木姐-提坚-曼德勒、仰光-曼德勒三条高速公路。这些项目启动后将给中资工程承包企业带来更多机遇。

（二）主要困难和障碍

缅甸正处于深刻的政治、经济和社会转型期，基础薄弱，经济发展面临着诸多挑战。民选政府上台后，以人民为中心，更加尊重民意，对外商提出更高要求，

更加重视环境保护，鼓励无污染、就业机会高的项目。

近年来中国企业在缅承包工程领域碰到的主要问题是：缅政府和议会只看到日本、韩国向缅甸提供的优惠贷款利息仅为 0.1% 的表面现象，加之议员在议会上指责军政府时期背负了大量中国债务，现在还债负担沉重，拒绝再接受中国政府贷款。日韩提供贷款的项目只接受其本国企业或缅甸当地企业的联营体参与投标，中资企业的参与机会极少。

其他问题还有：施工项目受到民众以环境污染为由进行干扰阻止，影响正常施工；缅甸业主资金或技术不足，征地、厂房建设等配套工程滞后影响整体项目进度；业主负责的合同外的配套设施或服务不到位，导致项目完工无法验收交付；第三方设计不合理导致缅甸提供施工环境存在安全隐患导致中方员工伤亡事故；市场竞争激烈，分包商利润极小，低价竞争导致项目质量不达标或发生劳资纠纷；随着中国在世界经济领域影响深入，中资项目易引起媒体恶意炒作等等。

（三）相关建议

在“一带一路”倡议引领下，对外承包工程发展进入新阶段，对外承包工程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着重要作用。当前对外承包工程发展既存在较好机遇，也面临诸多风险和挑战。对开拓缅甸市场提出如下建议：

1. 寻求多种模式，充分挖掘市场潜力。近年来，缅甸政府努力推行市场导向的经济改革，在坚持继续发展农业的基础上，大力发展基础工业，兴修水利工程，加大交通基础设施建设投入，合理开采石油矿产资源，使经济社会发展有了较大起色，也给承包工程市场带来巨大商机。随着西方国家逐步解除对缅甸经济制裁，来自世界各地的企业纷纷进入缅甸市场，中资企业面临更加激烈的竞争。中资企业应利用自身优势，采用

EPC+F，甚至是投建营一体化模式继续挖掘缅甸市场潜力，推动中缅经贸合作向纵深发展。

2. 谨防商业诈骗，避免恶性竞争。近年来，有企业以“一带一路”建设资金为名，虚报缅甸境内多条高速公路、港口、机场、工业园区等项目，邀请国内企业进行合作，甚至承诺施工方先提交进场费即可开工。对急于走出去企业是极大的诱惑。中资企业在缅应严格执行项目备案制度，服从国内有关部门、商会及使馆经商处的协调，从大局出发，坚持互利合作，避免恶性竞争，树立中国品牌，实现中资企业在缅承包工程市场的共赢。

3. 充分考虑困难，做好安全风险评估。在缅开展承包工程业务面临诸多特殊性和实际困难。缅基础设施不健全、国内物资匮乏、工业加工水平较低、缺乏质量管理标准和工业标准等客观因素增加了外国承包商在缅实施工程项目的不确定性。缅外汇储备短缺，政府对外支付工程款项需经过漫长复杂的审批程序，付款不及时或拖欠现象普遍存在。需充分考虑收汇风险以及汇率变动风险。要特别注意事前调查、分析、评估相关风险，事中做好风险规避和管理工作，切实保障自身利益，积极利用保险、担保、银行等保险金融机构和其他专业风险管理机构的相关业务保障自身利益。在缅开展经贸合作还面临政权更迭、政策连续性受影响的风险。此外，缅甸克钦邦、掸邦、实皆省、克伦邦、孟邦及若开邦北部存在一定战乱风险，在缅

开展项目要尽量远离该区域。

4. 尽好社会责任，确保项目顺利实施。与缅甸政府部门以及当地有实力、有影响的企业建立良好合作与互信关系，可以帮助企业更加有效地开拓市场，并在项目实施过程中，获得对方的支持与配合，增强企业在缅承包工程市场上的竞争力。在缅承揽项目，在追求利益的同时，应积极回报社会，参与社会公益活动，施惠于当地社会，同当地人民分享劳动成果，赢得地方支持，实现长期、稳定发展。处理好与政府、议会、工人、工会关系，密切与当地居民联系，懂得与媒体、执法人员打交道，依法保护生态环境，承担必要社会责任。

5. 用好当地劳工，实现互利共赢。缅甸人均受教育水平较低，初级劳动力富足，但各类中、高级技术工种、高素质人才较为缺乏，对专家型、技术型人才以及高级管理人员有需求。缅政府鼓励外资企业引进管理和技术人员，指导当地员工提高专业技术和管理水平，对于普通劳动岗位要求聘用当地劳工。中国企业在缅执行项目时初级劳工应以雇用当地人为主，并注重加强对缅籍员工的培训，达到做一个项目帮助缅方培养一批技术和管理人才。可通过多种方式加大对缅甸技术人员的培养和储备，解决人才短缺及国内人员派出成本高等问题。通过加强人才交流为促进两国民间友好和经贸合作建立互信关系，最终达到互利共赢，实现中缅命运共同体。

巴基斯坦

一、宏观环境

伊姆兰·汗领导的巴正义运动党（PTI）于2018年8月上台执政。2019年是PTI执政首年，巴社会在经历大选震荡后逐步回归正轨，政局总体保持平稳，但不确定性因素有所增加。同时，由于PTI系首次上台执政，缺乏国家治理经验，巴经济在经历五年快速增长期后回落明显，结构性改革艰难推进，经济发展面临一定困难局面。

一是巴政局总体平稳但不稳定因素增加。巴总理伊姆兰·汗以政治素人上台，在2018大选后实现在联邦、开普省、旁遮普省和俾路支省单独或联合执政，PTI成为巴政坛第一大党。2019年，执政党根基逐渐稳固，反对党各为一盘，无法对执政党构成实质威胁。但由于执政经验不足，新政府上台伊始提出的“新巴基斯坦”、“伊斯兰福利国家”等理念缺乏落实，且总理内阁经济团队几经更迭，经济成绩乏善可陈，民众基础有所下降。

二是经济增长迅速回落，未来预期不容乐观。2019财年（2018年7月-2019年6月），巴经济在经历五年持续快速增长后急剧回落，经济形势堪忧。2019财年，巴国内生产总值38.6万亿卢比（约合2914.6亿美元），实际经济增长率为3.3%，远低于政府制定的6.2%的目标增速，较上财年5.8%的增速大幅下滑，创下自2011财年以来最低经济增速，PTI执政首年经济表现差强人意。2019年7月，国际货币基金组织（IMF）批准对巴为期39个月、总额60亿美元的贷款救助计划，对巴改善国际收支平衡、稳定经济形势、提振市场信心起到了一定积极

作用。同时，随着政府结构性改革措施的持续推进，巴经济逐渐呈现企稳回升迹象。2019年7月以来，巴“双赤字”情况有所改善，进口持续压缩同时，出口实现了稳定增长；10月经常账户四年来首现盈余，外资流入有所恢复，卢比汇率和外汇储备稳定。穆迪将巴经济展望由“负面”调至“稳定”等级。

三是安全形势总体趋稳，但涉我安全风险依然严峻。巴被列为世界上遭受恐怖主义袭击最严重的国家之一，恐怖组织、宗教势力、地方分裂势力等互相交织，多重风险重叠。近年来，巴反恐行动取得较大进展，一定程度上遏制了恐怖势力在巴活动态势，但恐怖主义、极端主义土壤并未消除。新政府上台后，注重加大打击恐怖主义力度，年内巴政府联合军方持续开展打击恐怖主义行动，落实国家安全行动计划，2019年以来未发生大规模恐袭和人员伤亡事件，安全形势总体稳定。但在巴整体安全形势改善的同时，我在巴机构和人员面临的安全风险有上升趋势，以俾路支解放军等分离势力为主的恐怖组织对我走廊项目和人员威胁不断增加。2019年5月，恐怖分子以中资企业员工为目标，悍然袭击瓜达尔港珠际酒店；7月和10月，我在巴控克什米尔地区尼勒姆杰勒姆水电站项目现场附近曾两度遭印方炮击，给中方企业和员工带来极大安全隐患。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

每财年，巴联邦政府均制定公共发展支出计

划（Public Sector Development Programme, PSDP），公布交通基础设施、能源、电力等领域项目发展及拨款计划。2019 财年，巴 PSDP 实际拨付 5020 亿卢比（约合 36 亿美元），较财年初预算目标 8000 亿卢比（约合 57 亿美元）大幅缩减 37.3%。公共部门基建项目支出减少拖累全社会固定资产投资下滑。2019 财年，巴固定资本形成额 5.3 万亿卢比，较上年同期仅增长 1.9%。其中，私营领域固定资本形成额 3.8 万亿卢比，同比增长 6.5%；政府服务固定资本形成额 1.2 万亿卢比，大幅下降 12%。

（二）相关管理规定

巴基斯坦承包工程市场管理相对宽松，外国承包工程企业进入巴市场只需在巴工程理事会（PEC）注册即可，但注册费用和要求要高于本地企业，并原则上允许外国自然人在当地承揽工程承包项目。除非获政府特殊批准，外国承包商在巴不可承揽涉及武器、高强炸药、放射性物质、证券印制和造币、酒类生产（工业酒精除外）等领域的工程项目。

在大型项目建设和管理上，巴政府和相关部门多聘请欧美企业作为项目咨询公司，采用西方国家的技术标准与项目管理机制，运作比较规范。按巴法律规定，大型项目应采用国际公开招标方式确定承包商，以设计－采购－建造（EPC）、项目管理承包（PMC）和带资承包（EPC+F）方式实施的项目比例逐年提高。此外，政府积极鼓励投资者通过建造－运营－移交（BOT）、建设－拥有－运营－移交（BOOT）和公私合营（PPP）等方式参与项目建设。

国外承包商在巴工程理事会（PEC）需要注册有效期为一年的资质证书，资质到期后需向 PEC 申请延期，注册时所使用的巴基斯坦工程师的比例不少于 70%。在参与当地政府资金类项目时，国外承包

商不可以单独参与投标，须与有相应等级 PEC 资质的巴当地工程承包公司组建联合体公司后方可参与投标，且当地公司份额不得低于 30%。所有招投标项目的项目计划书（PC-1）和最终招（投）标结果，均需获巴公共采购管理局（PPRA）批准。目前，巴工程承包项目资金来源主要有政府财政预算拨款、亚开行、世行等多边银行优惠贷款、商业银行贷款以及部分国家给予的优惠贷款。

（三）主要风险

巴基斯坦对华特殊友好，是我“一带一路”沿线重要支点国家，中巴经济走廊则是“一带一路”倡议的先行先试项目和示范性工程。但巴安全形势严峻，在政治、经济、金融等方面也存在一定风险。根据世界银行发布的《2019 年营商环境报告》，巴基斯坦在 190 个国家和地区中排名第 136 位，虽较 2018 年上升 11 位，但仍处于全球下游水平。

一是政治风险。巴基斯坦是中国全天候战略合作伙伴，各党派均对华友好，但巴政治生态复杂，巴政局稳定程度仍是影响中资企业在巴开展投资合作的重要因素之一。当前巴政局总体稳定，但朝野矛盾不断，PTI 政府加大对穆盟（谢）、人民党等反对党的反腐调查，而反对党则以经济严重下滑等抨击现任政府缺乏执政力。2019 年 10 月，反对党在宗教政党伊斯兰神学会（法鲁兹派）鼓动下，最终走上街头，举行自由大游行，对巴政治社会稳定产生一定冲击。此外，我企业与巴各界合作广泛，部分重点合作项目受到特别关注，存在被牵扯进政党纷争之中的可能。

二是政策和营商环境风险。主要表现为：税收环境恶劣给企业投资经营带来较大不确定性，包括税务机关随意执法、对企业离岸收入重复征税、税收标准模糊、各省与联邦争抢税源等，对我企业影响较大。政策缺乏延续性和执行力，包括国家整体发展政策不

清晰，前政府制定的优惠政策得不到执行或认可，特别是税收政策复杂多变，能源政策经常反复，对我企业加大与巴投资合作带来诸多不利因素。工程承包项目招标程序不规范，包括业主单位随意延长截标期限，多次延标，增加企业投标成本，造成资源损失；预留投标时间不足，对中资企业保函开具造成影响；授标后随意废标，时有发生业主单位单方面取消招标项目，导致我企业损失；开标后不及时授标、中标后要求再降价等。

三是债务风险。近年来，巴虽保持了较高的经济增速，但长期“双赤字”状态下的经济增长也造成债务急剧膨胀。据巴央行统计，截至 2019 年底巴外债总额达 1110.5 亿美元，占巴 GDP 的 38.1%，创下历史最高纪录。当前巴经济势头放缓，多年积聚的债务面临严峻偿付压力和风险。若巴外债持续增加，外债偿付压力不断加大，巴违约风险也随之增大。特别是随着巴经济下行压力不断加大，一旦出现经济衰退可能导致债务重组甚至违约事件的发生，将对我重大投资合作项目及下一步双边经贸合作造成负面影响。

四是汇兑风险。巴基斯坦货币为卢比，人民币与卢比尚不能直接兑换。近年来，巴基斯坦卢比兑美元汇率波动明显。2019 财年，为满足 IMF 借贷要求，巴货币大幅贬值，卢比兑美元汇率由年初的 121.5 贬至年底的 163.1，贬值幅度达 34%。根据《2001 年外汇账户（保护）法案》，巴不实行外汇管制。在巴境内设立的含外资成分的公司以及在国外登记但在巴经营的外国公司，可以自由汇入、汇出外汇，允许外国投资者将全部资本、资本所得、红利和利润汇出。但在实际执行中，企业普遍面临巴央行较为严格的技术性限制措施，企业很难足额及时进行兑换，也难以通过远期汇率交易锁定换汇成本。面临时间成本和汇率贬值的双重风险，并因此承受巨大损失。此外，在巴卢比大幅贬值的情况下，中资企业正在执行的当地币计价合同也面临巨大的汇兑风险和损失。

三、我国企业业务情况

（一）在巴工程承包有关情况

为促进双边经贸合作，中巴两国先后签署了《贸易、经济合作和科学技术合作协定》、《双边投资保护协定》、《关于对所得税避免双重征税和防止偷漏税的协定》等多个协议。2013 年 5 月，李克强总理访巴，双方发表了《中巴关于深化两国全面战略合作的联合声明》，并签订了多个政府间经贸协定，正式提出建设中巴经济走廊。2014 年 11 月，中巴双方签署《中巴经济走廊远景规划纲要》及经济、技术、能源、金融、工业等合作文件。2015 年 4 月，习近平主席访问巴基斯坦，将两国关系提升为全天候战略合作伙伴关系，双方签订 51 项合作协议和备忘录，中巴经济走廊进入全面实施阶段。

巴基斯坦是我对外工程承包重点市场之一。“一带一路”倡议和中巴经济走廊实施以来，特别是习近平主席 2015 年访问巴基斯坦以来，在能源、交通基础设施等重大项目带动下，我来巴企业和人员大幅增加。据不完全统计，截至 2019 年 12 月底，我在巴共设立代表处、分公司、办事处等不具法人地位的机构 155 家，投资设立企业 262 家，目前在巴中方人员约 1.3 万人。目前，我大部分央企已进入巴基斯坦市场，有的企业在巴深耕数十年之久。企业行业类型覆盖基础设施工程和投资、电力、机械设备、油气开发、汽车、通信服务、制造业、金融、农业、纺织业、航空、矿业、安保和港口运营等大部分领域，呈现出“企业数量多、覆盖领域广、竞争力强”等显著特点。

在走廊带动下，中巴双边互利合作持续深入，我在巴工程承包业务继续保持增长动能。据我统计，2017、2018 年我企业在巴完成营业额连续两年居全球首位；2019 年我在巴新签工程承包合同额 70.6 亿美元，同比增长 63.4%；完成营业额 96.7 亿美元，

同比下降 14.2%，分别位居全球第 8 位和第 2 位。我企业在巴工程承包业务主要集中在电力工程（水电站、燃煤电站、风电、输配电等）、交通基础设施（高速公路、轨道交通等）、港口建设运营、油气资源开发等领域。

目前在巴工程承包市场外国参与企业以中国企业为主，另外有一些来自土耳其、欧洲、韩国和日本的承包商。在巴开展工程承包业务的主要中资企业包括中国电力建设集团有限公司、中国路桥工程有限责任公司、中国葛洲坝集团股份有限公司、中国建筑巴基斯坦有限责任公司、中国港湾工程有限责任公司、

中国机械设备工程股份有限公司等央企；安徽建工、上海电气、江西中煤、甘肃国际等地方国企以及华为等民营企业。

目前，我在巴已完成重点投资合作项目包括：萨希瓦尔燃煤电站、卡西姆燃煤电站、中巴跨境光缆、白沙瓦－卡拉奇高速公路、胡布燃煤电站、三峡风电等项目；主要在建工程项目有喀喇昆仑高速公路二期、苏基克拉里水电站、卡洛特水电站、达苏水电站、巴沙大坝、拉合尔橙线轨道交通、瓜达尔东湾快速路、默拉直流输电项目、塔尔煤田电站等项目。

表 8-1 2019 年新签重点承包工程项目

项目名称	企业名称	合同总额	业主	签约日期
达苏水电站机电设备成套项目	中国电建中南院	3.1 亿美元	巴水电开发署	2019.12.20
默赫曼德水电站项目	中国葛洲坝集团第三工程有限公司	19.4 亿美元	巴水电开发署	2019.3.16
塔尔煤田 II 区块 380 万吨露天矿运维项目	中国机械设备工程股份有限公司	2.2 亿美元	信德安格鲁煤矿公司	2019.10.8
默拉直流输电工程换流站运维项目	中国电力技术装备有限公司	6.4 亿美元	默拉直流输电项目公司	2019.8.29

（二）投资并购在巴发展概况

巴基斯坦是我在南亚地区重要投资目的地。我多年来保持巴基斯坦第一大投资来源国地位。但受卢比贬值和经济下行压力增大等因素影响，2019 财年巴吸引外资大幅下滑至 16.7 亿美元，较上年同期骤降 50%。在此背景下，中国资金流入也大幅减缓。据巴方统计，2019 财年我对巴直接投资 5.5 亿美元，同比下降 70%，但仍连续六年保持巴第一大投资来源国。从投资领域看，能源、电力、钢铁、纺织品加工、轮胎制造等国内产能优势明显、投资期短、易见效项目成为热点，年内我多家企业同巴方在这些领域达成合作意向。中巴经济走廊项下特殊经济区成为我

与巴产业合作新平台。

目前，我在巴典型投资项目包括：海尔于 2002 年进入巴基斯坦市场，经过十几年发展，2019 年销售收入突破 4 亿美元，位居巴同行业市场份额第一位；中移动于 2007 年收购巴 Paktel 公司，不断加大对巴电信基础设施投资，累计投资约 4300 亿卢比（约 30 亿美元）。依托 4G 先发优势和网络质量优势，成为巴 4G 通信领头企业；三峡集团于 2008 年进入巴电力市场，专注于清洁能源投资，至 2019 年其在巴已投入运营、在建和启动实质性工作的投资项目共 6 个，总装机 263 万千瓦，总投资近 60 亿美元；中国葛洲坝集团海外投资有限公司在巴投资建设的苏基克拉里水电站项目，投资额达 7.86 亿美元；

中国电力技术装备有限公司在巴投资的默拉直流输电项目，总投资额达 16.58 亿美元；中国电建集团海外投资有限公司投资的卡西姆燃煤电站项目，投资额达 20.85 亿美元。

四、业务发展前景和工作建议

巴基斯坦拥有良好的自然资源、不断扩大的市场、优越的地理区位和充沛的劳动力优势，市场发展潜力较大，中资企业在巴开拓发展工程承包业务前景总体良好。同时，中巴经济走廊在能源、交通基础设施和产业合作等领域早期收获成果累累，在推动巴基斯坦经济快速发展的同时，我企业也在巴市场积累了经验。随着走廊建设进入充实、拓展新阶段，双方以产业合作、社会民生和第三方合作等为合作重点，不断推动中巴经济走廊向高质量发展，为中资企业深度参与巴基斯坦市场提供了有利契机。但我企业在巴还面临政治、经济、安全、债务等风险，也存在综合竞争力有待提高、合规意识管理有待加强、风险防控能力不足等问题。结合我在巴企业承包工程现状和风险，建议做好以下方面的工作：

1. 加强顶层设计，充分发挥双边平台机制作用。

充分利用中巴经济走廊联委会、中巴经贸联委会和日常工作渠道，加强中巴双方政策对接和沟通，对重大经贸合作项目加强顶层设计，找准难点痛点，促巴不断改善营商环境，为企业在巴生产经营创造良好条件。

2. 加强能力建设，提高企业国际合作水平。鼓励我企业在对外承包工程设计咨询、投融资、建设施工和运营管理等方面与其他国家、国际组织、大型跨国企业、国际金融机构开展合作。加强企业国际化人才培养，研究学习典型合作案例，提高合作能力，同时鼓励中资企业加入当地具有影响力的商业团

体，探讨合作机会，推动中外企业间的交流互鉴，实现合作共赢。同时，针对巴经济形势和营商环境等多方面风险，指导企业加强市场调研、尽职调查和风险评估，制定各类风险预案，实现在巴可持续发展。

3. 多措并举加强规范协调，避免违规经营和内部恶性竞争。提升合规经营意识和管理能力。强化企业自身内控机制建设，严格落实我关于规范海外经营的要求，全面落实海外风险排查处置机制。推动企业更好融入巴法律机制和商业文化环境，做好相关法律服务咨询工作对接，保障企业在规范公平有序环境中良性发展。加强对企业的指导和服务，引导企业关注政府在公共发展领域支出侧重点变化，有的放矢，另一方面强化企业与巴私营部门的对接，避免在市场下行的情况下企业因生存压力而采取恶性竞争。

4. 深入分析、对症下药，解决企业面临的突出困难。当前巴经济下行趋势明显，财政持续紧缩，巴政府对我企业加强征税、拖欠应付款等现象可能多发，我宜充分了解企业面临的现实困难，加大对巴相关部门工作力度，针对电费回收、税收环境、工程项目回款等重点领域对症下药，积极介入，推动建立有效的对话和磋商平台，为企业排忧解难，维护保障我企业在巴合理合法权益，保障中巴经贸合作项目可持续、健康发展。

5. 加强企业海外形象建设，指导企业积极履行社会责任。引导企业在践行“一带一路”倡议、积极走出去的过程中，把海外形象纳入发展总体战略考虑，切实履行社会责任，妥善处理与当地利益相关方、竞争对手、当地政府的关系。充分发挥巴中资企业协会的平台作用，积极主动配合高层互访、双边经贸谈判，举办工商峰会、专题论坛、企业及项目对接会等活动，扩大对外影响，积极宣传我企业对当地经济社会发展的贡献，树立中资企业负责任的海外形象。

孟加拉国

一、宏观环境

孟加拉国位于南亚次大陆东北部，东、西、北三面与印度毗邻，东南与缅甸接壤，南濒临孟加拉湾，国土面积约 14.76 万平方公里，人口约 1.66 亿。该国东南部和东北部为丘陵地带，全境 85% 的地区为冲击平原，平均海拔低，雨季内涝普遍，被称为“水泽之乡”和“河塘之国”。

（一）政治及安全环境

孟加拉国政治局势基本较为稳定，2018 年 12 月 30 日，孟举行第 11 届议会选举，哈西娜领导的人民联盟以压倒性优势赢得大选。2019 年 1 月 7 日，哈西娜连续第三次就任总理。以哈西娜为首的政府已基本实现长期连续执政，目前政局较为稳定，经济政策得到了很好延续。政府注重经济发展，大力推进市场化改革，着力改善投资环境，同时依靠劳动力资源优势，促进纺织服装等产业发展。近年来，宏观经济实现了稳定快速增长。同时，该国在出口稳步增长、海外劳务市场不断扩大、外资吸引力逐渐增强、国内消费趋旺等诸多有利因素的驱动下，经济发展总体呈良好运行状态。

孟加拉国社会总体稳定，曾被美国视为“温和穆斯林国家的典范”，但鉴于国际范围内伊斯兰原教旨主义势力上扬以及孟加拉国社会矛盾凸显，且各方势力有“暴力”表达诉求的传统，不同族群为表达自身政治诉求，经常举行示威游行，且往往演变为流血冲突，未来国家和社会稳定面临若干挑战。一方

面，由于不满缅甸佛教徒针对罗兴亚穆斯林的“歧视”政策，孟加拉国境内穆斯林不时通过袭击佛教徒“支援穆斯林兄弟”。此外，国际伊斯兰极端势力向孟加拉国渗透。2014 年 9 月 5 日，“基地”组织南亚次大陆分支头目乌马尔表示，会把“圣战”从巴基斯坦扩展到孟加拉国、缅甸和印度。孟加拉国本土伊斯兰武装再度活跃，还面临左翼极端势力威胁。此外，极端组织在境外谋划对孟袭击。其袭击目标不仅针对现任执政党领袖，还针对了反对党领导人等。

（二）经济环境

孟加拉国目前是南亚乃至全球最具经济发展活力的国家之一，GDP 年增长率已经连续多年保持在 6% 以上，近四年的 GDP 年增长率均超过 7% 且不断创造新高。2018-2019 财年该国 GDP 约 3146 亿美元，同比增长 8.1%。根据亚洲开发银行预计，今后两个财年，该国的 GDP 年增长率均会超过 8%。

截至 2019 年底，该国外汇储备为 323.8 亿美元，外债总额为 797.94 亿美元。虽然近年来外债规模增长较快，但该国的总体外债水平仍较低，经常账户收入及外汇储备对外债保障能力较强，政府具备足够的能力按期偿付债务本息。而且从历史上看，孟加拉国从未发生国家主权债务违约的情况，外部债务风险较低。国际评级机构标普、穆迪和惠誉目前对孟加拉国的主权信用评级分别为“BB-”“Ba3”和“BB-”，展望均为“稳定”。

2018 年 3 月，孟加拉国政府代表团出席联合国发展政策委员会会议，正式提出从最不发达国家毕业

的申请。2016-17 财年，孟加拉国人均国民总收入上升至 1610 美元，人力资产标准得分为 72.9，经济脆弱指数为 24.8，均符合毕业标准。联合国发展政策委员会每三年进行一次评审，上次评审为 2015 年，当时孟加拉国仅满足经济脆弱性标准。

2018 年 4 月，孟加拉国正式收到联合国发展政策委员会公函，确认孟加拉国符合联合国制定的从最不发达国家毕业的三个毕业标准。如能顺利通过 2021 年的第二次审议，孟加拉国将在 2024 年拿到正式的“毕业证”。

（三）中孟经贸关系

1975 年 10 月 4 日，中国与孟加拉国正式建立外交关系。建交后，两国间友好合作关系一直健康、顺利地向前发展。2016 年 10 月，习近平主席成功访孟加拉国，双方一致同意将中孟关系提升为战略合作伙伴关系，开启了中孟传统友好关系的新篇章。2019 年 7 月，第三次赢得大选连任的哈西娜总理访华，分别与习近平主席、李克强总理会见，并取得丰硕访问成果。在双方的共同努力下，中孟经贸关系取得长足发展，两国间投资合作稳定增长，双边贸易额、工程承包额稳步攀升。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

孟加拉国经济发展水平较低，交通、电力、水利和电信等基础设施落后。孟加拉国具有明显的后天发展优势，其人口、劳动力成本、政策有力地支撑了劳动密集型产业的蓬勃发展，带动了对电力和基础设施的巨大需求。加之政府大力推进城市化进程，积极改善国内投资环境，将大力发展电力和发展基础设施

作为振兴经济的重要手段，各类基础设施建设方兴未艾。

（二）各专业领域市场情况

1. 电力及能源

根据孟方统计，目前孟加拉国 93% 的居民能够用电，但农业、工业、服务业对电力的需求依然旺盛。2018-19 财年（截至 2019 年 2 月），孟加拉国已安装电力机组总发电产能达 18079MW，2017-18 财年，全年净发电量约 627 亿千瓦时。2018-19 财年前七个月（截至 2019 年 2 月），净发电量达 611 亿千瓦时，其中约 48% 来自国有电厂，40% 来自私人电厂，12% 来自境外输电。目前，孟加拉国总输电电缆里程约 50 万公里。根据孟加拉国政府 2016 年颁布的《能源系统总体规划（PSMP）》，政府计划在 2021 年将总电力机组产能增加到 24000MW，在 2030 年增加到 40000MW，2041 年增加到 60000MW。

电力短缺问题是限制孟加拉国经济发展的最重要瓶颈之一。为解决该问题，政府鼓励私人资本通过公私合作模式（PPP）和私人电站（IPP）等多种形式投资电力领域。近年来，当地燃煤发电迎来了爆发式的增长，规划的燃煤电站超过两万千瓦。另外，原占装机规模约 66% 的燃气电站因天然气短缺不能满负荷发电，进口天然气将作为重要补充用于发电及工业生产，燃气电站也将会是孟加拉国今后电力发展的重点。与此同时，孟加拉国政府也认识到目前大量装机的燃油和燃煤电站在环保方面的负担，制定了一系列优惠政策和举措来发展可再生能源发电项目，改善能源结构。但目前，孟加拉国的总发电量中，由可再生能源提供的电力总额还不到 1%，未来发展空间巨大。此外，孟加拉国的电网建设严重滞后、运行效率低、线损高、稳定性差，电网扩张和升级改造的需求

巨大。

目前，孟加拉国除鼓励私有资金以 PPP 和 IPP 形式参与电站开发外，电站建设资金多来自于多边金融机构、政府财政预算和该国国有发电公司的自有资金。电网建设的资金多来自于多边金融机构以及中国、德国、日本等国贷款。

在能源领域，孟加拉国主要使用能源为天然气。天然气消耗占到了孟加拉国全国商业能源消耗的 71%。截至 2018 年 6 月，孟加拉国共发现 27 处天然气田，累计开采天然气 11.92 万亿立方米。另外，孟加拉国拥有储备燃油 132.7 万公吨。长期来看，为满足孟加拉国全国燃油和燃气的使用需求，孟加拉国政府注重发展多元化能源来源，尤其希望能够更为有效的利用能源。

2. 交通

孟加拉国的交通基础设施较为落后。目前，在实施的重大交通项目主要有帕德玛大桥、达卡绕城高速、达卡地铁等。

孟加拉国现有公路 939 条，合计 22096 公里，其中普通公路 701 条，13423 公里，地区快速公路 139 条，4767 公里，国家高速公路 99 条，3906 公里。孟加拉国公路较为狭窄，多为双向两车道或单车道，且除新修公路外，大部分公路面临年久失修、路面破损、道路颠簸、路况欠佳等情况。孟加拉国全国共有桥梁 3548 座，合计 178497 公里，其中中铁大桥局承建的帕德玛大桥完工后将是孟全国最长、造价最高的大桥。目前，帕德玛大桥的主体建设已经接近尾声，初步规划将于 2022 年年初竣工。

孟加拉国现有铁路 2955.53 公里，运营里程 2655.93 公里。孟加拉国铁路局分为东区（East Zone）和西区（West Zone），东区现有铁路 1390.78 公里，主要使用米轨标准，仅达卡至吉大港 119.45 公里铺设了套轨，其余 124.8 公里正在扩建套轨。西区米轨线路 531.15 公里、宽轨线路

682.19 公里、套轨线路 280.55 公里。孟加拉国共有 64 个区，目前 44 个区已经有铁路连接。首都达卡至印度加尔各答开通了铁路，孟加拉国西北罗洪布尔、东北贝纳波尔有铁路与印度连接。孟加拉国与缅甸尚无铁路连接。孟加拉国铁路目前仅承担 4% 的交通运输量，作为世界上人口密度最大的国家，孟加拉国政府高度重视铁路基础设施建设，根据孟加拉国 2011—2030 年规划，孟加拉国将新建 4500 公里铁路，确保剩余的 20 个区都有铁路连接；计划对既有铁路进行技术改造，并建设连接国内各大城市的铁路网；孟加拉国全境将逐步统一使用宽轨建设标准，并在首都达卡兴建城市轨道交通，以缓解中心城市交通拥堵现状。2018 年，孟加拉国政府已开始建设多哈扎里—科考斯巴扎（129.58km）、卡鲁哈利—通济帕拉（132km）等多条铁路线。2018 年 2 月，孟加拉国铁路局完成全国客货运铁路总体规划，将分五个阶段实施，预计到 2045 年末，全国铁路系统总投资将达到 5.1 万亿塔卡，包括提高铁路运输效率、升级改造、由米轨改为宽轨、提高机车车厢维护能力、加强相关机构运营管理能力、建设电气火车和高铁。

为实现经济发展目标，政府将把投资的重点继续放在交通基础设施上，并选出一批重要的公路、铁路、港口和城市轨道交通项目进行实施，以期提高经济运作的效率，改善国家骨干线路交通拥堵、滞后的状况。孟加拉国政府规划的重点项目有亚洲高速路及泛亚铁路网与孟加拉国的连接、达卡与周边城市的列车运行服务、达卡到吉大港的高速公路、达卡轨道交通和环线高速公路建设、吉大港和蒙哥拉港的现代化升级改造、帕亚拉港的新建等。

同时，河道运输也是孟加拉国交通运输领域的重要环节，为保证河道运输通畅，孟加拉国政府高度重视水上航行船只安全、内河港口开发、内河水域的清淤和疏通，以及内河水域保障集装箱货物运输的系列基础设施建设。

交通项目的发展资金主要来自于国际多边金融机构和各国贷款。另外，孟加拉国 PPP 办公室也将一批交通项目作为通过 PPP 模式推动的重点。

3. 水利和水务

孟加拉国水系发达，降雨量大且集中，洪涝灾害多发；水利发展落后，大量的河道因为没有水利设施，水土流失严重，每年都会导致巨大的人员伤亡和财产损失；由于没有系统的灌溉工程，农业生产的效率较低。另外，该国各个大城市和工业区受生活污水、工业污水、农药等影响水资源污染严重，但城市污水治理和工业污水处理尚处于起步阶段，已经严重影响了居民的生活和健康。目前，孟政府越来越重视供水和污水处理，在各大城市均规划了一系列项目。所以该国在防洪、水务、堤防建设、河道整治、灌溉等水生态治理和水资源综合利用方面，存在着巨大的需求。

在国际多边金融机构以及中国、日本等国的贷款支持下，孟加拉国已经启动了达卡、吉大港等多个城市的水务项目。不过限于经济实力，目前，政府尚未把水利发展作为工作重点，主要在国际多边金融机构的贷款资助下，进行一些河道清淤和堤岸防护的工作。随着该国经济的不断发展，水利建设将会很快成为工程承包的重点领域。

4. 其他领域

随着孟加拉国经济长期稳定、高速发展，城市规模不断扩大，中等收入群体在逐渐形成并不断增加，各大城市对市政工程建设、城市居民对住房改善的需求将快速增长，市政、房屋建筑和工业建筑领域将会出现越来越多的市场机遇。

（三）市场竞争情况

孟加拉国工程市场是充分竞争的市场，从在建项目数量和金额来看，中资企业占有绝对市场份额，工程项目的竞争大多最终是中资企业之间的竞争。

1. 交通基础设施

在交通基础设施领域，除中资企业是重要竞争参与者外，孟加拉国本地企业也迅速成长，中标多个项目，成为中资企业的强劲竞争对手，但同时中孟企业之间的联合和联营，发挥彼此优势，成为行业发展趋势。

日本企业有多个交通基础设施在建项目，但多是在协力基金的支持下成功中标，在其他公开招标类项目中份额较少。

比较特殊的港口类项目，中国、日本和印度的企业均在此跟踪承接项目，但是港口的地缘政治意义重大，中国企业在孟加拉国的跟踪参与受到了来自印度方面的阻碍。

2. 电力工程

在电站建设方面，参与的企业主要来自日本、韩国、中国和印度，欧洲公司也参与其中。中、日、韩、印度等国企业价格优势明显，代表性的企业有日本的丸红、住友，韩国的三星、现代和大宇。欧美企业在孟加拉国发电市场承建份额较少，主要以设备供应商身份参与，如燃气电厂的燃机主要来自于德国的西门子、美国的通用；重油发电的柴油机主要来自于德国的 MAN 系列和芬兰的瓦西兰系列；电气化设备主要是法国施耐德和瑞士 ABB 等品牌。印度企业由于地理位置、价格优势和文化因素等方面的原因，在欧美公司的帮助下，也逐步进入孟加拉国市场，但限于自身技术水平和执行能力，具备参与项目投标资质和能力的企业不多。

在输变电建设方面，主要是韩国、中国、印度和孟加拉国本地企业，企业竞争激烈，韩国企业主要有 GS 控股集团、三星和 Hyosung 公司，印度企业主要是欧洲公司在印度的分公司，包括西门子印度公司、ABB 印度公司等。

3. 供水、排水等市政基础设施

世界银行、亚洲开发银行以及欧洲的区域性或

欧洲国家的出口信贷金融机构提供资金的项目较多，但在公开竞标过程中，中国和韩国公司中标项目日益增加。

4. 水利建设

孟加拉国河流资源丰富，大型河流的疏浚清淤一直是政府关注的重点项目，部分清淤工作技术难度较大，中国、荷兰以及欧美的公司均有参与，竞争较为激烈。中小型河流或航道的疏浚多有当地公司参与，在项目规模确定和招标范围选择上，孟加拉国政府有保护本地公司的考虑。

（四）相关管理规定

孟加拉国采取许多重要措施提升国家投资环境，如大幅提升外国直接投资的市场准入水平和保护水平；实施贸易和外汇自由化；货币在经常项目下可兑换；投资体制自由化等。孟加拉国的市场规模和发展潜力不断吸收外国投资的进入。目前，孟加拉国吸引外商投资的能力在南亚排名第三。

1. 私营业主参与基础设施建设投资

孟加拉国 2008 年发布的《私营基础设施建设指导文件》中明确说明，支持和鼓励私人业主参与到公共基础设施建设领域的投资和开发。该文件对私人业主可以参与的公共建设项目领域进行了规定，主要行业包括：电子通信、发电设施、输配电线路、港口开发、高速公路、油气开采、机场、供水和污水处理厂、工业园区建设、垃圾处理、铁路等。该文件还明确表示，国家允许私营业主从公共建设项目中获得合法收入。

根据该文件的描述，总理办公室下设的私营基建委员会（PICOM）负责审查具体项目，并授予开发权。投资者可以从三个渠道向政府申报项目：一是向相关部委递送开发计划书，由相关部委递送至私营基建委员会；二是向投资署（BOI）递送开发计划书；三是直接向私营基建委员会递交开发计划书。得到政

府批准的开发项目，将分别列入相关部委的开发计划中，并由相关部委监督承办。并且还规定，总投资小于 500 万美元的项目，可由相关部委直接审批，并递送私营基建委员会备案；投资资金大于 500 万美元的项目，由经济事务委员会（CCEA）审批。并且，政府内阁的私营基建委员会是从私人项目的立项、授予开发权，到项目的设计、融资、建设、运营阶段的全面监管者。

《私营基础设施建设指导文件》是私营基建项目开发的全面指导性文件，允许项目以 BOT、BOO、BT、租赁、资本化、证券化融资、合营等方式进行开发。但是，私营基建项目的投资退出将受到一定程度的限制。比如，投资额度在 2500 万美元以上的项目，在商业化运营 5-7 年以后，原始股东才能向政府申请转让股份，最终得到相关部委的许可才能办理。另外，投资额度在 2500 万美元以下的，需至少运营 2 年。如经营和市场环境发生变化，原始股东仅可以在项目商业化运营 2 年之后，减少最多 30% 的初始投资额度。在投资协议中，有关投资人持有资产期限的条款，将被视作无效条款，不受法律的保护。

2. 公私合营

为了加快本地的经济基础建设，弥补政府部门在项目运营经验上的不足，并为了吸引社会资金参与基建项目开发，缓解财政压力，孟加拉国政府鼓励和支持以公私合营（PPP）的方式开展基础设施建设项目投资。

2010 年，政府发布了《公私合营政策和策略》，作为公私合营项目的总体指导性文件，表明政府迫切希望改善孟加拉国基础设施建设发展缓慢的现实。政府于 2012 年还发布了《公私合营技术援助融资指引》和《公私合营融资指引》两个指导性文件，针对技术援助和融资方面，对公私合营项目的具体运作进行了行业指导。目前，《公私合营法》草案已经递交议会讨论，未来将在国家法案的层面上，为公私合营模式

赋予更为充分的法律保护。

在孟加拉国现行的公私合营模式的管理框架内，有六个（类）政府机构对公私合营项目享有管理权限，分别是：公私合营政策咨询委员会（PPPAC），总理作为该委员会的主席，总体统筹行业政策和规范；内阁经济事务委员会（CCEA），掌管大型基建项目和相应优惠政策的审批；公私合营管理办公室（PPP Office），直接隶属总理办，负责协调各专业部门，具体推进项目和招募投资者，但由于各专业部门均有其下属的执行单位，故该办公室的职能目前受到了一定程度的限制；行业部委和各个部委下属的执行单位；计划部计划委员会，是决定是否将某一基建项目纳入年度发展规划（ADP）的审查单位。此外，对公私合营项目的政府出资部分，财政部拥有最终的资金管理权限。

公私合营项目的开发程序一般为：（1）各行业协会及其下属的执行单位、或公私合营办公室对具体项目的立项进行筛选；（2）经济事务委员会对大中型项目（总投资金额500万美元以上）进行预备审理，小规模的项目（总投资金额小于500万美元）由各行业协会自行审理。此外，公私合营办公室还需对大中型的项目出具书面意见；（3）撰写和提交可行性研究报告；（4）承包商资格审查；（5）承包商报价；（6）承包商合同谈判；（7）项目实施。为了充分利用政府资金参与开发建设，孟加拉国政府于2000年成立了基建投资促进中心（IIFC）。该机构协助私人投资者进行项目筛选、协助制定交易结构、协助进行路演和招标活动、协助投资者获取政府投资资金和捐助资金共同投资等。

此外，基建投资开发公司（IDCOL）作为国有的非银行金融机构，可以结合项目的总投资成本，为私人投资者提供最高40%的长期贷款。前提条件是该项目需在政府的开发实施清单内，且投资者最少承诺出资20%作为项目的初期开发成本。基建投资开发

公司还可以协助投资人从孟加拉基础设施建设投资基金（BIFF）获得融资，该基金的设立额度为2.3亿美元。

三、我国企业业务情况

孟加拉国地理位置重要，基础设施建设需求大、消费群体庞大、劳动力成本较低，已经成为中国企业对外承包工程的重要市场。中国企业广泛地参与到交通运输、电力工程和石油化工等领域的建设中。

在孟加拉国活跃的中资企业主要有中国电建、中国中铁、中国铁建、中交集团、中建集团、中国通用技术、华为、特变电工等。中国企业在孟加拉国交通、电力、通信等领域实施了多个重大项目，为孟加拉国经济社会发展做出了积极贡献。在投资领域，中国电建投资了艾萨拉姆1320兆瓦燃煤电站项目和巴瑞萨350兆瓦燃煤电站项目，中国通用技术投资了帕亚拉1320兆瓦燃煤电站I期和II期，北方国际投资了博杜阿卡利1320兆瓦燃煤电站项目。在工程承包领域，中国中铁承接了帕德玛大桥项目和帕德玛大桥铁路连接线项目、中国电建承接了帕德玛大桥河道整治项目、中国石油承接了吉大港地区原油单点系泊及双线管道项目、中交集团承接了卡纳普里河河底隧道项目。中国中铁和中土集团分别承接了考克斯巴扎铁路项目第一、二标段。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

孟加拉国是南方丝绸之路的重要交汇点和海上丝绸之路的重要枢纽，也是“一带一路”倡议的重要沿线国家。近十年来，孟加拉国经济年均增速超过7%，经济发展驶入快车道，对基础设施建设需求旺盛，未来5年内，孟加拉国基础设施建设将处于高

峰期。孟加拉国工程项目资金主要来自三个方面：一是孟加拉国政府自有资金；二是亚洲银行、世界银行等国际组织的援助和贷款；三是日本、中国、印度等国家的软贷款、援助款项。项目资金组合方式多为外国援助或贷款占大部分（70%以上），孟加拉国政府提供配套资金。但孟加拉国建设资金严重不足，孟加拉国政府考虑采用 PPP 方式实施相关工程项目。BOT/PPP 一体化商业模式可以解决业主的资金困扰和项目建成后运营维护的难题。孟加拉国鼓励外国企业以 BOT/PPP 模式在孟加拉国开展工程承包业务，BOT/PPP 模式在孟加拉国工程承包领域有着较为广阔的市场前景。

BOT、PPP 等投建营一体化是我国对外承包工程企业培育对外投资合作竞争新优势、打开市场新局面、实现属地化经营策略的必然选择。我国企业可以通过在孟加拉国采用投建营一体化模式，增加企业在当地的话语权，形成更深的参与度，更好地对项目全周期进行管控。对于已经具有先进管理和施工技术经验的中资企业来说，在孟加拉国参与 BOT、PPP 等投建营一体化项目具有良好的发展机遇。

（二）主要困难和障碍

1. 政治风险。孟加拉国政治派别复杂，各种党派分分合合，形成了以执政的人盟与主要反对党孟加拉国民族主义党为首的数十个政党派别，这些政党各有主张与影响力，在议会中所处的地位与作用也各不相同。除政治派别以外，商业集团、社会宗教力量和地缘政治关系也会影响到孟加拉国的政治风险，孟加拉国一些大型项目有可能受到政治因素影响，我国企业要在项目前期调研中多加注意，防止牵涉到政治斗争之中。

2. 主权债务风险。经济学人智库（2019）发布的《孟加拉国国家风险评估报告》显示，2019 年孟

加拉国主权风险评分保持 48 不变，评级为 BB。孟加拉国政府持续扩大财政赤字，但预期内不会出现还款困难。同时，与其他风险等级 BB 的国家相比，孟加拉国公共负债占 GDP 比重较低。强大的外汇储备将增强孟加拉国 2019-2020 年的偿还债务能力。

3. 安全风险。孟加拉国治安状况总体良好，但经常会发生由反对党和工会组织的公开抗议和各类罢工、游行活动，恐怖袭击的威胁依然很大，我企业应注意生产安全和人身安全风险防范。

4. 金融汇兑风险。2019 年孟加拉国货币风险评分保持 46 不变，评级为 BB。在 2019 年至 2020 年期间，经常账户赤字的缩小将缓解本币的贬值压力。同时，孟加拉国政府采用汇率管制制度将有助于防止塔卡汇率的极端波动。我企业需要及时跟踪实时汇率，采取措施规避汇率风险。孟加拉国银行较多，企业可考虑选择规模较大、信誉较好的银行或国际知名的汇丰、渣打等银行进行账务处理。

5. 文化冲突风险。孟加拉国不同地区、民族、宗教之间差异较大，生活习惯迥异，与中国企业员工在文化传统、价值取向、思维和生活习惯等方面存在较大差异。我企业应对孟加拉国环境及习俗进行了解，加强与当地民众的交流沟通，积极履行企业社会责任，努力融入当地社会，从而为自身发展争取良好的环境和必要的支持。

6. 土地征用风险。孟加拉国实行土地完全私有化，造成工程用地的征用难度大、耗时长，业主常难以保证在合同规定的时限内交付施工用地，而因土地延迟交付所造成的工期延误，承包商不仅难以得到孟方的赔付，还往往会被孟方以此为由恶意兑付履约保函，并被要求索赔误期罚款。我企业在项目一开始就应明确工程征地的责任，将征地工作完成、交付现场作为开工的前提条件，避免因为工程征地延误工期。

7. 资源匮乏风险。孟加拉国矿石、砂子等资源较为匮乏，需要从印度等国进口。钢材全部依靠进口。

由于海关关税高达 40%，当地市场上的钢材价格较高，且供给量有限，一般需要预订才能拿货。资源的匮乏，在一定程度上加大了承包商的工期风险。

8. 价格波动风险。作为全球最不发达的国家之一，孟加拉国大部分基础设施建设资金来源于世界银行、亚洲开发银行以及各种国际组织，这些援助资金评标时间相对较长。特别是亚洲开发银行的资金评标时间，至少需要半年，加上大型基础设施项目本身的实施周期较长，承包商需要承担较大的价格波动风险和汇兑风险。承包商在投标阶段可考虑在报价中加入部分风险金，避免因价格波动过大造成损失。也可在合同谈判阶段向业主争取价格调整条款，以便在价格波动时调整合同价格。

9. 法律环境风险。孟加拉国整体法律环境不够完善，无论是在立法、执法，还是司法环节，均存在较多问题，特别是案件审理效率较低，普遍需要 1—2 年。同时，基层法院的腐败问题严重，企业如果选择诉讼方式来解决争议，往往需要上诉到高等法院，才有可能获得比较公正的判决，但为此将付出大量的时间成本，而且即使法院作出公正判决，执行过程也常难尽如人意。企业需要在一开始就做好充分的风险方案，避免后续陷入法律纠纷，并要善于借助当地律师、会计师等专业人士，在做好合规工作的同时，学会维护自身的合法权益。

（三）相关建议

1. 加强合作、积极转型，避免恶性竞争。作为南亚非常活跃和相对开放的承包工程市场，孟加拉国活跃着大量的外资企业，印度和日韩企业的参与度非常高，同时当地公司的实力正在快速提升，造成该国承包市场竞争非常激烈，现汇竞标项目超低价投标，投资项目不惜低价参与的现象也时有发生。中资企业应该从良性竞争、长远发展的角度对市场进行规划和

定位。积极对接所在国发展战略和规划，对该国产业变革、经济结构调整、市场环境和客户需求等进行深入研究。发挥各自比较优势，以“一带一路”倡议和国际产能合作为契机，加强相互间的协调、合作。转变业务发展理念，积极尝试业务转型升级，适应市场变化以及所在国需求。

2. 重视合规风险，合规守法经营。孟加拉国对于外国公司来孟加拉国从事承包工程业务没有特殊的规定和限制，但政府采购项目及工程建设项目（外国政府援助项目除外）都必须经过国际招标，并会在招标公告中列明对投标公司的国别要求和资质要求。除国际招标外，孟加拉国还有本地招标（local tender，也称“非国际招标”），即只允许在本国注册的公司参与，外国公司如未在本地注册设立相应机构，则不能参与。在招投标程序上：公路、桥梁、铁路和码头等项目一般先进行资格预审，对投标申请人的承包能力、业绩、资格和资质、历史工程情况、财务状况和信誉等进行审查，通过资格预审后，才能参与项目投标。其他领域的项目则以技术和商务“双信封”的形式进行。“双信封”要求投标人将投标报价和工程量清单密封在一个报价信封中，其它商务和技术文件密封在另一个信封中，并在开标前将两个信封同时提交招标人。与资格预审不同，“双信封”投标除了包括资格预审所需考察的内容外，还需要企业认真组织投标报价和施工组织设计等。近年来，中国企业合规问题频发，突显了合规治理面临的严峻形势，很多企业因没有遵循法律、法规和准则，而遭受法律制裁或监管处罚，造成重大财物损失和声誉损失。企业应重视合规管理问题，建立起系统的合规管理体系并严格遵守、执行，做到“当合规与经营冲突时，经营让路”。同时，遵守当地的法律法规、尊重当地的风俗习惯，依法合规纳税，合法处理中方员工的工作准入问题。

3. 重视工程履约，执行好工程项目。做好工程

履约是企业提升核心竞争力，实现高质量可持续发展的必然要求。企业应充分重视工程履约的重要性，按合同要求做好工程项目，提高为业主服务的质量和水平，树立中国企业海外形象。

4. 积极探索属地化建设之路。为增强自身国际化经营能力、提升项目管理水平、培育在项目国的竞争力，企业必须实施属地化管理。企业应根据自身的条件和业务性质从经营属地化、管理属地化、资源属地化和待遇属地化等方面探索合适的属地化建设之

路。

5. 提高投融资能力。传统的现汇工程承包模式已经无法满足孟加拉国政府发展经济的需求以及企业自身发展的要求，企业应主动创新项目承揽模式，加强自身投融资能力建设。要转变传统的承包商思路，组建专业的投融资工作团队；认真评估投资环境，做出科学决策，选好的项目；善于利用国际金融机构资源，拓宽融资渠道、降低融资成本。

印度

一、宏观环境

（一）政治环境

印度总统名义上是国家元首和武装部队统帅，但实际为虚位国家元首。现任总统拉姆·纳特·科温德于 2017 年 7 月 20 日就任。以总理为首的部长会议（内阁）是国家最高行政机关，总理由总统任命的人民院多数党议会党团领袖担任。2019 年 5 月，印度人民党在第 17 届人民院选举中赢得 303 个席位，以压倒性优势连任。纳兰德拉·莫迪成功连任联邦总理。

（二）经济环境

印度独立后至 20 世纪 80 年代，经济平均增长率只有 3.5%。1991 年 7 月印度开始实行全面经济改革，放松对工业、外贸和金融部门的管制。印度 1999 年开始实行第二阶段经济改革，加速国有企业私有化，改善投资环境，精简政府机构，削减财政赤字，之后进入 8%—9% 的快速增长阶段。2013/14、2014/15、2015/16、2016/2017、2017/18 财年 GDP 增速分别为 6.9%、7.2%、8.2%、7.1% 和 7.2%。2018/2019 财年印度 GDP 增长为 6.1%。

从投资环境吸引力角度来看，印度政治环境相对稳定；经济增长前景良好；人口超过 13 亿，市场潜力巨大；地理位置优越，辐射中东、东非、南亚、东南亚市场。

世界经济论坛《2019 年全球竞争力报告》显示，印度在全球最具竞争力的 140 个国家和地区中，排第 68 位。根据世界银行发布的《2019 营商环境报告》，印度排名第 77 位，较上年上升 23 位。

（三）双边关系

2013 年 5 月，李克强总理将印度作为上任后的首访国家，访印期间签订了一系列合作协议，签署了中印联合声明。2013 年 10 月，印度总理辛格访华。两国总理自 1954 年以来首次实现年内互访，对于增进互信、深化中印战略合作伙伴关系具有重要意义。

2014 年 6 月印度副总统安萨里对中国进行正式访问。9 月 17 日至 19 日，习近平主席成功对印度进行首次国事访问，双方联合发布关于构建更加紧密的发展伙伴关系的声明，达成了一系列重要战略共识和具体合作项目。

2015 年 5 月，印度总理莫迪访华，习近平主席、李克强总理和张德江委员长分别会见印度总理莫迪，双方就充实中印战略伙伴关系内涵，构建两国更加紧密的发展伙伴关系达成重要共识。2015 年 11 月，李源潮副主席访问印度，与印度总理莫迪举行会谈，就两国加强制造业合作，扩大贸易规模和相互投资，加强旅游、文化交流，进一步夯实战略合作伙伴关系，构建更加紧密的发展伙伴关系等进行交流。在印度期间，李源潮还会见了印度总统慕克吉，与印度副总统安萨里举行会谈，并出席中印工商界欢迎晚宴，强调拉紧两国商业纽带。

2016 年 9 月，印度总理莫迪在参加 G20 杭州

峰会期间，与习近平主席举行了对话，旨在维护两国关系，进一步推动双边合作。2016年10月，习近平主席应印度总理莫迪的邀请，出席在印度果阿举办的金砖国家领导人第八次会晤，并与莫迪进行会面。习近平主席指出，中印关系发展势头令人鼓舞。一个健康稳定的中印关系，不仅有利于中印各自发展，也有利于维护发展中国家在全球治理和国际体系中的合理利益。双方要不断丰富中印战略合作伙伴关系内涵，从两国人民根本利益出发，把握好中印关系发展大方向，保持高层沟通和各层级对话交流，扩大共识，增进互信，深化合作。要提升各领域交流合作水平，继续推动铁路、产业园区等重大项目合作。要加强政党、地方、智库、文化、媒体等交流，扩大中印友好民意基础。要支持对方参与地区事务，加强在上海合作组织、南亚区域合作联盟、东亚峰会等框架内合作。

2017年6月18日，印度边防部队非法越过中印锡金段已定边界进入中国洞朗地区。中方通过各种渠道多次向印方交涉，阐明中方严正立场和明确要求，敦促印方立即将越界边防部队撤回边界印方一侧。8月28日，印方将越界人员和设备全部撤回边界印方一侧。

2017年9月3-5日，金砖国家领导人第九次会晤在中国福建厦门举办。峰会期间，习近平主席会见了印度总理莫迪。

2018年4月27-28日，习近平主席与莫迪总理在湖北武汉举行首次非正式会晤，就世界百年未有之大变局进行战略沟通，并就中印关系未来发展的全局性、长期性、战略性问题深入交换了意见。

2019年10月11-12日，习近平主席同印度总理莫迪在印度金奈举行第二次非正式会晤。两位领导人在友好气氛中，就国际和地区的全局性、长期性、战略性问题深入交换意见，一致同意加强两国更加紧密的发展伙伴关系。中国和印度互为发展机遇，是当前国际格局中的稳定因素。为进一步深化两国经济合

作，两位领导人决定建立高级别经贸对话机制，以加强两国贸易和投资合作关系，更好地促进两国经贸合作平衡发展。同意通过探讨建立“制造业伙伴关系”，鼓励双方在具有潜力的领域相互投资，并指定双方官员在高级别经贸对话机制会议上推进这一设想。

二、承包工程市场发展情况

（一）相关法规

印度有相对健全的法律体系和较为完善的市场经济体制，招标相对规范。印度工程市场向外国企业开放，不要求参加投标的外国公司在当地注册，外国公司可以直接或者与当地公司组成联合体投标。投标时，需要具备业主要求的工程承包资质。中标后要按规定成立项目公司才能实施项目。

中国企业在印度承揽工程项目，通常有两种途径：一是以外国公司形式在印度参与印度项目工程承包。鉴于印度基础设施市场巨大，各类基建项目众多，一般而言，凡涉及金额超过1500万美元以上项目，都须进行国际公开招标，且没有门槛限制。外资企业无须在印注册任何形式的子公司或分公司，即可直接以母公司名义参与当地市场项目投标，一旦中标（特指EPC总承包项目），则中国公司需要在印注册项目办公室才可进行项目施工，并拥有相应的以中标人名义开设的项目账户，进行项目往来账款的收支。该项目所发生的任何税务问题，均由业主代扣和代缴。二是以印度子公司的名义参与印度项目工程承包。外国企业还可在印度注册子公司，进行工程项目承揽。根据印度法律，外国企业在印度注册子公司被视为本地公司，具有纳税的义务。但由于印度子公司刚刚成立，没有任何资质和业绩，需以第一种形式为依托，逐渐培养印度子公司的资质和业绩，从而达到子公司独立承揽工程项目的目的。

除了国际组织贷款项目必须公开招标外，没有强制招标要求，不公开招标的项目也不需要陈述理由，尤其是企业自筹资金的私营项目。在具体实践中，为了扶持印度本地制造业，政府项目大部分采用议标方式。

此外，如果项目金额小于 1500 万美元，一般不进行国际公开招标，这类项目会说明仅限于印度本地公司承揽。在印度，各个邦的工程部均有自己的建筑企业资质分级制度，一般分为 Class A、B、C、D，但这些门槛一般只针对小项目。对于印度大型基建项目，则不设置此类资质门槛。

（二）相关限制性要求

印度并没有明确的法律条款对政府采购的禁止领域作出规定，不管是向国内企业还是国外企业进行采购。然而，在以下情况下任何人不允许参与政府采购：

1. **招标文件限制。**招标文件中可能有某些条款和条件对禁止领域作出规定。

2. **外商直接投资政策的限制。**外商投资政策对外商直接投资在某些领域内有限制，有些领域禁止外商投资。

3. **禁止私有。**在印度，私人被禁止参与某些特定领域，如原子能领域、铁路运输领域（外商投资政策允许的领域除外），因此在这些领域政府采购不会被允许。

4. **对外贸易政策项下限制。**在对外贸易政策项下存在对特定的国家特别限制，如限制从伊拉克进口武器和相关的材料、禁止从朝鲜进口任何物品。因此，投标人如果符合这些限制的条件将无法参与政府采购。

此外，印度至今尚未对中国企业开放承揽港口疏浚和船坞工程以及靠近边境、军事控制区等敏感区

域内的工程。中国企业参与其境内的石油和天然气管道工程也需先经内政部批准。

近年来，伴随印度基础设施建设水平的逐步提高，印在电力、天然气、钢铁等领域陆续收紧外商准入及承包工程政策门槛，特别是国有部门，在特定项目上对于我承包工程企业一直持“谨慎态度”。

三、我国企业业务情况

（一）基本情况

对外承包工程是中印经贸合作的重点领域之一。我承包工程企业于 2000 年左右陆续进入印度市场，2006-2011 年间呈井喷式增长，印度连续六年成为我在海外最大承包工程市场。自 2012 年以后，受欧债危机等宏观环境影响，印度经济陷入低谷，中印工程承包合作新项目锐减。然自 2014 年莫迪政府上台后，出台一系列改革措施，大力优化营商环境，基础设施建设领域再次成为我工程承包企业的关注焦点。

截至 2019 年底，我在印承包工程累计合同额超 770 亿美元，完成营业额超 520 亿美元，位于南亚地区前列。中国建筑、中国电建、中铁股份、中国铁建、中冶集团、中国化学、上海城建和江西建工等纷纷在印承建各类项目，包括电站、地铁、路桥和各类厂房建设等。诸多项目的施工质量得到客户的高度认可，为中国企业树立了良好形象。例如，山东电建三公司承建的嘉佳电站项目，因其过硬的施工质量及对当地就业的贡献获得了印度基础设施建设领域最高奖“杰出基础设施奖”。

（二）发展趋势

近年来，承包工程企业在印开拓市场进入瓶颈期，呈现三方面特点：一是获取项目量总体较少，尤

其是大项目；二是获取项目以私营项目为主，国有项目较少；三是合作模式较为单一，绝大多数项目都是采取 EPC 总承包模式。2019 年，情况有所改观，呈现四方面特点：一是陆续斩获大项目。例如，山东电建三公司中标位于恰尔肯德邦的鼓达燃煤电站项目，金额约 14 亿美元，于 2019 年正式开工建设。中国化学集团旗下五环工程于 2019 年中标位于奥里萨邦的煤制合成尿素项目两个标段，金额约 12 亿美元。二是陆续斩获一些国有项目，特别是以往我企业在印较少获取的路桥项目，如印度德里至密拉特快速铁路部分标段以及位于古邦和马邦的多条公路升级改造等项目等。三是伴随我来印投资企业增多，中资企业厂房建设项目多由中资承包工程企业承揽，推动了我承包工程企业的发展。四是，我企业在部分项目上开始尝试探索 EPC+ 投资和 PPP 模式的可能性。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

过去五年来，印度政府在建设基础设施方面的投入水平很高，包括对铁路、高速公路、乡村道路和健康、教育等其他基础设施提供了大量预算拨款。按照印度新一届政府的施政纲领，接下来政府将瞄准更高水平的基础设施，包括国家高速公路、天然气网、水网、信息高速公路、区域机场和道路设施，还将加快推动更多公共、私人投资用于基础设施领域，通过进一步建设基础设施，提高公民的生活水平。例如，在公路建设方面，政府将在未来五年内建造 6 万公里的国家公路。在铁路建设方面，到 2022 年，把可以转换为宽轨的铁路轨道全部转换为宽轨，启动火车站现代化计划。此外，还将进一步增加运营机场的数量。印度政府持续推进基础设施建设，将为承包工程企业创造潜在机会。

（二）主要困难和障碍

1. 源于外部环境的挑战

一是土地问题。由于印度实行土地私有制，绝大部分项目的实施均会面临征地难题。统计显示，印工业发展瓶颈的 70% 归结于征地问题，尽管土地成本一般只占工业项目的 1%-4%，但征地进度缓慢和程序复杂往往将土地成本推高至工业项目成本的 20% 或以上，甚至将项目进展无限期推迟。我承包工程企业在印曾多次遇到征地难题，甚至因为征地问题无法妥善解决导致项目中止和商业纠纷。

二是劳工问题。印度不鼓励劳动力输入，国内普通劳工难以获得签证赴印工作，但印本地劳工通常效率低下，组织纪律性差，忠诚度较低。此外，印度有多达 20 余种劳工法规，对劳工权益保护过度，工会组织罢工等较为频繁，为企业经营管理带来很大困难。

三是税收问题。尽管 2017 年商品和服务税改革实施后，有效简化了间接税制，并在一定程度上降低了企业税负，但与世界其它国家相比，印度的整体税制依旧十分复杂，且税率较高，导致企业税收负担依然沉重。

四是融资问题。由于印度本地融资成本极高，且印度不提供主权担保，“两优”贷款在印度市场无法适用，导致我企业在融资安排方面失去优势，间接降低了其在当地市场的竞争力。

2. 源于自身的挑战

一是部分企业在寻找印方合作伙伴过程中，对其资信情况等了解不够深入，导致在联合中标之后被对方裹挟，进退维谷。二是我企业中很大一部分仍然较为依赖中方员工进行管理和技术指导，本地化率有待进一步提高。三是同一集团下属多个子公司同时开拓印度市场过程中，内部沟通协调不够，个别子公司之间在竞标过程中互相压价情况偶有出现。

（三）相关建议

一是企业走出去之前要加强前期调研，切勿为了短期内冲业绩而匆忙获取项目，导致后期问题频出。二是在海外发展过程中，要注重人才，特别是本地管理人才的发掘和培养，进一步提高本地化率。三是加大企业集团内部沟通协调力度，避免在海外市场出现恶性竞争。四是尝试拓宽业务范围，如积极参与太阳

能等新能源项目，拓展城建等新兴领域。五是尝试创新合作模式，针对现阶段印业主资金普遍紧张的特点，尝试参与 PPP 项目开发，探索“工程款项转投资”等可能性。六是国内银行部门可尝试开发适合印度本地市场的融资产品，或在特定项目上尝试“企业+银行”绑定模式，共担风险和收益，从而提高我企业在印度市场的竞争力。

斯里兰卡

一、宏观环境

斯里兰卡地处印度洋中心地带，背靠南亚次大陆，面向印度洋国际主航线，其南部汉班托塔港距国际主航线仅 6-10 海里，地理位置重要，是“一带一路”建设支点国家。2019 年 10 月，斯里兰卡举行新一届总统大选，戈塔巴雅·拉贾帕克萨当选总统。2020 年上半年，斯里兰卡进行议会选举，产生新一届政府。未来五年，斯里兰卡有望保持政治稳定的局面，全力推动经济社会发展。

（一）政治及安全环境

斯里兰卡是多民族多宗教国家。僧伽罗人为主体的民族，约占总人口的 75%，大多信仰佛教；泰米尔人主要聚居在北部、东部地区，约占总人口的 15%，大多信仰印度教；还有约 9.2% 为信仰伊斯兰教的穆斯林，称为摩尔族。由于僧伽罗人和泰米尔人之间的民族冲突，斯里兰卡曾于 1983 年至 2009 年陷入长达 26 年的民族内战。内战结束后，各族群开启民族和解进程。斯里兰卡民众友善、热情。现在的斯里兰卡，是一个政治比较稳定、社会总体安全的国度。

马欣达·拉贾帕克萨总统结束内战，领导战后重建。2009 年，在时任总统马欣达·拉贾帕克萨（现总理）领导下，在其胞弟、时任国防部常秘戈塔巴雅·拉贾帕克萨（现总统）的具体指挥部署下，斯里兰卡结束了长达 26 年的内战。以头目普拉巴卡兰被击毙为标志，极端恐怖主义组织“猛虎组织”土崩瓦解，横亘于两大主体民族僧伽罗人和泰米尔人之间的武装冲

突就此结束。斯里兰卡这个历经风雨、饱经沧桑的岛国，终于迎来了难得的战后重建和平发展时期。

2010 年，凭借赢得内战等政绩，马欣达在总统选举中再获大胜，开始其第二个任期。第二任期内，其延续了自内战后期开始的大规模基建和经济发展计划，较快推动了斯里兰卡经济重回正轨，GDP 年平均增长率为 7% 左右。

2014 年，马欣达决定提前进行总统大选，试图赢得其第三个任期。在竞选阶段，马欣达领导的斯里兰卡自由党总书记、党内二把手西里塞纳突然宣布与当时的主要反对党（统一国民党）联手，其本人成为联合反对派总统候选人，与马欣达一较雌雄。在 2015 年 1 月 8 日举行的总统选举中，西里塞纳以微弱优势赢得选举，当选总统。随后，西里塞纳任命前反对派领袖、统一国民党人维克拉马辛哈出任总理，马欣达一派下野。

西-维联合执政期间政绩不佳，政局动荡不安。

2014 至 2019 年，自由党主席西里塞纳任总统，统一国民党领袖维克拉马辛哈任总理，两党联合执政。前总统马欣达·拉贾帕克萨为首组建联合反对派。西总统、维总理两人系为胜选组建的竞选联盟，两人及其政党是传统政敌，政见不合。联合执政期间，两党在执政理念、大政方针、权力分配上多生龃龉，执政效率低下，政绩不彰。期间，2018 年 3 月，僧伽罗人和穆斯林发生族群冲突，西总统宣布国家进入紧急状态。2018 年 10 月，西总统突然宣布罢免维总理，任命马欣达出任总理。维总理认为其在议会掌握多数席位，西总统此举涉嫌违宪，拒不交出总理职位。西总统遂宣布解散议会。斯发生长达 56 天“宪政危机”。

最终，斯最高法院判定西总统解散议会的决定违宪，维克拉马辛哈重新就任总理。“宪政危机”以一场闹剧结束。

2019年是斯里兰卡政治经济社会发展中一个重要年份。上半年，斯里兰卡发生了震惊世界的“4·21”连环恐怖爆炸袭击事件。4月21日即西方传统复活节当天上午，在三个城市的多处教堂、五星级酒店，发生了8起连环自杀式爆炸袭击，253人丧生。国际恐怖组织宣称对此事件负责，一个本土恐怖组织具体策划实施了该事件。该事件充分暴露出斯军、警、情报部门工作上存在重大失误和漏洞。随后，斯里兰卡进入全国范围内的紧急状态，迅速搜捕嫌疑人、彻查极端组织。斯国内三大族群总体上呈现出友善、和解姿态，矛盾未进一步激化升级，事态逐渐得以平息。但“4·21”事件给受害人家庭带来的创伤、给斯各族群带来的伤害以及对斯赖以生存的旅游业带来的打击，则只能留待更长的时间去化解。

戈塔巴雅当选总统，斯政局掀开新一页。2019年11月，新一届斯总统大选如期举行。由于过去五年间联合执政的西里塞纳-维克拉马辛哈政权表现不佳，导致斯经济失能、安全失序、政治失范，选民们期待选出强势领导人，领导斯国家加速发展。由于2015年修宪时，宪法新增每人最多担任两任总统的限制条款，联合反对派领导人、前总统马欣达·拉贾帕克萨无法再次竞选总统。联合反对派遂推出马欣达胞弟戈塔巴雅参选。最终结果不出所料，戈塔巴雅大幅领先统一国民党候选人普雷马达萨，大获全胜，当选总统。当选后，戈塔巴雅迅速任命其兄马欣达为总理组建政府。斯里兰卡进入了戈塔巴雅总统、马欣达总理兄弟二人联合执政的新阶段。

（二）经济环境

斯正处于从中低收入国家向中高收入国家的“爬

坡过坎”期，但近年来经济表现欠佳。2018年，斯GDP总量889亿美元，人均GDP达4102美元，是南亚地区人均GDP第二高（仅次于马尔代夫）的国家。根据世行最新分类标准，中高收入国家门槛为3996美元。斯里兰卡首次跻身“中等偏上收入”国家之列。近年来，斯政府由于两党联合执政，在政策、效率等方面表现欠佳，营商环境改善不明显，招商引资效果不彰，重大突发性事件频发，导致经济增长不尽如人意。加之斯长期靠举债发展经济，创汇能力不足、外汇短缺，为偿还外债，斯政府于2016年起向国际货币基金组织（IMF）借款。IMF向斯提出了一系列结构性改革要求，斯政府不得不采取紧缩的财政和货币政策，进一步压缩了斯短期经济增长空间。上述种种原因导致斯连续几年间GDP增长率仅为3%左右，低于区域内其他发展中国家。2019年，由于受一系列内外因素影响，特别是“4·21”连环恐怖爆炸袭击事件影响，斯GDP增长率仅有2.3%，创下了18年来经济增速的最低纪录。加之斯卢比贬值，按美元计GDP总量为840亿美元，人均GDP为3852美元，可能又将跌出“中等偏上收入”国家行列。

中长期发展潜力显著，但内外风险犹存。斯里兰卡拥有南亚地区内综合条件最优的基础设施，是南亚国家中仅有的人类发展指数为高的两个国家之一，人口识字率、英语普及度高，人口素质总体较好，法治环境完善，旅游资源丰富。加之斯坐拥绝佳地理位置，背靠南亚这个人口巨大、年轻有活力的庞大市场，面向连接东西方的国际主航线，这些都成为斯里兰卡在南亚地区脱颖而出的优势条件。只要能充分发挥利用好这些条件，找准比较优势，打造特色产业，营造有利于经济发展的软硬件环境，斯里兰卡具有一定的经济增长潜力。据世界银行、斯里兰卡央行等评估，从资本形成、人力资源、土地等生产要素看，斯潜在经济增长率约在5%-5.5%左右，但近年来斯经济增长率显著低于潜在经济增长率。而能否发挥上述优

势条件，实现充分增长的关键，在于斯能否保持稳定的内外环境，增强抵御内外风险的能力。主要的内部风险点为：是否能保持和平、稳定的族群关系和安全、有序的社会环境，是否能建立高效、强力、有利于包容性增长的国家治理。主要的外部风险点为：是否能妥善应对外部冲击，逐渐降低外部依赖，应对外债风险，保持本币稳定。

结构性改革迫在眉睫。为应对好内外风险，实现中长期增长，斯里兰卡迫切需要实行一系列结构性改革，改革成功与否，也成为观察斯里兰卡经济增长趋势的“金钥匙”。具体包括：持续的财政整固，不断扩大税收基础，提高财政支出效率；不断改善营商环境，大力吸引外资，转向以私人投资为主导的、贸易部门为引领的经济增长模式；改善国家治理，特别是低效率国有企业的治理；提高劳动参与率、延长工作年限、加强职业培训、提高劳动生产率，以应对老龄化社会挑战；通过社会政策兜底，减轻结构性改革对于贫穷弱势阶层的影响。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

斯里兰卡拥有南亚区域内领先的基础设施，但总体体量有限。内战结束以来，斯政府积极举借外债，拉动基础设施投资，建设了一批重大工程。目前，斯里兰卡全国高速路网初见雏型，迄今已开通三条高速公路，分别是南部高速公路及延长线、科伦坡机场高速和科伦坡外环高速，总里程超 350 千米。高速公路的建成，大大便利了民众和游客出行，缓解了沿线交通压力，在推动斯里兰卡旅游业和物流业发展中发挥着重要作用。地方道路运输能力明显提升，全国公路总里程达 11.7 万公里，公路密度达到每平方公里 1.6 公里，在南亚国家中名列前茅。铁路稳步发展，完成

近百年来首个新修铁路项目南部铁路建设，全国铁路运营总里程达 1460 公里，铁路客公里数超 77 亿，铁路仍是民众日常出行的首选方式。充分发挥地理位置优势，大力发展港航业，通过扩建科伦坡港、新建汉班托塔港，不断增强在国际航运界竞争力，科伦坡港在全球集装箱港口排名中上升至第 24 位。重视发展航运业，目前拥有两个国际机场，斯里兰卡航空成为南亚地区领先的航空公司。能源结构进一步完善，成为南亚首个告别电荒的国家，初步形成火电与水电为主导，新能源发电比重稳步提高的能源结构。必须指出，斯里兰卡国土面积有限、人口和 GDP 总量不高、创汇能力不足，自身基础设施容纳率有限，加之前期大型基础设施项目密集上马，国家债务率、负债率、偿债率全面超出国际警戒线水平，影响和制约了斯里兰卡基础设施进一步快速发展的能力。

国际资金发挥了重要拉动作用。由于斯长期内战，资本积累不足，在推动重大基础设施建设时，必须依靠外国资金发挥拉动作用。现汇和 EPC+F 成为斯推动基础设施发展的主要模式，世界银行、亚洲开发银行、欧洲复兴开发银行等多边金融机构，中国进出口银行、国家开发银行，日本 JICA、JBIC，韩国 KOICA、进出口银行，法国开发署等多双边出口信用机构、官方发展援助机构、开发性金融机构等为斯里兰卡基础设施发展提供了大量资金。BOT 模式主要局限在港口运营领域，其他领域因经济性欠佳尚无成功实践。斯里兰卡政府对 PPP 等合作新模式持开放态度，在财政部成立了专门机构推动公私合作。

外国承包商在推动斯里兰卡基础设施发展中发挥了重大作用，但近年来限制逐渐增加。得益于资金、技术、管理等方面的优势，外国承包商在推动斯里兰卡战后基础设施重建和发展方面发挥了重要作用，大型基础设施项目几乎全部由知名跨国承包商总承包建设。中国港湾、中航国际、电建国际、中国建筑、CMEC 等中国承包商以及日本的三井住友、大成、

熊谷组，韩国的 Seoyong Construction、Vonlan Constructions，印度的 Ircon International、VA Tech Wabag、TATA、Pratibha Industries 以及欧洲的 Ellipse Projects（法国）、ICT GmbH（德国）、VAMED Nederland B.V.（荷兰）、GITEC Consult GmbH（德国）、Ontam（土耳其）、Comnoral Ltd（芬兰）等国际承包商在当地市场较为活跃。同时，通过分包、参与建设等形式，当地承包商队伍逐渐得到培养、发展，MAGA Engineering、International Construction Consortium (ICC)、Access Engineering、Nawaloka Construction 等一批企业成长为本地规模较大的承包工程企业，并具备了独自建设大型基础设施项目的能力。近年来，斯政府逐渐收紧对市场准入和本地成分方面的规定：一是对绝大多数现汇项目，要求国际承包商必须与本地承包商组成联营体共同参与。二是对 EPC+F 模式的项目，斯政府也越来越倾向于要求与本地承包商组成联营体实施。三是在本地成分方面，斯政府出台了新税法，取消了绝大多数公共项目的免税许可，国际承包商不得不加大大地建材采购比例。在私人项目和当地再投资方面，尚无对国际承包商的限制性规定。

（二）发展规划

戈塔巴雅总统发布名为《繁荣愿景》的施政纲领。按惯例，斯总统大选前，主要候选人都会发布施政纲领，作为对选民的承诺，一旦当选将予以施行。2019年10月，戈塔巴雅总统发布《繁荣愿景》纲领。该纲领将成为未来较长一段时间内，斯政府施政总的路线图。由于目前议会选举尚未进行，新一届政府未正式组建，各部门、各领域的详细规划未及出台。

国家经济布局方面，重点发展以科伦坡为中心，连接第二大城市康提和南部港口汉班托塔的 C 型经

济走廊，努力建设科伦坡、康提、汉班托塔、亭可马里四大商业中心。产业发展方面，一是发展旅游、纺织、茶叶、航运、椰子、香料等传统优势产业，出台有关鼓励支持政策，二是继续培育商业流程外包、数字经济、商贸服务业等新兴产业，打造新的经济增长和创汇点。道路交通方面，加快高速公路和国内主干线公路的建设，对现有公路、桥梁进行升级改造。根据斯交通发展规划，政府计划未来十年投入约 60 亿美元，用于国内公路、桥梁、城市交通基础设施的建设、改造和升级工程。其中新建高速公路 595 公里，预计总投资约 25 亿美元；改造现有公路 4900 公里，预计总投资约 21 亿美元；高速公路及桥梁的维修约 14 亿美元；交通疏堵项目投入约 2.4 亿美元，包括立交桥的建设、交叉路口改造工程、人行道建设、交通信号系统安装等。规划中拟发展的重点项目包括中部高速、宝石城高速和东部高速，发展连接汉班托塔港、亭可马里港和贾夫纳等城市的公路网。铁路方面，旨在推进铁路现代化。重点工作包括提高运行速度、新建铁路线、增加运力、加强信号和通讯、铁路电气化和加强电子信息技术等五个方面。优先建设连接汉班托塔港、亭可马里港、贾夫纳港的铁路网。电力能源方面，进一步增强电力供给，完善能源结构，发展包括水电、火电、LNG、太阳能在内的各类型电站。城市发展方面，重点发展科伦坡都市圈，全力支持科伦坡港口城项目，打造南亚区域内首屈一指的中心商务区，规划建设科伦坡轻轨线、城市快速路等，进一步缓解交通拥堵现状，不断提高科伦坡城市管理水平和市容市貌。

（三）主要风险

赴斯开展承包工程业务，要树立风险意识，尽可能规避风险。

政治上，斯是三权分立的西方式民主国家，总

统是国家元首和政府首脑，但权力受到立法、司法部门制约，行政体系内部也有复杂的分权和制衡关系，决策和行政效率较低，程序繁杂。同时，斯又是一个民主社会主义国家，政府的权力相对比较大，管辖面宽，中央政府集权度高，行政上的自由裁量权比较大。上述情况导致一个承包工程项目管理成本和相应风险显著提高。

法律上，斯法治传统强，奉行英美法系，与我国法律体系有诸多不同之处，必须高度重视在谈判和履约过程中的各种实质性和程序性风险，原则上须聘请当地知名律所、知名律师作为法律顾问，全过程介入项目，保障我企业合法权益。

经济上，斯虽迫切需要上马一批基础设施项目，但政府举债能力受限、大型国企运营效率不高、项目本身经济效益有限。我企业应切实分析某项目的经济和社会效益，研判是否有上马、落地的可行性，切勿听信一面之辞，投入大量人力财力物力，却迟迟无法落地、生效。同时，斯政府有关部门、大型国企等业主，特别是一些来自其他临近国家或斯本国的私人业主，越来越多倾向于采用垫资、卖贷等形式推进项目，我承包工程企业应深入分析业主履约能力和信用风险，避免为了拿项目而人为扩大风险敞口，并积极投保。与此同时，要考虑到斯作为发展中国家所存在的通胀、汇兑损失等风险，不断加强对斯税收、海关、金融、劳务等方面政策的研究，全力规避项目全链条的成本上升风险，提高运营水平和利润率。

社会文化层面，斯社会崇尚民主自由，媒体发达，在环境保护、工会权利、本地成分等方面要求较高。我企业进入新市场，应加强对斯社会文化调研，注意保护环境、尊重劳工合法权益、积极承担社会责任，不断提高属地化水平。

安全方面，斯各民族正在走向和解与融合，但僧伽罗与泰米尔、僧伽罗与穆斯林族群各有心结。社会治安总体稳定，但抢劫、枪杀等恶性案件偶有发生，

小偷小摸等治安案件在项目上更是屡见不鲜。对于恐怖主义、族群冲突引发的社会动荡应始终保持高度警惕，避免对我企业、项目带来不利影响。

三、我国企业业务情况

中国承包工程企业是斯里兰卡承包工程市场最重要的参与者。截至 2019 年底，我企业在斯承包工程累计合同额超 260 亿美元，累计营业额超 195 亿美元。从业务领域看，我国承包工程企业深度参与斯基础设施全领域发展，主要包括公路、高速公路、港口、机场、电站、电网、水利、灌溉、供水及污水处理、通讯等传统领域，以及城市开发、垃圾处理、房建等新兴领域。斯现有或在建共四条高速公路、两个重要港口、两座国际机场、最大的火电站和综合水利枢纽等都是中国企业承建或部分参与的工程项目。

科伦坡港口城项目是斯现有最大的外商直接投资项目。项目通过在科伦坡中心商务区附近核心水域填海造地，生成 269 公顷土地，旨在打造南亚区域内首屈一指的中心商务区。目前，项目一期填海造地已全部完成，正在进行区内市政基础设施建设和二期土地开发工作。斯政府和社会各界高度关注该项目。2019 年，斯两届政府高层多次前往项目视察，表示全力支持该项目发展。2019 年 11 月，斯时任总统西里塞纳签发项目土地确权文件、斯政府向项目颁发地契，二期土地开发工作正式启动。新政府就任后，斯新任总理马欣达·拉贾帕克萨率政府主要官员赴项目考察并举行仪式，庆祝该项目为斯里兰卡新增添 269 公顷土地，表达了新一届政府全力支持项目发展的态度。

斯中部高速是目前斯承包工程市场最大的单体项目。项目将连接科伦坡至康提两大主要城市，缓解现有 A1 公路拥堵状况，对斯经济社会发展有重要意义。其中，第一标段将使用中国资金，由中国企业承

建。2019年3月，中国驻斯里兰卡大使程学源代表进出口银行与斯政府代表签署项目贷款协议，标志着项目推进过程中的又一重要里程碑。受斯政府换届、新冠肺炎疫情等影响，预计该项目将于2020年全面铺开施工。

康提北供水是斯里兰卡政府高度重视的民生项目。项目将为第二大城市、古都康提北部地区约40万民众提供干净、稳定的水源并建设污水处理设施。项目拟使用中国资金，由中国企业承建。经过中斯双方艰苦细致的准备工作，2019年8月，项目正式放款动工。

2019年还是中斯两国基础设施建设大项目的丰收之年。一年中，南部铁路、南部高速延长线三四标段、科伦坡外环高速第三期等一大批重大合作项目陆续竣工。2020年初，南部高速延长线全线贯通、正式通车。这些重大合作项目陆续竣工、投入使用，再一次证明了中国承包工程企业的实力和水准，展现了中国效率和中国质量，受到斯各界热烈欢迎、广泛赞誉。2019年，还有一批新的合作项目有了显著进展，为未来一段时期内的双方承包工程合作，储备了一批有潜力的重大项目。

四、业务发展前景和工作建议

总体看，斯里兰卡是值得中国承包工程企业持续深耕的“小而美”的市场。中斯两国传统友谊深厚，

两国人民往来频繁，发展两国全方位务实合作有良好民意基础、有共同利益交织。斯里兰卡积极响应中国提出的“一带一路”倡议，是“21世纪海上丝绸之路”建设的重要节点国家。其地理位置重要，国家美丽富饶，中长期经济前景可期，社会总体稳定，民心求富求强，生活环境优越，值得中国承包工程企业深耕。但同时，斯市场体量有限，国家负债水平较高，市场竞争激烈，营商环境尚需进一步改善。在斯里兰卡市场竞争中脱颖而出，需要下功夫、慢积淀，具有相当的挑战性。建议中国承包工程企业做好以下工作：

1. 从项目本身的可行性和经济性出发，进行充分扎实的市场调研。不打无准备之仗，不轻易听信个别咨询中介机构的夸大或虚假信息，在充分考虑各方面风险因素的基础上对项目做出合理评估。新进入企业可通过选择与本地市场有实力的中国或斯本土承包商合作的方式，降低信息不对称风险。

2. 充分考虑斯经济、债务现状，积极探索新的商业模式。力争通过创新的项目架构、金融服务设计，在风险可控的基础上提高本企业竞争力。

3. 严格依法开展海外经营。严格按照我国和斯里兰卡有关法律法规要求，在项目运作、商务谈判、招投标和组织实施全链条严格依法依规办事，杜绝侥幸心理。特别是要注重斯里兰卡在环境保护、劳工权益、海关、进出口、签证、税收、外汇以及反贪污腐败和商业贿赂方面的法律法规，加强本企业制度建设和风险内控管理，全面提高本企业合法合规运营水平。

沙特阿拉伯

一、宏观环境

1. 沙特阿拉伯国内社会稳定开放。王储穆罕默德执政根基日趋扎实，卡舒吉案影响基本消除，“2030 愿景”社会改革全面发力，萨勒曼家族有望进入中长期稳定执政周期。进一步放宽女性就业和外出限制，7 万女性取得驾照。大力开发旅游业，向 51 个国家开放旅游签证，3 个月内吸引游客超过 5 万人。持续发展文化娱乐业，“吉达季”“东部季”“利雅得季”等大型活动配套的文化演出和体育赛事接连不断。

2. 周边形势复杂难料。美国和伊朗对抗持续升级，沙特、伊朗、土耳其三国继续争夺地区话语权，叙利亚战争八年无解，也门战事久拖不决。海合会结构性矛盾重重，卡塔尔断交危机尚无实质性缓解，成员国立场存较大分歧。安全局势突变，袭击事件频发，自 2015 年 3 月以来，沙特已遭受也门胡塞武装导弹和无人机袭击 220 次和 180 余次，民用机场、工业设施成为了被重点打击目标。

3. 力求平衡大国关系。沙特在稳定美西方传统盟友的同时加速“东向”节奏，密切与中国和俄罗斯等新兴大国合作。沙特对中国日益倚重，在涉疆、人权问题等重大利益问题上支持中方立场，将汉语教学列入国民教育大纲，中沙全方位互信不断深化。沙联手俄罗斯共同打造“欧佩克+”，积极斡旋执行减产协议稳定国际油价，俄总统普京访沙期间签订多项经合协议，俄沙务实合作全面铺开。

4. 经济改革步伐加大。将原能源工业矿产部拆分为能源部、工业矿产部两大部门，任命新的能源大臣、工矿大臣、交通大臣，为深入推进下阶段经济改

革铺路。正式启动《国家工业和物流发展规划》，聚焦工业、矿业、能源、物流四大产业，成为当前和未来中长期经济改革总引擎。NEOM 新城项目和红海项目建设提速。阿美上市筹资 256 亿美元创史上最大 IPO。第三届未来投资倡议大会（FII）成功举办，人气再度集聚。

5. 营商环境持续改善。持续简化外商投资许可手续，放宽外国战略投资者持股 49% 限制，大幅降低工厂用工的居住证办理费用，研究放宽“人头费”为外资松绑，推出“特殊居住证”吸引高净值人才，修订出台竞争法、破产法等法规，持续加大反腐力度，不断开放资本市场，在世行“2020 年营商环境指数”的排名跃升 30 位至第 62 位，成为了营商环境改善最为明显的经济体。

6. 沙特整体局势喜中见忧。受全球经济增速放缓和中美经贸摩擦影响，沙特原油出口下滑，私营经济发展有限，财政收入不及预期，公共债务逐年攀升，国民失业率居高不下，结构改革成效不彰，且波斯湾发生多起油轮遇袭事件，境内油田设施两度受袭，地区形势间歇性“走火”，挑战不容小觑。

二、承包工程市场发展情况

沙特是当前海湾地区最大的承包工程市场，传统的民生和工业项目始终是该国基础设施建设的重点，特别是自“2030 愿景”出台以来，政府各部门及各大国企为落实该战略纷纷加大了基建节奏，NEOM 新城（5000 亿美元）、QIDDIYA 娱乐城（40 亿美元）、红海旅游（100 亿美元）等巨型项目纷纷上马。

2016 年以前，沙特政府项目建设资金来源为财政拨款，基本以现汇项目为主，近年来，伴随着沙特财政状况及管理思路的转变，PPP、BOT、EPC+F 等方式已被提上日程并加速推进中。

（一）2019 年承包工程市场发展稳定且大项目频出

2019 年，沙特承包工程市场发包量是海湾六

国中唯一实现正增长的国家，同时也是当年海湾六国中工程发包量最大的国家。沙特交通部、皇家委员会、沙特阿美石油公司、沙特矿业公司、沙特海水淡化公司是该国前五大业主，Binladin、ABV Rock、Saipem、Tecnias Reunidas、El Seif Engineering Contracting、Nesma&Partners、McDermott、Al Rashid Trading&Contracting、Larsen&Toubro、SEPCO 是前十大承包商。

表 12-1 沙特阿拉伯市场前二十大已授标和正在招标项目

项目名称	所在区域	所属行业	合同额 (亿美元)
Saudi Aramco – Marjan Field Development: Offshore GOSP4 Development – Package 1	东部省	石油	30
Saudi Aramco – Berri Field Development: GOSP	东部省	天然气	30
Saudi Aramco – Marjan Field Development: Offshore Gas Facilities – Package 4	东部省	天然气	15
Saudi Aramco – Marjan Field Development: Tanajib Onshore Oil Facilities: Pkg 6	东部省	石油	14.8
Saudi Aramco – MFD: TGP: Onshore Utilities, Flare and Pipe Rack: Pkg 12	东部省	石油	12.5
Saudi Aramco – Marjan Field Development: Offshore Oil Facilities (Package 2)	东部省	石油	10.1
MOT – Riyadh Second Ring Road: Phase 1	利雅得省	交通	7
Saudi Aramco – Safaniya: Debottleneck Onshore Plant	东部省	石油	6.5
Saudi Aramco – Zuluf Field Offshore Expansion	—	石油	6.4
Maaden – Mansourah to Massarah Gold Mine Project	麦加省	工业	6.06
SWCC – Al Khobar SWRO Desalination Plant (Phase II)	东部省	水利	6
Saudi Aramco – Marjan Offshore: TP-10 Tie-in Platform	—	石油	6
Saudi Aramco – Marjan Field Development: Offshore: Water Injection (Package 3)	东部省	石油	6
SWCC – Jubail SWRO Desalination Plant (Phase II)	东部省	水利	5
Saudi Water Partnership Company – Rabigh 3 IWP	麦加省	水利	4.8
RM – Botanical Gardens In Riyadh : Phase 3	利雅得省	建筑	4.26

项目名称	所在区域	所属行业	合同额 (亿美元)
QIC – The Qiddiya Project: Resort Core in Riyadh	利雅得省	建筑	4
REPDO – REP: Round 1: Phase 1: 400MW Wind Power Plant at Dumat al-Jandal	焦夫省	电力	4
Ministry of Housing – Saudi Housing Project: Mecca Province Residential	麦加省	建筑	4
Saudi Aramco – Water Handling Debottlenecking At South Ghawar Area	东部省	石油	4

（二）既有规划的中长期承包工程市场容量可观

中东经济文摘（MEED）统计显示，当前沙特承包工程市场存量约为 12524.76 亿美元：从行业领域看，建筑（6840.86 亿美元）、交通（3090.71

亿美元）、电力（1250.67 亿美元）位列前三甲；从实施阶段看，72% 的项目处于设计阶段，11% 的项目处于可行性研究阶段，9% 的项目处于前端工程设计阶段；从分布地域看，51% 的项目在利雅得省，25% 的项目在东部省，15% 的项目在麦地那省。

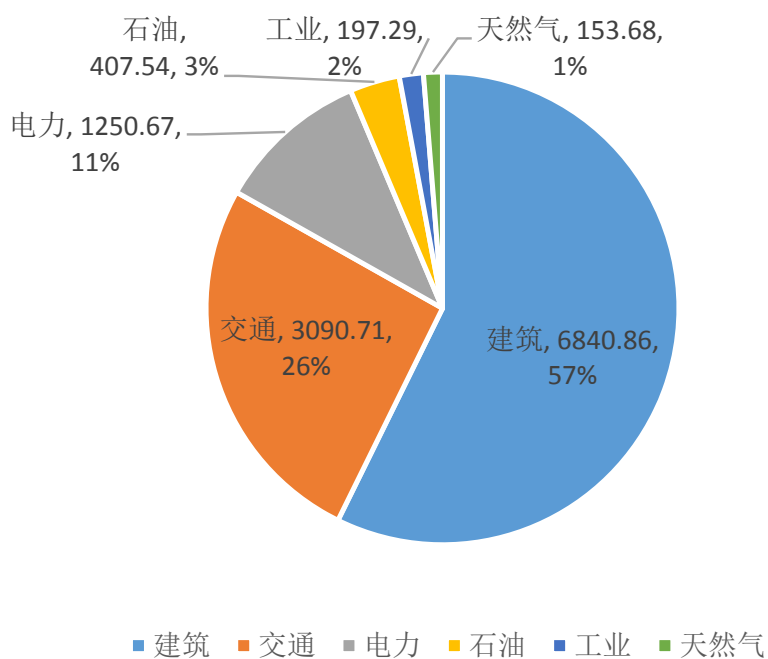


图 12-1 沙特规划项目金额（按领域 单位：亿美元）

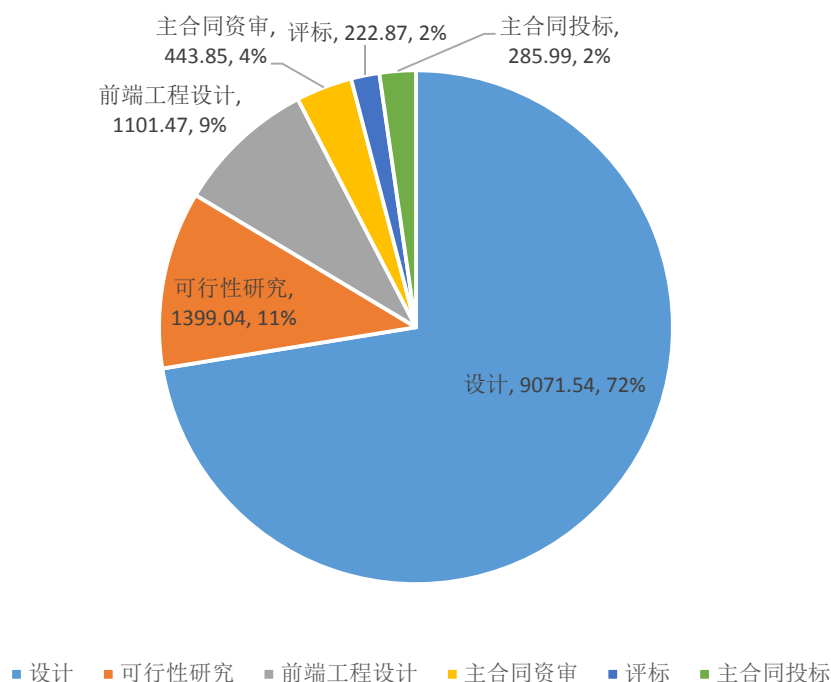


图 12-2 沙特规划项目金额（按阶段 单位：亿美元）

此外，中长期项目前十大业主单位分别是阿卜杜拉国王原子能和可再生能源城、吉达地铁公司、沙特阿美石油公司、沙特电力公司、沙特可再生能源项目办公室、沙特公共交通局、利雅得发展局、沙特公

共投资基金、沙特基础工业公司、麦加发展局。前二十大正在招标的项目和前二十大长期规划项目详见表 12-2 和 12-3。

表 12-2 沙特前二十大正在招标的项目概况

项目名称	所属行业	合同额 (亿美元)
REPDO – Renewable Energy Program: Round II	电力	60.35
GACA – King Khalid International Airport Expansion: Terminal VI	交通	30
Saudi Aramco – Shedgum and Uthmaniya Gas Plant: Processing Facility	天然气	25
MOD – King Salman Airbase Facilities Construction & Relocation Project	交通	25
MOD – King Faisal Air Academy Construction and Relocation Project	建筑	25
SEC – PP15 Combined Cycle Power Plant : Phase 1 (IPP)	电力	20
National Tire Company – Tyre Plant In Jubail	工业	16
Saudi Aramco – Jafurah Gas Plant : Processing Plant	天然气	15

项目名称	所属行业	合同额 (亿美元)
Saudi Aramco – ZCPF: Hydrocarbons Processing Facilities (Package 1)	原油	13
Saudi Aramco – MFD: Cogeneration Independent Steam Power Project (ISPP)	电力	10
Saudi Aramco – Jafurah Gas Plant : Gas Compression Plant	天然气	10
Shomoul Holding – The Avenues Riyadh : Mall	建筑	10
SWPC – Jubail 3A IWP	水利	10
SAEI – King Abdulaziz International Airport: Aircraft Maintenance Hangars	交通	8
SWPC – Jubail 3B IWP	水利	7
Saudi Aramco – South Ghawar UR Field Development Program : Gas Separation Plant	天然气	7
SWCC – Shouaiba Desalination Plant : Phase V	水利	7
Saudi Aramco – Jafurah Gas Plant : Sulphur Utilities & Interconnecting Facility	天然气	5
Saudi Aramco – Jafurah Cogeneration Independent Steam And Power Project (ISPP)	电力	5
Saudi Aramco – ZCPF: Water Treatment & Injection Facilities (Package 2)	石油	5

表 12-3 沙特前二十大长期规划项目概况

项目名称	所属行业	合同额 (亿美元)
PTA – Riyadh Dammam High-Speed Rail	交通	140
REPDO – Renewable Energy Program: Round III	电力	100
Eastern Province Municipality – Dammam Metro	交通	90
KA-CARE – Nuclear Power Reactor: Package 1	电力	80
PTA – Saudi Landbridge	交通	70
Saudi Aramco / Sabic JV – COTC: Refinery – Residual Hydrocracking (Package 1)	石油	50
Saudi Aramco / Sabic JV – COTC: Refinery – VGO & Base Oil Extraction (Package 2)	石油	50
Saudi Aramco/Sabic JV – COTC:Refinery–Diesel & Naphtha Hydrotreating(Package 3)	石油	50
SATORP – Amiral Complex: Ethylene and Propylene Plant	化工	50
Saudi Aramco / Sabic JV – Yanbu Crude Oil To Chemicals (COTC): Refinery Package	石油	50
Taif Municipality – Taif Public Transport Network	交通	50
PIF – New Jeddah Downtown	建筑	48

项目名称	所属行业	合同额 (亿美元)
MOT – King Hamad Causeway	交通	40
Pan-Asia Saudi – Petrochemical and Chemical Fiber Integrated Project in Jizan	化工	38
Ministry of Municipal and Rural Affairs – Riyadh Storm Water Drainage Project	水利	29
SEC – Shuqaiq Power Plant Expansion : Phase 1	电力	25
SEC – Jeddah South Power Plant : Phase 2 Expansion	电力	25
SCTA – Al Rayis Development	建筑	25
MOH – Madinat Al Wurud In Taif	建筑	20
YALJ – Kaaki Development in Mecca	建筑	20

三、我国企业业务情况

2019年中沙工程承包合作创历史新高，交通、电力、能源大项目合作捷报频传。工程承包始终是中沙两国经贸务实合作的重点。随着两国务实合作纵深发展，沙特对中资企业认可度持续提升并积极寻求我企业参与其大型基建项目。2019年全年，我在沙工程承包新签合同额112.9亿美元，增长67.8%，完成营业额62.1亿美元，增长19%，创历史新高。

截至2019年底，共有158家中资企业在驻沙特使馆经商处登记备案，其中工程企业占比超过八成，中国石化、中国石油、中国电建、中国铁建、中国交建是在沙工程企业的骨干力量，国家电网、中国海油、中国能建等企业近年来亦加大市场开拓力度并拿下诸多重量级项目。油气、交通、电力、海水淡化是中资企业在沙特工程市场的优势领域，2019年，在沙中资企业在上述领域取得了良好成绩，中国石化、中国电建、国家电网签约承揽多个大型项目，有力地拉动两国工程承包合作。

善民生福祉，沙特将通过基础设施建设拉动经济增长作为中短期的经济发展的策略之一，持续加大对各类传统和新兴基建项目投资建设，国家在财政层面给予明显支持。

近年来，该国财政预算编制基础及支出更加理性，在保证基建重点领域和项目的基础上对相关科目支出有所压缩，2020年财政预算显示，基础设施、经济资源、市政建设三大传统基建板块科目支出分别为149亿美元、261亿美元、144亿美元，较2019年财政预算分别同比下降9.7%、1%和8.5%，但通讯、住房、道路、航空依旧是基建领域重点，此外，医疗健康、教育发展、军事安全三大科目在2020年优先保障重点工程，内含大量基建项目。

然而，受当前低油价和疫情影响，沙特政府决定压缩年度预算支出133亿美元，削减幅度近5%，拟在保证医疗健康科目支出的基础上对其他科目进行动态调整。2020年5月，沙特宣布实施三大紧缩财政政策，其中一项便是调整或取消“2030愿景”项下重大项目，减少资本性项目支出，NEOM新城、红海旅游、QIDDIYA娱乐城等巨型基建项目必将放缓。

四、业务发展前景和工作建议

（一）新财年及疫情新常态下的市场展望

为刺激本国经济增长、推动经济加速转型、改

（二）工作建议

1. 中资企业积极探索业务合作新模式，但疫情新常态显著影响中资工程企业的发展生态。随着沙特财

政管理思路的转变，现汇项目控制存量压缩增量，项目合作模式正经历明显变化。中资企业正努力适应并积极探索新合作模式，中国土木正以 EPC+F 的思路加速推进沙特大陆桥铁路网项目，中国铁建深度参与麦加轻轨朝觐运营维保项目，山东电建三公司高质量运营扎瓦尔项目得到了业主的高度评价。

自疫情发生以来，沙特王室和政府高度重视疫情防控工作，先后陆续采取了“封城、封国、封（政）府、封（清真）寺”等各项迅速、果断、有力的防控措施。截至 2020 年 5 月 16 日，沙特境内累计确诊病例已突破五万人，持续加强的疫情防控举措和日益严峻的疫情形势对在沙中资工程企业造成了显著影响，企业生产经营和疫情防控成本显著增加，跨境材料设备供应难、人员动员和流动难成为了当前阶段困扰企业的两大难题。受此影响，绝大多数项目进度放缓，部分项目建设停工，个别项目爆发聚集性疫情，人员健康、项目执行、安全、舆情等各类传统和非传统风险持续发酵。与此同时，沙特受疫情影响大幅压缩财政支出支持医疗卫生发展，2020 年以来一些中资企业已签合同或待签合同或面临较大变数，且不排除业主反向使用不可抗力条款的可能性，承包工程项目经营风险大大增加。

2. 建议中资企业要认识并把握疫情新常态，树立“大风险”管理理念，生产建设和疫情防控并重，在巩固能源、交通传统基建优势领域的同时，抢抓机遇发掘通讯、医疗等新兴领域增长点。

事实证明，疫情防控工作出现问题则严重影响生产建设。中资工程企业坚持底线思维，确保项目和人员安全，切实将卫生安全这类非常规风险纳入风险管理的范畴，牢固树立“大风险”管理的观念，尤其在当前疫情全球大流行阶段和疫情常态化时期，仍要坚持将疫情防控工作抓实抓细。

生产建设方面：从合作领域看，一要巩固能源、交通等传统优势领域存量，通过大型项目撬动全产业链资源并塑造话语权，探索通过 EPC+F、PPP 等模式深度参与传统基建项目，引导沙特在有限预算的情况下积极考虑中国装备技术标准，二要做大医疗、通讯等新基建领域增量，借力中沙联合抗疫的良好氛围，积极参与沙特新基建合作，努力探索“投资 + 基建 + 生产 + 服务”合作模式；从合作重点看，一要合理安排生产建设方案，增强资源配置能力，在保证疫情防控的前提下确保工程安全质量，二要加大与业主等相关单位沟通协商，在工期调整、合同变更索赔等方面争取其理解与支持，通过合理主张不可抗力维护合法权益，减少风险损失。

疫情防控方面：一是建立健全疫情防控应急响应机制，完善国内外一体的疫情联防联控机制；二是持续加强风险研判不放松，多渠道密切关注沙特及周边国家和地区疫情发展情况及政经形势；三是多措并举做好人力资源管理，科学统筹有序安排内外人员轮换，切实做好人员心理安抚和情绪疏导，全力避免全局性和趋势性劳务案件的发生。

阿联酋

阿联酋为我“一带一路”倡议“重要支点国家”，也是我中东地区重要战略合作伙伴，已成为同中国合作程度最深、领域最广、成果最实的中东国家。中阿关系目标远大，内涵丰富，互利互惠，是百年大计，成为不同地域、不同文化、不同类型国家进行战略合作的典范。

一、宏观环境

政“稳”经“暖”，2019年阿联酋政治经济发展环境企稳向好。

（一）政治环境

阿联酋内政保持稳定，继续坚定建设开放现代化国家，深入推动经济多元化进程，引领阿拉伯国家发展趋势。

一是巩固稳定权力架构。在高层领导、重大人事、机构改革、安全稳定等方面，阿联酋继续保持总体稳定，阿布扎比王储执政地位和控局能力继续得到巩固。通过改组阿布扎比执委会，阿王储两位儿子首次双双入委并迅速委以重任，其领袖地位日益突出。“联邦”的概念和实质有所推进，2019年联邦财政预算同比增长2%，创历史新高。阿布扎比和迪拜“双核”架构稳固，以迪拜酋长服务祖国50周年为契机，大力宣扬“团结联合”。举行国民议会选举，更换议长。重视其它北方酋长国，以民生福利换取政治支持。

二是引领打造未来政府。联邦建立全球首个虚拟行政部门——可能性部，汇集关键内阁成员，制定国家发展战略并建立未来行政管理系统。提高政府服

务意识和行政效率，对全国600余个政务服务中心进行监督、考评，实施末位淘汰。阿布扎比执委会新设战略委员会，负责政府服务、社会发展等重大事项，并首次设立阿布扎比社会发展局，开放总统府部分设施。迪拜继续打造世界最佳城市，启动“丝绸之路”计划，巩固提升迪拜的区域性、国际化交通枢纽和区域中心地位，全力打造未来高效政府。

三是推动民生社会发展。确定2019年为“包容年”，延续2018年“扎耶德年”的奉献、包容两大主题。邀请罗马教皇和爱资哈尔大学伊玛目联袂访阿，签署跨宗教包容历史性文件。启动国家专家计划，为杰出人士颁发十年长签，发布“先进技术国家计划”。实施2031国家生活质量战略，加大民生投入，在2020财年阿公共支出预算中有52%投向教育、医疗、城市发展等民生领域。向阿联酋国籍民众多次提供国家住房补贴和贷款，免除个人房贷。加强对青年培养，设立青年中心，开办青年职业学校。加大推进本土化战略，推动国民加快融入关键产业领域。注重男女平等，提高女性议员比例至50%，居全球前列。阿布扎比位列全球最安全城市之首。大力宣传阿本土宇航员登陆国际空间站，发布自主卫星计划，进一步提高国民的自豪感和奋斗精神，提振对阿发展信心。

（二）外交情况

阿联酋外交主动作为，努力维持良好外部环境，扩大地区影响力，总体上稳中有进。

一是同中美俄等大国保持紧密联系。2019年4月和7月，阿总理、王储相继访华，推动两国关系不断升温。美国务卿三次访阿，两国在伊朗、巴以、

也门、阿富汗、反恐等事务上密切合作。俄总统 12 年后再次访阿，在石油、核能、反恐、航天等领域与阿达成合作。

二是利用石油资源与多国形成紧密合作。奥地利石油企入股阿下游炼化产业，陆海勘探新区块陆续授予意大利、日本、印度等企业，俄罗斯、泰国首次获得上游区块勘探开发权，韩国企业获建全球最大单体战略石油储备设施，美国基金入股阿布扎比管道公司。

三是继续巩固与中东北非国家合作。沙特王储访阿，在航空、数字货币、旅游等领域加强利益捆绑。阿王储出席在沙特举行的海湾和阿拉伯双峰会，支持沙特斡旋也门和解协议。阿王储与埃及总统实现互访，加大对埃及“输血”，沙阿埃三国联盟持续推进，以推动地区稳定，促进经济发展。

四是加大对非外交。共有 40 位非洲领导人访阿，占来访领导人的一半以上，非洲之角、南部非洲和萨赫勒（撒哈拉）地区为重点地区。迪拜和阿布扎比分别召开非洲全球商业论坛和非洲投资峰会，加大对非经济合作和贸易往来。

（三）经济环境

阿联酋经济有所回暖，主要受益于油价回升和地区经济复苏，但回稳基础尚不牢固。

一是经济指标出现回暖。2020 年 2 月下旬，阿联酋央行表示，受石油部门增长推动，2019 年阿联酋 GDP 增长 2.9%，高于 2018 年的 1.7%，也高于国际货币基金组织（IMF）2019 年 10 月预测的 1.6%。阿联酋财政部长奥拜德（Obaid bin Humaid Al Tayer）2020 年 3 月初表示，阿联酋 2019 年固定价格 GDP 为 1.464 万亿迪拉姆（约 4000 亿美元），较 2018 年的 1.442 万亿迪拉姆有所增长；预计到 2020 年将同比增长 2.5%，至 1.501 万亿迪拉姆。阿央行数据显示，2019 年阿吸引外国直接投资（FDI）为 506 亿迪拉姆（约 138 亿美元），

为近年来新高；对外投资约 150 亿美元，与上年基本持平。迪拜非石油对外贸易额持续增长，2019 年达 1.371 万亿迪拉姆，同比增长 6%。其中，出口额达 1550 亿迪拉姆，增长 22%；转口额达 4200 亿迪拉姆，增长 4%；进口额达 7960 亿迪拉姆，增长 3%。2019 年，在阿布扎比和迪拜两大金融市场上市的 124 家公司实现盈利总额达 784 亿迪拉姆（约合 213.5 亿美元），同比增长 8.6%。

二是部分行业艰难转型。受油价上涨带动，2019 年阿财政和流动性有所改善，石油和银行部门有所好转，但非石油部门回稳基础尚不牢固，贸易、旅游、零售等行业增长低于预期。房地产市场持续低迷，供给过剩，租金和房价继续下跌。尽管相继推出陆上区块勘探、联邦铁路二期等重大项目，基建领域授标额仍旧下滑明显，据《中东经济文摘》统计，阿联酋 2019 年授予合同额仅为 193.93 亿美元，远低于 2018 年的 333.72 亿美元。

三是不确定性依然存在。对内，各项改革措施和有关政策的实施细则出台仍需时日，经济疲软短期内尚无法根本解决，迪拜世博会的“透支”效应可能会在未来一两年后加速显现，亟需寻找新的可持续的增长点。对外，地区局势依然混乱，卡塔尔危机、也门和叙利亚战事继续延续，伊朗局势紧张有所加剧，巴以问题任重道远，以上带来的不利影响很可能会严重恶化阿面临的外部环境。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

受全球经济疲软和地区局势影响，中东地区授标额较 2018 年略有下降，阿联酋授标额下滑明显。据《中东经济文摘》（MEED）统计数据显示，2019 年中东地区承包市场授标额为 1026.52 亿美元，同比下降 11.69%。其中，沙特 2019 年授标额高达

410.09 亿美元，同比增长 151.08%，占中东地区比重由 2018 年的 14.05% 跃升至 39.95%，排名地区第一；阿联酋 2019 年授标额仅为 193.93 亿美元，同比下降 41.89%，占中东地区比重由 2018 年的 28.71% 下降至 18.89%，位居地区第二。

分析人士认为，油价回升使对石油经济较为依赖的沙特等中东产油大国财政状况有所好转，受“低油价”拖累的重大项目以及一系列诸如 Neom 新城等战略规划逐步开展，吸引地区人员和资金出现回流，从而刺激市场活力提升。阿联酋由于经济多元化程度相对较高，在“低油价”时期及迪拜 2020 世博会的利好带动下，吸引了地区大量资金和人力。随着利好出尽且全球经济疲软没有根本改善，阿联酋特别是迪拜受房产供给过剩和热钱流出等因素影响，新项目推出乏力，承包市场出现较大幅度的下滑。

阿联酋承包市场透明度较高，进入门槛相对较低。阿联酋承包市场法制健全，市场化程度较高。对承包商在市场准入方面门槛设置相对较低，多国承包商纷纷进入，项目利润率普遍较低。近年来随着中东地区大力倡导“本地化”，阿亦有所行动，通过签证名额分配、投资规模审批等方面要求企业雇佣本地人员，提高本地化率。阿布扎比国家石油公司已在重大油气工程项目投标中严格执行“国内价值”（ICV）评分规则，以促进阿本地产品采购、使用，带动本地人就业。阿布扎比已开始研究将此招标评分规则扩大至所有阿布扎比公共招标项目，推行“阿布扎比价值”（ADV）评标体系。

阿建设资金来源多样，项目建设方式也相对多元，现汇、EPC+F、PPP、BOT 等均有涵盖。近年来随着资金趋紧，阿多倾向于与承包商形成利益捆绑，鼓励承包商通过部分投资或入股、融资、带资等方式参与项目建设。

在阿承包企业来源国广泛，早期多为欧美企业，后中东、日韩等企业也陆续进入，近十余年来中国企业异军突起，凭借着出色的项目管控建设能力和较高

的性价比，斩获了多个重大项目，取得了良好发展。值得注意的是，近年来南亚特别是印度承包商广泛涌入阿市场，凭借着低廉的成本对市场价格造成冲击。据一些在阿中资企业反映，部分印度承包商报价比我低 30% 左右，逼迫我企业出局，低价恶性竞争严重。

（二）改革措施

在全球经济疲软、地缘局势紧张的大背景下，阿联酋联邦及其主要酋长国积极应对，因地施策，加大改革转型，通过继续落实改善营商环境、加大引资力度举措刺激经济增长。

一是在外资政策方面，颁布新的外资法和负面清单，允许外国人在部分领域 100% 持股；批准成立由经济部牵头的外国直接投资委员会；颁布外资全资控股正面清单，涉及 13 个领域 122 个子行业。阿布扎比修改房地产法，部分区域允许外国投资者拥有相关房产和地产所有权，以刺激购买，减少房产库存。

二是在营商环境方面，阿内阁宣布减免 1500 项服务性收费，2019 年阿联酋在世界银行《营商环境报告》中位居第 11 名，较上年提升了 10 名；阿布扎比发布支持企业发展 9 项举措，包括推出“即时”商业执照、减免 98 项市政收费、降低工业电费 40%、解决工程款拖欠、中小企业信用担保计划等。

三是在签证移民方面，批准给予外国投资人、企业家、科研人员等 10 年长签；优化 10 年长签申请条件，降低门槛；放宽外国人担保家人长居条款，改为仅针对收入一项；研究建立外国人养老退休金制度。

除继续落实提升政府服务、改善营商环境的各项举措，阿布扎比还明显加快改革转型步伐，进一步明确发展方向和目标，体现出一定的发展潜力。

一是强调政府职能脱虚向实。明确以经济发展局牵头落实领导人提出的“明日 21”总体框架；将阿布扎比投资办公室职能从招商引资推介转为落实重大专项投资，专职负责“明日 21”框架下的重大投

资项目。

二是加快油气和基建领域双核拉动。在前两年完成上游资产引入外国战略投资的基础上，2019 年阿布扎比国家石油公司加快在下游领域引入外国资金和合作伙伴，首次引进美国基金公司和欧洲油企入股管道和炼化业务，获得 98 亿美元，在扩大朋友圈的同时，加快变现支持经济多元化发展。阿宣布油气重大新发现，石油储量由全球第七升至第六，提振投资者信心。加快推进重大项目落地，阿布扎比新机场、巴拉卡核电站 1 期投入试运营，“阿布扎比之光”世界最大光伏电站项目投入商运，联邦铁路二期项目完成授标。

三是侧重科技和金融领域两翼带动。阿投资基金穆巴达拉加大与软银、微软等合作，面向欧洲设立 4 亿美元基金，在阿布扎比设立总额超过 10 亿迪拉姆（约 2.7 亿美元）的创投基金平台 Hub71，用于高科技企业和技术孵化。阿布扎比商业银行、联合国国民银行和哈拉银行完成合并，组建阿第三大银行集团。积极吸引花旗银行地区财务中心、贝莱德等知名金融机构落户。

（三）主要风险

阿联酋承包市场政治风险、安全风险等相对较低，但经营风险较国内高。

阿联酋政治结构较为稳定，阿布扎比王储作为目前的实际统治者年富力强，权力不断巩固，执政经验丰富，对于内外关系应对妥善，短期来看政治风险较低。阿国家富庶，经济多元化程度相对较高，且拥有规模庞大的主权基金，抗击和抵御外部风险能力较强，主权债务危机风险较低。阿社会秩序井然有序，社会管理和治安良好，安全风险也相对较低。

据在阿主要中资企业反映，与国内市场相比，阿市场的经营风险相对偏高，主要表现为阿业主及当地公司多雇佣国际人才，项目管理公司和顾问公司多

为外国企业，按英美国家标准进行要求，行业规范、合同文本、法律用语和当地习惯都和国内不同，对中国企业形成较大挑战。阿政府审批环节复杂、耗时较长、变通性差，也为我企业经营带来了不便。由于业主、设计方、施工方对项目理解存有偏差，一些承包项目常面临设计方案变更、甚至重新规划审批等问题，对施工企业造成了额外负担，工程延期现象时有发生。

此外，外部风险如 2008 年的金融危机、2014 年的油价低迷等造成对市场的冲击，也往往超出承包企业控制范围，需要驻在国政府施策应对，而驻在国往往优先考虑或救助当地企业，中国企业作为外国公司面临压力较大，不得不承担无新项目可做、既有项目工程款拖欠等经营风险。

三、我国企业业务情况

总体看，2019 年中国企业在阿联酋承包工程市场收获颇丰。

1. 中阿两国关系处于历史最好时期，双边经贸合作稳中有进。据商务部统计数据显示，2019 年中阿进出口总额达 486.69 亿美元，同比增长 5.99%，仅次于沙特，位居西亚北非地区第二，继续延续 2017 年以来的快速增长态势。我对阿全行业直接投资增长较快，居西亚北非地区之首。我与阿承包工程新签合同额 66.24 亿美元，完成营业额 51.23 亿美元，分别占“一带一路”沿线国家的 22.75% 和 21.73%。2019 年末，我在阿劳务人员数量 9970 人。据不完全统计，目前已有超过 4000 家中国企业在阿联酋开拓本地和地区业务，我四大国有商业银行均在阿联酋设立了机构，众多大型国有企业也将地区总部设立于此。中国企业在阿联酋的业务已经从商品、工程向能源、新能源、金融、物流、旅游、产业合作等领域不断拓展，合作方式已经由单纯的贸易和工程承包向投资、合资等转变。

2. 能源合作继续得到巩固，新能源领域取得阶段性成果。石油上游领域合作继续保持良好发展态势，中石油在阿项目进展顺利；振华石油开始履行股东职责，双方合作良好。中建在阿布扎比油气领域取得突破，签署 Qusahwira 油田开发二期项目 EPC 合同，价值 1.3 亿美元。中国万华与阿布扎比国家石油公司签署成立液化石油气运输公司，并签署合作框架协议共同探索下游合作机会，阿方表示合作潜在总价值高达 120 亿美元。荣盛石化与阿布扎比国家石油公司签署供销协议。晶科参与投资和承建的“阿布扎比之光”世界最大光伏电站项目正式投入商运。上海电气承建的迪拜马克图姆太阳能四期 950 兆瓦项目融资顺利关闭施工顺利。哈电总包的迪拜哈斯彦 2400 兆瓦清洁燃煤电站项目处于施工阶段。丝路基金积极参与中东地区新能源发展，获得沙特 ACWA 新能源公司 49% 的股份。

3. 铁路合作成为 2019 年双边经贸合作的重要亮点，四个土建施工标段全部授予中国企业。阿联酋联邦铁路二期项目顺利实现授标，2019 年 3 月，阿方将 A 标段合同授予中建和韩国 SK 组成的联合体，中标金额 4.1 亿美元。2019 年 6 月，将 B、C 标段合同授予中铁建（中土）和当地公司 Ghantoot 组成的联合体，中标金额 12.65 亿美元。2019 年 12 月，将 D 标段合同授予中铁建（中土）和当地公司 NPC 组成的联合体，中标金额 13.2 亿美元。铁路合作充分体现了阿方对中国铁路建设能力的高度认可和信任，是中阿务实合作的又一重要成果。

4. 基建领域合作继续顺利推进，中国企业逆势进取，取得了较好成绩。中建继续中标多个房建、交通等基建项目，总金额达 12.84 亿美元，为地区最大的国际承包商。山东电建三公司签约阿布扎比 Taweelah 海水淡化项目土建合同，金额约 5 亿美元。南通三建中标阿布扎比瑞姆岛创意街区项目，金额约

1.5 亿美元。

四、业务发展展望

阿联酋承包工程市场短期面临结构调整，中长期看仍为地区重点国家。

短期来看，全球经济依然不振，地区局势依然复杂，对阿经济产生不利影响。尽管高层频频鼓劲，但房建市场需求疲弱，供过于求，房价恢复尚需时日。中长期来看，阿联酋作为中东地区经济多元化发展最好、国际化程度最高的国家，目前虽经历“阵痛”，但前景依旧向好。

合作领域上看，目前，阿联酋正大力发展创新经济、知识经济，着力推动智慧城市、智能政府、石化冶金、加工制造、新能源、金融、旅游等产业的发展，与我产业发展方向和优势契合度较高，我企业在此趋势下可以顺势而为，拓宽合作领域。阿政府大力发展非石油经济，我企业可以继续关注阿产业发展趋势，在金融、航天、卫星、工业 4.0、产能合作、3D 打印、通信、大型基建等领域进一步开拓与阿合作机会。

合作方式上看，传统的现汇、EPC 项目仍将继续存在，但利润率有限；阿方更加注重利益捆绑，承包商带资、投资、BOT、PPP 等合作方式将成为优先发展方向，目前已有多个大型项目采用以上方式。

总体上看，阿基础设施较为完善，受全球经济复苏乏力、油价回升速度低于预期等因素影响，阿市场承压较大，行业回暖分化较为明显。阿领导人注重创新，旨在将阿打造成引领未来的区域中心，我企业可结合建设、融资、技术、管理等优势，将阿市场打造成为展现我综合优势的区域性示范辐射中心、提升我全球化和市场化经营水平的重要基地和企业国际化战略合作的典范。

科威特

一、宏观环境

科威特埃米尔萨巴赫王室统治基础稳固，执政经验丰富，治国理念稳妥，政治基调温和。然而，由于“政府反对派”在科议会中占据半壁江山，府院矛盾激烈，导致 2017 年 12 月组建的内阁于 2019 年 11 月 14 日集体辞职。埃米尔任命原副首相兼外交大臣萨巴赫·哈利德为新首相，新一届内阁于 12 月组建完成。

科威特是石油输出国组织（OPEC）成员，石油和天然气储量丰富，现已探明的石油储量为 1049 亿桶，占世界储量的 10%，居世界第五位。石油、天然气工业是科威特国民经济的主要支柱。近年来，科政府强调经济多元化，减轻对石油的依赖程度，不断增加对外投资和吸引外资规模，促进私营部门参与经济活动。科威特主权财富基金已达 5920 亿美元，抗财政风险能力较强。主权信用良好，国际评级机构标准普尔、穆迪、惠誉于 4 月分别确定科主权信用评级为 AA-、Aa2、AA。2019 年科威特国内生产总值为 1300 亿美元，增长 0.4%。

二、承包工程市场发展情况

科威特大型项目主要以政府项目为主，资金来源为政府财政收入。外国公司在科威特当地工程的招标、投标方式以 EPC 项目为主，必须有当地的代理或合作伙伴。在科工程承包项目的政治、主权债务、安全和汇兑风险均较低，主要风险是商业风险。科采取最低价中标方式，市场价格竞争激烈，加上科政府

部门办事效率低下，导致项目工期普遍拖延，因此科工程项目利润低，部分项目甚至亏损。

科威特对石油上游的投资不对外国企业开放，但石油及其他行业的服务和承包工程项目不受限制。外国公司如果想参加科威特面向国外公司进行招标的政府投资项目，投标人必须作为合格的承包商在投标委员会进行注册，科威特投标委员会根据投标方财务及技术能力进行分类，外国公司必须有科威特代理或合作伙伴，才能进行投标。按照科威特中央招标委员会（CTC）的规定，参加本地竞标项目的企业必须是在科威特工商部和工商会正式注册的当地公司或合资公司。外国公司要以总包方式参与，或是与当地公司成立合资公司并在当地注册，取得竞标资格，或是采取买标方式，即在付给中标主包一定比例转让费后，以当地主包名义承揽工程。否则只能分包，即工程分包或劳务分包。

2014 年，科威特颁布新版《公私合作法》。2018 年科威特合作项目管理局发布了《公私合作项目指南》。按照规定，如无特别说明，PPP 项目运营期为 25 年，最长运营期可为 50 年。对于总金额超过 6000 万科威特第纳尔的 PPP 项目，必须组建 PPP 项目公司。在 PPP 项目公司中，中标方持股比例不低于 26% 不高于 44%，科威特政府机构持股比例不低于 6% 不高于 24%，民众持股比例为 50%。

根据科威特合作项目管理局网站，北祖尔水电厂一期项目是科威特第一个，也是唯一一个在建的 PPP 项目。该项目于 2013 底开工建设，2016 年投入运营，投资总额 17 亿美元，发电能

力 1539MW，海水淡化能力 1.07 亿加仑 / 天，将满足科威特 10% 的电力需求和 20% 的供水需求。科威特水电部将在 40 年合约期内购买该项目所生产的全部电力和水。该项目由 Shamal Azzour Al-Oula KSC 公司拥有并运营。其中，私营股东持股比例为 40%，分别由两家外国公司和一家科威特公司持有。其他正在招标或尚未招标的 PPP 项目包括科威特国家铁路项目、Egaila 服务和娱乐中心、南 Al-Jahra 劳工城、北祖尔水电厂二期和三期项目、AlKhairan 水电厂一期项目、市政垃圾处理厂、

Umm Al Hayman 污水处理厂等。

三、我国企业业务情况

中国企业于 20 世纪 70 年代末进入科威特承包工程市场。据中国商务部统计，2019 年中国企业在科威特新签合同额 10.38 亿美元，完成营业额 25.75 亿美元；年末在科威特劳务人员 9516 人。目前，我在科中资企业尚无 BOT、PPP 等投建营一体化以及工程领域投资并购项目。

以色列

2019 年，以色列经济继续保持较高增长速度，在经合组织国家中表现优异。创新驱动经济增长的优势明显，经济发展基础稳固，结构合理，势头良好。中资企业自 2006 年进入以色列承包工程市场，经过 10 余年的发展，目前业务范围涵盖港口、电站、城市轨道交通、公路等众多领域。具体情况如下：

一、宏观环境

据以色列中央银行数据显示，以色列 2019 年 GDP 为 14019 亿谢克，约合 4027 亿美元，以不变价格计算，同比增长 3.5%，增速较上年同期增加 0.1 个百分点，高于此前财政部、中央银行等预计的 3.1%。个人消费和公共消费支出是拉动 2019 年经济增长的重要因素，其中个人消费支出 7629 亿谢克，增长 3.9%，公共消费支出 3222 亿谢克，增长 3.5%。以色列经济常年保持高速增长，GDP 增速在西方发达经济体排名前列，2019 年增速约为 OECD 国家平均增速的 2 倍。据以色列中央统计局发布的数据，过去 10 年间，以色列经济共增长了 44%。2019 年以色列国内就业形势良好，全年失业率为 3.8%，较 2018 年下降 0.2 个百分点，自 2016 年以来已连续四年下降。工资水平继续上涨，2019 年月平均工资为 10483 谢克，较 2018 年增加 2.9%。CPI 指数（2016 年=100）基本维持在 100 上下，物价水平稳定。以色列财政政策稳健，外部盈余充裕，公共债务相对较低，远低于 OECD 国家平均水平，且继续下落。根据各项经济指标可以看出，以色列经济发展基础稳固，结构合理，发展势头良好。以色列

在 2019 年世界知识产权组织发布的全球创新指数排名中位列第十，研发投入占 GDP 比重 4.9%，居 OECD 国家首位，创新和高科技依然是拉动以色列经济增长的“火车头”。

2019 年中以经贸往来延续良好势头，双方经贸互访密切，各项合作成果丰硕。据我海关统计，2019 年中以贸易总额为 147.67 亿美元，同比增长 6.10%，继续保持稳定增长态势。其中，我对以出口 96.13 亿美元，增长 3.63%，自以进口 51.54 亿美元，增长 11.05%，对以贸易顺差 44.59 亿美元。我继续保持以亚洲第一大贸易伙伴地位，全球第二大贸易伙伴。从贸易结构来看，我对以出口主要是纺织服装、电子产品、大型成套设备等，我自以进口主要是医疗器械、化工产品、电子元器件等。2019 年，中以双方就自贸协定进行了 3 轮谈判，累计完成 7 轮谈判，谈判工作进展顺利。投资方面，2019 年，我对以直接投资 1.19 亿美元，同比下降 34.64%。

二、承包工程市场发展情况

以色列经济发展位居世界前列，然而以基础设施落后，已成为制约经济社会发展的重要瓶颈。随着近年来对周边局势控制能力的加强和经济实力的增加，以色列开始加大基础设施建设和改造力度。2017 年，由总理府、财政部等部门牵头，以色列首次发布了基础设施五年规划，内容涵盖交通、能源等众多领域，旨在整合各部门信息，促进基础设施投资和建设。目前最新版五年规划于 2019 年发布，规划期限为 2018-2022，内容涵盖政府预算和政府主导的所有

投资超过 1 亿谢克的大型项目，项目总金额达 1960 亿谢克，参与部门包括交通部、能源部、国防部、卫生部、教育部等，投资重点包括城市轨道交通、港口、铁路、公路、能源等。以色列承包工程市场主要呈现如下特点：

1. 现汇为主，PPP 模式积极发展。以色列财政充盈，中资企业在建项目大多为政府预算的现汇项目，此类项目均需经议会批准通过方可招标实施，一经批准便不受政权更迭的影响，资金来源有保障。为了扩大基础设施投资规模，以财政部自 20 世纪 90 年代中期开始引入 PPP 模式，目前共有总投资额 267 亿谢克的 PPP 项目投入运营，另有总投资额 205 亿谢克的项目正在建设或招标，主要集中在交通、海水淡化、可再生能源等领域。主要的 PPP 项目包括 6 号高速公路项目、内盖夫能源项目等。目前在建 PPP 项目尚无中资企业参与。

2. 市场规范，合同谈判充满挑战。以色列市场运行规范，法治体系健全，“重合同、守信用”是犹太营商文化的核心和根本。以色列承包工程市场不使用国际通行的菲迪克条款，合同谈判是商业活动的重要环节，能否通过合同谈判明确并锁定各方的权利和义务是企业能否盈利的关键，初次进入以色列市场的中资企业往往对此有所忽视而付出一定代价。

3. 竞争激烈，本地化要求较高。以色列本地工程企业众多，实力雄厚，在一般工程项目上具有显著的成本优势。中资企业的竞争力主要体现在本地工程企业不具备施工能力的领域，例如隧道施工，以及需要使用大型成套设备的领域，例如港口建设等。为促进以色列本国产业发展，以色列经济与产业部下属产业合作局（ICA）作为主管部门，对所有外国企业在以开展业务的本地化率进行管理。根据该部门的规定，所有为以色列提供等值 500 万美元以上的产品或服务的外国企业，必须满足 35% 的本地化率，即将合同额的 35% 用于以色列本地分包、采购或投资等。

三、我国企业业务情况

中资企业自 2006 年进入以色列承包工程市场，初期主要实施隧道施工分包项目，项目规模不大，数量有限。2012 年，以色列交通部长访华，并签署中以两国交通领域合作备忘录。随着以政府大力推进港口改革，以及特拉维夫轻轨项目历经曲折终于成功招标，中资企业在以承包工程进入高速发展期，目前已形成轨道交通、港口、电力、房建多极发展态势。据中国商务部统计，2019 年，我对以承包工程新签合同额 13.86 亿美元，完成营业额 11.75 亿美元。截至 2019 年底，我对以承包工程累计合同额 60.79 亿美元，完成营业额 43.90 亿美元。

（一）轨道交通领域

特拉维夫市计划投资 1000 亿谢克修建 8 条长度共计 220km 的轻轨线路，以缓解该市交通拥堵状况。该项目是以色列建国以来最大的政府特许经营基础设施建设项目，投资规模最大、施工最复杂、技术难度最高。目前在施或正在招标的为红线、绿线、紫线三条线路。

1. 特拉维夫红线轻轨项目。该项目是特拉维夫轻轨计划的首条线路，从概念到实施历经五六十年，项目几经波折，受到几代以色列人的关注。该项目也是“一带一路”背景下，中资企业承建的首条发达国家高端市场的轻轨项目。该项目全长 23.5km，穿过五个市区，包括巴特亚姆、特拉维夫、拉玛特干、贝内贝拉克和佩塔提克瓦。项目业主为 NTA- 城市轨道交通系统公司（简称 NTA），资金来源为政府拨款。该项目于 2014 年招标，中资企业全面参与了隧道、系统、车辆、运维项目，实现了项目“建营一体化”，带动了我装备制造出口。其中中土集团与当地公司

联营体承建特拉维夫红线轻轨东标段及卡利巴车站项目，合同额 5.74 亿美元；中铁隧道局与当地公司联营体承建特拉维夫红线轻轨西标段项目，合同额 8.16 亿美元。中铁隧道局和中铁电气化局联营体承建特拉维夫红线轻轨铺轨及四电项目，合同额 6.62 亿美元；中土集团、深圳地铁与当地公司联营体中标红线轻轨运营维护项目，合同额 3.4 亿美元；中车长客中标红线轻轨 90 列车辆供货及 16 年检修维护项目，合同额 3.43 亿美元。目前红线轻轨隧道部分已基本完工，系统部分正紧锣密鼓施工，车辆交付按计划有序进行，项目预计于 2021 年投入运营。

2. 特拉维夫绿线、紫线轻轨项目。特拉维夫绿线、紫线轻轨项目为红线项目之后，特拉维夫计划实施的第二和第三条轻轨项目。绿线全长 39 公里，地下 4.5 公里，车站数 62 个；紫线全长 29 公里，无地下部分，车站数 45 个。不同于红线项目分散化管理，绿线、紫线项目高度集成，除绿线隧道部分单独招标外，其余部分均打包为一个整体，统一招标，并不再采用现汇模式，改为 PPP 模式实施。绿线轻轨隧道项目于 2019 年招标，由中建集团中标，合同额 4.42 亿美元。绿线、紫线轻轨 PPP 项目同时招标，2019 年资格预审结果公布，共有 3 家中资企业通过资格预审，预计于 2020 年正式招标。

（二）港口领域

以色列主要依靠海运进行国际贸易，由北至南分布了海法港、阿什杜德港、埃拉特港三个主要港口。历史上，港口属国营行业，因缺乏竞争而效率低下，已严重制约以贸易发展。2007 年，以交通部制定港口改革长期规划，由以色列港口管理公司（IPC）负责实施，主要内容为在海法港和阿什杜德港分别新建一个码头，并引入两家私营企业分别负责上述新码头的运营，以期改变国有企业垄断局面，通过引入竞争

提高港口效率。上述项目于 2014 年招标，由中国港湾投资设立的泛地中海工程有限公司中标了阿什杜德新港建设项目，合同额 9.5 亿美元，项目建设已近尾声，预计 2021 年完工；上港集团中标了海法新港 25 年运营项目，预计投资额 5.8 亿美元，于 2018 年开工建设，预计 2021 年投入运营。

（三）电力领域

电力领域同样是以色列政府近年来重点改革的领域，一方面逐渐完成发电行业的私有化改革，将私有化比例由 0 逐步提高至 65%，通过引入竞争提升行业效率；另一方面，改变现有能源结构，逐步关停燃煤发电机组，大力发展天然气和可再生能源发电。电力领域承包工程项目中资企业参与不多，主要项目为中国水电承建的克卡夫·哈亚邓抽水蓄能电站，合同额 3.14 亿美元。此外，中国港湾与当地合作伙伴组成联营体于 2019 年 7 月中标了阿隆·塔沃（Alon Tower）燃气电站私有化项目，这是以色列国家电力公司出售的第一家电站，收购价约合 5.23 亿美元。

（四）房建领域

以财政部、住房及建设部 2016 年初宣布，将单方面开放房地产市场并通过国际招标引进外国建筑企业从事房地产建设，以缓解以房地产市场日渐突出的供不应求问题，并期待通过此举降低住房价格。2017 年，经过首轮招标，4 家中国公司入围并成功获得以房建企业 5 级资质（简称 G5 资质），分别为北京建工、南通二建、江苏龙信和江苏顺通。2018 年以来，以方进行补充招标，中建集团、中土集团、山东高速入围并获得 G5 资质，并有其余近 10 家中国公司入围外国承包商数据库。根据协议，上述公司可分别引进 1000 名从事房屋构架和建造的非以色列

工人。截止目前，上述公司共签约 42 个房建项目，其中 11 个为总承包项目，31 个为施工分包项目，共计引进中国建筑工人约 1190 人。

（五）公路领域

以色列路网发达，当地工程企业长期垄断公路施工市场。除早期中土集团参与了两个隧道施工分包项目外，中资企业在公路施工领域一直未有收获。2019 年，中国电建与当地公司组成的联营体中标 2 号公路扩建项目，在该领域实现突破。该项目金额 1.33 亿美元，项目模式为设计加施工，资金来源为政府拨款。

四、业务发展前景和工作建议

1. 基础设施市场狭小，经营风险较大。以色列国土面积狭小，人口基数不大，即便随着人口增加和经济发展，对基础设施建设有较强的需求，但总体规模相对有限。以当地承包工程企业实力强劲，大量行业中资企业不具备竞争优势，难以涉足。加上相关港口、公路和铁路的扩建改造项目已经进入开工建设阶段，相对于我企业强大的建设能力而言，未来以基础设施市场的增量规模将十分有限。有限的市场，一方面容易导致中资企业过度竞争，例如 2019 年参与竞标特拉维夫绿线轻轨隧道项目的 5 家企业均为大型中资承包工程企业，企业为中标项目极力压缩盈利空间，给后续项目实施带来巨大压力；另一方面企业难以持续获得项目，持续盈利，除 2014 年以色列集中上马港口、轻轨项目外，近年来中资企业在以新签大型项目总数均稳定在年均 1-2 个，僧多粥少的局面恐是未来常态。鉴此，建议希望参与以承包工程市场的中资企业全面调研、充分研判，稳妥推进市场开发。同时发挥以色列中资企业商会的行业自治作用，引导

中资企业在以承包工程市场健康、有序发展。

2. 安全形势不容乐观，安全风险高企。近年来，在以色列社会整体右倾的情况下，以政府对巴勒斯坦政策日趋强硬，加之特朗普政府的偏以政策，加剧了以巴之间的冲突。一方面，加沙地带冲突常态化并升级，每周五举行的“回归大游行”已持续一年有余，参与人数达十多万人，造成多名巴人死亡，数百人受伤。来自加沙地带的火箭弹袭击频繁，2019 年共有超过 1300 枚火箭弹从加沙地带发向以色列。另一方面，来自西岸和耶路撒冷的袭击仍然时有发生，2019 年共发生“恐怖袭击”一千余起，重点集中在耶路撒冷和约旦河西岸犹太人定居点。此外，为打击伊朗，以色列与周边国家的关系日趋紧张，2019 年内多次对叙利亚、黎巴嫩境内的伊朗和真主党目标进行军事打击，冲突不断升级，战争一触即发。我在以部分承包工程项目位于加沙地带附近和以黎、以叙边境，面临较高安全风险，需时刻绷紧安全工作之弦，密切关注地区安全形势，加大安保投入和安全工作力度，制定应急工作预案并定期开展应急演练，确保我项目和人员安全。

3. 以巴地缘政治敏感，政治风险突出。以色列与巴勒斯坦及周边国家领土争议长期存在，随着以美关系在特朗普政府时期日益热络，领土矛盾更加激化。2019 年 3 月，以总理内塔尼亚胡访美时与特朗普签署正式承认以色列对戈兰高地主权的公告；2019 年 11 月，美国政府称不再视以色列在约旦河西岸修建的犹太人定居点“违反国际法”。上述举措遭到国际社会的普遍反对，但增加了以建设定居点、开发被占领土的信心。中资企业参与以承包工程项目，需要准确区分国际社会公认的“以色列领土”范围，和以方认可的“以色列领土”范围，坚守联合国大会 181 号决议划定的以巴领土分界线（也就是通常所称的“绿线”），避免参与争议地区项目，招致周边阿拉伯国家的反对。

约旦

一、宏观环境

2019 年，约旦局势总体平稳，但内外风险和挑战增多。2020 年初，突如其来的新冠肺炎疫情在全球蔓延，对约旦经济产生了巨大影响。

（一）政治环境

1. 妥善应对外部矛盾，外交成果显著。2019 年约旦阿卜杜拉国王和拉扎兹首相多次访美，两国在对约援助、军事合作及巴勒斯坦、叙利亚、反恐等问题上保持密切沟通，双边关系得以巩固加强，美全年向约旦提供援助 15 亿美元。阿卜杜拉国王多次出访海湾国家，还访问了英、法、德、俄等国，接待来访的意大利、印度、巴西、南非、印尼等国领导。约英共同举办“2019：约旦发展与机遇”会议，获得各类援款承诺近 90 亿美元，收到世界银行和国际货币基金组织优惠贷款 14 亿美元。约政府继续加强与埃及、伊拉克等邻国的合作，两国同意低价向约供应天然气和石油，约旦－伊拉克联合工业区、电力合作等取得新进展。约旦以色列外交关系在世纪交易、阿克萨清真寺等问题上面临挑战，同时，约旦国内反对购以天然气的呼声高涨。随着叙利亚、伊拉克打击伊斯兰极端势力取得明显成果，约旦面临的反恐压力和外部安全形势有所缓解。

2. 国内安全形势严峻。2018 年 6 月，前首相穆勒吉在所得税法修正案抗议声中下台，拉扎兹新内阁上台后经济未见明显改善，社会民生问题仍然突出。2019 年，约旦抗议示威活动成为常态，虽未发生大

规模恐袭事件，但银行、钱庄、商铺等抢劫案件屡屡发生，贩毒、开枪现象禁而不绝。2019 年 11 月，杰拉什景区发生袭击事件，4 名外国游客在内的 8 人被刺伤，这是近几年来约旦首次发生袭击外国游客事件。国外民调显示，2019 年底，约民众对国王的支持率已跌破五成，对政府执政的满意率不足 20%。

3. 多措并举，护王权稳政权。一是加大对民众的安抚力度。国王及王室成员多次慰问贫困家庭、受伤军人和受灾群众等。2019 年 2 月，实施大赦法案，免除交通违章罚款、大学生贷款、农业贷款及滞纳金等。发起国家行动和宗教部门筹款活动，协助欠款约旦女性偿债。二是加强对强力部门的统领。撤换武装部队参联会主席、情报总局局长等强力部门负责人，推进军队和情报系统改革，增强对局势的把控能力。三是全面实施各领域改革。拉扎兹政府出台五轮新政，聚焦就业、民生、公共服务等关键症结问题，承诺当年不再增税，推动增值税改革，下调基本商品和电动汽车增值税率和药品价格，刺激房地产行业，提高公共部门和军人工资，减少并控制政府采购，发起“服务国家”计划，吸纳青年参加技术培训以缓解就业压力，扩大社会保障覆盖范围。

（二）经济环境

1. 经济困局难解，发展难达预期

（1）经济增长持续低迷，外资流入减少。2017、2018、2019 年约旦实际 GDP 增长率分别为 2.1%、1.9% 和 2.0%。疫情前 IMF 预计，2020 至 2022 年约旦 GDP 将分别增长 2.2%、2.4%

和 2.6%。2020 年 4 月，IMF 将 2020 年预测下调至 -3.7%，2021 年为 3.7%。2019 年前 9 个月，约旦外国直接投资净流入为 4.731 亿约第（1 约第合 1.41 美元，下同），同比减少 12.8%。

（2）税改效果不佳，公共债务继续攀升。2019 年约旦财政收入 77.54 亿约第（含外国援款），下降 10.8%；财政支出 88.13 亿约第，下降 2.9%；预算赤字 10.58 亿约第，增长 45.5%。其中税收收入 47.98 亿约第，较原预算下降 9%，非税收入 22.23 亿约第，较原预算下降 18.8%。约旦副首相公开承认税改失败。截至 2019 年底，约公共债务总额攀升至 300.8 亿约第，占 GDP 的比例由 2012 年的 80.2% 升至 96.6%，其中外债 123.4 亿约第，占 GDP 的比例由 2012 年的 28% 升至 41%。

（3）失业、贫困问题仍然十分突出。2019 年，约旦失业率为 19%，同比增长 0.3 个百分点，达到 2007 年以来的最高值。近四成男大学生和逾七成女大学生“毕业即失业”。非官方数据显示，约旦贫困率已高达 42%，家庭月收入不足 300 约第的比例达 5%，均为 2000 年以来的最高值。

（4）国际援助承诺未能及时到位。2019 年，外国对约财政援款到位 7.88 亿约第，同比下降 11.9%。截至 9 月底，约旦叙利亚危机响应计划平台资金到位率仅为 16.9%。“2019：约旦发展与机遇”伦敦会议上宣布的 2019 年对约援款和优惠贷款的兑现率不足 30%。

2. 刺激经济发展措施取得初步成效

（1）国际收支改善，外汇储备较充足。2019 年约旦贸易逆差为 78.26 亿约第，同比减少 12.2%。其中出口额为 59 亿约第，增长 7.3%；进口额为 137 亿约第，下降 4.8%。2019 年底，约旦央行外汇储备为 140 亿约第，比 2018 年底增加 15.25 亿美元，可覆盖 7 个月的商品和服务进口。

（2）营商环境有所改善。根据世行发布的《2020

年营商环境报告》，约旦营商环境在 190 个国家中排名第 75 位，比上年上升 29 位。标准普尔将约旦信用评级定为 B+，对未来保持稳定预期。穆迪将约旦评级确定为 B1，预计约旦将逐步降低债务比率，恢复财政秩序，国际收支逆差将在中期内下降。

3. 新冠肺炎疫情重创约旦经济

财政不堪重负。为应对疫情，约旦政府不得不加大额外财政支出用以救治病患、扩建医院、增购设备等，财政负担进一步加重。旅游收入锐减。2019 年约旦 GDP 增长中的 13% 来自旅游业，行业雇佣人数达 53489 人。停航封境政策导致游客量锐减 90%，旅游收入直接损失达 5 亿美元，影响 26400 个工作岗位，可能进而对 GDP 造成 8 亿美元的损失。工资和失业问题凸显。约财政每月需要支付 5.8 亿约第的工资和退休金，私营部门因生产停滞裁员将会进一步提高失业率。债务问题恶化。约旦政府每年要偿还债务 62.54 亿约第，经常账户赤字占 GDP 的 3%。标准普尔预计，到 2020-2023 年，约旦经常账户赤字约占 GDP 的 5%，外部融资需求高达经常账户收入和可动用储备的 156%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 建设资金来源和方式

约旦工程项目主要来自于财政资金和企业自有资金，但近年来越来越多的项目资金来源为外国投资或国外援助，依赖国外融资，尤其是重大基础设施项目，多为 BOO 或 BOT 模式。近 5 年来约旦较大的承包工程项目中，10 个项目为外国投资，占总投资额的 88.57%；4 个为约旦企业自有资金，占 9.86%；1 个为外国和约旦合资，占 1.57%。其中 2 个为 BOT 模式，14 个为 BOO 模式（其中 2 个

采用 PPA 购电协议担保）。

2. 主要参与企业

2018 年底，共有 3110 家承包工程企业在约旦建筑承包商协会注册，当年户均项目额为 34.89 万约第。本国企业实施项目约占 74%，国外企业约占 26%。

约旦主要工程承包商有 14 家，主要集中在基建、路桥、水处理、能源电力、钢结构、建筑等领域。较有实力的企业包括阿拉伯塔（ATCCO）、联合科技（ASTRACO）、综合承包（CCC）、MID 公司、Philadelphus 太阳能等，承建了南安曼污水处理厂、萨玛瑞电站、战略石油储罐、阿莉娅王后机场、亚喀巴新港等一系列项目。

近 5 年来，约旦 14 个较大的承包工程项目中，由约旦企业承建的仅 2 个，中国企业承建 2 个，其余分别由阿联酋、沙特、丹麦、西班牙、印度和芬兰企业承建。其中中国企业承建项目合同额最高，共计 25.84 亿美元，芬兰 11.72 亿美元，阿联酋和沙特合作 4.04 亿美元，丹麦 2.07 亿美元，西班牙 1.8 亿美元，约旦 1.053 亿美元，印度 0.69 亿美元。

（二）相关发展规划

为落实国家“2025 愿景”规划，根据《约旦经济增长计划 2018-2022》，约拟大力推进交通运输、电信、建筑等各行业基础设施建设，预计未来 5 年交通和电信行业增长 12%，建筑业增长 15%。

由于经济低迷和政府财政困难，重点项目规划探讨多，实际落地难，部分项目跟踪期甚至长达十年。约旦政府投资的项目较少，1990 年以来，共有 43 个公私合作 PPP 项目融资关闭，投资额 97.81 亿美元。其中 40 个项目在建或完工，投资额 97.80 亿美元。2018 年至今，仅上马 16 个 PPP 项目。

1. 交通运输领域。交通运输是约重点建设领域，

规划目标是完善并升级基础交通网络、提高陆路运输效率、将亚喀巴港建设成为辐射伊拉克和叙利亚的物流中心。2018-2022 年，约旦在交通运输领域总投资额预计将达 27 亿约第。在建重点项目包括：快速公交项目，由法国开发署资助，约旦分包商承建，总耗资 1.37 亿约第，2019 年启动，预计 2021 年运营；马安陆港项目，耗资 7000 万约第，2020 年启动，2023 年完工。规划项目包括：全国一、二级公路的修建及维护、沙漠公路项目、“新城”建设项目、安曼地铁项目、国家铁路项目、三大机场建设项目等。

2. 能源领域。约旦能源对外依存度超过 96%，每年进口能源花费占 GDP 的 20%。约政府积极引进外国投资和技术，重点推动太阳能、风能等清洁能源项目，以及油页岩发电、核电等重点能源项目。能矿部正制定 2030 年能源行业“长期战略”和 2050 年能矿部愿景，四个关键目标为减少能源进口、增加对本地可再生能源依赖、实现能源安全和多样化、降低能源成本。目前约可再生能源总装机容量达 1450 兆瓦，占能源结构的 18%。预计到 2021 年初将达 2400 兆瓦，投资额为 30 亿美元，到 2022 年将占能源结构的 35%。在建项目包括：阿塔拉特油页岩电站项目，是约最大的投融资和 EPC 工程承包项目，由广东能源集团参与投资、广东火电承建，总投资 21 亿美元，总承包额 16 亿美元，2018 年启动，2020 年完工；30 兆瓦安曼垃圾焚烧发电项目，投资 1.5 亿美元，中天集团中标，尚未签约；约-伊石油管道项目，耗资约 180 亿美元，伊拉克段已开始邀标，预计 2020 年底授标。规划项目包括：扎尔卡炼油厂扩建，国家电网升级改造，220 兆瓦高温气冷核电站，约旦、埃及和海湾国家电力互联项目，及其他风能和太阳能电站项目。

3. 水利领域。海水淡化和国家输水项目（AAWDC）。由亚喀巴抽取海水净化，输送至安曼及其他省，规划年海水淡化能力达 2.15-2.35 亿

吨，项目总投资额 19.5 亿约第。这是约旦历史上最大的供水项目，也是最大的本地私营部门和国际业界合营的 BOT 项目。其中一期项目由美国国际开发署（USAID）出资，将年淡化 1.3 亿吨海水，与瓦迪拉姆地下井水混合后，最多可提供 3.5 亿吨饮用水。一期项目 2020 年 3 月启动资格预审，6 月 29 日资格预审文件提交结束。

地下水抽取输送项目。此项目已列入 2020 年预算，拟规划由 Hisban Brakish 和 Al-shyda-Al-Hasa 地区抽取地下水，并建设管网输送至安曼。第一期每年抽取 2000 万吨，第二阶段每年抽取 5000 万吨。项目总投资额 2.6 亿约第。

水库扩容和管网改造项目。项目已列入 2020 年预算，具体包括阿拉伯河谷项目、约旦北部河水处理项目、Khirbat al-Samra 废水处理厂（三期），各省之间供水管线改造等，项目额约 2800 万约第。

4. 其他领域。2018-2022 年，约旦在电信领域总投资额预计将达 4.25 亿约第，主要为政府投资，具体涉及 11 个项目，重点包括数字约旦、电子政务、网络信息安全等。建筑业规划目标是将约建成中东建筑和工程服务中心，重点项目包括推进房地产项目建设和加强人力资源培训等。跟进项目主要为约军方医院和军官住房项目。

（三）相关管理规定

1. 主管部门和法律法规

约旦公共工程与住房部是承包工程的主管部门，下设行业自治性官方组织“约旦建筑承包商协会”。财政部下设公共-私营合作委员会及公共-私营合作处，负责公私合作项目的审批、招投标和管理工作。同时，由公共工程和住房大臣及其他相关部委成员组成约旦国家建筑委员会，负责制定和发布约旦国家建筑技术编码。

主要法律法规有《1987 年第 13 号法案 建筑承包法》《1993 年第 7 号法案 约旦国家建筑法》《2014 年第 31 号法案 公共-私营部门合作法》及《2015 年第 98 号法案 公共-私营部门合作实施细则》等。同时，在约旦承建工程还应遵守劳工、税收、海关、投资等法律法规。

2. 约旦承包工程政策要求

（1）企业资质和参与项目投标要求。工程承包企业应依法在公共工程部和投资委等相关部委注册成立项目公司，还应注册成为约旦建筑承包商协会和工程师协会的会员，具备相关资质，符合税务劳务等注册管理规定。

约旦对外国或外资企业可承建的项目范围和类型没有具体规定，主要在项目发标时通过招标文件明确。通常招标都是面向国内外投资者和工程企业，外国企业中标后必须在约旦注册相关项目公司。承建公私合营项目的项目公司，约旦政府持股不得超过 25%，且公私合营项目合同不得超过 35 年。

经约旦内阁批准，未在约旦注册的非约旦企业可与约旦企业合作或合资参与建筑承包项目，由外国援助或确属公共利益需要的项目，也可不经内阁批准由非约旦企业与约旦企业合作或合资承建，外交建设项目如使领馆馆舍建设等可由非约旦企业单独承建。

（2）市场准入和当地成分要求。在约设立一般合伙和有限合伙企业的最低资本要求为：约旦人 1000 约第，非约旦人 5 万约第（需约旦的银行为每位非约旦投资人出具 5 万约第存款证明）。有限责任公司最低资本要求为：约旦人 3 万约第（需约旦的银行出具 50% 资本存款证明），非约旦人 5 万约第（需约旦的银行出具 5 万约第存款证明）。外国公司在约旦设立分支机构，登记注册时需提供该外国公司对约旦居民从事运营与接收信件的授权委托书。

《2016 年第 77 号非约旦人投资制度》明确，在工程和工程咨询服务及施工和相关服务等经济活动

中，非约旦投资者拥有的资本比例不得超过 50%。约旦政府承诺，当地投资者和外国投资者享有同等待遇。

（3）项目招投标流程。发标渠道包括：一是在约旦主流媒体上进行招标公告，如阿拉伯语报纸《宪章报》、《明天报》，英语报纸《约旦时报》等。其中，公私合营项目的招标函应以阿拉伯语和英语在两份发行量最大的当地报纸公布，并在公私合营处网站公布。二是由项目的主管部委、公共－私营合作委员会或相关行业商（协）会在其网站公布。项目信息更新较为及时的部委包括约旦能矿部、亚喀巴经济特区、建筑承包商协会（JCCA）等。三是由业主公司直接在其网站公布，如国家电力公司（NEPCO）、水务公司（WAJ）、阿拉伯钾肥公司（ARAB POTASH）等。相关网站的阿语版本更新远比英语版本及时，信息也更加丰富。

投标企业可以提交阿拉伯语或者英语投标文件，并应在约旦境内银行存缴投标保证金。部分项目的建设资金来源于外国政府或者相关基金会援助，往往不公开对外招标，仅通过相关部门和意向公司进行内部沟通议标后实施。

（四）主要风险

1. 政治风险。约政局总体上将保持平稳，但巨大的经济压力和民生问题仍是风险点。2020 年，约旦将面临议会大选和政府换届等重要事件节点，实现平稳过渡是重要挑战之一。美国“世纪交易”和以色列在西岸扩建定居点将对约旦核心利益构成重大威胁，政府处理稍有不慎都可能引起国内局势动荡。此外，如果约旦经济形势继续恶化，民生问题不能得到解决，民众失望情绪进一步蔓延，地区和周边国家政治安全形势持续动荡很可能波及约旦。

2. 政策风险。多年来，约旦经济发展乏力，内

阁经常调整，导致经济政策多变。受整体经济和新冠疫情影响，约旦的市场准入政策、劳工政策、财税政策都有可能发生变化。2019 年以来，约旦已经加大对本国中小企业的扶持力度，修改外国企业的准入行业，严格对外籍劳工的管理，提高最低工资和劳动许可费用。同时，随着约旦新能源的大力发展，电力消费增长不及预期，约旦政府面临巨大财政压力，正在研究调整其能源政策，甚至要求能源开发企业降低电价。

3. 金融债务风险。约旦的金融环境比较开放，金融业比较发达，但普遍规模较小，银行业集中程度不高。约旦货币汇率与美元挂钩，可自由兑换，利率基本跟随美国，目前货币政策稳定，外汇储备充足，汇兑风险较小。疫情爆发后，约旦经济遭重创，债务压力进一步加大，虽然政府表示尚未出现主权债务偿还危机，将履约还贷，但年初政府已承诺不再加税，还贷收入来源堪忧，债务延期或重组的可能性较大。

4. 安全风险。约旦社会文化教育水平和开放程度较高，社会治安状况较好。虽然叙利亚难民危机和经济放缓导致近年治安状况有所恶化，但从新冠肺炎疫情期间全国戒严的情况来看，约军方和公安部门在民众中信任度较高，执行力较强，能够有效维持社会安全和治安。如无周边恐怖主义势力的重大事件影响，安全形势整体平稳。

三、我国企业业务情况

（一）我项目总体规模 and 市场份额

2019 年，我与西亚北非国家承包工程新签合同额中，约旦位列 18 位。约旦工程承包市场规模小，项目小，外国企业能参与的项目少。2018 年，约旦建筑承包商协会承建 5545 个项目，合同总额仅 10.88 亿约第，外国承包商承揽项目金额仅 2.8 亿约第，占 25.8%。

我企业在约旦承包工程主要集中在电力领域，新签合同额波动幅度明显，受单个项目影响较大。2019年新签承包工程项目合同金额为2069万美元，同比增长149.88%，完成营业额3.3464亿美元，同比增长5367.97%。中国企业合同金额约占同期约旦建筑承包商协会统计项目总额的14.3%，匡算占国外承包商项目金额的55.4%，表明中国企业在约旦承包工程领域具有较强的竞争力。

（二）我项目专业领域和业务模式

目前，中国工程企业在约经营的模式较为单一，BOT（建设+运营+转让）、PPP（公私合营）项目少，大部分项目都是PPI（私人参与基础设施）、EPC（工程总承包）或EPCM（工程总承包+维护）模式，与沙特ACWA等投建营一体化实力强劲的的国际同行相比，竞争力稍弱。

（三）典型合作项目

近年来，我企业在约陆续承建了阿塔拉特油页岩发电站、萨马瑞四期电站、侯赛因电站、亚喀巴石油储罐、水泥粉磨站、塔菲勒风力发电等项目，其中作为我在约最大的投融资和EPC承包工程项目，阿塔拉特油页岩发电站项目是“一带一路”合作重点项目，也是中国企业在约旦对投建营一体化的大胆探索。

该项目总投资约21亿美元，由中国、马来西亚和爱沙尼亚联合投资，广东能源集团拥有45%的股份。中资银团为该项目提供16亿美元的融资，并由中国出口信用保险公司承保。广东火电是EPC总承包商，EPC合同额16亿美元。

2017年3月，项目正式施工建设，两台机组预计分别将于2020年6月和10月投产。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

政治局势总体保持平稳。约旦国王和政府具有较强的控局能力，国内政治形势将总体保持平稳。稳定的政治环境成为约旦经济社会发展的必要前提和有力保障。

基础设施建设潜在需求较大。2019年约政府推出的五轮“振兴国民经济和刺激投资”政策，2020年国家预算草案通过加大支出特别是资本性支出刺激经济和投资。疫情过后，经济增长更是成为约旦发展的首要目标，政府势必加强与央行、商业银行和私营部门合作，建立投资基金，加强基础设施基建，可能推动一系列PPP项目上马，投融资需求也将相应增大。

国际机构对约持正面态度。标准普尔将约旦信用评级维持在B+，并对未来保持稳定预期。约旦进行一揽子金融改革，控制财政赤字，增加投资，提高出口水平，预计2022年底债务占GDP比率将下降，经济表现将有所改善。穆迪将约旦评级确定为B1，表明前景稳定，预计约旦将逐步降低债务比率，恢复财政秩序，国际收支逆差将在中期内下降。

（二）主要困难和障碍

经济整体低迷，项目机会有限。虽然约旦着力发展经济，但经济规模整体偏小，2020年资本性支出的绝对增加额有限。约旦经济长期依赖外援，自身造血能力较弱，结构性矛盾突出。受到世界经济形势下行和新冠肺炎疫情双重打击，扩张性预算无法实现刺激经济发展目标，约旦经济恐难有大的起色，为此提供的项目机会也将有限。

无法提供主权担保，项目融资困难。约旦承包工程项目大多来自外国援助，或对投资方、承建方的融

资能力要求较高。2019 年，约旦公共债务占 GDP 的比重已达 96.6%，根据与国际货币基金组织的扩展基金贷款协议，约应严控主权债务，并在 2021 年将公共债务比例降至 77%。因此，约旦政府难以对外提供主权担保。

营商环境欠佳，劳工比例严格。约政府更迭频繁，政策延续性差。2018 年以来内阁已重组四次，新内阁上台后项目往往受到直接影响。如我企业 2017 年中标安曼垃圾发电 BOT 项目，至今未签约。政府部门程序复杂，繁文缛节较多，政策执行透明度不高，随意性强。如由我投融资并承建的某电站项目，在进入合同实施建设阶段后约政府致函中国投资方，要求重谈合同电价。政府部门整体办事效率低下，尤其是进口货物清关、务工人员劳工签证等政策执行随意，手续办理缓慢，往往产生货物滞港、人员滞留等额外费用，造成企业损失。

同时，约旦国内就业形势严峻，为促进本国就业，约旦对使用外籍劳工的管理较为严格，外籍雇员比例不得超过 30%。受疫情打击，针对外国劳工的就业政策将进一步收紧。

设计和建筑标准高，监理严格。约旦工程项目基本采用欧美建筑规范和管理模式，工程质量和工期要求较高。项目通常聘请欧美公司进行监理，工艺标准和质量审核严格。如我某企业承建的天然气储罐项目，业主为约旦某部委，聘请德国第三方公司作为项目监理。施工过程中，监理标准非常严苛，企业根据监理公司要求反复修改，导致工期严重延误，原计划 2017 年 10 月移交，2019 年 4 月才实际移交，企业损失巨大。

中资企业综合能力有待提高。部分中资企业进入约旦市场之前，未开展全面深入的前期市场调研，未进行完善的自身竞争力分析，仅凭借周边市场或者类似国家的项目经验就贸然进入，对实际经营困难估计不足，临时与约旦当地的代理商或者分包商团队开

展合作，配合程度不佳。中资企业对约旦采用的欧美规范体系不太熟悉，设计、施工工艺和质检方法与国内不同，可能直接影响工期和成本。另外，部分中资企业对约旦部落家族为主的社会情况了解不足，无法顺畅地处理社区关系，工期滞后或与当地社区发生冲突等情况时有发生。

（三）相关建议

1. 关注约旦经济改革方向

未来两年，恢复经济发展、改善基础设施、促进就业仍将是约旦经济改革的重中之重。约旦陆续出台了“2025 发展愿景”“2018-2022 经济增长刺激计划”“2019-2020 年政府工作优先事项”“政府工作矩阵”和“振兴国民经济和刺激投资计划”，还在每年的预算案中设置“资本性项目清单”，通过更多利好政策吸引外国投资者。

中资企业应充分发挥自身优势，通过当地代理商及各类行业协会商会组织，加强与约旦相关重点部委交流，加强与约旦工商界的协作，重点跟踪约旦政府的相关动向，注重收集相关信息，关注针对刺激经济发展的新政策和投资机会。重点关注水处理、电网扩容升级改造、储能、发电并网等关系国计民生的关键领域。

2. 以约旦为桥头堡，关注伊、叙重建市场

虽然约周边国家形势动荡仍在持续，但伊拉克、叙利亚等国家的总体局势趋稳，战后重建需求迫切，有媒体报道，未来伊叙战后重建需投资 5000 亿美元。2019 年，伊拉克政府宣布约旦企业在战后重建中享有和伊拉克企业同等权利和机会，仅伊拉克建筑承包商协会公布的重建项目清单就达数百项，金额数十亿美元。受战乱影响，约旦成为周边各国高管和大商人定居地，各类信息汇聚一起，我企业在约旦设立机构有助于跟踪伊叙重建项目信息，并探讨合作可能。为

此，建议中资企业密切关注战后重建国家形势和项目机会，充分关注海湾国家相关区域性投融资项目机会。

3. 调整经营方式，加强属地化经营

我企业应提高在能源电力、水资源与环境、基础设施等约旦优先发展领域提供投融资、规划设计、工程施工、装备制造、运营管理一体化服务的能力，实现 F（融资）、E（设计）、P（采购）、C（施工）、O（运营）、M（维护）各环节无缝融合。

中资企业必须加强属地化经营。开展全面深入的市场调研，深化对约旦政治经济形势的了解，进一步了解约旦文化和营商习惯，熟悉约旦政府的运行模式。适应本地市场的需要，转变思维方式、经营理念和管理方式。增强主体意识、法律意识和风险意识，注重成本效益分析。还要加大海外投资经验储备，大

力培养国际化的经营人才，提高企业国际化的能力。在项目建设和实施过程中，妥善开展舆论宣传，营造良好的企业形象。

4. 探讨创新融资模式

由于约旦政府受国际货币基金组织一揽子政策的限制，对外难以提供主权担保，我企业开拓市场的传统融资方式单一，融资渠道狭窄，不能适应目前约旦市场需求。世界银行集团国际金融公司、欧洲复兴与发展银行（EBRD）、英国发展基金、阿拉伯经济和社会发展基金、科威特国际发展基金、伊斯兰开发银行基金、阿布扎比发展基金、亚洲基础设施投资银行等多边金融机构在约旦较为活跃，我金融机构和相关工程承包企业应加强与地区和国际金融机构合作，创新融资模式。

乌兹别克斯坦

一、宏观环境

乌兹别克斯坦地处中亚腹地，面积 44.89 万平方公里，人口 3401.16 万人（截至 2020 年 2 月），是世界上两个双内陆国（自身和周边邻国均无出海口）之一。乌历史上是古丝绸之路的关键枢纽和各种文化交汇地，今天是共建“一带一路”的重要参与者和建设者。

乌现任总统米尔济约耶夫曾任总理 13 年，2016 年 12 月正式上任后，励精图治，全面实施改革开放政策，加大力度改善投资环境，通过汇改、调整税收、金融等政策引外资、促出口、调结构、惠民生。经过三年多的改革已初显成效，乌经济持续平稳增长，2019 年国内生产总值（GDP）约 579.1 亿美元，同比增长 5.6%，人均 GDP 达 1724 美元，同比增长 3.6%。

外贸和投资是拉动乌经济增长的主要动力。2019 年，乌外贸额 422 亿美元，同比增长 26.2%。其中，乌出口 179 亿美元，增长 28%，进口 243 亿美元，增长 24.9%，贸易逆差 64 亿美元，外贸额和贸易逆差均创历史新高。固定资产投资 214.9 亿美元，增长 33.9%，吸引外资 121 亿美元。外资主要流向加工业（占利用外资的 33.3%）、市政供气 and 供电（19.3%）、采矿业（17.5%）、农业（7.3%）、运输和仓储业（3.4%）、建筑业（2.3%）等领域。

乌在改革开放取得初步成效的同时，也不断暴露出制约其经济发展和阻碍改革成果深化的顽疾：一是政策调整跟不上形势需求，很多政策看似优惠，实则难以落实落地，出现政策真空，给投资者带来极大

不便甚至是高额损失。二是人员调整过于频繁，官员专业性、技术性差，缺乏实干和探索精神，工作上只是照搬、生搬硬套引资政策，致使很多问题长期搁置，诸多项目难以落地。三是契约精神缺失，使中企在乌承包国际工程面临诸多不确定性和不可预见性风险。四是经济发展存在高通胀（15.2%）和高失业率（9%）等问题（与承包工程市场主要风险有重复）。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

乌目前基础设施多为前苏联时期建设，老旧现象严重，多数带病运行，很难满足乌经济发展和人民生活需要，亟需改造。近年来，乌政府积极利用亚洲开发银行、世界银行等国际金融机构资金，以及中、日、韩等国优惠贷款对现有电力、水利、交通和市政基础设施进行改造并新建大批项目，对外承包工程体量和规模不断扩大。由于本国施工队伍资质、技术能力和水平有限，多依靠外国企业建设，给中国国际工程承包企业带来一定机遇。

因自有资金有限，当地大型基础设施项目融资通常采取国际金融机构或相关国家优惠贷款 + 少部分自有资金的方式。同时，乌政府对不同领域项目建设所用资金有内部划分，避免“将鸡蛋放入同一个篮子里”，如公路改扩建通常使用亚行和世行贷款（近期，个别项目开始申请使用中国政府优买贷款），铁路电气化改造主要使用亚行、世行和日本国际协力机构贷款，燃煤电站项目使用亚行、日本国际协力机构

和中国优买贷款，水电站项目和化工项目主要为中国政府优买贷款，市政基础设施改造和水利项目主要使用亚行、伊斯兰开发银行、欧洲复兴开发银行和日本国际协力机构贷款，农业项目主要使用欧洲复兴开发银行和伊斯兰开发银行贷款。上述项目由乌政府提供主权担保，在驻在国公开招标，中标企业以 EPC 方式承建，建成后以“交钥匙”方式交由乌方运营。

除大型基础设施建设项目外，随着乌营商环境的改善，包括中企在内的外资企业开始大规模进入乌市场，在水泥、化工、石化等领域兴建一批大型项目，该领域主要为外资自有资金投资，除中企投资外（中企投资项目常在中企中招标），通常亦在驻在国公开招标，以 EPC 方式建设。除欧洲复兴开发银行和伊斯兰复兴开发银行融资项目外，中企是上述项目的主要参与企业。随着经济发展，当地楼堂馆所建设项目大幅增加，通常为当地企业和土耳其企业投资，建设亦以乌、土企业为主，个别使用中国商业贷款建设的项目由中企承建。

（二）相关发展规划

1. 年度规划

2020 年为乌“科学、教育和数字经济发展年”，根据乌总统批准的 2020 年国家规划，乌政府将斥资 181 万亿苏姆（190.5 亿美元）和 103 亿美元（包括中央财政支出、企业投资和利用外资等），用于支持科学、教育、创新和数字经济发展。

2. 中期规划

2020 年 1 月，乌总统批准 2020—2022 年投资规划，计划在三年间投资 850 万亿苏姆（961.6 亿美元），其中，吸引外国直接投资 350 亿美元，实施 878 个项目（大型项目 206 个），其中，利用主权担保的外国贷款实施项目 98 个，利用外国直接投资实施项目 635 个，其他为乌政府融资或本国企

业投资项目。上述项目涉及乌国民经济各行业领域。工程领域有：光伏电站、热电站、水电站、输变电线路建设，相关化工厂建设、市政给排水管网改造、铁路电气化改造、道路改造等。

3. 行业规划

电力领域。根据乌 2030 年前电力领域改革发展规划，乌电力装机容量将由目前的 1.2 万兆瓦扩容至 3.18 万兆瓦，年发电量由 600 亿度左右提升至 1210 亿度，增长一倍，具体包括：天然气电站装机容量由 8800 兆瓦增至 1.63 万兆瓦，燃煤电站装机容量由 1300 兆瓦增至 2600 兆瓦，水电站装机容量由 1900 兆瓦增至 3800 兆瓦，核电站装机容量由 0 增至 2400 兆瓦，风电站装机容量由 0 增至 1700 兆瓦，光伏电站装机容量由 0 增至 5000 兆瓦，相关项目总预算 350 亿美元。此外，乌政府还将融资 99 亿美元对现有输变电线路进行改造，斥资 24 亿美元新建 9 座变电站和 2700 公里高压输电线。

交通领域。根据乌 2035 年前交通体系发展战略，乌政府将融资 46.6 万亿苏姆（52.7 亿美元）对现有公路、铁路进行改造，改扩建并新建物流中心，提高陆路交通运力（货物公路过境运输量从 2018 年的 61.2 万吨提高到 2035 年的 129.4 万吨，铁路过境运输量从 720 万吨提升至 850 万吨），提高物流中心中转能力和仓储能力。

（三）相关管理规定

乌政府对参与国内项目竞标的外企暂无市场准入方面的正式规定，亦无对当地成分的硬性要求，但要求竞标企业提供规定期限内的业绩证明。

为提高就业率，培养本国工程建设队伍，乌政府对自身有能力完成的工程，要求全部交由当地企业承建。本国企业无能力建设的项目，才通过招标方式交由外企承建，并在工程施工过程中有针对性地做总

包商工作（甚至是强制性地要求），以帮助本国企业拿到更多分包合同。

需要注意的是，乌方只允许同一集团公司旗下一家企业参加同一项目竞标，如多家企业参与，乌方会认为有串标嫌疑，进而取消该集团公司旗下所有企业竞标资格。

（四）主要风险

一是政令调整频繁，朝令夕改。乌处于改革初期，优惠政策层出不穷，加之高层人事调整频繁，人治色彩严重，导致各类政策随之频繁调整，一些新政的出台常否定之前的政策，朝令夕改现象严重。由于政策不成熟、延续性差，使 PPP、BOT 等模式在乌基建、民生领域项目很难推广，令外企望而却步。

二是政策落实落地难。各地经济发展程度不一，官员素质、能力亦千差万别，一些中央政府出台的优惠政策，在各地落实尺度不一，常出现“歪嘴和尚念歪经”的现象。

三是政府或业主对项目介入过多。对本国施工队伍无力总包承建的工程，当地政府或业主通常要求外国总包商使用其指定的土建分包商，且不承担工程工期和质量问题，使总包商面临一定风险。为避免经营风险，务请中企不要承担本不应承担的责任和风险，按市场化、规范化原则操作，守法合规经营。

四是鼓励过度竞争，低价竞标。为使有限资金发挥更大作用，乌在国际工程招标中通常不限制参与竞标企业数量，在实际操作中甚至“透风走气”，暗示竞标企业彼此压价，低价竞标，导致当地承包国际工程价低利薄。同时，近年来，随着越来越多中企进入乌市场，一些领域项目竞标以中企为主，但中企间缺乏团结协作，易被乌方各个击破，在个别项目竞标时中企之间甚至相互拆台，最终损害中方整体利益，使乌方坐收渔利。

五是缺乏契约精神。乌国际工程承包市场属买方市场，政府和业主话语权强、契约精神差，在国际工程招标过程中，如达不到己方目的，常常会废标，整合项目后再重新招标。加之当地官员更换频繁，时常出现“新官不理旧账”的现象，即使相关项目已经授标，主管官员被撤后，在很大程度上存在被废标的风险。在项目执行过程中和建成后，还存在承建企业被迫大量垫资施工，业主增加合同外施工要求，拖欠工程尾款，寻找各种理由要求总包商降价等风险。

六是标准问题。乌标准沿袭自前苏联，独立后发展较慢，未与国际接轨，当地设计院对俄罗斯标准更加认同，对中国标准比较陌生，认同度不高。中企在当地中标工程后，需进行设计标准转换。

三、我国企业业务情况

目前，乌尚处于改革开放初期，营商环境虽较此前相比大幅改善，但仍存在诸多问题，处于政策调整期，基建和民生领域项目投资吸引力有限，外企在乌暂无 PPP 模式的成功实践。乌政府虽在风电站、光伏电站等项目中大力推广该模式（中企亦有参与），但配套政策不成熟，政府更倾向于让投资企业承担所有风险，缺乏与企业分担风险或为企业“托底”的意识，意向投资企业很难与乌财政部签署电力回购担保协议，使该领域诸多项目无法落地。

近年来，乌政府在基建、民生项目中积极推广 BOT 投建营一体化模式，因政策不成熟，暂无成功案例。个别中企正与乌方探索采用 BOT 模式在当地建设垃圾发电站项目，暂无实质进展。

中企在乌多以传统的 EPC 方式承包国际工程，2019 年中标项目 10 个，总金额约 6 亿美元，主要为亚行、世行、中国（包括商业贷款和政府优惠贷款）和日本国际协力机构融资项目，涉及石化、水利、交通基础设施、楼堂馆所建设等领域。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

乌现任政府推行的改革开放政策不仅得到国内民众的拥护和支持，而且得到国际社会的高度评价，亚行、世行、欧行等国际金融机构纷纷加大对乌投入，随着乌营商环境的持续改善和外资的大规模进入，乌迎来发展的黄金机遇期。未来 5—10 年，将是乌基建和大型项目上马的高峰期，给我承包国际工程企业带来一定机遇。

截至 2019 年 10 月 1 日，乌外债总额 215 亿美元，同比增加 51 亿美元，涨幅 31.1%，外债占 GDP 比重从 2018 年的 34.5% 升至 2019 年的 37.1%。外债出现大幅增长的主要原因是，乌政府使用主权担保贷款实施了一批大型项目。鉴于主权担保的国家外债增长较快，同时考虑到未来基础设施建设的巨大资金缺口，乌政府已开始调整政策，减少主权担保的外债，更多使用商业贷款和吸引投资发展本国经济。

对此，乌政府在基建特别是电力领域积极推广 PPP（公私伙伴关系）模式，在财政部成立了公司伙伴关系署，由副财长兼任署长，负责协助各部委、

经济实体和地方政府落实公私伙伴关系模式，包括制定具体的项目融资方案等。根据乌政府规划，清洁能源（光伏电站、风电站）项目将成为 PPP 模式重点推广的方向。

乌政府还尝试 BOT（投资—建设—经营）模式发展本国市政基础设施，暂无成功案例。

（二）相关建议

一是充分发挥行业协会和在乌中企商会作用，加强中企间协调和团结，促中企有序进入驻在国，不断提高站位，从大局出发开展工作，抱团开拓市场，有序竞争，规范经营，一致对外，避免被外方各个击破，进而损害中方整体利益。

二是坚持市场化原则，在乌相关政策和官员理念改变前，慎重对待乌基建领域 PPP、BOT 等投建营一体化项目，切忌冒进。同时，密切跟踪驻在国市场，在相关政策调整后再视情进入。

三是做好基础性调研，深入了解驻在国法律法规、风土人情，遵规守纪开展经营活动。勿听信外方口头承诺，仔细审核合同文本，严格按合同执行，合理规避风险，切忌为拿项目承担本不应承担的责任和风险。

塔吉克斯坦

一、宏观环境

2019 年，塔政府以维稳固权、推动工业化、促进经济可持续发展为主要任务，政局总体稳定，奉行大国平衡和多边务实政策，积极开展对外交往，国家宏观经济数据维持向好。

（一）政治环境

拉赫蒙总统为塔国家元首、政府首脑和武装部队统帅，长期执政、地位稳固。2019 年，塔顺利通过《选举和公投委员会法》修正案，为 2020 年塔顺利举行议会和总统选举奠定了基础，3 月，塔议会下院选举顺利完成，4 月 17 日，拉赫蒙总统长子鲁斯塔姆顺利当选议会上院议长，塔国内政局和整体形势保持稳定。

2019 年，中塔关系继续保持健康平稳发展。6 月，习近平主席出席了在塔首都杜尚别举行的亚信峰会并对塔进行国事访问，中塔双方签署了《关于进一步深化全面战略合作伙伴关系的联合声明》，致力于发展全天候友谊，打造人类命运共同体，逐步构建中塔发展共同体和安全共同体。

（二）经济环境

2019 年，塔经济形势总体稳定。塔大力发展工农业和进口替代产品措施初见成效，第一、二产业产值实现较快增长，第三产业小幅增长，外贸额快速增长，结构逐步改善。

据塔官方数据，2019 年，塔国内生产总值 81.17 亿美元，同比增长 7.5%，人均国内生产总值 854.41 美元，其中，工业生产总值 28.95 亿美元，同比增长 13.6%；农业产值 29.12 亿美元，同比增长 7.1%。2019 年，中塔双边贸易额 6.61 亿美元，同比增长 1.5%。2019 年塔全年平均汇率为 1 美元：9.5301 索莫尼，通货膨胀率 8.0%，官方登记失业率 2.1%。

塔政府始终积极推动吸引外资，2019 年年内，我对塔投资总额 2.1 亿美元，累计投资总额 23.98 亿美元，占塔吸引投资比重 50.5%，我为塔第一大投资来源国。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

塔积极发展基础设施和交通领域建设，并将其列入塔 2030 年前国家发展战略规划，近年来，塔境内实施了一系列能源、交通领域建设，在外部资金有力支持和境外企业积极参与下，重点项目实施稳步推进。塔欢迎有实力的外国企业参与项目建设，塔境内承包工程项目招标方式较为公开，一般通过塔交通部、塔建设委员会、塔政府项目建设局或资金来源方网站公布，根据项目具体情况，主要对投标企业在塔或其他国家施工业绩和资质有明确要求；自 2018 年开始，增加了对中标企业履约保函需在当地银行转开的要求，此外无其他市场准入和对当地成分的要求。

由于塔国家财政资金紧张，自身“造血”能力

有待提升，基础设施建设领域重点项目实施多依赖外部资金，主要为来自其他国家和国际金融组织的援款和优惠贷款。截至 2020 年初，塔外债总额 29.3 亿美元，占塔 GDP 的 35.9%。

目前，塔境内项目主要建设方式为 EPC 总承包，BOT 方式较少，主要参与企业有中国路桥公司、中国水电建设集团国际工程有限公司、中铁五局、新疆交建集团、北新路桥公司、中建新疆建工、中铁十九局、中国土木工程有限公司、阿塞拜疆的 Alke Insaat Sanaye ve Ticaret OJSC 公司、伊朗的 BCJS EC Ariana Tunnel DAM Co. 公司、意大利的 Todini 公司等。

（二）主要风险

1. 主权债务风险。塔境内承包工程项目对外部资金依赖性较强，本国外债额度始终较高，2017-2018 年一度突破国际货币基金组织为其设定的外债总额不得超过 GDP40% 的红线，2019 年，该比例有所下降，但塔未来基础设施领域建设仍需继续使用主权贷款，加上其 2026 年将进入还款高峰期，面临较大偿债压力。

2. 政治风险。塔持续巩固同中亚和周边各国睦邻友好环境，但与周边邻国如吉尔吉斯斯坦，边境摩擦仍时有发生；自 2019 年上半年，塔与土耳其关系较为敏感，塔大型水利工程罗贡水电站建设和境内中亚天然气管道 D 线项目建设均受塔土关系影响，进度滞后，未来塔境内水资源、能源项目探讨或继续受到影响。

3. 安全风险。塔毗邻阿富汗，恐怖主义威胁始终存在，边境安全形势仍较为严峻，2019 年夏天发生两起有恐怖分子参与的监狱暴动，11 月距首都 60 公里处发生对边防哨所恐袭事件，标示塔防恐问题依然复杂。

4. 汇兑风险。塔银行金融系统较为薄弱，2016-2018 年期间，境内原较有实力的农行、外经银行、工业银行等陆续出现经营困难以致破产，一度造成我在塔企业无法正常取款，影响项目生产和建设。本币索莫尼汇率受外币影响较大，汇率不甚稳定，须警惕出现系统性金融风险。

三、我国企业业务情况

塔政府欢迎有实力的外国企业参与项目建设，随着中塔共建“一带一路”不断深化，越来越多相关领域中资企业进入塔市场，并得到塔政府和民众一致认可。中塔两国在基础设施建设、能源、交通等领域合作持续拓展，2019 年，在塔中资企业积极参与投标各类工程项目，中塔合作成果不断深化。2019 年，塔境内承包工程总额为 6.9 亿美元，其中，中资企业参与承建的项目总额为 4.83 亿美元，约占市场份额 70%。中资企业参与承建的项目主要为 7 个，项目合同金额总额为 3.07 亿美元，主要为道路交通领域和水电能源领域建设。由于塔营商环境有待进一步改善，工程领域投资风险较大，目前，中资企业参与建设塔境内项目的主要方式为 EPC，仅陕西煤化公司实施的塔丹加拉地区输变电路项目为 BOT 项目，投建营一体化模式需进一步观察调研塔经济发展情况和吸引外资政策条件变化后，再做探讨。

目前，我中资企业在塔 EPC 方式承建典型项目有：

格拉芙纳亚水电站技改项目。该项目由中国水电塔吉克有限公司实施，合同工期 1500 天，合同总额 9749 万美元，资金来源为亚行赠款。技改项目于 2016 年 12 月 16 日开工，2018 年 7 月，首台机组成功并网发电。2019 年内主要进行厂房和大坝修复工作，尚未完工。

杜尚别 - 库尔干秋别道路修复项目二期。该项

目业主单位为塔交通部，中国水电塔吉克有限公司于 2018 年 7 月 26 日签署项目合同，该项目修复道路总长 39.575 公里，合同总额 5621 万美元，资金来源为亚行赠款，工期 1095 天，原计划竣工时间为 2021 年 10 月 7 日。

库里亚布 - 卡拉库姆公路重建项目（A 段）。

该项目由中建集团新疆建工塔吉克分公司承建，业主单位为塔交通部，中标金额 3086.1 万美元，资金为沙特发展基金、阿布扎比发展基金、伊斯兰发展银行、科威特基金和欧派克基金组成的多边银行提供贷款，项目修复公路全长 32.73 公里，工期 1095 天，项目于 2019 年 5 月 23 日签订实施合同，6 月 1 日开工。

杜尚别市立交桥 M41 项目。该项目由新疆交通建设集团塔吉克分公司承建，业主单位为塔交通部，项目金额 3915 万美元，资金来源为欧行与亚行融资，工期 730 天，应塔方要求，实际工期按 640 天进行，项目为建设一座两层互通式立交桥及延伸上下挡墙、两座分离式立交桥及延伸挡墙、两座环形立交桥，同时包括相应排水管线、电信网络、路灯、绿化等内容，项目主体部分已基本完成，正在进行附属工程建设。

塔乌公路明洞建设项目。该项目为在塔乌公路沿线易发生雪崩路段修建防护明洞，经塔交通部测算共需建 55 个明洞，总长度 5665 米，共需资金 5150 万美元，塔政府通过巴基斯坦援款解决 500 万美元融资，2019 年 1 月 14 日，中国路桥公司与塔方签订实施合同，合同额 494.7 万美元，工期 1 年。目前，项目正在进行土方工程建设。

库里亚布 - 卡拉库姆道路重建项目 F 段（谢科夫 - 卡拉库姆）。中国路桥公司 2019 年 5 月 14 日中标该项目，5 月 24 日签订实施合同，项目金额 3127 万美元，资金来源为伊斯兰发展银行等 5 家银行联合融资，道路全长 26 公里，工期 36 个月。项目已于 2019 年 6 月开工。

杜尚别 - 库尔干秋别道路修复升级项目。该项

目实施单位为新疆北新路桥塔吉克分公司，项目为建设双向 4 车道公路，主要施工内容包括防排工程、土方工程、路面工程、桥梁工程及附属工程等，道路总长 33.2 公里，项目金额 4746 万美元，正在施工当中。目前，在塔仅有丹加拉 220kv 输变电线项目为 BOT 模式实施，投资建设单位为陕西煤化中亚（投资）建设有限公司，项目为在塔丹加拉自由经济区建设 220kv 输变电路，项目金额 2280 万美元，2019 年 7 月底完工，预计运营 13 年，公司同塔能源部、电力公司和丹加拉自由经济区商谈确定购电和售电协议后正式运营。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

在中塔共建“一带一路”不断深化背景下，塔境内能源、交通和民生项目建设仍有较大发展空间，当前，受疫情影响，塔经济发展和贸易增长放缓，但长期来看，不会对中塔经贸合作稳定造成严重影响。

从发展机遇来看，首先，中国企业最早进入塔市场已有 10 年以上，主要参与工程承包项目企业多为大型央企和国企，业务水平与能力已得到塔政府部门和社会各界广泛认可，与塔各业主部门间保持良好合作关系；其次，塔国内政治形势较为稳定，并积极对周边国家开展合作，世行、亚行和欧行等国际金融机构均对塔有长期融资支持计划，我企业可继续积极参与塔当地承包工程建设。

（二）主要困难和障碍

1. 对中国企业而言，塔境内工程承包市场竞争压力日益增加，低价中标现象较为普遍，由竞争造成的压低价格为企业带来利润损失。

2. 塔当地营商环境仍有较大改善空间，塔本国法律体系仍待健全，对政策解释较为随意，塔海关和税务部门对企业承建项目重复征税和不合理征税情况时有发生。

3. 塔政府常以社会公益为名义，强制要求承建项目企业增加工程建设部分或修建学校、幼儿园等，为企业经营带来一定负担。

4. 塔政府提供的优惠政策有限，且申请有一定难度，对投资企业合法权益保障力度仍待加强，除个别小体量项目外，绝大多数企业暂不考虑投建营一体化和工程领域投资并购，项目建设模式相对单一。

（三）相关建议

1. 进一步加强对企业指导，逐步发挥中国企业商会职能，形成下属行业分组织，协调项目参与，引

导企业有序、合理竞争，避免出现恶意压低报价，维护我在塔承包工程企业整体利益。

2. 继续对外做塔方工作，敦促塔政府进一步改善营商环境和税收政策，为企业争取更多优惠条件；在企业遇到不合理征税、罚款等情况，坚决依法依规维护企业权益。

3. 继续加强中资企业在塔社会公益投入有关宣传，鼓励企业主动承担社会责任，为塔当地社会提供力所能及的援助支持，对塔方不合理要求可通过适当方式转圜或婉拒。

4. 根据塔经济发展趋势，不断开辟新合作领域和项目，综合项目内容和体量以及各企业特点，探讨出合理建设模式，及时向企业介绍国内有关政策导向，鼓励企业开拓创新，为企业参与项目、开创适合塔国情的建设模式做好服务和信息保障。

中国香港地区

一、宏观环境

2019 年是香港经济经历“内外交困”的一年。随着全球经济增长放缓，中美贸易摩擦升温，2019 年上半年香港经济延续由 2018 年下半年开始出现的放缓情况，GDP 同比仅增长 0.6%。下半年开始的反修例运动引发暴力游行示威活动严重打击经济气氛，经济急剧转差，第三季及第四季 GDP 分别大幅下降 2.8% 及 2.9%。香港 2019 年全年 GDP 下降 1.2%，是自 2009 年以来首次下跌。尤其自 2019 年 6 月以来爆发的大规模暴力游行示威活动，据警方公布，2019 年全年共发生 59225 宗罪案，较 2018 年大幅增加 5000 宗。连续多月的暴力事件使香港经济面对史无前例的重大挑战。访港旅客人次及零售销售额下滑，营商气氛低迷，部分行业的经营情况更是有记录以来最恶劣境况，经济下行对劳工市场的影响也逐渐浮现，大大损害了香港作为亚洲金融中心原有的安全及法治形象和良好的营商环境，严重打击了投资和消费信心。

表面上看，香港经济陷入困局是由于反修例风波引发的暴力活动冲击和外部市场环境恶化所致，更深层次上，由于港经济长期积累的产业结构固化和利益格局固化、创新创业动力不足、经济发展缺乏亮点和新增长点、土地房屋问题突出、贫富差距不断扩大，社会上升通道严重阻塞等问题矛盾，造成香港经济社会长期积累的深层次矛盾爆发。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

2019 年度香港建筑市场进入下行趋势，政府大型基建工程减少，房屋署、建筑署推出工程速度也在逐渐下降，私人住宅、商业等工程较往年同期相比也明显减少；与此同时，各大型基建项目陆续完工，大量产能涌入市场，竞争加剧，对新增项目的利润情况造成了较大的影响。

香港特区政府统计处数据显示，2019 年以名义计算主要承建商完成的建造工程总值 1342 亿元，比 2018 年下降 7.1%，其中公营地盘同比下降 18.3%，私人地盘同比下降 4.3%，非地盘同比下降 0.8%。

香港建筑工程市场已形成了高度专业化的分工，大致分为三类，包括：楼宇（涵盖住宅、商业、工业/仓储/服务）、结构及设施（涵盖运输、其他公共设施、环境、运动及康乐）、非地盘工程（涵盖装修、保养及维修等）。

从工程行业管理归口来分，大体分为政府公共工程和私人工程，前者以香港特区政府为业主，由各个不同部门负责工程从前期调研、设计、招标、管理到运营维护的全过程，后者业主为私人机构，其工程监管由香港特区政府屋宇署负责，其相关法律和规程需遵照屋宇署有关法律和规定进行。

（二）相关管理规定

若承建政府工程，承建商必须向发展局申请并取得相应牌照方能够资格参与投标和承建。政府工程牌

照划分为5个类别(建筑工程、海港工程、道路与渠务、地盘平整、水务),每个类别发放甲、乙、丙级别牌照,丙级为最高,分别可承接不超过1亿港元(以下同为港元)、不超过3亿港元和可以超过3亿港元的工程合约金额。若承接私人工程,承建商要满足屋宇署有关“注册小型工程承建商(私人或公司)”的要求并取得相应资格。

(三) 相关发展规划

从土地和房屋供应方面看,特区政府在2018年宣布一系列措施增加土地供应,提出了包括明日大屿愿景、发展棕地、土地共享和活化工厦几项计划。综合政府卖地、铁路物业发展项目、市区重建局项目,以及私人发展和重建项目来看,2019至2020年度的私人房屋土地总供应量预计可供兴建约15500个单位。

从土木基建方面看,“明日大屿愿景”研究在交椅洲和喜灵洲附近分阶段填海,建造共约1700公顷的多个人工岛。通过填海所得的土地储备,可规划用作兴建26至40万个住宅单位,供70万至110万人口居住,其中七成为公营房屋。根据政府发展“机场城市”及第三个核心商业区的规划,相信未来基建工程数量可保持稳定,加上粤港澳大湾区发展计划,有望进一步扩大市场容量。

但由于目前疫情发展和经济形势的不确定性,建筑相关市场前景尚需要持续观望。

三、我国企业业务情况

根据香港特区政府发展局公布的“认可公共工程承建商名册”,目前香港共有约293家注册承建商,其中中资承建商14家,占5%。这14家中资承建商均分别拥有不同类别的丙级牌照(最高级别),在

所有持不同类别丙级牌照的117家承建商占12%。其中,5类工程均持有丙级牌照的承建商共有14家,中资承建商为4家,占29%,为中国港湾工程有限公司、中国水利电力对外有限公司、中国路桥工程有限责任公司、中国建筑工程(香港)有限公司。

目前,中资承建商在建的最大单一项目是“香港振华-中国交建-中交疏浚”联营体(振华公司是中国交通建设集团旗下中国港湾工程有限责任公司在香港设立的代表公司)于2016年承包的香港国际机场第三跑道项目3206标段工程项目,项目合同额152亿元,总合同工期58个月。因香港国际机场管理局为政府参股的半私人机构,因此该工程非政府工程,属于私人工程。

四、业务发展前景和工作建议

(一) 发展机遇

在受到政治环境和新冠肺炎疫情影响下,建筑业展望未来市场前景并不乐观,但认为特区政府为拉动经济增长、促进民生发展,将维持土地供应水平,持续推出民生类的基础设施工程,并不断增加以公营房屋为主的房屋供应。因此,从中短期来看,香港的建筑市场虽然步入了低速发展区,从长期来看,香港建筑行业前景依然有向好趋势。

(二) 主要困难和障碍

据向香港中国企业协会建筑行业委员会了解,近期香港建筑市场面临的主要问题如下:

1. 工程政治化倾向日趋严重。比如一些工程项目问题,被媒体广泛报导、大肆渲染,甚至无中生有、歪曲事实,导致建筑行业饱受社会质疑。此类情况在2019年6月反修例运动后更为明显,尤其是政府工

程受到立法会进度拖沓等多个原因，普遍较原计划滞后，部分项目迟迟无法批出预算，影响了工程进度。

2. 大型项目推出阻力大。对于基建公司来说，人员设备的运行成本高，若没有大型项目为依托，公司的资金压力较大。近期疫情影响下，已经进一步出现了项目招投标进程滞后的现象，加上政府预计的2020年财政预计继续赤字且牵涉亏损金额可能会是历年最高，市场前景不乐观。

3. 恶性竞争带来市场隐患。因资金压力等造成

建筑市场恶性竞争日趋现显，对市场整体健康发展不利，业主和承包商倾向以不合理低价中标，既增加了工程实施的风险，也增加了业主管理风险，为工程项目正常运营埋下隐患。

4. 劳动力老化日益显现。根据特区政府发展局统计，在2010年至2018年期间，建造业技术工人的年龄中位数从48.2上升至51.4，远高于整体劳动人口的年龄中位数，劳动力的日益高龄化对人工效率、分判成本、安全管理等方面都带来了较大的挑战。

蒙古国

一、宏观环境

2019 年，蒙古国政局总体稳定。呼日勒苏赫政府在加快市场经济发展、提高财政收入、加强基础设施建设、治理乌兰巴托空气污染等方面取得一定成绩，获得一定民意支持。同时，蒙古国也经历了较多突发事件，主要包括反洗钱金融行动特别工作组（FATF）将蒙古国列入灰名单，国际货币基金组织要求蒙古国多家商业银行补充资本金并对资金来源进行审核，蒙古国政府加强矿业行业整治，蒙古国资本银行破产、蒙古国政府与力拓集团（OT 矿实际控制者）纠纷升级等。总体来看，2019 年蒙古国经济成功抵御了各类突发事件的影响，继续保持稳中向好的发展态势，但部分经济发展指标增速有所放缓。一是 GDP 保持平稳增长，增速较上年同期略有放缓。2019 年，蒙古国 GDP 增长率为 6.3%，同比下降 0.6%。二是工业总产值增速下降较多。2019 年，蒙古国工业总产值增幅为 11.2%，增速比上年同期下降 9.8%。三是进出口贸易保持平稳增长，贸易顺差进一步扩大，增速进一步趋缓。四是政府财政赤字大幅增加。2019 年蒙古国财政赤字约 2.3 亿美元，比上年同期增加约 2.71 亿美元。五是图格里克继续贬值。2019 年 12 月，蒙古国央行公布的图格里克对美元汇率为 2727.34，较上年同期贬值 3.4%。六是外汇储备较 2018 年末大幅增加。2019 年 12 月，蒙古国外汇储备达到 43.48 亿美元，较 2018 年 12 月增加 7.99 亿美元，增幅 6.47%。

未来一段时期，蒙古国经济发展仍面临较大不确定性，主要有以下几方面因素可能会对经济发展产生不利影响。一是 2020 年 6 月计划举行蒙古国家大呼

拉尔选举，产生新一届政府，新政府政治经济政策是否具有延续性，将对经济发展产生较大影响。二是受全球新冠肺炎疫情影响，蒙古国各行各业均遭受不同程度打击，出现较大损失和裁员，出口额大幅减少，多年来首次出现贸易逆差。亚行和世行分别预测，2020 年蒙古国经济增长将降至 2.1% 和 1%-2.4%。三是 FATF 灰名单事件影响持续发酵，部分蒙古国主要商业银行国际汇款业务影响已经产生，预计后续可能对外商直接投资、进出口贸易及经济发展带来负面影响。四是 2020 年蒙古国需要偿还的外债本息金额合计约 68 亿美元。截至 2019 年底，蒙古国外汇储备约 43 亿美元，外汇储备不足以偿还到期债务，面临较高债务违约风险。同时，近年来蒙古国财政常年赤字或略有盈余，在偿债方面基本起不到正面作用。五是国际矿产品价格经历了连续几年的上涨后面临回调风险，同时受全球新冠肺炎影响，世界矿产品需求下降，如蒙古国的煤、铜、铁矿石等矿产品价格不断下跌，将对蒙古国经济发展产生很大不利影响。六是 OT 矿项目作为蒙古国最大的外商投资项目，其产生的外汇收入是蒙古国出口贸易收入的重要来源。如蒙古国政府不能妥善处理与力拓集团的纠纷，将会对蒙古国出口贸易带来负面影响，并可能挫伤外国投资者投资蒙古国的信心，从而对未来经济发展产生负面影响。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 建设资金主要来源

蒙方自筹资金项目，多以本国招投标为主，工程项目规模较小，项目资金由国家预算审批，币种为当地币，招标对象多以本国建筑企业为主。由于本国企业没有施工能力，常分包给中国公司。存在的问题主要是汇率损失严重，资金支付不及时。

国际金融机构出资的项目，多以国际招标为主，门槛较高，蒙古国本国企业不易参与，中资企业参与较多。

非政府项目多以双方互信为主，基本不采取公开招标。

2. 项目建设主要方式

蒙古国承包工程市场目前处于转型期，BOT、PPP 等新兴模式承包工程项目已有少数成功案例，但受制于相关法律体系的不完备，很多承包工程企业出于风险控制的考量，仍然偏重以 EPC+M 或 EPC+F 的模式参与本地项目。当然，随着蒙古国经济发展逐渐回暖以及市场开放程度逐渐提高，外商投资者对于参与蒙古国承包工程项目的兴趣也在逐渐提高，上下游产业链之间的联系也更为密切，进而促使承包工程企业实现上下游产业链的整合，化解项目推进过程中的各类复杂问题，实现利润最大化。比如，承包工程企业可以通过股权投资进入利润率较高的设计、特许经营、投融资市场。此外，承包工程企业还可以通过转分包模式将利润率相对较低的施工环节转移给处于市场拓展阶段的分包商，既可以实现自身利益最大化，也帮助新企业打开市场，实现共赢。

商业银行在蒙古国承包工程行业里的业务机会主要集中在以下几类：EPC、BT、BOT、PPP、BOO 模式项下的各类基础设施建设项目融资、出口买方信贷、转贷以及资本市场发债等；投标保函、预付款保函、履约保函、质量保函等保函类产品；涉及设备采购、建材采购等的贸易融资。这其中第一类项目是国际大型商业银行在蒙古国市场争夺的重点。

蒙古国承包工程行业的市场机会较多，但需仔细评估项目承建的可行性，尤其是重点关注项目可研情况、业主整体负债情况、现金流情况、股东情况等财务基本信息。同时，对于 BOT、BT、PPP、EPC 等模式的项目来讲，项目资产所产生的产品销售收入或政府财政还款是项目现金流的第一来源，因此也应当审慎评估项目现金流的稳定程度，是否影响工程款的回收。

（二）发展规划

1. 乌兰巴托市政工程项目

根据蒙古国大呼拉尔决议，《乌兰巴托市 2020-2030 年市政规划》已正式获批。该规划主要包括乌兰巴托市 2020 年综合规划以及 2030 年全面实施方案，旨在强化乌兰巴托市的首都职能，同时保留传统游牧文化，将乌兰巴托市打造成一个适宜居住、技术领先、具有全球竞争力的综合智能城市。蒙政府为实现上述目标，将主要在以下几个方面开展工作：通过行政区划重组，减少城市人口集中度过高的情况；土地资源的重新规划；改善道路及公共交通网络；进一步完善现有社会经济基础设施体系；分阶段执行蒙古国地区改造项目；改善市政公共设施及通信网络；建立可持续的环境管理体系。规划的基础是基于蒙古国人口持续向乌兰巴托市迁徙。持续增长的人口也将相应带来需求以及社会问题。满足居民在社会、经济、生活、人文等方面需求的同时，全面舒缓持续增加的人口所带来的环保、交通问题。

根据乌兰巴托市政府的规划，乌兰巴托市常住人口在 2030 年将达到 180 万人。为缓解乌兰巴托市居住密度过高的现象，市政府在 2014 年就已制订出《乌兰巴托市 2030 年去中心化城市发展规划》。在该规划中，乌兰巴托市将成吉思汗广场定义为中央商业区核心，即以成吉思汗广场为中心在四周聚集各类政府机构、公共服务设施、金融机构和企业实体等。同

时，居民区将整体外迁，并以 Yarmag 为住宅区中心并辅以 New City、Sonsgolon、Bayankhoshuu、Amgalan 等 6 个卫星城，进而缓解现有格局下乌兰巴托市中心地区人口过于稠密的现象，减少交通堵塞、环境污染等问题。上述规划的核心是蒙古国政府近几年积极推进的“乌兰巴托市蒙古国包地区改造升级计划”。乌兰巴托市蒙古国包地区发展规划局针对“乌兰巴托市蒙古国包地区改造升级计划”共包括 7 大类项目：土地资源规划、地区住宅升级改造或新建、甘丹寺文化区域的蒙古国包改造、基础设施中心建设、清洁能源配套建设项目、绿色建筑项目、房屋维修。

此外，在公共交通方面，乌兰巴托市未来将实现主城区与卫星城之间的全面交通网络，共包括 9 条南北向主干道路、6 条东西向主干道路以及 4 条环线道路。公路总距离约为 1605.7 公里，其中 1204 公里道路为规划期内新建道路。同时，乌兰巴托市道路网络也将与泛亚 3 号公路相通。在市政公共设施方面，乌兰巴托市常住人口的不增长将整体上拉动本地就业，同时提高在教育、娱乐、医疗等领域的消费支出。根据乌兰巴托市的整体规划，学校、幼儿园、医院在 2020-2030 年期间均有大量需求。

2. 蒙古国公路网项目

近几年，蒙古国政府财政赤字压力较大，对公路项目的财政预算拨付较为有限，因此公路项目更多将采用 BT 模式，这也对承包商资金实力、融资实力提出了更高的要求。这也直接导致蒙古国新增已验收公

路里程数逐年递减。此外，由于蒙古国天气因素导致的较高维护成本，柔性路面在蒙古国的使用也逐渐减少。

根据亚洲开发银行报告数据，蒙古国公路行业发展的基本纲领为 2004 年亚行协助蒙古国政府制定的《千年道路发展项目》（Millennium Road Project，以下简称“MRP 项目”）。MRP 项目的核心内容主要包括：一是国际公路网络通道的建设，即 Altanbulag - Ulaanbaatar - Choyr - Zamyn Uud 南北向出口通道（泛亚公路 3 号线与 CAREC 4b 线）与东西向出口通道（泛亚公路 4 号线与 CAREC 4a 线）；二是蒙古国千年道路网络建设，即在上述国际公路网络主干道的基础上，修建与其相对平行的部分道路网络；三是实现各省会城市间的公路直连。

MRP 项目预计在 2021 年实现蒙古国铺面道路里程数 11000 公里，投资总额大约为 19 亿美元。公路建设项目及维修项目的资金来源主要包括：政府财政预算拨款、蒙古国家开发银行、国际多边组织低息贷款、政府开发机构优惠 / 援助贷款、民营企业特许经营权自筹资金。项目位置主要集中在西部省份、矿区沿线、口岸沿线等。其中，亚洲开发银行对蒙古国公路项目提供了约 7208 万美元的优惠贷款支持，主要帮助蒙古国西部偏远城市建设与口岸、省会城市连接的铺面道路。目前，蒙古国主要公路项目建设进展情况见表 20-1。

表 20-1 蒙古国主要公路项目进展情况表

序号	项目路段	项目距离 (单位: 公里)	资金来源	项目状态	备注
1	Murun - Tarialan	165.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0902
2	Unt - Tarialan	88.0	境外融资	已完工	A0902
3	Chinggis - Choibalsan	50.0	政府财政预算	已完工	A0502
4	Chinggis - Choibalsan	237.0	蒙古国家开发银行	部分路段完工	A0502

序号	项目路段	项目距离 (单位: 公里)	资金来源	项目状态	备注
5	Choir – Sainshand	176.4	境外融资	已完工	A0102
6	Sainshand – Zamyin Uud	124.0	境外融资	已完工	A0103
7	Ulaanbaatar – Mandalgovi	104.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0201
8	Mandalgovi – Dalanzadgad	296.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0202
9	Arvaikheer – Bayankhongor	107.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0302
10	Ulgii – Tsagaannur	40.0	政府财政预算	部分路段完工	A0306
11	Ulaangom – Naranbulag	90.0	蒙古国家开发银行	已完工	A1701 – A18
12	Ulaangom – Khyargas	100.0	蒙古国家开发银行	未开始	A1702
13	Uliastai – Tosontsengel	67.0	蒙古国家开发银行	已完成 56.6%	A1102
14	Ulgii – Khashbat	60.0	境外融资	已完工	A0305
15	Myangad – Sarkharkhan	20.0	政府财政预算	已完工	A1701
16	Mankhan – Khovd	85.3	境外融资	已完工	A0304
17	Temeen Khuzu – Baga Ulaan Davaa	110.8	境外融资	未开始	A14
18	Mankhan – Darvi	100.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0304
19	Uliastai – Donoin Khundii	29.5	政府财政预算	未开始	N/A
20	Sainshand – Khamriin Khiid	42.0	政府财政预算	已完工	矿区公路
21	Nalaikh – Zuunmod	25.0	政府财政预算	已完工	A0301
22	Bulgan – Uyench – Khovd	60.0	政府财政预算	已完工	A0304 – A14
23	Altai – Darvi	263.0	境外融资	已完工	A0304
24	Baidragiin Guur – Altai	127.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0303
25	Bayankhongor – Baidragiin Guur	129.5	蒙古国家开发银行	部分路段完工	A0303
26	Tsashir – Tosontsengel	127.0	蒙古国家开发银行	完成 98%	A0603
27	Khankh – Mond	23.0	政府财政预算	完成 86%	A1101
28	Khalzanburgedei – Solongotiin Davaa	100.0	蒙古国家开发银行	已完工	A0603
29	Munkhaan – Baruun Urt	177.9	蒙古国家开发银行	已完工	A2001
30	Tsagaannuur – Ulaanbaishint	25.0	蒙古国家开发银行	未开始	A0306
31	Khovd – Ulaangom	163.0	蒙古国家开发银行	未开始	A1701
32	Songino – Khyargas	172.0	蒙古国家开发银行	完成 80%	A1702

序号	项目路段	项目距离 (单位: 公里)	资金来源	项目状态	备注
33	Tosontsengel – Numrug	167.0	蒙古国家开发银行	完成 16%	A0603 – A0604
34	Khovd – Khashbat	163.9	境外融资	已完工	A0305
35	Baga Ulaan Davaa – Mankhan	103.3	境外融资	未开始	N/A
36	Uliastai – Durvuljin Sarkhairkhan	273.2	政府财政预算	未开始	N/A
37	Uliastai – Altai	139.0	蒙古国家开发银行	未开始	A1103
38	Ugiinur – Battsengel – Ikh Tamir	104.0	蒙古国家开发银行	未开始	A27
39	Dashinchilen – Bulgan	121.0	蒙古国家开发银行	部分路段完工	A0901
40	Baruun Urt – Bichigt	277.3	蒙古国家开发银行	未开始	A2002
41	Dalanzadgad – Tavan Tolgoi – Oyu Tolgoi	251.0	蒙古国家开发银行	部分路段完工	A0202

资料来源：蒙古国道路交通部、DBM、亚洲开发银行

根据《蒙古国 2016-2020 年发展纲要》第二章第 107 条规划，在未来 5 年内，蒙古国将继续在现有公路网络的基础上，进一步增加铺面道路里程数，完善 MRP 项目整体网络的搭建，包括加快建设省会城市间公路连通以及东西向公路网络的建设。因此，承包工程企业可重点关注表 20-1 内未完工的相关公路项目，其中对于连通省会城市、边境口岸城市、矿区、农产品生产地区、文化旅游景点等的公路项目可作重点关注。此外，在《纲要》第二章第 121 条规划中，蒙古国政府也重点强调应采取措施加强现有道路的维护工作，通过逐步融资，进而提升道路整体质量。从该条规划中也可以看出，蒙古国政府目前在道路维修、养护领域存在较大需求，对于相关设备供应商、建材供应商等机构存在一定业务机会。

3. 蒙古国铁路网项目

根据蒙古国交通运输部数据显示，蒙古国铁路总里程数约为 1908 公里，均使用俄罗斯 1520 毫米宽轨轨距标准。目前，主要铁路线为泛亚铁路线（Trans Eurasia Railway）蒙古国段，即北京至俄罗斯铁路段从俄蒙边境的苏赫巴托市，途径达尔

汗市、乌兰巴托市、乔伊尔市、赛音山达市，抵达中蒙边境的扎门乌德市。沿途支线包括 Tumurtei – Sukhbaatar, Erdenet – Darkhan, Bor Undur – Airag，主要作用为帮助 Tumurtei 铁矿、Erdenet 铜矿以及 Bor Undur 萤石矿矿产品出口。此外，蒙古国还有一条自乔巴山市至俄蒙远东地区口岸 Ereentsav 市的铁路，该铁路也接入到跨西伯利亚铁路纵贯线（Trans-Siberian Railway）中。

蒙古国铁路网络建设整体较为迟缓。一方面，政治因素左右市场决策。南向铁路项目是关乎蒙古国经济发展的重要项目。该铁路项目与 Tavan Tolgoi 煤矿项目西片区开发权密切相关。中国神华集团先后两次组成联合体投标，最终均因复杂的政治原因而失败。2013 年，韩国 Samsung C & T 公司与蒙古国政府签署针对南向铁路的相关协议，后也未能有实质进展。另一方面，项目融资的整体架构始终未能确定。根据蒙古国铁路公司（Mongol Tumor Zam LLC，以下简称“MTZ”）的计划，蒙古国铁路项目股权结构将采用 MTZ 与境外投资者成立联合体项目公司的运作，类似 BOT、PPP 模式。但这些模式目前仍

未得到投资者的认同，主要制约因素包括：1）股权比例尚未达成一致；2）铁路运营权、技术维护等经营过程中的权利义务不明确；3）政府在项目中所能提供的担保措施不明确等。

蒙古国铁路网络规划分为三个阶段，总计投资金额约为 80 亿美元。第一阶段：连接东部乔巴山与南戈壁主要工业、矿业城市。路线主要包括：Dalanzadgad - Tavan Tolgoi - Sainshand - Choibalsan。第二阶段：连接口岸与矿区。路线主要包括：Tavan Tolgoi - Gashunsukhait, Khuut - Bichigt, Choibalsan - Arshan, Shiveekhuren - Sekhe, Zuunbayan - Khangai。第三阶段，连接西部省会城市与西部口岸城市。路线主要包括：Ulaangom - Uliastai - Altai - Nariin Sukhait - Dalanzadgad, Altai - Bulgan, Altai - Burgastai, Ulaangom - Tsagaan Tolgoi, Ulaangom - Tsagaannuur。此外，目前蒙古国 Aspire Mining Corp. 也在修建自 Erdenet 为起点，途径 Ovoot 及俄蒙口岸城市 Arts Suuri，进而延伸至俄罗斯图瓦共和国首府克孜勒（Kyzyl）的西北向铁路线。该条铁路线全长 547 公里，建成后将极大便利 Aspire Mining 所持有的 Ovoot 焦煤矿产品向俄罗斯进行出口。

根据《蒙古国 2016-2020 年发展纲要》第二章第 108-112 条规划具体内容，未来五年内，蒙古国将主要以上述第二阶段的口岸铁路建设为主，力图与我国内蒙古自治区的策克口岸、甘其毛都口岸、满都拉口岸以及珠恩嘎达布旗口岸（东乌旗口岸）连通，从而分别与我国境内的临策铁路（巴彦淖尔市临河区 - 策克口岸）、甘泉铁路（甘其毛都口岸 - 包头市万水泉南）、包满铁路（包头 - 满都拉口岸）以及巴新铁路（阜新 - 锡林郭勒盟巴彦乌拉）、巴珠铁路（锡林郭勒盟巴彦乌拉 - 珠恩嘎达布旗口岸）相接，从而实现蒙古国矿产品可直接向我国西北地区、东北地区纵深出口。

4. 蒙古国电力市场项目

蒙古国电力供应主要由中部、西部、东部区的电力系统组成，截至 2018 年，全国 21 个省、318 个苏木已接入中央电力系统，其中 15 个苏木是由新能源和其他混合能源提供电力。全国现有电力装机容量为 1130MW，仅有 900MW 能够有效利用。2018 年，蒙古国全年生产电力 6535.3 兆千瓦时，同比增长 8.43%；生产热力 1250.48 万 Gcal，同比增长 10.7%。

蒙古国虽然煤炭资源储量丰富，但国内电力基础设施建设和配套较为落后，目前仍不能满足电力自给自足，部分电力需从俄罗斯和中国进口。2018 年蒙古国共进口电力 1665.7 兆千瓦时，同比增长 5.80%。

在世界银行和荷兰政府的支持下，蒙古国政府从 2000 年开始在牧区推行“10 万个太阳能蒙古国包”供电方案，目前包括 30 个县中超过 50 万的人口（包括蒙古国一半的农村人口和 70% 的牧民）用上了太阳能电力。

五大电力系统基础设施主要包括 7 个热电站（乌兰巴托市第 2 电站、第 3 电站、第 4 电站、达尔汗热电厂、额尔登特热电厂、乔巴山热电厂、Dalanzadgad 热电厂）、1 个火电站（Ukhuaa Khudag 燃煤电站）、2 个水电站（Durgun 水电站、Taishir 水电站）、2 个风力发电厂（Saikhit 风电站、Tsetseii 风电站）、电网体系外发电网络、区域内小型柴油发电网络以及 9 个输电网络系统。

发电资源类型方面，热电站 / 火电站发电占比约为 88%，水电站发电占比约为 2%，风电 / 太阳能发电占比约为 6%，柴油发电占比约为 2%。

电力消费方面，随着采矿业发展迅速，电力需求整体呈上升态势。2017 年，蒙古国电力消费总量 6449.7 兆瓦时，同比增加 8.42%。其中，工业与建筑业消费 4003 兆瓦时，占总消费量的 62%。家庭使用 1546.7 兆瓦时，占比 23.98%。生产传输中损

失 875.3 兆瓦时，占比 13.57%。生产传输中损失占比相对较大，这与设备老化、技术落后、资源效率利用不足等因素有关。

根据蒙古国能源部的预测，到 2030 年，全国装

机容量需求量预计为 3080MW。其中，矿区装机容量需求量约为 1040MW。按照当前装机容量，实际电力使用缺口约为 1950MW。目前，蒙古国已批复的且短期内将重点推进的各类电站项目见表 20-2。

表 20-2 蒙古国部分电站项目基本信息表

序号	电站项目	类型	拟装机容量 (单位: 兆瓦)	项目参与方	拟运营模式	项目状态
1	乌兰巴托第五电站	火电	450	Engie Group、Sujitz Corp.、POSCO、Newcom	BOT	合同谈判
2	巴格诺尔电站	火电	700	中核第二二建设有限公司、能建广东院	BOT	合同谈判
3	布罗巨特煤电一体化	火电	600	电建集团海外投资有限公司	IPP	合同谈判
4	塔温陶勒盖电站	火电	450	Marubeni、MCS Energy	BOT	已签署 MOU
5	额根河电站	水电	315	葛洲坝	EPC	暂停
6	Salkhit 电站	风电	50	GE、Newcom	IPP	已建成
7	赛因山达电站	风电	55	Engie Group、Ferrosstaal、Vestas、CMEC (EPC)	IPP	施工进行
8	Tsetsii 电站	风电	50	Newcom、软银	IPP	已建成
9	达尔汗电站	光伏	10	Sharp、Shigemitsu Shoji、Solar Power International	IPP	已建成
10	Telmen 电站	火电	100	Yuanda Group、New Asia Mining Group	BOT	施工进行
11	Dornod 电站扩容	火电	100	N/A	BOT	前期跟进
12	Chandgana 电站	火电	600	山东电建	EPC	已签署 MOU
13	Tevshiin Gobi 电站	火电	600	国家电力投资集团公司	EPC	已签署 MOU
14	乔伊尔电站扩容	火电	200	N/A	EPC	前期规划
15	Tavaltain Havstal 电站	水电	88.7	N/A	BOT	前期规划
16	Khovd Irver 电站	水电	64	N/A	BOT	前期规划

资料来源：蒙古国能源部

此外，蒙古国能源部目前也急需对现有输变电网络设施、线路进行改造升级。根据公开信息显示，

蒙古国能源部拟对 9 条输电线路以及其变电站设施的建设项目进行公开招标，相关信息如表 20-3。

表 20-3 蒙古国主要输变电项目基本情况表

序号	输变电项目	容量 (单位: 千伏)	线路距离 (单位: 公里)	拟运营模式	融资金额 (单位: 百万美元)
1	Baganuur – Choir	450	178	BT	39.1
2	Ulaanbaatar – Mandalgovi[]	330	260	BT	87.7
3	Baganuur – Chinggis	220	202.4	BT	53.3
4	Chinggis – Choibalsan	220	317	BT	72.1
5	Baganuur – Ulaanbaatar	N/A	157	BT	43.1
6	Choir – Sainshand	220	216	BT	54.5
7	Oyu Tolgoi – Tsagaan Suvraga	220	160	BT	45.9
8	Mandalgovi – Arvaikheer	220	280	BT	66.3
9	Nariin Sukhait – Tavan Tolgoi	220	360	BT	82.9

资料来源：蒙古国能源部

根据《蒙古国 2016-2020 年发展纲要》第二章第 97-103 条规划具体内容，未来五年内，蒙古国政府重点发展的电站项目主要包括：1）热电厂扩容项目，如 Dornod TPP（即 Choibalsan 电站项目）、乌兰巴托市第三电厂扩容等；2）便利矿产品生产及出口的燃煤电站项目及其输变电网络的搭建，如 Tavan Tolgoi Power Plant（TTPP）、Shivee Ovoo 电站项目（国家电网参与）及 Teyvshin Gobi 电站项目等；3）大力发展清洁能源项目，力争实现额根河水电站项目开工；4）省级发电站、输变电网络的升级改造。

总体看，蒙古国电力市场受制于国家经济体量、人口等因素，其本国电力需求相对较为有限。这也促使蒙古国政府在尽可能满足工业、居民用电的基础上，充分考虑碳排放较低、二氧化碳排放较低的清洁能源项目。根据蒙古国能源部制订的《2015-2030 年能源政策纲要》，蒙古国计划在未来 15 年内分两期大力发展清洁能源。第一阶段，截至 2023 年，清洁能源的总装机容量应较现有容量增长 1 倍且水电应达

到全国总装机容量 10%。第二阶段，截至 2030 年，实现清洁能源总装机容量占比达到 30% 水平。蒙古国政府发展清洁能源主要有以下优势：一方面，这些项目可以充分利用蒙古国丰富的风力资源、太阳能资源，减少对项目所在地资源的污染。另一方面，目前已经完成融资的项目中多数为清洁能源项目，西方金融机构对于在发展中国家开拓清洁能源市场有很浓厚的兴趣，其融资架构的设置较燃煤电站项目也更为灵活，从而进一步减少政府或有负债规模，缓解其财政压力。从目前的趋势来看，清洁能源项目的推进难度相较燃煤电站要更小一些。蒙古国政府在政策的倾斜力度上也有所不同。

（三）相关管理规定

蒙古国的一般市场准入法律法规主要有《公司法》、《国家注册登记法》等。《公司法》于 1991 年 7 月 1 日生效，其宗旨在于协调蒙古国境内企业的设立、登记、终止、撤销，以及企业领导机构及成

员等权利、义务、责任关系。《国家注册登记法》旨在调整统一的国家注册登记有关的关系。国家统一的注册登记事项包括公民户籍登记、法人注册登记和产权国家登记三项。其中，与公民权利义务的产生、变更、终止有关的法律登记工作由国家公民户籍登记部门负责，与法人权利义务的产生、变更、终止有关的法律注册登记工作由国家法人注册部门负责，对存在于蒙古国境内的财产（不分所有权形式及所有人的所属管辖）权利义务的产生、变更、终止有关的法律登记工作由国家资产登记部门负责。

蒙古国与投资合作相关的主要法律有《投资法》、《公司法》、《海关法》、《矿产法》等。其中，《投资法》于 2013 年 11 月 1 日正式实施，包括总则、投资权益基本保障、投资有关国家机关的权力、对投资的扶持、稳定投资环境、外国国有资产法人的投资等。主管外国投资事务的国家行政机关是外国投资局。根据该法，除蒙古国法律法规禁止从事的生产和服务行业以外，都允许外商投资。蒙古国法律明确禁止的行业是麻醉品、鸦片和枪支武器生产等，除此之外没有其他禁止投资的行业。《公司法》主要协调在蒙古国境内企业的有关设立、登记、终止活动、撤销，以及企业领导机构、成员、权利、义务、责任等关系。《矿产法》于 2006 年 7 月 8 日通过，是目前蒙古国矿业管理主要法律，适用于除水、石油、天然气以外的其他矿产资源勘查勘探、开采关系的协调。该法规定蒙古国对矿产资源的勘探、开发实行特别许可制度，分别为勘探特别许可和开采特别许可。特别许可的授予遵循先申请原则。如存在多个申请人，颁发给最先提出申请且符合要求的法人。环境保护方面，进行勘探和开采活动前，须先取得自然环境机关书面批准。2014 年 4 月，蒙古国矿产部向大呼拉尔主席提交了《矿产法》修订草案。《矿产法》修订草案主要包括两方面修改内容，一是恢复发放新勘探特别许可证，解决矿证转让活动混乱的现象；二是营造健全、

长期、稳定的矿产领域投资开发法律环境。

与当地成分有关的法律法规主要有《企业许可证法》《经营特别许可法》以及各类矿藏法律。其中，《经营特别许可法》主要规定了蒙古国企业在从事可能对公共利益、人身健康、自然环境以及国家安全造成损害的某些行业（业务）时，需要取得行政许可。该法第 15 条列举了需要取得行政许可的行业（业务）清单。《企业许可证法》是关于高科技企业在保证公共利益、公民健康、公共环境、国家安全的前提下获得许可证的有关法律，主要规定非自然方面的企业生产许可，包括企业许可证的颁发、保留、废除等相关内容。此外，有关土地、自然的许可证，则由有关土地、地表、专业自然保护区、自然植物、打猎、动物、森林、水资源、稀有动物的法律及有关上述资源的出口和关于矿藏法律来协调。

（四）主要风险

1. 政治风险。蒙古国政局不稳，政府人员更迭较为频繁。2016 年 6 月，人民党以压倒性优势击败民主党获得执政党资格，但在 2017 年 7 月，民主党总统候选人巴特图勒嘎胜选，2017 年 9 月，大呼拉尔又以渎职腐败等罪名投票罢免了额尔登巴特总理及其内阁。当前，蒙古国执政当局相对稳定，蒙古国人民党占议会 64 席（共 76 席），在议会中拥有绝对话语权，权利集中度相对较高。但 2020 年面临议会选举，各方势力角逐，内部竞争的紧张气氛仍在发酵。中国企业在蒙古国的经营活动、投资活动依然遇到较大的阻力。此外，排华情绪始终被一些别有用心政客所掌握，随时都会成为其笼络选票的手段。在大选这样的敏感时期，这种情绪随时都会被放大，危及中国企业在蒙的投资经营活动，乃至影响企业形象。

2. 经济风险。蒙古国经济自 2013 年陷入低迷，中小企业大量倒闭，商业银行利润增速放缓，不良率

高企，房地产市场有效需求不足。国际货币基金组织在 2017 年初通过 55 亿美元一揽子援助计划，帮助蒙古国缓解经济压力，稳定汇率，恢复投资者信心，也取得了阶段性成果。2017 年，国际三大评级机构纷纷上调蒙古国主权评级，也基于蒙古国能够贯彻落实 IMF 援助计划中各项改革措施。同时，大宗商品价格的回暖也进一步帮助蒙古国经济摆脱困境。虽然蒙古国经济取得了阶段性发展，但需要注意的是，国际大宗商品价格已连续两年实现大幅增长。同时，美元持续走强、中美贸易战、美国对伊朗制裁等均将对大宗商品价格增长的持续性产生不利影响。2018 年，铜、铁矿石、黄金等大宗商品已进入技术性调整，且部分矿产品调整幅度较大。由于现阶段蒙古国经济发展依然高度依赖采矿业，政府推进的“产业多元化”项目也遇到较多阻滞，在矿业出现滑坡的情况下，蒙古国经济发展的持续性有待观察。

3、安全风险。近年来，蒙古国犯罪率持续下降，社会治安水平有所上升，但是酒后及极端团体犯罪案件多发，经济较落后地区相对较差。外国人在蒙古国被打、被抢事件时有发生，偷盗案件发生更为频繁。与此同时，蒙古国人均酒精饮用量较高，因醉酒引发的社会治安问题频发。此外，由于蒙社会贫富分化愈发严重，受蒙古国经济不景气影响，年轻人就业形势严峻，引发诸多社会矛盾和问题，也直接影响到社会治安状况。蒙当地诸如“蓝色蒙古国”、“泛蒙古国运动”等排华组织，经常进行针对中国公民和中资企业的盗窃和抢劫活动。

4、汇兑风险。考虑到投资政策、宏观经济环境存在诸多不确定性，以及蒙古国政府规定收入及部分支付必须采用图格里克形式进行，这也导致企业将会面临极大的汇率风险。此外，项目采购、融资等一般均采用美元支付，但 PPA 收款、BT 回购款等则以图格里克进行定价，货币错配也对企业经营产生较大汇率风险。

三、我企业业务情况

经询在蒙中资企业，2019 年我无对蒙设计咨询和工程管理及相关 BOT、PPP 等投建营一体化、工程领域投资并购情况。我在蒙承包工程主要以优买和援助项目为主，此外还有我国家开发银行转贷蒙古国国家开发银行的乔巴山 50MW 电厂项目。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

近年来，蒙古国承包工程利润率收窄，投资或成承包工程企业盈利新渠道。随着承包工程项目逐渐复杂化，业主对于承包工程企业的要求已不再仅局限于单纯的 EPC 服务。

从全球整体趋势看，劳务成本、原材料成本居高不下，加上东道国业主极高的议价能力，极大压缩了承包工程利润空间。蒙古国承包工程市场也面临着企业间恶性竞争压价，政府投资项目采用最低价中标的情况。如考虑图格里克汇率风险、原材料价格波动风险等，那么在蒙盈利的承包工程企业就更是寥寥无几。在这种背景下，承包工程企业势必也将使其盈利渠道多元化，覆盖整个承包工程项目的全流程服务。在风险可控的基础上参与项目经营能够最大程度帮助承包工程企业提升项目整体利润率，减轻业主的融资杠杆压力，而获取在股权投资、红利等方面的回报。同时，蒙古国政府在国际货币基金组织一揽子援助项目框架范围内，对于大型基础设施建设项目出具主权担保已较难。财政担保也存在还款金额必须逐期纳入财政预算的融资必要性条件。法律层面的复杂情况也推动承包工程企业参与大型项目运营及投资，BOT、IPP、PPP 等模式或将成为发展趋势。

（二）主要困难和障碍

蒙古国承包工程行业在基于产业链模式下，仍具有显著的本地化市场特征：一是人力资源属地化趋势。中国劳动力成本优势降低，即使在符合蒙古国劳务配额指标的情况下，项目人力成本显著提高。同时，蒙古国劳动与社会保障部也多次强调外国企业在蒙承建项目除了经济利益外，要注重民生发展，包括项目所在地苏木的生存发展、创造就业的能力、培养优秀本地劳工的能力等。此外，由于中蒙历史缘故，承包商从中国引入低成本劳务面临蒙方严重反对。据悉，蒙古国政府计划在 2018-2020 年期间每年仅向 100 名外国公民及无国籍人士发放长期居住许可，这是蒙古国自民主化改革以来最严厉的外国劳工政策。在内外因素驱动下，承包工程企业人力资源属地化已成趋势。二是融资手段单一。蒙古国承包工程项目在融资方面相较其它发展中国家方法极为有限，这其中由中资承包商参与的项目显得尤为突出。截至目前，中资参与的大型基础设施建设项目的融资基本以优买、援助项目为主，通过商贷获批的项目屈指可数。但西方企业参与的项目的融资手段则更加丰富，除了政府层面的软贷款、ODA 之外，还包括股权投资、项目融资、出口信贷、金融机构转贷款、产业基金投资等多种资金募集方式。如 Oyu Tolgoi 铜金矿、乌兰巴托市新机场项目、赛因山达 50MW 风电项目等大型项目均受益于多元化融资方式而顺利实施。融资手段单一的背后与中资金融机构对蒙古国市场风险偏好较为保守有较大关系，中资承包商同时也对在蒙古国市场参与 BOT、BOO 等投资类项目持谨慎态度，而

亚投行、丝路基金等机构也并未明确对蒙投资的兴趣，这就造成蒙古国基建和民生项目获得商业贷款支持的概率大为降低。

（三）相关建议

虽然蒙古国近几年承包工程行业发展迅速，企业市场机会较多，但是蒙古国整体投资经营风险尚存，无论是已经在蒙古国从事多年经营的投资者，还是准备进入蒙古国投资的企业，都应将风险控制放在首位。首先要加强前期调研。企业前期调研工作应覆盖项目执行的各个层面，做好压力测试、敏感性分析，应对潜在的极端市场情况。调研的渠道不仅仅只是单纯外包给第三方机构，同时企业也要亲自走访同行业公司、商业银行、政府机构、上下游产业链关联方、律师事务所、会计师事务所等机构，多方面了解承建项目需要注意的事项，以及影响盈利的各项因素。其次要做好风险评估。风险控制需要覆盖项目的每一个环节，从招投标、工艺选取、成本核算、流程 / 工程进度管理、投融资等全方面进行审慎评估，并反复论证可行性。第三要尝试转变盈利思路。承包工程企业在 EPC 项目上面临着利润率低、主权担保获取难等现实问题，这也需要承包工程企业转变思路，在兼顾主营工程施工的基础上，逐步将资源向利润更高的咨询、设计、投资等方向转移，进一步增强中资承包工程企业的市场竞争力与盈利能力。此外，从商务层面来看，中资承包工程企业可以参考目前已成功叙作的项目的模式，探讨与欧洲、日本等在蒙已有成熟项目的外国企业开展合作。

非 洲

埃及

一、宏观环境

埃及地处亚欧非三大洲交界处，扼守“21 世纪海上丝绸之路”的战略要冲，苏伊士运河走廊是连接南海、印度洋至红海、地中海的枢纽，埃及对接“一带一路”倡议有着天然的地理优势。2014 年埃及总统塞西上台后着力恢复社会稳定，大力推行经济振兴计划，启动一系列较大规模的工程建设项目。与此同时，中埃关系迅速升温，高层互访接连不断，中埃就多个重大基础设施项目展开合作，涉及领域之广、金额之大前所未有的，为我国承包工程企业提供新的发展机遇，我国企业已在电力、房建、港口、轨道交通等多个领域取得了显著成绩。

埃及塞西政府执政以来，聚焦“改革、发展、稳定”三条主线，逐步清除 2011 年“革命”引发的动荡因素，稳定国内政治局势，打击恐怖活动，推动浮动汇率、削减补贴、开放市场、吸引外资等全方位的经济改革，取得显著成绩。

政治基本盘总体稳固，强力反恐维稳有成效。

埃及于 2019 年顺利通过修宪公投，在法律上为塞西总统任期延至 2030 年铺平道路。军队、政府、议会、宗教等政治团体与塞西保持一心并给予有力支持。反政府示威游行被迅速控制，未出现燃蔓之势，各种反对塞西的政治力量未成气候，不足以动摇塞西统治根基。总体安全形势仍不乐观，各类恐袭和未遂恐袭事件时有发生，8.5 恐袭事件渗至开罗城区，严重程度近年罕见。塞西呼吁全面抵制恐怖极端思想，多次延长全国紧急状态，保持反恐高压态势。

经济改革持续推进，国际社会普遍肯定。埃及

坚持稳步推进经济改革，国内经济宏观指标持续向好。2018/19 财年（2018 年 7 月到 2019 年 6 月）经济增长率增至 5.6%，创 11 年来新高，在新兴市场国家中表现较为突出。其中出口和投资对经济增长分别贡献 2.3 个百分点和 2.2 个百分点。2019 年 6-12 月经济增长率保持 5.6%。2019 年 9 月外债总规模 1094 亿美元，约占 GDP34%。过去 4 年间埃及外债总量增加 500 亿美元，虽总体可控但风险上升。失业率降至 7.5%，为 20 年来最低水平。2020 年 3 月，埃通胀率下降至 3.1%，为近 14 年最低，外汇储备约 400 亿美元，仍可覆盖 8 个月进口需求。埃及吸引外资能力连续三年非洲首位。埃及 2018 年吸收外资 67.88 亿美元，占非洲吸引外资总额的 14.8%。经合组织将埃国家风险评级由 6 级提升至 5 级，惠誉公司将埃及主权信用等级由 B 提升为 B+ 并保持乐观预期。

传统行业增势明显，外汇支柱持续发力。旅游、油气开采、通讯、建筑行业等埃及传统优势行业是 GDP 增速的主要动力。2019 年，埃及实现了天然气自给，分别与以色列和塞浦路斯就利用埃及天然气液化设施出口天然气达成协议，并成功实现对约旦输气，正努力将自身建设为东地中海区域能源中心。外汇支柱中旅游和运河收入实现大幅增长。2019 年埃及旅游业收入达历史最高水平（130 亿美元）；苏伊士运河收入创纪录达 63 亿美元。

二、承包工程市场发展情况

近年来，埃及政府通过接连上马大型基建项目拉

动经济发展。根据惠誉报告，埃及 2018/19 财年基建行业产值 205.6 亿美元，占 GDP 的 6%，同比增长 10.8%，惠誉预测埃基建行业在 2020-2028 年将保持年均 8.5% 以上的增长速度，基础设施建设高潮方兴未艾。

1. 电力领域

塞西总统上台后，将电力建设列为最高优先级。2017-2022 年为埃及第 8 个电力发展五年计划。

发电方面。埃及已于 2016 年底实现电力富余，暂时不考虑增加热电装机容量，主要着力于将新能源和可再生能源发电装机容量在 2022 年之前提升至 7200MW，新能源的占比从目前的 8% 提高到 20%，其中水电 6%，风电 12%，太阳能和其他 2%，新能源和可再生能源市场将涌现大量机会。埃及发展新能源具备得天独厚的优势，如广袤的荒漠、充足的光照和风能资源等，加之较高的上网电价，埃及已成为全球最热门的新能源市场之一。未来投资的重点将集中在光伏发电、光热发电和风能发电项目，以及配套产业链。

输电方面。近年来埃及输电公司加快了 500kV 输电网络的建设，2017 年共有 3 个 500kV 变电站进行了招标，2018 年共有 7 个 500kV 变电站项目进行了招标，至此，埃及输变电项目的高速建设告一个段落，2019 年埃及仅进行 1 个 500kV 变电站、4 个 220kV 变电站及多个 66kV 变电站招标。未来输电网络建设也将在较长时间内保持常态化发展速度。

配电方面。目前埃原有的配电网络老旧且缺乏有效维护，而升级改造又因资金缺乏而滞后，给电网的稳定运行带来挑战，常常出现极端天气造成的计划外停电事故，影响正常生产和居民生活，未来埃及配电网的升级改造有较好市场机会。此外，埃及的居民用电计费系统仍大量使用机械式电表，已经逐渐更换为预付费电表但替换进展缓慢。预计未来智能计费系统和智能电表的需求将大幅增加。

电网调度方面。埃及电网在调度管理方面尚有较大提升空间，电力部门有计划开展电网的智能化建设，以提升电网的稳定性和效率。

2. 交通领域

根据日本国际协力机构（JICA）为埃完成的交通运输建设总体规划（2012-2027 年），埃将着力构建以 11 个走廊组成的埃及全国交通运输网，并将该建设规划拆分成 103 个项目分阶段实施，包括 51 个公路项目、24 个铁路项目和 2 个高铁项目等，总投资额超过 533 亿美元。但这一庞大的交通基础设施规划在实际推进过程中“雷声大、雨点小”，受资金缺口和经济可行性等因素影响，多数大型项目进展缓慢。

铁路方面。埃及政府启动全国铁路更新计划，拟在 2022 年前投入 34.8 亿美元对铁路基础设施、机车设备等进行更新改造，以实现 2022 年埃铁路年货运能力 2500 万吨的目标。目前埃方已与俄罗斯运输机械控股集团签署 1300 辆铁路客车合同（约 10.76 亿美元），与美国通用电气公司签署铁路发展协议（约 5.75 亿美元，包括提供 100 辆客货机车和为埃及国家铁路公司的通用机车提供 15 年零部件和技术支持等）；埃及首条电气化铁路——斋月十日城轻轨项目（全长 68 公里，连接开罗、新行政首都、斋月十日城三大重要城市，总金额约 15 亿美元）建设进展顺利。

高铁方面。计划启动高速铁路建设（全长 484 公里，连通苏赫那、新行政首都、阿拉曼、十月六日城与亚历山大港，预计总投资 44.36 亿美元，目前尚无实质性进展）。

地铁方面。正在建设开罗地铁 3 号线三期（全长 17.7 公里，欧洲投资银行和法国开发署提供 9 亿欧元优惠贷款，其余资金由埃方自筹，法国阿尔斯通公司承建，使用韩国 Rotem 公司机车设备），计划建设 4 号线（总投资 33.6 亿美元，日本三菱与埃及 Orascom 联合体总承包）、5 号线（全长 24 公里，

韩国和埃及各出 15 亿美元资金，将从韩国采购采购车辆，在埃及本地进行组装），6 号线（全长 20 公里，总金额约 40 亿美元，计划由加拿大庞巴迪公司投资建设）；亚历山大地铁一期已确定由中国公司承建，二期三期项目将于 2020 年进行招标。城际交通方面，庞巴迪、Orascom 和 Arab Contrator 联合体将承建连接开罗与新行政首都和十月六日城的首个单轨线路项目，总投资约 45 亿美元，第一条单轨线路将从东开罗延伸 54 公里到新行政首都。第二条线路长 42 公里，连接十月六日城和吉萨。

港口方面。总投资 6.1 亿美元的埃因苏赫纳港口扩建项目已进入尾声，俄罗斯计划投资 46 亿美元进行塞得港工业区相关基础设施建设。

公路方面。埃及政府计划实施国家公路建设三期项目，主推的项目包括新建 Safage-El Quseir-Marsa Alam 公路（预计资金需求为 0.85 亿美元）、新建 Ras Sudr-Sharm Al Sheikh 公路（预计资金需求为 0.71 亿美元）、扩建亚历山大西北部至阿布辛贝的公路（预计资金需求为 6.4 亿美元）等。

3. 其他领域

房建行业。近年来新行政首都、新十月六日城、阿拉曼新城、曼苏拉新城、马拉维新城等一批耗资巨大的新城项目同步推进，埃政府项目资金压力过大，未来一段时期上马政府主导的大型房建项目心有余而力不足；阿联酋建筑公司 Arabtec 耗资 402 亿美元建设的 100 万套低收入者住房项目即将完工，埃及房地产开发项目将进入一段放缓期；酒店等旅游业相关配套基础设施项目仍是投资热点，吸引大批本土化运作能力较强的海湾国家资本涌入。

石化行业。埃及石油炼化等中下游产业起步较晚，近年来埃及政府在苏伊士运河经济特区划出了一块大规模的石化工业区，以吸引外国投资，助力本国石油炼化基础设施发展。目前已有英国 BSW 集团计划投资 85 亿美元、意大利埃尼公司计划投资 28

亿美元、美国 Bechtel 公司计划投资 67 亿美元在埃建设炼油和石化综合设施，中建公司作为总承包商承建埃及苏伊士炼油及石化厂项目（总金额约 61 亿美元），以上项目均尚未进入实施阶段。

智能基础设施领域。埃及政府希借数字化革命浪潮实现信息产业弯道超车，制定了雄心勃勃的“数字埃及”战略，力图实现国家数字化经济转型。埃及政府将塞得港省和新行政首都作为智慧城市试点，从政府办公和公共服务数字化建设入手加快 5G 战略部署。以新行政首都项目为例，总投资高达 450 亿美元，目前正在实施一期项目，除中国企业承建的 CBD 建筑群外，更包括智能交通系统、智能公用事业、智慧金融、5G 通信网络、数字基础设施、智慧农业和智慧运输网络等一批配套智能设施建设规划，未来几年埃及智能基础设施领域发包量将有可观增长。

4. 埃及政府推进公私合营模式情况

近年来埃及政府接连举债上马多个大型基建项目，对国家财政造成巨大压力。过去 4 年间埃及外债总量增加 500 亿美元。2018/19 财年埃及政府在基础设施领域的财政支出同比增长 30%，惠誉预计，未来五年埃财政赤字将占 GDP 的 5.5% 以上。因此，埃及政府未来举债兴建大项目的步伐将大大放缓。为弥补公共投资的不足，埃及政府热切希望外资和私人投资参与基础设施建设项目，解决资金缺口问题，加速推动基础设施项目的建设速度。

上世纪 90 年代，埃及在基础设施项目建设领域普遍使用 BOT 和 BOOT 模式。但在实施中出现了一系列弊端，政府在 13 个 BOT 项目中承受了巨额损失。故此埃及政府开始大力推行公私合营（PPP）模式，2006 年，财政部成立政府与社会资本合作中心（Public-Private- Partnership Central Unit，以下简称“PPP 中心”）。2010 年 5 月，颁布实施《政府与社会资本合作法》（2010 年 67 号法），政府通过更加严格和完善的制度建设，避免 BOT 模

式的弊端，推进 PPP 项目。埃及政府规定，PPP 主要集中在基础设施等公用事业领域，项目金额一般不少于 1 亿埃镑，特许经营合同期为 5-30 年。基于 PPP 事务最高委员会的建议，如公共利益需要，内阁可以决定超过 30 年的 PPP 合同。PPP 事务最高委员会是 PPP 项目的最高决策机构，由总理牵头，财政、投资等各行业主管部门以及 PPP 中心的长官组成。各行业主管部委为项目的具体主管部门，下设有 PPP 部门。财政部 PPP 中心为委员会和各主管部委 PPP 部门提供专业支持。该中心负责准备可行性研究，发布、跟踪和监督 PPP 项目的发标、签署和执行，决定 PPP 招标顾问。

目前，以 PPP 形式在埃及开展项目的外国承包商较少，根据惠誉咨询公司报告，目前仅有 39 个基础设施建设项目以 PPP 模式推进，其中 17 个是交通项目，10 个是可再生能源项目，此外还涉及医院、污水处理等项目。

三、我国企业业务情况

近年来，中埃两国承包工程合作呈现井喷态势，电力和轨道交通领域成为合作热点。2016 年至 2019 年末，我国企业在埃及新签承包工程合同总额超过 200 亿美元。我国企业接连签约建设埃及新行政首都中央商务区、斋月十日城轻轨等一批国家级大项目，为埃及实现“2030 愿景规划”提供了积极助力。由于此前接连上马大批基建项目，2019 年以来埃基础设施建设渐显疲态，工程承包项目发包节奏明显放缓。受此影响，2019 年中企在埃新签合同总金额 25.9 亿美元，同比下降 67.4%，完成营业额 31.9 亿美元，同比增长 55.9%。2019 年在埃新签项目包括中建公司磷酸盐项目，中航国际斋月十日城轻轨维护项目，成都水泥设计院白糖储库项目，西电公司变电站项目，国网公司输电线项目等。我企业跟

踪及中标（未签合同）的项目金额超过 200 亿美元。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

未来一段时期，中埃承包工程合作具有很大发展潜力。一是双边友好关系持续发展为两国合作注入强大动力。中埃全面战略伙伴关系高水平运行，高层互访频繁。塞西总统就任以来已六次访问中国，2016 年 1 月习近平主席访问埃及，中埃经贸方面的务实合作驶入快车道。长期以来，欧美企业在埃电力、交通等领域影响深厚，近年来出于多重经济和政治因素考量，埃方重视平衡欧美、阿拉伯、日韩、俄罗斯、中国等各方面关系以实现国家利益最大化，对中国企业的认可和重视程度不断提升。二是埃方巨大资金缺口为中企带资参与提供机会。根据世界银行报告，未来 20 年，埃基础设施建设投资总需求达到 6750 亿美元，埃方仅能提供 4450 亿美元，缺口高达 2300 亿美元，仅交通项目的融资缺口就高达 1800 亿美元。埃及工程承包市场处于完全竞争格局，融资能力成为企业获取项目的关键因素。近两年中埃金融合作屡获突破，货币互换、授信、转贷、保险等多形式合作成果丰硕，签约金额累计超过 75 亿美元，为我企业开展工程承包合作提供充足“弹药”。同时，人民币国际化步伐不断加快，国开行为埃央行贷款 70 亿人民币，为商业银行也提供了人民币贷款，将为融资合作提供新维度。三是我企业实力得到埃方认可，已在多个关键领域赢得阵地。目前我企业在埃及移动通信网络基础设施领域市场占比超过 50%，已有超过 60% 埃及人口使用中国的移动通讯技术和设备，这为今后我企业参与埃 5G 网络和数字化经济建设提供了坚实基础；埃方对我建筑、铁路、电站等行业技术能力高度认可，我企业接连斩获埃方“旗舰工程”，如新行

政首都项目被视为埃及经济改革“名片”，斋月十日城轻轨项目是埃及第一条电气化铁路；开罗地铁4号线项目在2020年初曾因中国国内疫情形势而暂缓招标，体现出埃方对中国企业的重视和关照；在埃电力部长的亲自推动下，我电力企业近年来成功进军埃发电、输电、配电、电网调度领域，技术能力得到埃方绝对认可，打破了一直以来欧美公司垄断埃电力领域的局面；我企业在大型化工项目上取得突破，阿布塔磷酸厂是世界上第二大一次性投资磷化工项目，也是目前中国企业在海外承接的最大磷化工项目。

（二）主要困难和障碍

1. 市场竞争激烈，面对双重夹击。（1）

本土企业方面，一是埃及本土承包商如 ARAB CONSTRUCTOR、ORASCOM、PETROJET 等施工能力较强，在自身能解决融资的情况下，很多项目基本能自行实施，弱化了中企较为依赖的价格优势；二是埃及实行本土企业保护政策，法律规定大型承包项目、政府采购项目必须进行公开招标。在同等条件下，埃及投标企业或埃及生产的产品以高于同等价格 15% 的水平应标；在埃承揽 EPC 项目时业主通常会要求土建部分由当地承包商承担；应标的外国公司参加招投标要有埃及代理人或在埃及设立有法人资格的机构等。（2）外资企业方面，2017 年颁布的新《投资法》放松外国企业在埃投资条件，进一步加剧竞争。项目报价、融资条件、贷款优惠度等均是埃方对中企施压的重要砝码，埃方试图积极利用各方竞争，甚至挑起竞争以坐收渔翁之利。欧美公司知名度高于中国公司，埃方认可度高，中国企业跟踪较多的电力、铁路等行业早年由西方国家帮助建立，重大项目咨询基本由西方公司垄断，在技术标准、资质要求等方面均由西方主导，为中国工程技术标准和规范的使用增加了难度。我企业近年来虽取得一定突破，

但埃方对中国企业综合实力特别是技术水平和产品质量缺乏全面客观的认识，甚至存有严重偏见，我企业被全面接受尚需时日。

2. 埃方缺乏科学规划，合作方式需要磨合。近年来，埃及政府推出了很多“雄心勃勃”的大项目，其中很多项目规模都很大，看似诱人，但实际推进中，由于资金规模大，决策周期长，加之埃及政策的多变和业主的“善变”，最终导致项目很难真正落地，甚至不了了之，因此跟踪此类项目对企业来说前期投入成本较高，经营的风险也较大；埃及政府缺乏有效的项目管理经验，部分项目未进行具体规划和科学论证便急于与企业商谈，且商谈过程中政府高层介入较多，时常不顾经济规律，要求中国企业压低价格、提供优惠融资，并且压缩放款期限和工期，给企业带来较大压力。

3. 行政限制较多，企业用工受影响。一是安全审查方面，外国投资者注册公司，股东、管理层变更，发放工作签证等事项必须经过安全审查，该审查由埃及安全和情报部门负责。中国企业安全审查时间一般情况下长达 3 个月以上，影响投资项目的实施和业务开展。在未通过安全审查前，公司往往不会大规模投入，公司核心人员无法对外开展实质性业务，客观上拖延了项目实施进度。二是工作签证方面，埃及对工作签证审核十分严格，办理拖沓。即使在完全满足埃及劳工部门要求的情况下，埃方有时以申请人职位、经验、年龄等种种借口拒签，一般企业均难以按照《投资法》规定的比例获得足额的工作签证。法律规定工作签证时间为一年，但实际上有时发放的工作签证只有半年，每半年续签一次。不少在埃中国企业在用工问题上处于困境。

4. 外汇实际受限，汇兑风险较高。埃及法律虽然赋予投资者自由兑换外币并汇出的权利，但在实际操作中仍有不确定性。埃及土建承包工程项目绝大多数都是以埃镑支付，存在一定的汇率和兑付风险。

（三）相关建议

1. 熟悉规则，科学决策。我企业在埃及跟踪项目时，要深入了解当地情况，洞悉市场特点，才能有针对性地推进项目。特别注意以下几点：一是政治压力对重大项目推进影响较大。埃领导人关心、国家亟需的项目推进速度极快，政府主管部门负责人对项目态度也相当重要；二是议标项目风险高、压力大。业主往往在无技术的情况下要求中方投入前期工作，且压价既无理也无底价，相比之下，参与国际招标项目或许更好；三是一些项目上马条件并不成熟。业主只是有需求、有想法，尚未获得高层足够重视，但业主却深入展开项目谈判，特别注重在价格谈判中利用多种手段压价，实际上降价要求往往只是拖延项目的借口，企业必须认真分析项目成熟度，在项目不成熟的情况下盲目降价换不来项目，只会导致更进一步压价。埃及政策多变，不确定因素很多，只能顺势而为，须审慎分析项目的必要性和紧迫性，有阶段、分步骤地投入经营资源，避免不必要的前期投入。

2. 保持定力，努力开拓。埃及政府的决策流程长，决策环节多，企业应尽量克服急躁心态，保持战略经营的定力。以斋月十日城市郊轻轨项目为例，该项目政府支持力度大，社会效益佳，一度是中埃双方合作的重中之重。然而，受埃内阁更迭频繁影响，项目主管部门负责人——埃交通部长在短短三年内更换六次，对项目推进造成极大不利影响。其中一任部长甚至要求将项目执行模式完全推翻，由EPC改为BOT，导致项目陷入僵局。面对不利局面，中方企业并未退缩或放弃，企业人员依然每日值守交通部隧道局，与埃方人员商讨方案，研究细节。这也给埃交通部留下了极为深刻的印象。此后很长一段时期，埃交通部将这一故事作为典型案例进行宣传，表示正是由于这种韧劲和定力才使中方企业最终赢得该项目。我企业在埃承揽的智能电表项目、新行政首都项目、

汉纳维燃煤电站项目等众多项目也都经历了长期的、曲折的推进过程，一些项目一度进入死胡同，一些项目的合作方式出现颠覆性变化，在这种情况下，中国公司咬定青山不放松，坚持不懈，最终迎来转机。

3. 因地制宜，错位竞争。建议各工程承包企业根据各自的领域特点，加大与埃及本地公司的联营合作力度，将土建等相对简单的工程分包给当地企业。以新行政首都项目为例，该项目涵盖以一般土建为主的部委楼项目，埃及当地公司对此颇为不满，向埃政府施加了强大压力，项目也因此一度陷入停滞。直至2017年1月埃方业主将项目范围更改为当地公司没有能力建设的高层建筑，才使项目重新步入正轨。此外，我企业承建的斋月十日城轻轨项目中的土建部分最终也是完全剥离出来由埃及当地公司承建。建议中国企业与埃及当地有资质的公司联合，借助埃公司熟悉当地市场及享有投标优惠的优势参与项目，注重培养一批熟悉中国体系、利益深度融合的当地伙伴；在埃本国施工能力足以实施住房、道路、桥梁等一般性工程的前提下，我企业应重点关注电力、港口、电信等技术标准高、设备比重高、附加值高的基建项目和建材、冶金、石化、养殖等基础产业项目，与当地企业错位竞争。

4. 开放心态，抱团出海。长期以来，我企业开拓海外市场习惯单打独斗，利用集群优势承揽项目的意识仍有待加强。特别是房建、路桥、电力、通信等领域为我工程企业传统强项，往往成为恶性竞争重灾区。建议各企业同类领域加强联合，统一对外，以更加开放和包容的心态经营埃及工程承包市场。一是完善企业内部架构，加强集团内部协调。在海外工程市场，存在同一国有企业下属单位各自为战、相互挤兑，甚至与总部激烈竞争的现象，不仅影响集团整体效益，更扰乱行业市场。对于国有企业而言，应着力理顺下属单位和集团总部的关系，将集团内部协调作为海外竞争的第一道卡，同时适当开展机构整合，设

立协调机制，强化集团总部协调意见的权威性。部分国有企业为加强海外业务专门设立国际公司，应尽快做好业务归口工作，避免出现多头对外的现象。二是树立大局意识，加强人才队伍建设。目前，国内工程市场基本饱和，产能过剩严重，企业“走出去”的过程中业绩压力较大，市场策略激进，难以审慎开拓市场。中企“出海”跟风、扎堆现象普遍，市场调研有所欠缺，人才队伍良莠不齐，应着力培养企业大局意识和合作意识，应利用国内产业集群优势加强海外项目竞争力。注重“走出去”企业软实力建设，有针对性培养海外企业和管理人才队伍。

5. 严正交涉，消除歧视。由于西方企业较早进入埃市场，埃政府招标项目中对西方产品的倾向较为普遍，歧视性条款依然常见。企业面对此类情况应积极寻求政府部门帮助，坚决向埃及政府相关部门提出交涉，果断捍卫企业利益，为中资企业在外竞争营造公平环境。以智能电表项目为例，埃方曾在招标文件中加入优先考虑欧美和日本设备的条款，部分技术标准照搬美国思科公司产品，针对这一不合理现象，埃及使馆经商处通过致函埃电力部、与负责招标的埃国情局等部门交涉，最终迫使埃方重新修改标书，使中国公司能公平地参与项目竞争；以机场安检设备项目为例，埃方标书曾明确规定只接受欧美设备，埃及使馆经商处就该条款向民航部和埃及机场公司提出交涉，在项目业主转至国防部装备局后，又继续向装备局提出交涉，最终中方企业得以平等参与招标。

6. 重视运维，加强配套。近年来，我在工程承包项目上的价格优势明显减弱。以电力市场为例，德国西门子、美国通用电气、韩国斗山、日本三菱等公司在埃及电力市场极为活跃，频频报出我无法竞争的低价，如西门子燃气电站建造单价为每千瓦 470-480 美元，通用电气的燃煤电站报价为每千瓦 850-950 美元。欧美和日韩公司之所以可以提出具有如此强大竞争力的价格，其中一个重要的原因就是赢利点

后移。中国企业普遍为工程企业，自身不生产相关设备，也不掌握相关技术，只是将不同生产厂商的设备和技术综合起来，设备和工程交付并完成质保期的义务后便万事大吉，赢利点只集中在装备的出口和工程建设本身上，价格调节空间不大。而西方企业则重视将售后服务和零配件供应作为主要赢利点，为拿到项目，不惜以保本价甚至略亏的价格先进入市场，然后通过今后数十年的零部件供应和售后服务获得利润。据了解，西门子向埃及提供的 H 级燃气电站建造价格应该就在赢利平衡点上，甚至有微亏的风险，但西门子将确保 H 级电站设备的生产和今后三十年的零配件供应和售后服务的业务。电力项目（特别是发电类项目）大都是运行周期较长的重大项目，后期运维工作的质量不仅影响企业及相关产品的声誉，也会影响项目整体收益。

7. 精细管理，以质取胜。在工程承包市场竞争激烈的环境下，我企业应注重依靠精细化管理实现成本和质量的双赢。以中材成都水泥设计院承建的水泥厂项目为例，该项目中标价虽然低于另一家中资企业 3000 万欧元，但仍获得了 20% 以上的超高毛利率，关键得益于企业的精细化管理。一是将设计紧抓手中。设计是最大的隐性成本控制源，任何一处不合理的设计都可能导致成本的巨幅上升；二是严格把控执行节奏，详细推演设计、供货、土建、安装等各个环节工作周期，充分做好节点衔接，避免窝工；三是严格落实外方管理责任，要求业主及咨询方人员常驻工地，为其专门修建生活区，避免外方效率低下影响工程进度；四是最大限度属地化运营，降低成本。本地化采购比例达 22%，高峰期施工人员当地用工比例超过 70%；五是补足原料供应短板，自建异型钢结构厂，实现钢材部件稳定、持续、低成本供应。成都院通过优秀的工程管理能力克服西奈半岛安全局势影响，提前完工，进度和质量赢得埃及军方高度赞赏，打响了中国企业品牌，军方将继续将大批新上马水泥厂项目和新苏

伊士运河双悬臂平转铁路桥项目交由成都院承建。短短四年间，该企业在埃接连斩获项目合同金额累计超过 100 亿人民币。

8. 标准对接，助力出海。自主创新是制定标准的重要基础，我行业龙头企业应充分发挥各自领域技术和市场优势，在加速知识产权成果产业化的同时，重视将重大专利成果纳入技术标准的工作，并努力将企业标准上升为行业标准、国家标准、国际标准。电力行业龙头企业应尽快推动特高压输电、智能电网、新能源等领域的重大技术成果转化为国际标准，更好地推动行业创新发展。建筑、铁路等行业龙头企业一方面应加快将中国标准与国际上接受程度较大的某些西方标准进行对标，另一方面应针对目前在国际尚未出现的、中国独有的标准，应尽快建立国际推广体系，包括标准的外文翻译、查寻等，同时积极在国际上重要市场上进行推广，争取赢得国际认可，成为主导性的国际标准。

9. 强强联手，三方合作。由于区位优势，不少西方企业已深耕埃及市场多年，埃业主对其技术标准、高端设备、运营管理等优势领域认可度高。近年来，中国企业加速出海，凭借成本控制、建设效率、设备制造等优势逐步拓展市场。双方企业结合各自核心优势，已开展了不少成功合作。在重大项目中，埃方往

往出于平衡考虑，希望促成双方合作提升项目性价比，愈发青睐中外企业联合投标模式。近年来我企业正积极在埃开展三方合作的有益探索：2018 年特变电工新能源公司在埃投资并承建 3 个光伏电站项目，总金额 1.3 亿美元，特变电工新能源公司占股 24%，西班牙 Acciona 和迪拜 Swicorp 各占股 38%。该项目融资由中国工商银行、亚投行、IFC 等组成的国际银团联合提供，为我金融机构首次联合国际银团为我企业在埃承揽项目提供融资，该项目也是亚投行在埃支持的第一批项目；2018 年中国港湾公司在埃承接迪拜世界公司投资的苏赫那集装箱码头二期项目，负责工程设计及施工，总金额 1.18 亿美元。该项目业主同意采用中国设计、设备和技术，施工效率大幅提高。我企业在埃开展三方合作的过程中，一方面应注意与发达国家开展联合技术研发合作，开发适合第三方市场的技术，减少我与西方国家在高新行业的直接竞争压力；另一方面注重将技术水平较低的环节属地化，实现我在价值链上的攀升。可通过对当地合作方的能力建设，在电信、输电、发电等领域培养一批熟悉中国体系、利益深度融合的当地伙伴，通过技术转让培养技术能力，联合打开地区市场，形成良性合作生态。

摩洛哥

一、宏观环境

（一）经济环境

摩洛哥是一个以第三产业经济为主，居中等收入的发展中国家，是非洲第五、北非第三大经济体。摩地缘优势明显，是连接欧洲、阿拉伯世界（中东）和非洲三大市场的枢纽；经济开放程度较高，与欧盟、美国、土耳其和海湾国家等 56 个经济体缔结双边自贸协定，并与突尼斯、埃及、约旦成立了四国自贸区，基础设施良好，物流条件较优，劳动力素质较高，近年来投资环境不断改善。在摩外资企业均享有国民待遇，政府建立有出口免税区和工业区，制定优惠税收政策吸引投资企业入驻。

当前，摩经济发展的主要策略是改善总体经济运行环境；提高公共行政管理效率；改善投资环境，鼓励投资，促进中小型私人企业发展，吸引外国直接投资进入汽车、航空、纺织、电子器材、离岸服务和旅游业等劳动密集型和出口导向性产业；扩大对外开放，重点面向欧盟，同时加强与其它经济体合作；促进进出口多样化和外贸多元化，以提高生产力、竞争力和综合国力。2019 年，摩洛哥 GDP 增长约 3%，2020 年受疫情及当地旱情影响，摩经济增速预计将降至 2%。2019 年摩制造业生产指数同比增长 2.4%，通货膨胀率为 0.2%，失业率为 9.2%，债务总额占 GDP 的比重为 65%。

（二）政治环境

2019 年摩政治形势总体稳定。摩政府努力解决青年失业、公共资源短缺、发展不公平和不均衡等问题，持续探索新经济发展模式，成立特别委员会牵头进行经济发展模式的研究和推动。安全方面，摩在打击非法移民和反恐方面持续着力，高压反恐，捣毁多个恐怖主义团伙，同时与西班牙等国加强国际合作，成功打击多起非法移民偷渡欧洲活动。外交方面继续奉行不结盟策略，采取灵活、务实、多元的外交政策，注重对外关系的平衡发展，维护民族独立和国家主权，巩固与欧美等西方国家的传统关系，注重拓展同中国、印度、俄罗斯等新兴国家的友好关系，加强同广大非洲国家发展“南南合作”。

二、承包工程市场发展情况

（一）相关发展规划

1. 能源电力方面。2020 年可再生能源占电力总装机容量 42% 的目标进一步提高到 2030 年的 52%。按照这一新目标，2016-2030 年摩将新增可再生能源电力装机容量 10100MW，其中 4560MW 为太阳能（3440MW 采用光伏技术），4200MW 为风能，1330MW 为水能。

2. 公路方面。摩计划新建高速公路网络 1200 公里，即到 2035 年高速通车里程达 3000 公里。根据 2035 年道路规划，摩还将修建 3400 公里的高速公路和 2100 公里的快速路，总投资额约 960 亿迪拉姆（98 亿美元）。此外，还将对现有的 7000 公里道路进行翻新，投资额约 550 亿迪拉姆（56 亿美

元)；在乡村地区新建 30000 公里道路，投资额约 300 亿迪拉姆（31 亿美元）。

3. 铁路方面。摩政府计划到 2035 年建成 1500 公里的高速铁路网络，包含 6 条线路，连接摩主要大城市。此外，摩还计划到 2035 年建设 2743 公里的普通铁路，包含 20 个项目，预计投资 940 亿迪拉姆（96 亿美元）。

4. 港口及物流中心发展。摩计划到 2030 年港口年货物运输量由 1.4 亿吨提高到 3.4 亿吨，并且发展 5 大中心，到 2030 年集装箱存放面积达到 405 公顷。

5. 大型公建、房产发展规划。摩计划在 2025 年之前，建成得土安 44400 座体育场、卡萨布兰卡 80940 座体育场、拉巴特展览中心等设施，实施 NOOR 塔（540M）、SAND 塔（450M）、瓦发银行大楼等高层建筑，着重开发丹吉尔旧港、维多利亚城、ANFA 金融城、MARINA 城等新城。

（二）相关管理规定

摩洛哥《公共工程招标法》未对外国公司承包当地工程实行许可制度。外国承包商欲承揽当地工程，须通过工程招标单位的资格审查，包括资格预审和二审两种形式。摩工程建设实行公开招标，由国际金融机构或组织出资的项目，将按出资方同摩政府有关部门商议确定的原则，采用国际公开招标或者特定范围有限邀请招标等多种形式；由国家财政预算出资的项目，仅对在摩境内注册的公司开放。摩不允许外国自然人在当地承揽工程承包项目。当地对工程建设过程、工程验收等相关规定，视不同类项目均在标书及合同中注明，摩工程承包领域的合同文件基本沿袭法国招标体系。

（三）各专业领域市场情况

1. 资金落实情况。摩基础设施建设资金总体上

可以保证，除本国筹资外，还能较容易地从外国、国际金融机构融资解决。摩多数重大项目需要外部协助融资，尤其是涉及到铁路、公路和港口建设，融资缺口比较大。目前融资来源主要是欧洲、中东和非洲发展银行等主要银行和投资基金，融资成本相对较低。

近两年除新能源领域部分项目要求带融资方案投标外，基建方面的投资均为现汇项目，但整体无大型项目。摩方通常会对一个项目分拆进行招标，项目金额多数在一两亿美金，招标时分为多个标段，每个标段约四五千美金，招标文件中一般都会注明承包商可以同时参与各个标段的投标，但原则上不会全部授标给一家企业。

2. 主要参与企业。摩洛哥企业有 STGM（公建和港口）、TGCC（房建和公建）、GTR（公路）、SEPROB（道桥）、SOMAGEC（港口、能源）、LOTTFI（公路）等。欧洲及中东公司有布依格、万喜、阿尔斯通、ACCIONA、BESIX、阿拉伯建筑等。

（四）主要风险

1. 政治风险。一是摩政局虽基本稳定，但受西亚北非地区近年来民主化浪潮高涨、社会局势持续动荡等情况波及，民众集会游行时有发生，成为社会不稳定因素。二是摩宣称对领土争议地区一西撒哈拉的领土主张，与阿尔及利亚、毛里塔尼亚等地区国家存在冲突隐患。三是暴力犯罪和非法移民事件时有发生，如卡萨布兰卡等地时常发生针对外国人员的偷盗抢劫，非法移民以及伴随非法移民出现的走私等违法行为较多，形成社会安全隐患。

2. 经济风险。一是农业在国内生产总值中所占比重较大，且农业发展水平不高，整体仍未摆脱靠天吃饭的局面，导致经济增长波动较大；二是对欧洲市场的依赖度较高，容易受到欧洲市场需求关系影响；三是能源对外依存度较高，国际市场能源价格波动影响国内经济发展；四是外债负担较大，约 350 亿美元，

且持续增加。

3. 市场风险。摩属于中高端市场，执行欧盟和法国标准，体系健全、管理规范，欧美等企业进入摩市场较早，拥有较多施工业绩，现有合作格局较难打破。摩本国公司在工程建设方面有较强的实力，而且投标参与港口、公路、水坝等基础设施项目享受10%-15%的价格优惠。中资承包工程企业在摩面临较大竞争。

三、我国企业业务情况

整体看，我在摩承包工程业务规模不大，主要涉及高速公路、桥梁、火电站、光热电站等领域，主要企业有山东三建、中海外等。2019年，我在摩承包工程领域新签合同额2.3亿美元，完成营业额3.4亿美元。在建的较大中资承包工程项目为努奥提夫拉特光伏电站项目、拉巴特萨累机场新航站楼项目、阿加迪尔水泥粉末站项目等，合同总额约2.9亿美元。

近年来，我在摩承包工程企业积极转型，从传统的建筑、公路等土建领域转向火电站、太阳能电站等高技术领域项目。摩是非洲国家中的“准高端”市场，现行法律法规、行政体系、标准规范深受欧洲影响，是我企业了解和适应西方标准体系，进一步走向国际化的桥头堡，也是我企业提高竞争力、提升盈利水平的练兵场。例如山东三建承建的杰拉达火电站项目由中国设计，按欧洲标准建造，90%的设备部件为中国制造，项目通过科学组织、管理创新、加强本地化建设等工作，既满足了业主的高标准要求，也实现了较好的盈利水平，对我承包工程企业开拓和经营摩市场具有积极的借鉴意义。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展前景

摩洛哥近年经济稳步发展。根据摩政府规划，未来将投入大量资金启动电站、高速公路、高速铁路、港口等大型基础设施建设，刺激内需增长，保证经济持续稳定发展。中资企业应抓住摩基础设施建设的机遇期，积极开拓市场。摩属于中高端市场，管理规范，投资收益有保障，中国企业可以摩作为在非洲实现投建营的试验场，对于推广至非洲其他国家并走向欧洲高端市场有积极的示范意义。

（二）工作建议

1. 做好项目前期调研。充分了解摩政治、经济、社会、法律等情况，正确客观分析市场利弊，扎实做好项目前期信息搜集及分析工作，了解和评估当地市场或业主的惯常做法和特殊要求。熟悉摩工程承包市场项目招投标流程，密切关注各类项目信息，根据要求准备标书，提高中标机率。

2. 找准市场切入点。摩本土企业可以胜任一般的房建等工程项目，我企业很难与之竞争。即使中标，也难以盈利。可将我有技术优势或经营管理优势、本土企业实施较为困难的项目作为重点突破方向。

3. 积极开展与当地企业的合作，并通过 BOT 或 PPP 等方式参与项目投资。摩本国公司在工程建设方面有较强的实力，且投标参与港口、公路、水坝等基础设施项目享受10%-15%的价格优惠。中资企业可与当地公司组成联营体，形成合力，提高胜算，使本地公司在联营体占比的部分享受摩洛哥优惠政策。中国企业还可积极考虑通过 BOT 和 PPP 等模式获取项目。

4. 实现本地化经营。摩缺少熟练工人，而根据摩洛哥《劳动法》规定，外国公司承建项目的本地员工比例不低于70%，原则上外籍员工应为技术或管理人员。中国企业应注重加强人员培训，努力实现本地化经营，降低经营成本，提高竞争力。

埃塞俄比亚

一、宏观环境

埃塞俄比亚联邦民主共和国是非洲东北部内陆国，有 3000 年文明史，是传统非洲大陆唯一未被西方殖民的国家。东与吉布提、索马里毗邻，西同苏丹、南苏丹交界，南与肯尼亚接壤，北接厄立特里亚。国土面积约 110.36 万平方公里，高原占全国面积的 2/3，平均海拔近 3000 米，素有“非洲屋脊”之称。境内多湖泊、河流，被誉为“东非水塔”。气候主要分为旱季和雨季，其中每年 2 月 -5 月为小雨季，6 月 -9 月中旬为大雨季，9 月下旬 - 次年 1 月为旱季。埃塞有 1.05 亿人口，是非洲第二人口大国，其中 70% 左右为 35 岁以下年轻人。全国约有 80 多个民族，主要有奥罗莫族（40%）、阿姆哈拉族（30%）、提格雷族（8%）、索马里族（6%）、锡达莫族（4%）等。居民中 45% 信奉埃塞正教，40-45% 信奉伊斯兰教，5% 信奉新教，其余信奉原始宗教。阿姆哈拉语为联邦工作语言，通用英语，主要民族语言有奥罗莫语、提格雷语等。

埃塞实行民族区域自治基础上的联邦制和三权分立制下的议会内阁制。总统为国家元首，行使宪法赋予的荣誉职责，由议会选举产生，任期 6 年，可以连任 1 次。现任总统萨赫勒 - 沃克 2018 年 10 月当选。总理为掌握实权的政府首脑，由议会多数党或政治联盟领袖出任，任期 5 年，没有明确任届限制。总理和内阁集体向人民代表院负责。全国划分为 10 个地方州和两个直辖市（亚的斯亚贝巴和德雷达瓦）。首都亚的斯亚贝巴（简称亚的斯）是非洲联盟（AU）和联合国非洲经济委员会（UNECA）总部所在地，

驻有众多外交使团和国际机构，为“非洲政治和外交首都”。

埃塞拥有较为发达的航空运输，是非洲的空中交通枢纽。埃塞航空集团是非洲规模最大、盈利能力最强的航空公司，成立于 1945 年，2011 年加入星空联盟，连续多年被评为“非洲最好的航空公司”，与非洲、欧洲、亚洲和中东等地区有直达航线，目前拥有 120 余条客运航线和 40 余条货运航线，其中每周有 30 余个往返中国航班，直达北京、上海、广州、香港、成都，是中国与非洲国家之间的重要航空中转站。

（一）经济环境

埃塞是非洲经济发展最快的国家之一，曾连续十余年保持两位数的经济增长，同时仍是联合国界定的最不发达国家，正处于工业化转型初期，基础设施建设需求大。现任总理阿比 2018 年 4 月执政以来，逐步实行对外开放政策，实施“内生经济增长计划”，推行经济市场化和私有化改革，修改完善投资法律法规，通过增加投资优惠政策、降低投资门槛、扩大外资开放领域、实行减免税等方式鼓励外商投资，改善营商环境，推动经济社会实现可持续性发展，成为非洲的“标杆”，计划在 2025 年进入中等收入国家行列。

根据埃塞央行年报统计，2018/19 财年，埃塞国内生产总值（GDP）为 961 亿美元，经济增长 9.1%，人均 GDP 为 985 美元。服务业是埃塞经济发展的支柱产业，在 2018/19 财年中占 GDP 的 39.7%，对经济的贡献率为 45.8%，主要包括交通和通信业、批发零售业、酒店餐饮业、地产和租赁服

务业等。

农业系国民经济和出口创汇的支柱，占 GDP 约 40%。农牧民占总人口 80% 以上，主要从事种植和畜牧业，另有少量渔业和林业。现有农业用地 1240 万公顷，以小农耕作为主，广种薄收，靠天吃饭，常年缺粮。苔麸、小麦等谷类作物占粮食作物产量的 80% 以上。近年来，因政府取消农产品销售垄断、放松价格控制、鼓励农业小型贷款、加强农技推广和化肥使用，粮食产量有所上升。经济作物有咖啡、恰特草、鲜花、油料等。其中咖啡产量居非洲前列，年均产量 33 万吨左右。咖啡出口创汇占埃塞出口的约 24%，其产量占世界产量的 15%。作为畜牧业大国，埃塞适牧地占国土一半多。以家庭放牧为主，抗灾力低，产值约占 GDP 的 20%，吸收约 30% 的农业人口。牲畜存栏总数居非洲之首、世界第十。

埃塞工业基础非常薄弱，工业门类不齐全，结构不合理，零部件、原材料依靠进口。制造业以食品、饮料、纺织、皮革加工为主。近年来，埃塞加快推进工业化，2015 年 4 月出台《工业园法》，已建成十余个工业园，在服装、食品加工、皮革和建材等轻工业行业吸引了大量外国投资，工业在 GDP 中的比重大幅提升。在过去的五个财年中，工业在埃塞经济总量中的占比由 13.8% 快速上升到 28.1%。埃塞享受美国《非洲增长与机遇法案》和欧盟“武器除外的全面优惠安排”等免税、免配额的出口产品优惠政策，发展面向欧美市场的出口加工业具有利条件。

2018/2019 财年，埃塞外汇储备约 34 亿美元，比上年同期增加 6 亿美元；公共债务余额 534.1 亿美元，债务风险压力上升；通货膨胀急剧上升，全年通胀率 14.6%；新增就业压力巨大，全国失业人口约 1100 万，每年新增需就业人口约 200 万；出口收入增长乏力，货物出口 26.7 亿美元，同比下降 6.0%；新增外国直接投资 31 亿美元，同比下降 16.2%。从长期来看，埃塞政府保持经济稳定增长

的压力较大。

（二）政治及安全环境

埃塞俄比亚是东非地区大国，地处欧亚非三大洲的枢纽要地、阿拉伯世界和基督教非洲之间，是地区和平稳定的重要力量，被誉为非洲之角“稳定锚”和“安全屏障”。埃塞采用多党民主制，由提格雷人民解放阵线（提人阵）等四大成员党组成的埃塞俄比亚人民革命民主阵线（埃革阵，EPRDF）于 1991 年建立新政权并长期执政，第一任总理是梅莱斯，国内政局和政策总体相对稳定，安全状况良好。2012 年 8 月，梅莱斯总理去世，副总理兼外长、埃革阵副主席海尔马里亚姆继任总理。海尔马里亚姆总体延续梅莱斯执政方针，初期政局保持稳定。2015 年 10 月海尔马里亚姆连任总理后，埃长期积累的民族、社会矛盾开始集中爆发，多地连续发生示威游行和骚乱，造成重大人员伤亡和财产损失。埃塞政府强力弹压维稳，两次宣布国家进入紧急状态，但动荡局势持续升级。2018 年 2 月，海尔马里亚姆辞去党政职务。3 月，埃革阵成员党奥民组候选人阿比当选埃革阵主席。4 月，阿比出任联邦政府总理。10 月初，阿比在埃革阵十一大上连任主席。

阿比总理执政以来，对外大力开展“睦邻外交”和务实合作，与敌对多年的厄立特里亚达成和平协议，竭力推动东非区域实现和平发展和互利合作，阿比总理赢得“诺贝尔和平奖”；对内锐意进行政治改革，改组政府，整肃吏治，倡导依法治国，同时推行民主政治，从监狱释放大批反对派政治人物和新闻记者，欢迎国外反对派回国参与和平建设，国内紧张局势一度出现缓和。但 2019 年以来，埃塞政局分化组合，民族冲突时有激化。奥罗莫族与索马里族、阿姆哈拉族、南方各民族及本尚古勒—古姆兹州居民的冲突不断，阿姆哈拉族与提格雷族、古姆兹族的矛盾加剧，

使得流离失所人口一度达 320 万，居全球之冠。6 月，阿姆哈拉州发生极端民族主义者策划的政治暗杀，州长安巴丘遇难，国防军总参谋长西雷同日遭阿姆哈拉族警卫暗杀身亡。州界冲突、民族冲突趋于激化，南方州希达玛于 2019 年 11 月通过公投独立建州。回到埃塞的反对派纷纷重组或合并，积极备战 2020 年大选。

2019 年 12 月，埃革阵的 3 个成员党和 5 个盟党在首都亚的斯亚贝巴举行政党合并签字仪式，宣告成立繁荣党（Prosperity Party），取代埃革阵成为执政党，阿比任党主席。但长期主导埃革阵的提人阵拒绝加入，给埃塞政局带来更多变数。受新冠肺炎疫情影响，原定于 2020 年 8 月底举行的埃塞大选将推迟，埃塞议会联邦院表决通过埃塞宪法咨询委员会的宪法解释建议，决定延长联邦和地方议会、政府任期九个月以上，下届议会大选将在确认疫情威胁消除后举行。

（三）中埃关系

中国与埃塞俄比亚于 1970 年 11 月 24 日建交。近年来，两国关系呈现健康、持续发展势头。中埃经济技术合作始于 1971 年，两国签有贸易、经济技术合作等协定。2019 年，双边贸易额 26.7 亿美元，同比下降 7.3%，其中中方出口额 23.2 亿美元，进口额 3.5 亿美元。中方主要出口轻工产品、高新技术产品、机器设备、纺织品和医药化工产品等，进口芝麻、乳香、没药（一种植物药材）、皮革、棉花和咖啡等。中国是埃塞第一大贸易伙伴、第一大投资来源国和第一大工程承包方。

建交以来，中埃两国政府签署的重要协定和议定书包括：《中华人民共和国和埃塞俄比亚建交联合公报》（1970 年 11 月）、《中华人民共和国政府和埃塞俄比亚人民民主共和国政府文化协定》（1988

年 6 月）、《中华人民共和国政府和埃塞俄比亚联邦民主共和国政府关于鼓励和相互保护投资协定》（1998 年 5 月）、《中华人民共和国政府和埃塞俄比亚联邦民主共和国政府科学技术合作协定》（2011 年 10 月）、《中华人民共和国和埃塞俄比亚联邦民主共和国引渡条约》、《中华人民共和国和埃塞俄比亚联邦民主共和国关于民事和商事司法协助条约》、《中华人民共和国政府和埃塞俄比亚联邦民主共和国政府关于经贸合作区的协定》（2014 年 5 月）、《中华人民共和国政府和埃塞俄比亚联邦民主共和国政府互免持外交、公务护照人员签证协定》（2014 年 5 月）、《中华人民共和国政府和埃塞俄比亚联邦民主共和国政府关于共同推进丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路建设的谅解备忘录》（2018 年 9 月）、《中华人民共和国政府与埃塞俄比亚联邦民主共和国政府关于共同推进“一带一路”建设的合作规划》（2019 年 4 月）。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 建设资金主要来源与项目建设主要方式

埃塞基础设施建设资金来源主要有两个渠道：一是埃塞政府或国有企业出资，二是国际融资。

国际融资主要来自外国政府和国际多边金融机构（世界银行、国际货币基金组织、非洲发展银行等）的优惠性质贷款或无偿援助，以及境外银行的商业贷款等。中国进出口银行、国家开发银行等金融机构向埃塞基础设施领域提供了大量融资，主要涵盖公路、铁路、电力、糖厂等领域，为埃塞经济社会发展作出了积极贡献。

埃塞政府自 2017 年进入还债高峰期，2018 年发生外债还款支付困难。按照世界银行、国际货币基

金组织的要求，埃塞已经停止非优惠性质的贷款融资，传统的工程总承包加贷款融资的工程开发模式（EPC+F）难以为继。为继续推进基础设施建设并减少债务负担，埃塞政府于2018年2月颁布了《政府和社会资本合作（PPP）法案》，鼓励企业通过PPP模式继续开发建设基础设施项目。埃塞财政部下设PPP司，负责PPP项目的审核推进，目前主要集中在电力和交通领域开发项目。

2. 主要参与企业

（1）中资企业

中资企业是埃塞市场最大工程承包方。在埃塞的中资承包工程企业约80家，其中从事工程总承包并拥有丰富经验和较强实力的企业约30家，主要包括中交集团、中国中铁、中国土木工程集团、中地海外、中国建筑、中国电建、葛洲坝集团、中兴、华为、中国成套、中电装备等。中资企业承揽的项目主要集中在公路、铁路、通讯、电力、房建和水利灌溉等领域。

（2）本地企业

埃塞政府鼓励当地企业承揽工程项目，促进当地经济社会发展，并赋予一定鼓励政策。较大的当地工程企业有：

Afro-Tsion 建筑公司。1998年成立，是埃塞规模最大的总承包商之一，参与各类道路、桥梁、政府办公楼、高校教学楼、大型工业项目、医院、体育馆和私人商业项目的建设。

Sur 建筑公司。1992年成立，实力较强，已建设100多个不同项目，包括40余条公路、50余个多功能建筑、3个水电项目、2个机场项目，2个大坝和1个灌溉项目。

Tekleberhan Ambaye 建筑公司。建设了奥罗米亚地区州长办公楼项目、罗比体育场、吉马农业学院、吉马大学、非盟升级工程等。

Sunshine 建筑公司。1984年成立，建设了阳光建筑群、埃塞皮革和皮革制品培训学院、公务员大

学宿舍、埃塞管理学院、埃塞飞行员协会新俱乐部、阳光终端综合体、Kikos 市场中心、国防部官员公寓和 Sululta 仓库和一些公路项目。

（3）第三国企业

在埃塞工程承包市场较有影响力的第三国企业有：

意大利 Webuild（Salini Impregilo）集团：1957年开始在埃塞开展业务，建设了发电站、供水项目、公路和医院、社区建筑等。主要业务是水电项目，累计开发额约占埃塞水电市场的80%，代表项目为正在建设中的复兴大坝。

土耳其 Yapi Merkezi 公司：1965年成立，承揽的项目包括建筑、铁路、供水设施等，代表项目为埃塞北部铁路沃迪亚—阿瓦什段。

印度企业在埃塞电力开发领域有较强竞争力。

（二）各专业领域市场情况

埃塞能源和交通部门的基础设施建设需求较高，是《埃塞第二个增长和转型计划》的重点领域。埃塞政府每年投入大量资金建设基础设施。

1. 电力领域

埃塞被誉为“东非水塔”，水电资源较为丰富，经过多年建设总装机容量达到4780兆瓦，全年发电量138亿千瓦时，电力供应基本满足本国需求。其中，电力供应95.5%来自水电，4.2%来自风电，0.3%来自生物质燃料，清洁能源比例极高。埃塞目前正积极推进装机容量达5150兆瓦的复兴大坝水电项目建设，建成后可实现向周边国家出口更多电力，但与下游国家埃及和苏丹在水资源分配上尚未达成一致意见。此外，埃塞政府还积极开发地热、风电和太阳能等新能源，以增加电力供应，尽快建成东非区域电力中心。

埃塞的电网老旧，经常发生断电，且因资金问题

众多，工业园区电力配套不到位，影响了企业投资进度，甚至一些企业入驻工业园区多时仍不能获得稳定供电，电网建设改造需求大。埃塞计划通过新建输电线路，将电力覆盖率从目前的 50% 提高至 90%，预计超过 6000 个城镇将受益。正在建设的埃塞俄比亚—肯尼亚直流高压输电线路将增加埃塞电力出口能力，下一步还计划扩容向吉布提输电线路。

2. 交通运输领域

（1）公路

公路运输是埃塞最主要的运输方式。2018/19 财年末，埃塞公路网总里程 13.81 万公里，较上年增长 9%，其中国家级公路 2.87 万公里，乡村公路 3.09 万公里，城市公路 2.27 万公里，县级公路 5.58 万公里。国家级公路中，沥青公路 1.59 万公里（占比 55.4%，含 85 公里高速公路），砂砾公路 1.28 万公里（占比 44.6%）。沥青公路在全国路网中只占 11.5%。道路密度为每千平方公里 125.6 公里公路，每千人拥有 1.26 公里。2018/19 财年，埃塞政府投入 373 亿比尔（美元兑换比尔汇率约为 1:30）进行道路建设和维护，投入较上年增长 12.6%。根据埃塞第二个“增长与转型计划”设定的目标，到 2019/20 财年末，埃塞全国公路通车里程应达到 22 万公里，尚有 8 万公里缺口。

埃塞的第一条收费高速公路——亚的斯至阿达玛高速使用中国融资，由中资企业建设。正在建设的第二条高速公路——莫焦至哈瓦萨公路是埃塞当前重点项目，总长 200 公里，建成后将把埃塞南部经济重镇哈瓦萨与首都和吉布提港连接起来，这是埃塞当前主要的贸易路线，也是东非高速公路网的一部分。

（2）铁路领域

根据埃塞铁路规划，计划以首都亚的斯亚贝巴为中心，建设约 2000 公里铁路，分别连接吉布提、肯尼亚等周边国家，形成“设施互通”。其中，使用中国进出口银行融资、由中土集团和中铁二局承建、

总长 756 公里的亚的斯—吉布提跨境电气化铁路已完工，并于 2018 年 1 月 1 日正式投入商业运营。

因政府财政紧张、铁路建设资金回收慢等原因，埃塞的铁路建设速度放缓。目前在建的只有北部铁路项目，其中沃迪亚（Woldia）至阿瓦什（Awash）段由欧洲银行提供贷款融资，由一家土耳其公司承建，已接近完工；沃迪亚至马克雷（Mekele）段尚未获得外部融资。

3. 供排水领域

2018/19 财年，埃塞获得供水的人口比例上升了 4.8%，达到 76%。埃塞供水领域的项目规模一般较小，合同金额小于 500 万美元的项目主要由当地公司主导；合同金额大于 500 万美元的项目，主要由中地海外、葛洲坝和一家法国公司承建。中地海外承建了 Koye Feche 社区污水厂项目三标段、亚的斯亚贝巴戈比供水、阿达玛城市供水和吉布提跨境供水等项目。

（三）相关管理规定

埃塞工程项目主要分为国际招标和国内招标两类。国际承包商参加国际招标项目，在法律层面没有限制，仅要求承包商在埃塞城市开发建设部进行注册，获得相关资格证书就可实施项目。国际承包商原则上不得参加埃塞国内招标项目，外国承包商只有在埃塞注册成立公司以后才能参加国内招标项目。

埃塞政府充分意识到外国投资在埃塞基础设施建设中的作用，规定外国投资者可以在埃塞注册成立公司，申请获得以下资质：建筑施工总承包一级资质、房屋建筑承包一级资质、公路建筑承包一级资质、水井钻探一级资质、矿产勘查钻探一级资质。

值得注意的是，埃塞本国承包商在竞标时享有 7.5% 的价格优惠。本国承包商的认定标准是：公司在埃塞注册设立、50% 以上的股份由埃塞个人或法

人持有、50% 以上的董事会成员为埃塞人、50% 以上的关键岗位由埃塞人担任。

（四）主要风险

1. 政治风险和安全风险。埃塞民族冲突和政治冲突尚未完全平息，原计划于 2020 年 8 月举行的全国大选因新冠肺炎疫情推迟，未来大选期间整体政治形势仍会处于紧张状态，新冠疫情导致的失业和粮食短缺也可能引发社会动荡，抢劫等恶性案件已有增多趋势。处在偏远地区的工程项目应当始终高度警惕，与联邦警察、当地警察建立良好的关系，保障项目人员和财产安全。

2. 拖欠工程款风险。埃塞政府 2018 年发生外债还款违约，2019 年下半年恢复偿还贷款后，2020 年受新冠疫情影响又丧失还款能力，目前正在就外债的暂缓偿付和减免进行磋商。埃塞政府和国有企业的资金紧张，特别是外汇的紧缺影响了近年来工程项目的贷款融资批准和拨款，工程项目付款拖欠问题愈发严重。一些业主消极履行工程验收、接收义务，以拖延付款时间，甚至在工程投入使用后很长时间都不予验收。在未收到工程款的情况下承包商还需要足额缴税，否则会被处以数倍罚金和利息，我在埃塞多家承包工程企业都因此承受资金压力。

3. 税务风险。埃塞税收征缴严格，税务部门近年经常对大企业进行税务审计和海关审计，一旦被查实存在问题会处以巨额罚款和利息，甚至承担刑事责任。埃塞的税收采取权责发生制，即便埃塞业主没有及时付款，承包商也需要以验工计价时间为准缴税。因近年来埃塞业主拖欠工程款问题愈发严重，承包工程企业未能及时纳税遭受处罚的案件越来越多。中国企业需要对埃塞的税法及相关的法律法规予以全面了解，切莫对税费规避存有侥幸心理，高度注意防范税务风险。

4. 外汇汇兑风险。埃塞实行严格的外汇管制，限制外汇账户的资金用途，限制私人携带外汇的数量。外资企业（或项目组）可在当地银行开立外币账户，汇入自由但不能提现（只能通过银行兑付当地币）。作为资本投入的外汇可到国家银行备案，企业利润及分成可在履行相应报批审查手续后汇出，汇出手续较为复杂且不能得到保证。对于个人携带外汇出境也有严格的管理，旅客仅能携带不超过 3000 美元的外币，超过 3000 美元需要向海关申报，否则持有的外币会被没收。

5. 货币贬值风险。2017 年初埃塞政府曾宣布本国货币比尔贬值 15%，之后持续快速贬值，目前美元兑比尔汇率已经跌到 1:33。由于本币在承包商获得付款中的比例大，贬值较快且无法自由兑换成美元，中国企业在埃塞开展经营必须充分考虑汇率因素。

三、我国企业业务情况

2019 年，面对外债压力增大、外汇严重短缺、安全形势趋于恶化等困境，埃塞政府继续推行“控制新增大型项目，尽快完成在建项目并使其尽快发挥效益”政策，工程承包市场整体规模持续萎缩。2019 年，中资企业在埃塞新签承包工程合同总额约增长 20%，但完成营业额同比下降 38%。但与此同时，埃塞政府大力倡导的工业化和“内生经济改革”已初见成效。尽管存在种种制约和困难，埃塞政府和主要国际经济组织仍普遍看好埃塞经济发展前景。长远来看，埃塞仍将是撒哈拉以南非洲经济增长最快国家之一。但新冠肺炎疫情暴发以来，埃塞经济已遭受沉重打击，货物出口、服务贸易出口双双大降，外债偿付遭遇更大困难。据世界银行等国际组织预测，2020 年埃塞经济增长率将下调 3 个百分点，至 3% 左右。疫情的发展及其对埃塞经济的破坏程度暂时无法准确估量，短期来看埃塞承包工程市场前景不容乐观。

四、业务发展前景和工作建议

1. 适应市场变化，谋求转型升级。受全球经济增长减速、国际贷款资金受限、埃塞本国经济增长放缓、市场容量萎缩等因素影响，工程总承包加融资的传统项目开发模式在埃塞工程市场遇到增长瓶颈。2018 和 2019 两年，中资企业在埃塞的新签合同额和完成营业额不足 2016 和 2017 两年的一半。建议中资承包工程企业按照商务部等 19 部门联合出台的《关于促进对外承包工程高质量发展的指导意见》，结合埃塞国情和承包工程市场发展实际，开展管理创新、模式创新，积极尝试投资参股、BOT、PPP 等新业务模式来实现转型升级，不断探寻境外承包工程新的增长动能和发展路径。要充分整合优势资源，形成全产业链发展能力，向业主提供从项目立项、可研、融资、施工、运营、维护的一揽子服务或全面解决方案，注重新理念、新技术、新材料在工程建设运营中的应用，不断提升企业核心竞争力，逐步向高端领域、高端环节、高端项目迈进。

2. 充分调查研究，严格把控风险。一些在埃塞经营多年的中资企业积累了丰富经验，具备了较强的项目实施能力和抗风险能力。但持续有新进入埃塞市场的承包工程企业因对市场环境不了解，对风险和困难认识不足而付出大笔“学费”，甚至发生无法按合同约定交付工程、严重亏损等问题。建议中资企业在

项目实施前对埃塞的气候情况、民俗民风、当地设备材料供应、水电供应、人力资源状况、签证办理、汇率变化、税费缴纳以及当地法律法规及程序等进行深入调查和研究，对项目执行将会面临的困难和风险要有前瞻性的考虑，并制定行之有效的风险管控和应对措施，避免项目执行过程中可能出现的汇兑损失、工期延误、成本失控以及劳务和法律纠纷等方面的问题，更不可为了进入埃塞市场而不计成本进行低价竞标，扰乱埃塞市场正常经营秩序，也毁损中资企业整体形象和信誉。

3. 遵守法律法规，合法规范经营。中资企业在埃塞从事工程承包业务，必须充分了解并切实遵守当地的法律法规，尤其是要遵守当地的劳动保护法、税法及环境保护法等，做到既依法合规经营，又擅于运用法律维护切身正当合法权益。同时严格遵守我国关于对外承包工程备案和立项管理、报到登记、报告合同签署情况和对外劳务合作管理等方面的相关规定。

4. 坚持属地化策略，谋求可持续发展。中资企业应牢固树立可持续发展理念，加大对当地员工的培训力度，同时帮助中资员工尽快融入当地企业文化。不断提升资源配置的国际化水平，拓宽材料、物资和设备的采购渠道，尽可能在当地采购合格产品，以促进当地社会经济的发展。充分履行企业社会责任，通过为当地社区修路打井、资助办学、赈灾救援、修缮设施等方式，实现与当地社会的和谐共处及共同发展。

乌干达

一、宏观环境

（一）经济环境

2019 年，乌干达政治经济形势总体向好。乌政局保持稳定，经济实现增长，举债日益谨慎。2018/19 财年，乌国内生产总值约为 295 亿美元，同比增长 6.1%，保持稳定增长。总人口约为 4030 万，人均年收入为 825 美元。物价温和上涨，通胀率 3.4%，本币币值相对稳定，经济增速的提高带来一定的通胀压力。据乌央行统计，2019 年全年，乌干达外贸总额为 108.89 亿美元，同比增长 11.8%。其中，进口 68.14 亿美元，同比增长 11.7%，出口 40.75 亿美元，同比增长 11.9%。在外国直接投资方面，根据乌投资局统计，2018/19 财年乌吸收外国直接投资 10.18 亿美元。

截至 2019 年 10 月，乌政府负债总额约为 135 亿美元，相当于 GDP 的 42%，负债率低于 50% 的警戒线，债务风险总体可控。其中外债约为 83 亿美元，多为优惠贷款，贷款条件较为宽松。

近年来，乌政府大力开展基础设施建设，积极利用外资，促进农业商业化和农业工业化。乌政府呼吁“买国货、建国家”，致力于提升经济中的本地成分，发展进口替代型产业，本地工业将继续发展。

（二）双边经贸

2019 年，我与乌干达经贸合作稳中有升。2019 年，我与乌干达双边贸易额 7.83 亿美元，同比增长 4.12%。截至 2018 年底，我企业对乌直接

投资存量 8.47 亿美元。2019 年，我企业对乌直接投资额为 1.55 亿美元，居非洲第七位。2019 年，我企业在乌新签工程承包合同额 11.83 亿美元，完成营业额 15.4 亿美元，居非洲第十二位。

二、承包工程市场发展情况

近年来，乌干达大力发展基础设施建设，承包工程领域快速发展，涉及能源、交通运输、通讯等众多领域。

（一）总体情况

乌干达是中国对外承包工程的重要市场。乌干达政府高度重视基础设施建设，并将电力、通信、交通等领域的基础设施建设内容列入到其“愿景 2040”国家发展规划中。乌干达的第二个国家发展规划（2015/16—2019/20）中，对能源、交通、信息通讯科技、水资源等基础设施建设均提出了具体目标，为我国承包工程企业在乌开展业务提供新的发展机遇。随着中资企业在乌干达市场业务的不断深入，一些困难和矛盾逐渐显现，成为中资企业在乌业务继续发展的阻碍。

目前，乌干达承包工程市场主要由外国企业所占据，本地承包商只占 28%。在道路和房建等领域，国外承包商的市场份额更是占到了 80% 左右。近年来，乌政府对外资企业的投标条件趋向严格，要求项目带动当地企业发展、承包企业提高社会责任投入。2017 年 3 月，乌干达政府公共采购招标局出台了新的法案，其中规定道路项目造价在 450 亿先令（约

1300 万美元)、公共工程项目造价在 100 亿先令(约 300 万美元)以下的,由乌干达本地公司竞投,在这个造价以上的项目方能由外资企业竞投,且必须分包给当地承包商 30% 的工程量。2019 年开始,乌干达公路局在招标文件中设定竞标人承包的在建项目(指业主是乌干达公路局的道路项目)的施工进度必须达到 70% 以上的条件,否则不满足投标文件要求,这对企业竞投公路局的项目带来一定的限制。

在项目模式方面,随着乌大型基建项目陆续进入本金还款期,乌政府还款压力增大,其 2019/2020 财年预算的 11% 用于偿还债务。在此背景下,乌政府不愿再举债,现汇投标项目数量少。议标融资项目需得到总统亲自首肯方可推进,该类项目开发难度加大。乌政府更希望承包商采用 PPP 等模式投资建设项目,这类项目招标、评标周期长,推动此类项目需要数年时间,成效难以立竿见影。

目前乌建设项目主要建设模式是现汇项目,个别项目属于 EPC+F 模式。另外,就道路方面而言,乌干达目前没有成功的 PPP 案例,虽然有 PPP 法案,但是乌干达没有相关的收费法案,导致已经完工的收费高速路没法收费。乌干达议会多次拒绝批复乌干达收费法案。

目前乌干达工程承包市场总体走向是趋于饱和,主要原因是乌干达政府预算有限,导致工程项目越来越少;且 2021 年大选,部分预算已经挪至大选,预计 2020-2021 年工程承包市场更加萎缩。

乌干达工程项目的主要来源是国外提供的优惠贷款或者商业贷款,主要有世界银行、中国进出口银行、非洲发展银行、欧洲投资银行、伊斯兰发展银行、法国发展银行、日本 JICA 等。乌重视及时偿贷,目前债务偿还情况较好。

（二）相关发展规划

乌干达是一个内陆国家,其运输系统主要依靠

道路。乌干达国家运输系统包括公路、铁路、航空和内陆水运模式。乌公路网分为国道、区道、城市道路和社区通道。道路作为进入大多数农村社区的唯一途径,对其有效管理成为乌干达的经济发展和减贫战略至关重要的一环。乌国家公路网包括 20.544 公里公路和 108 公里渡轮路线,由中央政府通过乌国家公路局管理。在空运方面,乌干达空运基础设施落后,机场少且使用效率低。目前,乌干达有 47 个机场,其中 14 家机场由乌干达民航局负责运营。乌将新建 5 个国际机场作为口岸机场,以促进贸易和旅游。目前,乌政府还在计划开发卡巴勒国际机场,以促进炼油厂的发展。

乌干达的第三个国家发展规划(2020/21-2024/25)是旨在实现 2040 年乌干达六个五年计划系列中的第三个。该计划提出,乌政府需要优先投资于生产部门(特别是在农业、制造业和旅游业),同时优化增加发电能力、全天候道路和电信服务等基础设施。该计划同时指出,综合交通基础设施网络的发展被认为是乌干达经济增长的主要动力之一。交通运输业对年度 GDP 的直接贡献在 5 亿至 9 亿美元之间,2008 年至 2016 年期间平均贡献率为 3.1%。其中公路部门占主导地位,占交通部门预算的 90%。为此,乌干达提出了综合交通基础设施和服务计划:旨在建立一个无缝、安全、包容和可持续的多式联运系统。主要预期结果包括:减少平均运输时间、降低货运成本、增加运输基础设施的存量、提高基础设施的平均寿命和减少交通事故造成的伤亡。

三、我国企业业务情况

2019 年,中乌经贸合作在“八大行动”框架下取得积极进展,尤其是设施联通行动顺利开展,大型项目进展良好。

在电力领域,主要有伊辛巴水电站、卡鲁玛水电站、农村电气化和乌干达工业园输变电等项目。目

前，伊辛巴水电站项目已经移交，且运转顺利，已经成为乌电力网络的中坚力量。该项目耗资约 5.68 亿美元，由中国三峡集团下属的中国水利电力对外有限公司承建，装机容量达 183 兆瓦，于 2019 年 4 月正式竣工移交。水电站投入运营后，乌全国发电装机容量提升约 20%，大大缓解电力短缺问题。卡鲁玛水电站是目前乌干达在建的第一大水电站，其装机容量为 600 兆瓦，于 2013 年 8 月开工建设。该项目雇佣了 6000 多名乌干达当地人，占总员工比例 87%。水电站建成后，每年将发电 40 亿千瓦时，为乌干达带来超过 2 亿美元收入，接近乌目前国内生产总值的 1%。特变电工承建的农村电气化项目已于 2019 年 10 月筹备完毕，该项目将为乌 17 万户农村用户提供电力，帮助乌实现 2022 年农村电气化率达 26% 的目标。中工国际承建的乌干达工业园输变电项目成功签约，将为乌在建和规划中的多个工业园区建设电网，改善工业用电质量，助力乌工业化进程。

在交通领域，主要有乌干达坎帕拉－恩德培机场高速公路、恩德培国际机场改扩建和石油道路等项目。由中国交建承建的坎帕拉－恩德培机场高速公路项目于 2019 年 6 月 15 日正式通车。该项目是连接乌干达首都坎帕拉至恩德培机场的收费高速公路，全长 36.94 公里，按照双向四车道高速公路设计，采用中国规范和标准建造，是乌干达境内第一条高速公路。高速公路通车后，首都坎帕拉至恩德培的交通时间由 2 小时缩短到 40 分钟，极大改善首都及周边交通状况，促进了周边分散的经济活动向首都中央商务区集中，为今后基础设施建设和运营管理提供了新模式。同样由中国交建承建的恩德培国际机场改扩建项目有序推进，该项目将增强乌国际机场转运能力，提升乌国际形象，年旅客吞吐量从现有的 130 万预计将增长到 300 万。重庆外建、中国武夷、中国交建和中铁七局分别承担的四条石油道路施工顺利，前三条道路乌政府贷款协议已提交议会审核，上述道路将为乌石油产业发展奠定基础，并为产油区人民提供

交通便利。

乌承包工程市场总体体量相对较小。虽自 2015 来，乌大幅推进基础设施建设。但 2017 年发包高峰期后，自 2018 年起，乌承包工程市场公开招投标发包量明显下降。2019 年以来乌干达市场的现汇招标类项目发包数量远少于 2016-2018 年间的数量。乌方将多数项目拆分导致体量普遍变小，以规模为几百万美元的项目为主，与欧美、印度等企业的竞争激烈，中资企业在 2019 年以来中标项目较少。

除石油道路外，乌房建等传统工程承包领域鲜有大型项目。在电力领域，由于发电能力过剩，且乌白尼罗河流域后续可开发水电站项目进展滞缓，短期内以 EPC 模式上马水电站项目可能性不大。由于乌输电部门规划不力、效率低下，输电线路建设发展缓慢，除特变电工和中工国际的农村电网项目外，每年顺利上马的大型输电项目数量亦十分有限。

目前，在乌干达开展工程承包业务的企业约有 40 家。其中，交通行业 22 家，水务行业 16 家，房建行业 15 家，电力行业 12 家，通讯行业 3 家。中资公司以中国交建、中国建筑、中国中铁（中铁三局、五局、七局）、重庆外建、中国武夷、中国电建、江西中煤、中土集团、特变电工、中电国际、中航国际、华为、中兴等。外国公司包括葡萄牙 Mota Engil 公司、土耳其 SBI 公司、埃及 Arab Contractors、当地 Dott Services 公司、当地 Terrian Services 公司等。

四、业务发展前景和工作建议

1. 市场瓶颈和低价竞争依然存在

乌干达承包工程市场体量小，目前我企业在乌基建行业总体份额已较为饱和，市场瓶颈问题已然存在。同时，许多工程承包企业欲进入乌市场。企业进入市场、扩大规模，势必加入存量之争，乌干达市场承包业务竞争激烈程度进一步加剧。

建议企业重视项目的可持续性、实现高质量发展。鼓励企业加快转型升级，提高自身业务开发综合能力，加强纵向、横向合作，同行业承包企业可联合投标。

2. 业务模式单一和融资难问题并存

乌干达外债总量近 5 年来逐年增长，乌政府有意愿控制外债规模，特别是减少商业贷款。2019 年 10 月底，乌政府负债总额约为 135 亿美元，负债率约为 42%，尚低于 50% 的警戒线。但近年来随着乌在基础设施领域投资的不断增加，政府外债压力增大，明确将仅为标轨铁路、石油公路、旅游道路、电力建设等关键基础设施项目贷款。

近年来乌干达工程承包市场的现汇项目发包量下滑，预计未来会进一步减少。乌政府倾向于采用 PPP 等模式。我企业对现汇类项目、EPC+F 模式较为熟悉，推动 PPP 项目还需积累经验。同时，由于乌干达政府对于主权担保愈发谨慎，项目融资模式受到很大制约。同时，我国金融机构商业贷款利率较高，项目融资难依然存在。

建议企业在业务模式及融资渠道方面加快创新，积极向 PPP、BOT 等模式转型，融资渠道也可向国际资本、财团等拓展。同时，通过行业商协会等渠道，

积极向对外承包工程企业宣介国内投融资相关方针政策。

3. 乌干达当地政策逐渐收紧

乌政府越来越重视承包工程的本地成分。2018 年，乌政府规定外国承包商必须将项目 30% 的实体工程分包给当地承包商。当地承包商能力弱、技术差，强制分包往往影响项目实施。2019 年，乌干达国家公路局在某些项目的招标过程中，要求总包商分包给当地分包商的价格必须是企业投标价格，导致项目成本和执行难度上升。同时，少数当地媒体跟随西方舆论，紧盯我企业，一旦发生涉及中资企业或员工的事件，我企业承建的项目易招致抹黑和负面炒作。业主常常要求承包商立即停工，并配合调查。涉及当地员工的纠纷时有发生。一些有偷盗等不良行为的当地员工被开除后，心存怨恨，侵入施工现场自残或攻击中方员工，随后报警声称被中方伤害，当地人常互相维护，事件依法解决往往难度较大。

建议企业积极参加培训和宣讲活动，分享各地区承包工程市场经验，更好应对国外政策环境变化。加强企业间信息共享，及时通报不良企业和个人名单，推荐优秀合作方，防止中资企业重复上当受骗。

坦桑尼亚

一、宏观环境

2019 年是中国与坦桑尼亚建交 55 周年，也是落实中非合作论坛北京峰会“八大行动”重点项目的关键一年。坦政府积极出台各类政策，努力推动国家向前发展，但因治理方法不力，营商环境欠佳，经济下行压力增大，包括承包工程在内的各类业务承压。

2019 年，坦政治经济发展环境总体良好，但局部暗流涌动。政治方面，坦政治形势基本稳定，执政党（革命党）加强党内正风肃纪和资源整合，不断分化瓦解和压缩反对党发展空间。执政党在 11 月的地方政府选举中取得压倒性胜利，执政根基得到进一步稳固。政府为在大选年减缓外部压力和创造良好国际氛围，主动向欧美国家释放善意，不断修复双方关系。经济方面，坦在公共投资、出口和私营信贷增长拉动下，经济保持较快发展势头，同比增长 6.8%，是非洲撒哈拉以南地区经济增长最快的国家之一。政府为迎合选民诉求和保护本国利益，不断强化“坦桑优先”和“自力更生”的民族主义经济政策，但财政收入有限，营商环境恶化，加上遭遇新冠肺炎疫情“黑天鹅”事件，恐难继续保持经济高速增长。

二、承包工程市场发展情况

2019 年，坦继续大力推进工业化建设，宏观政策按步推进，微观政策遵章严管，并向本地企业倾斜，建设资金和方式传统中有创新。市场基本被中资企业垄断。风险正逐渐显现。

（一）总体情况

坦延续大兴土木搞基建的总体策略，实施多多马新首都建设、基础设施互联互通、民生项目优先等战略。正在实施的重点工程项目有中央标轨铁路新建项目、中央窄轨铁路改造项目、达港 1-7 号码头改造项目、尼雷尔水电站项目、维多利亚湖大桥项目、阿鲁沙新供水系统项目等。拟实施的重点工程项目有中央标轨铁路后续标段项目，多多马新首都道路、机场、供水等基础设施建设项目，与刚果（金）、布隆迪、卢旺达接壤西部省份公路建设项目，东部走廊公路建设项目，光缆骨干网三项二阶段项目，重要城市机场升级改造项目，鲁胡吉和鲁玛卡里等水电站及配套输电线路建设项目，农网配电线路升级改造项目等。

坦承包项目资金主要有三个来源。一是政府自有资金。2019/2020 财年，政府规划财政总预算的 37%（约 53.3 亿美元）用于大项目建设，其中中央标轨铁路 10.8 亿美元、尼雷尔水电站 6.3 亿美元。二是国际无偿援助和优惠贷款。2019/2020 财年，政府计划 10 亿美元用于援助项目。三是非洲开发银行、世界银行、渣打银行等国际金融机构贷款。2019 年，坦积极推进与渣打银行合作的中央标轨铁路 14.6 亿美元融资。坦承包项目主要为现汇类 EPC 项目、EC 项目、BOT 项目，少量 EPC+F 类项目，暂无 PPP 项目。2019 年，政府通过 PPP 法案，未来工程模式有向 PPP 和投建营一体化方向发展趋势，传统承包商将面临从单一承包企业向投融资、设计咨询、整体运营等综合型企业转型。由于坦营商环境欠佳，目前各企业均处观望阶段，短期难有突破。

坦承包市场主要参与企业为当地企业、中资企业及其他外国企业。中资企业以在坦基本垄断世行和非发行出资的项目。外国公司发展比较单一，例如，埃及公司仅中标了尼雷尔水电站项目，韩国公司仅参与本国进出口银行融资的项目，且中标后均选择与中资企业合作，土耳其公司仅中标了中央标轨铁路项目。

（二）相关管理规定

外国承包商在坦经营必须到坦承包商注册协会登记，分永久和临时两种，获得永久证的，通过缴纳年费可在坦长期经营，获得临时证的（以中标项目申请），在项目实施完毕后需注销。外国承包商禁止参与涉国家安全、对社会和环境带来严重影响的领域。坦工程实行公开招标和议标。当地承包商或与当地承包商组建的联营体可享受 6%–10% 的评标价格优惠。当地承包商投标项目若达到最低投标保证金（455 万美元）缴纳门槛，保证金可享受 15% 的优惠。公开招标按坦公共采购法实施，一般由发包方先做招标资格审查，再行公开招标。发包方亦可采用短名单形式直接邀请有实力的承包商议标。

（三）主要风险

中资企业在坦经营的主要风险有政治风险、债务风险、安全风险、汇兑风险等。政治风险主要来自政策变化和大选变动。此外，随着坦民族主义的兴起，中资企业常受到来自政府的刻意审查和过度执法，正常经营受到滋扰。截至 2019 年 6 月，坦公共债务为 232.21 亿美元，其中外债为 166.25 亿美元，同比增长 5.1%，占 GDP 的比重为 40.1%。中央标轨铁路等大项目融资，恐进一步推高坦债务。2019 年坦仍为联合国划定的重债穷国，财政资金有限，出现了拖欠工程款、扣押退税款、过度征收等现象；下半年

财政部还插手审核国际金融机构融资项目拨付款，导致款项到账时间延迟至少 2 个月以上，造成企业现金流紧张。坦地处热带，降雨量大、蚊虫多、疟疾高发，安全事故和染病事件屡见不鲜；另外，盗窃项目营地和抢劫中国公民等社会治安事件时有发生，造成人员伤亡和财产损失。近三年，坦先令对美元分别贬值 2.52%、2.29% 和 0.32%。当前新冠肺炎疫情事件，叠加政府项目只能签署当地货币合同政策，使汇率承压，汇兑风险陡增。

三、我国企业业务情况

（一）基本情况

2019 年，中资承包企业勤奋务实、积极进取，业务发展保持稳中有进，市场份额稳定在 80% 以上。据商务部数据，全年新签合同额 12.8 亿美元（不含分包），加上分包签约的尼雷尔水电站项目合同额 9.7 亿美元，同比增长 6.1%；完成营业额 12.8 亿美元，同比增长 20%。签约的重点项目有中国电建尼雷尔水电站项目（分包）和承揽的 4.5 亿美元 375MW 燃气联合循环项目，中土东非公司和中铁 15 局联合承揽的 3.04 亿美元维多利亚大桥项目；在建重点项目有中国电建的尼雷尔水电站项目、中土公司的 2.6 亿美元中央铁路窄轨升级改造项、中国港湾的 1.3 亿美元达累斯萨拉姆港 1–7 号码头改扩建项目、北京建工的 1.2 亿美元桑岛机场 2 号站楼项目等。

（二）典型案例

2019 年，为适应坦形势变化，中资企业积极创新经营模式，探索新的发展道路。中铁建工投资建设的尼雷尔基金会广场项目顺利竣工，并成功实现运营。项目总投资 9000 万美元，总建筑面积 6.3 万平方米，

总建筑层高 30 层，为集商业零售、写字楼和五星级酒店为一体的综合性大楼。该项目是中资企业在坦投资的第一个大型酒店综合体项目，是从传统建筑承包商探索上游产业发展、进行产业升级的里程碑项目。该项目按照建造－经营－移交（BOT）的原则，由尼雷尔基金会出地、世界银行提供融资、中资企业投资承建并运营，成功实现了三方的合作共赢。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

马古富力当选总统四年多以来，励精图治、开拓进取，当前执政根基稳固，积极谋求连任，据民调显示，连任概率极大。经济方面，他及时调整国家发展重心，积极实施“二五发展规划”（2016/17-2020/21），大力推进基础设施建设和工业化发展战略。目前坦处工业化起步阶段，现有各种基础设施远不能支撑进一步发展。坦经济发展 2025 规划、新首都搬迁等重大决策和中央标轨铁路、尼雷尔水电站等重点项目需延续推进，另有多个总统关心的新项目正等待上马。2017 年底以来，国内大力推行“放管服”改革，积极鼓励企业“走出去”参与海外市场。国内政策支持加上坦桑市场放开，未来 5 年内，中资企业在坦承包业务仍将大有可为。

（二）主要困难和障碍

1. 企业内部竞争问题。自 2017 年底放开海外工程承包市场后，中资企业进驻坦桑的积极性大幅提高，截至 2019 年底，已有约 50 家中资企业在坦开展业务，数量有继续增加趋势，市场竞争异常激烈。目前，坦承包市场趋于饱和，竞争趋于白热化，承揽项目的平均利润率显著下降。

2. 拖欠工程款和扣押退税款问题。2019 年，在坦中资企业面临坦方长期、大量拖欠工程款问题。2019 年坦方继续暂停实行增值税先征后退政策；下半年以来还暂停办理项目生产资料免税文件，增设国际金融机构工程支付款审核程序，人为延长款项到账时间。以上资金政策不仅影响我企业利益，还影响坦自身基础设施建设进程。经商处组织中资承包企业商会汇总中资企业欠款欠税情况，通报坦外交部和财政部进行交涉，并利用拜会坦高层机会当面告知有关情况，引起对方重视，推动问题向好的方向发展。

3. 无故抹黑和非法羁押问题。2019 年为坦地方政府选举年，11 月，地方政府选举前夕，坦媒体先后无故抹黑报道我 4 家企业实施的项目，企业不得不耗费大量精力与财力加以应对并作出澄清；同期，坦地方官员以项目进度滞后为由，先后非法羁押我 3 个项目 13 名员工，造成员工心理承压和企业形象受损。坦方的无故滋扰对项目的施工秩序和企业的合作信心产生了影响，与坦政府努力改善营商环境的政策取向背道而驰。

4. 过度执法问题。2019 年上半年，坦反贪局和财政部组建联合调查小组，调查自 2010 年以来企业税务缴纳情况，而坦方法律规定企业税务文档保存时限为 5 年，该调查涉嫌过度执法。自调查开展以来，先后共有 7 家中资企业收到调查约谈函。我企业及时配合坦方执法部门，答复涉税询问、提供佐证材料、开展补税谈判。

（三）相关建议

根据 2019 年坦工程承包市场实际情况，为帮助中资企业克服挑战、抢抓机遇，建议加强统筹合作，经商处做好引导，承包商会发挥作用，企业强化内部管理与创新发展，继续稳定我承包市场份额，进一步夯实双边经贸合作基石。

1. 有序参与市场，增强合作意识。中资企业要切实加强统筹协调，规范有序开拓坦承包市场业务。充分发挥自身特长，主攻优势领域，保证工程质量，不断提升口碑；分层次参与合适档次的业务，保证集体参与，谋求共同发展。要深化企业内部革新，深化同各企业之间的交流合作。坚决摒弃互相拆台和内斗消耗式竞争，可联合承揽重大项目，组团解决大型项目融资问题，形成优势互补、分工协作、携手共进、互利共赢的良好局面，在取得实实在在业绩和利润双丰收的同时，将在坦业务发展推向新高地。

2. 加强引领指导，解决实际问题。经商处进一步发挥引导作用，做好在坦企业经贸合作引路人。通过定期联合坦政府对口部门、商协会等机构，组织对话会、座谈会等活动，为坦方宣讲政策、推荐项目搭建平台，在沟通与交流中有效推进业务发展。通过照会、拜会等渠道，推动解决我企业拖欠款、无故抹黑、非法霸押、过度执法等实际问题；工作中注意收集舆情、总结经验，及时发布安全预警信息和领事提醒；当项目出现突发问题时，第一时间了解情况，指导正确应对和处置；利用商务部网站和工作沟通平台，定期发布坦政治经济、营商环境、行业调研等动态信息，为我企业深入了解坦桑形势、做好决策、防范风险等提供参考。

3. 强化帮扶协调，发挥服务作用。承包商会充分发挥作用，促进承包业务健康有序发展。通过使馆

与会员企业沟通平台，及时下发通知与精神，上报报表与文件，组织会议与活动；督促会员企业在坦守法合规开展经营活动，及时协调会员之间的利益，避免恶性竞争；发生重大经营问题时，团结一致互相帮扶，代表会员企业统一对外交涉，维护合法权益；加强会员单位之间的联系，定期召开会议、组织聚会等活动，为会员间交流业务和联络感情提供便利；重视信息的收集与发布，为会员企业提供及时的高质量信息。

4. 加强内部管理，创新业务模式。为确保在坦业务长远发展，企业要进一步 strengthening 内部管理与创新。树立合规经营理念，有条件的要成立合规经营委员会，制定合规经营规章制度并严格执行；研究掌握坦桑法律法规，守法合规参与市场竞争。提升风险防范意识并建立相应制度，在坦大选年要谨言慎行，不卷入政治漩涡；做好项目可行性调研和尽职调查，不签开口合同，谨防赖账和支付违约；将安全生产、疾病和疫情防控列为重要工作内容，确保人员、财产和生产安全；时刻关注坦先令对美元汇率，及时采取行动，减少汇兑风险。创新业务模式方面，企业要及时跟踪坦政策动向，吃透精神并顺应变化，及时调整公司经营方向。有条件的企业可与当地企业组建联营体，共同参与投标，享受投标政策优惠；可与西方企业或其他中资企业联合投标，在资金、技术等方面取长补短、合作共赢；可分包他国公司中标的大项目，发挥我企业资源、人才等优势，降低风险、保证利润。

塞舌尔

一、宏观环境

近年来塞舌尔虽党派争端激烈，但政治领域总体稳定，国家机器运转有序。自 2016 年起，反对派占据议会多数席位，在重大议程上频繁掣肘执政党，两党龃龉不断，共治仍陷僵局。2019 年，执政党与反对党在诸如公务员涨薪、公投法案问题上针锋相对，总统甚至将议长告上法庭。塞将于 2020 年底进行总统选举，政治局势趋向对抗及竞争。各党派正积极备战大选，执政党总结经验教训，实施党内改组，推动政治和解，深耕基层，改善民生。反对派则继续利用议会掣肘政府，在重要政治举措及人事任命等方面与执政党针锋相对。预计 2020 年塞国内政治形势将更为复杂多变，两党及其他政治势力间的角力将更加白热化。

塞经济运行稳健向好，近年来经济增速均保持 4% 左右，按照世界银行标准，塞舌尔已进入高收入国家行列。2019 年 6 月，国际评级机构 Fin Ratings 将塞主权信用从“BB-”调升至“BB”，经济展望稳定。2019 年塞经济依然保持稳健增长势头，根据塞央行 3 月 27 日发布的年度报告，塞全年实际 GDP 增长 3.9%，预算盈余占 GDP 比重约 2.6%。旅游业作为塞经济发展的主要支柱，2019 年表现强劲，全年共 38.4 万游客来塞旅游，同比增长 6.2%，旅游业直接收入达 5.9 亿美元，同比增长 5.5%。2019 年塞 CPI 同比增长 1.7%，较好实现了维持国内物价稳定的目标。2019 年卢比兑主流货币汇率总体保持稳定，年末国际储备达 5.8 亿美元，较上年同期增长 3100 万美元，同比增长 5.6%，相

当于 3.8 个月进口总额。

二、承包工程市场发展情况

塞舌尔承包工程市场很小。根据塞政府相关法律规定，只有一级资质的外国企业才可在塞承揽或经营项目。工程承包公司只有获得塞执照局颁发的营业执照后，方可承包当地工程。外国自然人无承包资质，不能进行项目开工备案。塞公共工程建设项目实行公开招标制度，不进行公开招标的项目需要得到财政部批准，并做出特别说明。

塞政治社会发展总体稳定，与邻国关系及地区关系友好，无战争风险及恐怖主义威胁。在塞承包工程面临的风险主要包括以下方面：

1. 政治风险。当前塞政治形势复杂敏感。反对派占据议会多数席位，在重大议程上频繁掣肘执政党，两党龃龉不断，共治走入僵局。2020 年为塞大选年，塞国内政治形势预计将更为复杂多变，两党及其他政治势力间的角力将更加白热化。

2. 债务风险。塞经济稳健发展，至 2019 年已连续 12 年出现财政盈余，主权信用良好，经济展望稳定。但 2020 年新冠肺炎疫情爆发以来，塞旅游业收入大幅下降，外汇收入锐减，经济发展受到重创。塞财政部预计 2020 年经济将出现 10.8% 的负增长，财政赤字占 GDP 的比重可达 14%，债务占 GDP 比重将达 85.1%。

3. 汇兑风险。2008 年经济危机后，塞政府在国际货币基金组织帮助下实施经济改革，全面开放资本账户。允许货币自由兑换和汇出，无外汇管制。但

2008年以来，受国际金融危机和本国汇改政策影响，塞舌尔货币卢比汇率波动幅度很大，且塞舌尔经济总量较小，稳定性差，抗风险能力低，长期合作项目须谨慎。

4. 安全风险。塞对枪械等进行严格管控，安全形势总体可控。虽然塞整体政治和社会环境稳定，但近年来治安状况有所下滑，据统计，塞吸毒年轻人达4000至8000人，斗殴、抢劫、盗窃等案件频发。

三、我企业业务情况

我商务部统计数据显示，2019年，我在塞承包工程新签合同额共702万美元，完成营业额共2600万美元。目前我在塞承包工程项目1个，即中国电建集团承建的拉戈西大坝加高工程项目。该项目资金来源为非洲发展银行贷款，工程造价近1亿元人民币，是近年来塞舌尔最重要的基础设施项目。项目内容包括大坝加高6米以及相关配套设施建设等，于2018年开工，预计将于2020年下半年正式完工。

四、业务发展前景和工作建议

塞舌尔属于典型“小岛屿发展中国家”，其较高的经济增长速度和较高的人均收入给我企业在塞承包

工程带来一定的机遇，但其“小国寡民”的先天特性及市场局限也对企业在此经营构成潜在的风险。近年来，为促进经济发展，增进人民福祉，塞舌尔大力推动港口、水坝、填海造地、隧道、海底光缆、太阳能电站等基础设施建设。塞政府有意与企业探索PPP等合作方式，解决塞方融资难题。塞政府也鼓励外资通过PPP方式参与到塞住房项目中，以加快解决塞舌尔人民住房问题。建议有意在塞承包工程的企业：

1. 抓住市场机遇。塞舌尔承包工程市场很小，中国企业要关注当地的招标信息，抓住市场机遇，适时参与投标。

2. 防范投资合作风险。注意事前调查、分析、评估相关风险，事中做好风险规避和管理工作，切实保障自身利益。调查和评估项目业主单位资信情况，分析塞当地政治风险和商业风险，充分做好项目实施的可行性分析工作。建议企业积极利用保险、担保、银行等保险金融机构和其他专业风险管理机构的相关业务保障自身利益。

3. 实行本土化经营。严格遵守当地法律法规，依法设立和经营，积极寻求当地政府、律师事务所等正规机构的支持和服务，加强对当地有关土地转让、环境保护、用工制度等政策的了解。妥善处理与当地政府、媒体、工会和居民的关系，主动承担社会责任。

赞比亚

一、宏观环境

（一）政治环境

1. 执政党爱国阵线（PF）强化执政地位，社会动荡有所加剧。赞执政党爱国阵线（PF）在党首伦古总统的领导下，加强内部整合力度。各在野党继续利用各种机会向执政党 PF 发起挑战。2018-2019 年降水不足、气候异常严重影响农业生产、卡里巴大坝持续低水位导致供电不足、赞比亚内外债务沉重、本币克瓦查大幅贬值，加之部分政府官员的贪腐丑闻持续发酵，赞朝野斗争愈发激烈，赞民粹主义开始抬头，社会动荡有所加剧。赞近期抢劫、诈骗、投毒、暴民杀人等恶性案件及源于政党矛盾的社会冲突事件频发，社会治安有恶化趋势。

2. 积极主动开展务实外交，维护良好外部发展环境。赞政府坚持多元化外交政策，积极主动发展与区域内国家和世界各国、世界银行、国际货币基金组织、非洲发展银行、联合国各机构等的友好关系。伦古总统和赞高级官员频繁利用出访、接访、举办或者参加国际会议等机会展现本国在区域内的政治、安全和防务作用，同时推介赞比亚投资、旅游环境，推动招商引资和经贸合作，助力国家经济发展。2019 年伦古出访南非、非盟、印度、日本、津巴布韦、美国等，并接待了博茨瓦纳总统马西西、埃及总统塞西等访赞。在国际援助方面，联合国等国际组织，英国、欧盟、中国、瑞典等国家，世界银行、非洲发展银行等机构纷纷伸出援手，协助赞对抗旱灾、应对气候变化、提升公共管理水平。

（二）经济环境

1. 2019 年经济表现。2019 年赞经济增速由 2018 年的 3.7% 降至 2%。通货膨胀率在 7-12% 之间浮动、外汇储备仅能满足 1.7 个月进口额。财政赤字占 GDP 之比超过 7%。赞经济增速下调有三个原因：一是灾害天气频发，气候条件不利导致农业减产和电力供应短缺，后者进而对其他行业产生了负面影响；二是铜矿品位下降，铜产量下滑，国际铜价下跌，赞经济支柱产业受到影响；三是内外债偿还压力持续增大，流动性持续紧缩导致经济发展承受较大下行压力。此外，虽然总体经济表现不佳，但服务行业逆势发展，批发零售业、信息通信业和金融服务业表现突出。

赞债务问题继续深化，受国际铜价波动和贸易环境恶化的影响，赞经济发展面临严峻的压力和挑战。为保持宏观经济稳定，政府将持续采取措施，维持债务的可持续性。

2. 2020 年预算情况。2020 年赞财政预算总额 1060 亿克瓦查，比 2019 年的 868 亿增长了 23.2%，国内借款占 GDP 的比重将由 2019 年的 1.4% 降至 1.1%。赞政府确定停止增值税改消费税改革，仍然保留增值税（VAT），并将加强税收管理的效率。此外，2020 年经济发展目标包括：GDP 增长率不低于 3%，通货膨胀率维持在 6-8%，外汇储备能满足 2.5 个月进口需求，税收占 GDP 之比不低于 22%，财政赤字占 GDP 之比降至 5.5% 等。

3. 经济发展不利因素持续增加。一是铜价持续走低，税收改革和油电价格上涨影响矿企利润。二是债务快速上升、外储持续缩水，经济遭受 2016 年以

来最大困难。截至 2019 年 12 月底，赞政府外债存量为 112 亿美元，内债存量为 802 亿克瓦查，政府欠款约 262 亿克瓦查，债务占赞 GDP 的比将远超过 70%，偿债压力较为沉重。三是气候变化影响赞农业生产和电力供应，赞比亚错峰断电措施长达每天 12-15 小时，电价大幅上涨，从而增大经济发展压力。四是赞政府拟清算外资孔卡拉铜矿（KCM），对赞投资环境产生不利影响。目前该案未来进展情况尚不明朗。随 KCM 形势变化，对赞营商环境评价也将继续。五是国际融资存在变数。国际货币基金组织（IMF）同意重新启动对赞财政情况及借款的评估，但是迟迟未作出积极回应。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

赞比亚的投资环境在非洲国家中名列前茅。一直以来，赞比亚政府十分注重基础设施和交通领域投入。长远看，建筑工程行业在赞发展前景十分可观。

目前赞工程承包领域主要资金来源如下：一是国内外金融机构融资；二是国际或区域金融机构，如世界银行、非洲发展银行等；三是其他国家或地区援助，如美国、欧盟等；四是赞国内养老基金等机构；五是业主自有资金。其中前三种为主要资金来源。一般工程项目（尤其是由国际金融机构融资项目）都是通过公开招标进行，少数重点项目采取有限招标或者议标方式。

（二）相关发展规划

1. 公路领域。2012 年，赞政府发布了多个基础设施建设规划，包括：修建 8000 公里道路，以连接各大城市及地区的“连接赞比亚 8000”道路计

划；升级改造 2000 公里乡村道路的“铺设赞比亚 2000”道路计划；升级改造 400 公里卢萨卡市政道路的“卢萨卡 400”道路计划，升级改造 400 公里铜带省市政道路的“铜带省 400”道路计划。政府还将实施其他的公路建设项目，以促进经济增长和区域贸易发展，如建设卢萨卡－奇龙杜、姆皮卡－钦萨利、钦萨利－纳孔德、卢萨卡－恩多拉、钦戈拉－索卢韦齐和索卢韦齐－基普希双车道公路。尤其是省会城市与卢萨卡之间的双车道公路建设是长期工程。自 2012 年起，政府出资发标，实施多个现汇项目。2015 年以来，改善本国投资环境带动经济发展，赞比亚政府也密集启动了多个大型主权融资类工程项目，从 2012 年至今，有 20 多个主权融资项目签订和执行，主要集中在道路、市政、电力、房建、医院、学校、商业综合体等领域。

2. 铁路领域。赞第七个国家发展规划期间，将优先建设新的铁路支线并翻新老线路。将把重点放在赞比亚铁路干线（包括矿山间铁路）的综合性翻新以及坦赞铁路管理局（TAZARA）的恢复上，以便提高运营效率、降低货运成本并增大载运的吨数。此外，政府将筹备建设奇赛伦杰－奇帕塔铁路线，完成从纳卡拉港到赞比亚现有铁路线路的连线，推动私人投资建设其他铁路支线，包括城市间运输系统。政府还将轨距由当前的开普轨距改为标准轨距，以提高铁路货运速度及效率。但是受政府预算影响，上述项目均未实施。

3. 航空领域。赞比亚政府计划投资 15 亿美元升级改造现有的航空基础设施。在第七个国家发展规划（2017-2021）实施期间，政府将扩建肯尼思·卡翁达国际机场，使年客运量增加至 400 万人次。政府还将在铜带省建造一个绿地机场（Greenfield Airport），年客运量为 200 万人次，预计投资 3.97 亿美元。目前两个机场均由中国工程承包企业建设中，计划在 2020 年及 2021 年交付。

4. **电力基础设施方面。**赞比亚需要增加火力发电（煤炭发电）、燃气发电、光伏发电和核能发电等。

5. **通信领域。**赞比亚制定了《智慧赞比亚总体规划》，政府将统筹建设国家信息通信基础设施。智慧赞比亚二期工程采用优惠贷款进行融资，用于建设国家光纤主干网、城域网、接入网（光纤和固定无线）、政府园区网、虚拟登录站、区域数据中心和一站式政府服务中心。

（三）相关管理规定

赞比亚政府允许外国投资者参与当地基础设施投资。外国投资者参与赞比亚基础设施合作的主要模式是 EPC 及 EPC+F，暂无成熟的 PPP 和 BOT 模式的案例。2009 年 8 月，赞政府就颁布了 PPP 法案，并于 2018 年进行修订。2018 年，赞比亚财政部下设了 PPP 部门。

目前，赞比亚对外国承包商在当地开展承包工程业务没有限制，但值得注意的是，根据赞比亚公路发展局（RDA）2012 年的规定，外国承包商获得赞比亚政府公路工程之后，需将 20% 的工程分包给当地承包商。在赞比亚，不同政府部门实行 20% 工程分包的状况是不同的。其中，RDA 是唯一把 20% 分包写进政策中具体实行的部门。赞比亚国家工程委员会（NCC）成立了专门的特别小组（Task Force）来应对外国承包商。赞总统伦古、负责项目执行和监管的总统特别助理切拉等在公开讲话、媒体等多个场合要求外国承包商认真执行 20% 当地成分要求。甚至发函给相关企业，要求企业尽快提交分包方案。

（四）主要风险

1. **政治风险。**赞本届政府于 2016 年底组成，2021 年赞将举行大选。受 2020 年赞经济发展持续

放缓及新冠肺炎疫情影响，本次大选过程和结果均不具有可预测性，大选前一年执政党与主要在野党将激烈交锋，预计 2020 年将是艰难的一年。一是在选举过程中，各党派及其候选人均可能炒作“中国因素”以拉抬选情、博取选票的情况，发表对我不利竞选言论，不能理性地看待中赞关系和经贸往来。二是部分地区将出现一些小规模的暴力冲突，个别在赞中小企业或中资企业营地可能受到冲击。选前出现大规模、持续性抗议或骚乱也有可能。

2. **主权债务风险。**如前所述，赞经济增长乏力，政府财政紧张，债务问题突出，承揽政府项目的中资企业被拖欠工程款的现象较为普遍，对我企业在赞进一步开展承包工程业务构成潜在风险。鉴于赞政府财政状况不佳，若干得到国际组织和金融机构资金支持的大型项目吸引了众多中资企业扎堆投标，存在低价竞标和恶性竞争风险。受新冠肺炎疫情影响，多个非洲国家呼吁减免其债务，赞比亚于 2020 年 1 月向我提出压缩部分项目，目前国内各金融机构均预测赞比亚违约风险较高。2020 年 3 月，彭博社报道，赞政府向多家机构发送债务重组提案。赞政府与国际金融机构接洽，征求其对 112 亿美元外债重组的相关建议，以延长还款期限并增强还款能力，如巴克莱集团、花旗银行、德意志银行、高盛集团、新兴市场不良债务投资者等。

3. **安全风险。**赞比亚社会安全形势总体稳定，无恐怖袭击事件或威胁，与周边邻国关系良好，历史上从未与他国发生过战争。但是，北部邻国刚果（金）局势仍不稳定，对赞比亚边境安全构成现实威胁。2017 年 9 月以来，大量刚果（金）难民涌入赞比亚，给赞比亚难民安置工作带来诸多困难。此外，近年来，全球经济衰退对赞比亚就业形势造成一定影响，一些地区偷窃行为、持枪抢劫案件时有发生。

2021 年赞比亚总统大选前，预计赞社会治安将进一步恶化，直至新总统就职并采取有力措施平息

抗议或骚乱。赞针对中国人的袭击事件偶有发生。2019年2月，卢萨卡一中资个体经营者遭入室抢劫，造成一死一伤。

赞比亚道路交通设施不完善，路况较差，恶性道路交通事故频发，多名在赞中资企业员工因交通事故不幸罹难。使馆多次提醒赴赞比亚中资企业人员，遵守当地法律规定，提高警惕，加强安全防范，注意道路交通安全，妥善保存有关证件和财物，确保人身和财物安全。

4. 汇兑风险。赞比亚国家经济体量小，承受风险能力差，其货币价值受各种因素影响比较大，汇率风险高。由于赞外贸逆差短期内难以扭转，新政府上台后为兑现竞选承诺加大货币投放，赞本币克瓦查贬值压力将持续加大，美元对克瓦查比价自2016年执政开始时的9:1到2020年4月19:1，是全球表现最差的货币之一。各承包企业在赞比亚签约的当地币项目遭受了严重的汇率损失，合同额严重缩水。另一方面，由于政府负债过多，对承包商的支付也严重不足，赞比亚在建的大部分项目就因为支付问题严重延误，工期已多次延期，至2020年初仍未完工。

三、我国企业业务情况

据中国商务部统计，2019年中国企业在赞比亚新签新签合同额22.09亿美元，完成营业额25.75亿美元；年末在赞比亚劳务人员8906人。

赞比亚政局稳定，有一定经济基础，工程承包市

场比较成熟，中国承包工程企业在赞比亚总体发展势头良好，目前在赞的中国工程企业约有50多家，政府招标的项目，中国企业的份额达到了50%左右；邀请招标方式的商业项目，中国企业获得了约30%左右的份额，其余份额则主要由南非和当地的承包商获得。公路和桥梁领域，中国企业的市场占有率约50%；房建、供水和打井工程领域，中国企业的市场占有率约80%。赞比亚本地承包工程企业的规模、数量、所占市场份额均很小，一些印度企业，规模、数量和所占市场份额虽比赞本地企业大，但与中国企业相比仍有差距。但是，目前赞监理、设计等市场仍主要由欧美公司承担，在标准等方面与我仍有不同之处，需我进一步提升咨询、设计、监理等方面的能力。

此外，赞比亚大型基建项目市场需求缩减。现汇项目数量有限，竞争异常惨烈，政府不再出具主权担保，且各金融机构对赞比亚信用评级降级，导致融资项目推动也十分困难。因此，赞2019年承包工程市场大幅缩水。在建项目因资金困难存在停工风险，多个中国金融机构融资的在建项目，也因赞方还款不及时导致项目放款困难，企业自有资金垫付压力大，企业被迫暂时停工。多个已签约项目融资推动困难，赞方自2018年开始启动财政紧缩政策，并称要与主要债权国商谈债务重组，2019年，赞更换财政部长。赞方多项措施均呈现出财政收入不足，难以偿还到期债务的迹象。我金融机构对在赞已签约未开工项目融资审核较为谨慎，需赞方高层多番做工作后方考虑启动。多个项目融资流程受阻。

表 27-1 中资企业在赞承建大型项目

项目名称	承建企业	项目内容	项目进展
卢萨卡肯尼斯·卡翁达国际机场升级扩建项目	江西国际经济技术合作公司	新建一座现代化的新航站楼等相关设施；对现有老航站楼进行重新改造。升级扩建完成后，年客流量有望在 2030 年达到 280 万人次	2013 年 9 月 5 日签署商务合同，2014 年 9 月 16 日签署贷款协议，2015 年 4 月开工，预计将于 2020 年 6 月完工
铜带国际机场建设项目	中国航空技术国际控股有限公司	该机场位于赞铜带省省会恩多拉，建成后将拥有一座 12000 平方米的现代化航站楼，一条 3500 米的跑道和其他附属设施，设计年客流量为 100 万人次	2013 年 9 月签署商务合同，2016 年 11 月签署贷款协议，2017 年 6 月 25 日举行开工仪式，预计完工日期 2020 年 10 月 16 日
偏远地区通信覆盖二期项目	华为技术有限公司	建设 808 个铁塔、1009 套 2G/3G/4G 设备站点，配套宽带传输基础网络 and 用户接入终端。建成后，赞语音业务覆盖人口将从不到 70% 提高到基本 100%，数据业务覆盖人口将从 5% 提高到 40%	2016 年 8 月签署商务合同，2017 年 8 月签署贷款协议。2017 年 9 月开工，2020 年 3 月完工
赞比亚安全城市项目	中兴通讯股份有限公司	项目为赞比亚政府建立灾害防护通讯系统，提高政府办事效率，提升赞比亚国家整体信息化进程	2016 年签署商务合同，2016 年 10 月签署贷款协议。2017 年 12 月开工，预计 2020 年 11 月完工
卡万布瓦至姆波洛科索（D019）公路升级改造项	中国港湾工程有限责任公司	位于赞比亚卢阿普拉省和北部省，全长约 122 公里	2016 年 7 月签署商务合同，2017 年 7 月开工，2018 年签署贷款协议，预计 2021 年完工
下凯富峡水电站项目	中国水利水电建设集团有限公司	地处卢萨卡以南 120 公里，位于赞比西河左岸一级支流卡富埃河上，总装机容量 750 兆瓦，建成后将成为全国第三大水电站	2016 年 1 月开工，2017 年 11 月签署贷款协议，预计将于 2020 年 4 月完工
卡富埃河供水项目	中国土木工程集团公司	建设一座日产能达 5 万立方米的水处理厂，以及一条连接卡富埃和卢萨卡的 65 公里长的输水管道，为赞比亚卢萨卡市重点民生项目	2013 年 1 月签署商务合同，2016 年 5 月签署贷款协议，2016 年 7 月开工，原定 2019 年底完工，目前因配电线路无法交付
卡夫拉夫塔供水项目	中国成套工程有限公司	建设一座库容为 1.25 亿立方米的大坝，以及总长度为 70 公里的输水管道，将卡夫拉夫塔河水送至恩多拉、卢安夏和马塞蒂三地	2016 年 2 月签署商务合同，2016 年 7 月签署贷款协议，2017 年 8 月开工，预计 2021 年 1 月完工
恩卡纳给排水项目二期	河南国际合作集团有限公司	对基特韦、卡鲁鲁西、谦比希三个城市供水系统、配水系统及污水处理系统进行的升级改造	2015 年 1 月签署商务合同，2015 年 12 月签署贷款协议，2017 年 6 月开工，预计 2021 年 6 月完工
钦萨利、佩塔乌凯综合医院及卢萨卡专科医院项目	中国成套工程有限公司	新建卢萨卡专科医院、佩塔乌凯综合医院、钦萨利综合医院等三所医院，配套住宅，采购安装医院医疗设备、家具、电器等	2014 年 11 月签署商务合同，2016 年 1 月签署贷款协议，2017 年 5 月开工，预计 2020 年 5 月完工
国家数字电视整体转换项目	北京四达时代软件技术股份有限公司	帮助非洲国家发展数字电视	2015 年 9 月签署商务合同，2016 年 12 月签署贷款协议，预计 2020 年完工
赞比亚内政部预制保障房项目	中国航空技术国际控股有限公司	在赞比亚卢萨卡、北方省、铜带省、南方省、中央省等省份 49 个地块设计和建造 2350 套房屋及相应室外工程，为赞比亚警察局、监狱、移民局、缉毒署等国家安保人员住房	2014 年 12 月签署商务合同，2016 年 1 月签署贷款协议，2015 年 9 月开工，预计 2020 年 6 月完工

项目名称	承建企业	项目内容	项目进展
养老金商业综合体项目	中国建筑股份有限公司	2016年9月15日移交现场，预计工期30个月，目前正在进行平整场地、搭建临建设施等准备工作	2016年8月24日签署商业合同。预计2020年完工。中间有新增金额
赞比亚国防部第六团 CHALALA 军营项目	江西中煤建设集团有限公司	赞比亚陆军第6军团恰拉拉营地占地面积240公顷，合同额达2.01亿美元，是集办公室，宿舍楼，医院，体育馆，教堂，加油站，仓库等为一体的大型施工群，建设工期2年	2016年12月30日签署商业合同，2018年3月15日赞方签署贷款协议。2019年9月开工
赞比亚东部省132KV输电线路项目	中国水利水电建设集团有限公司	预计工期24个月，设计及主材采购基本完成，插入式角钢、接地线及第一批33基塔材已经运抵施工现场。305公里的测量放样工作基本完成，便道施工完成200公里，937基的铁塔基础已完成80基，铁塔组立计划12月份开始，33kV采购工作正在进行	2014/10/9商业合同签署，2017年1月26日签订融资协议，于2017年10月13日融资关闭
330千伏输变电项目	江西国际经济技术合作公司	工期为30个月；2017年6月30日，项目签订工程量变更补充协议，新增合同额14,378,537.31美元。变更后合同总金额为134,280,097.36美元，2019年开始施工	2016年3月7日，2017年6月30日补充协议
赞比亚 FTJ Chiluba 大学城项目	中能建湖南电力设计院	FTJ Chiluba 该大学分为两个校区，分别位于luapula省曼萨市以及北方省省会kasama郊区西南70公里处。其中曼萨校区建筑面积7万多平米，Kasama区建筑面积6万多平米，合计面积14万平米。预计曼萨校区容纳学生人数2000人，Kasama校区1500人。开授教育、农业、渔业、矿业以及旅游业专业	2017年8月签署商业合同，2018年1月24日签署贷款协议。迄今生效条件具备，未首放
卢萨卡城市交通系统升级改造（L400）项目三期	中国航空技术国际控股有限公司	项目工程范围包括116km的卢萨卡城市道路升级改造，及若干路灯、信号灯。项目于2019年4月正式开工建设	2016年10月签署商务合同，2017年1月签署贷款协议，2017年6月开工，预计将于2020年完工
铜带城市道路升级改造项目 Lot1	中国航空技术国际控股有限公司	铜带省基特韦、钦格拉、穆夫里拉等城市道路152km升级改造	2017年3月签署商务合同，2019年签署贷款协议，已开工

四、工作建议

鉴于赞比亚当前建筑工程行业发展现状与存在问题，为在赞中资企业做好过冬准备，就未来发展方向建议如下：

1. 转型升级，积极从 EPC 向 BOT 等投建营一体化模式发展。在当前情况下，赞比亚市场 EPC+F 的模式难以为继，PPP/BOT 为代表的投建营一体化是各方均积极提倡的转型升级模式，部分领先企业已

经开始探索实践。目前赞比亚巴托卡水电站项目等拟使用 BOT 方式投标，我宜密切关注实施效果。

2. 重点关注在实施项目。鉴于目前赞债务压力较大，未来工作重点应放在正在实施的项目，特别是有经济效益的大型项目。已经签署商业合同但融资没有保障的项目，放弃跟踪和投标，以避免造成新的债务或拖欠。并根据项目情况排列优先顺序，对于赞方提供的新项目，谨慎评估其风险。

3. 加大追收拖欠款项进度。如项目欠款已产生，

企业应积极采取措施追收拖欠款，了解跟踪赞方财政收入情况，及时提出相关要求。密切追踪国内和赞政府相关立场动态，做好风险预案。

4. 加强市场调研，为今后发展做准备。深耕市场，关注经济社会效益较好的成熟项目，管控风险，并加大投入做前期研究，做法律、政策、财税、劳工、环保、政府关系等，并邀请专业机构做公关等工作，在具体项目上做深做透，开发更多好项目，为赞债务紧张形势缓解后项目寻求机会。结合国家“一带一路”政策，通过亚投行、丝路基金、世界银行、国际货币基金组织提供的资金，通过PPP模式撬动社会资本，到期后，通过向当地政府相关部门转让、公开上市、股权转让等方式退出，以实现企业的生存与发展。

5. 做好新冠疫情防控，加强内部管理，建章立制。目前企业积极采取灵活复工、升级产品服务、压缩开支等方式努力应对疫情不利影响，在赞企业商业策略应随当下市场需求而定，强化中长期发展思考。企业

通过远程办公、分批复工等方式快速恢复生产。企业通过拓展线上销售渠道、迅速转产、改进技术和管理等方式升级产品服务。快速变更营销策略、促进线上转型，扩展销售渠道；运用互联网、人工智能等新技术改善生产方式，升级产品服务；针对疫情期间市场需要快速转产防疫物资；推动线上行业释放了巨大发展潜力。企业应在疫情期间催生更快的发展模式、管理、市场等全方位的转型升级战略。企业应踊跃捐款捐物支持疫情防控，善尽企业社会责任，如投入资金，包括直接捐款、设立专项救助基金等；捐赠物资，包括口罩、防护服等急需医疗物资和食品、日常消费品等一般物资；为疫情防控提供免费专业支持，例如免费物流运输等；加强自身疫情防控工作，帮助员工、客户等相关方降低风险。

此外，企业还应通过管理、技术和模式创新，提升企业核心竞争能力，避免企业间恶性竞争，通过企业优势互补，加强合作，提升资源整合能力。

莫桑比克

一、宏观环境

2019 年是莫桑比克“大选年”和“和平年”。莫顺利举行第 6 次总统、议会和省级权力机构选举。朝野达成和平总协定，和平进程取得历史性进展。经济发展在自然灾害等多重影响下缓慢复苏。北部反恐挑战依然严峻，莫外交服务内政的表现依然突出。

（一）政治环境

莫解阵党胜选巩固执政地位，反对党势力进一步弱化；和平进程取得突破，但具体落实仍任重道远。莫 2019 年 10 月举行“三合一”选举，并首次对各省省长进行直选。解阵党以压倒性优势胜出，获得总统连任，议会绝大多数和全部 10 省及首府直辖市行政、立法大权。其中，解阵党占议会 250 议席中的 184 席，比上届多 40 席；抵运党 60 席，比上届少 29 席；民运党 6 席。主要反对党因为灵魂人物德拉卡马的逝世，内部出现分化，加之长期在野，准备不足，最终以大比分败选。解阵党胜选后，莫中部已经发生数起疑似武装人员袭击，致使多人伤亡。和平总协定完全落实任重道远，尚需时日。

（二）经济环境

经济逐步企稳向好，但短期内全面复苏难度较大；长期看，天然气项目将为莫经济复苏提供强劲动力。2019 年受上半年两场飓风灾害影响，莫年内经济增长率由年初预计的 4.7% 降至 2.5%，通胀率由

6.5% 增至 7.2%。财政赤字增至 7.8%。农业出口削减 40% 至 50%。世界银行《2020 年营商环境报告》指出，莫桑比克排名第 138 位，较上年下降 3 位。IMF 分析称，2020 年莫主权债务占 GDP 比重将达到 124.5%，是撒哈拉以南非洲国家中债务与 GDP 比重最高的国家之一。2019 年，莫外债偿还迎来高峰，但从 2020 年起，莫外债占 GDP 比重将逐年下降。

面对上半年自然灾害、国际经济援助一度“断供”、大选增支造成的财政困局及债务压力，莫政府一方面综合运用财政和货币手段，大力发展生产，稳定宏观经济，国际收支逆差收窄，外汇储备回稳在 32 亿美元左右。另一方面，莫积极配合 IMF 关于“隐瞒债务”的专项调查，加强与国际伙伴沟通，重建互信基础，但目前 IMF 尚未对莫财援和主权担保额度松绑，部分外资仍持观望态度。加之莫自身经济结构性问题尚未根本改观，改善营商环境政策受地方保护主义和民族主义影响收效不明显，莫短期内加快经济全面复苏难度较大。

2019 年 6 月，莫与美国阿纳达科石油公司就莫北部鲁伍马盆地 1 区块海上天然气开发项目签署最终投资协议，总投资 230 亿美元，是莫历史上最重要和最具转型意义的项目之一，也是非洲国家签署的最大外国投资单一液化天然气项目。莫天然气价格低廉，未来每千立方米天然气售价预计仅为 5 美元，预计 2024 年年产量可达 1200 万吨，可创造约 5000 个直接就业岗位和 45000 个间接就业岗位。据测算，鲁伍马 1 区天然气储量 750 亿立方米，4 区储量 500 亿立方米，1、4 区 1 期开发投入最终将达到 500 亿美元，1、4 区块整个开发周期能为莫带来

1300 亿美元收益，莫有望成为世界上最大的液化天然气供应国之一，可显著提振莫经济前景。基于对天然气商产后的乐观估计，国际组织和欧、美、俄、印、日等国纷纷宣布新增对莫援助、投资和授信计划。

（三）双边关系

中莫传统友好，政治互信，莫是我全面战略合作伙伴，是我“一带一路”倡议在非洲的自然延伸，是我国际产能合作、农业合作和能源资源合作的重点国家。两国以共建“一带一路”倡议为统领，以全面落实中非合作论坛北京峰会“八大行动”为主线，以国际产能合作和建设境外经贸合作区为重要抓手，充分发挥中国国际进口博览会、中国－非洲经贸博览会等平台作用，双边关系稳定发展，经贸往来日益增多，合作领域和规模不断扩大，取得了丰硕的成果。

2019 年，纽西总统率团赴华出席第二届“一带一路”国际合作高峰论坛，与习近平主席举行双边会见，见签两国带路、产能等 5 项合作协议，双边关系进一步巩固发展。

二、承包工程市场发展情况

近年来，受全球经济持续萎靡和“隐瞒债务”事件影响，莫经济自 2015 年遭遇断崖式下跌后，仍在低位徘徊，国际货币基金组织等国际金融机构对莫援助大幅缩减后，莫工程承包市场也深受影响，持续低迷。

2019 年以来，莫工程承包市场延续之前特征，以 EPC 总承包的现汇项目为主，资金来源主要是世界银行和非洲发展银行等国际金融机构提供的优惠贷款或援助，但由于莫政府资金落实不力、中北部部分地区局势不靖等情况，加之 2020 年新冠肺炎疫情影响，大部分项目进展困难。

由于莫桑比克政府当前面临财政短缺和举债困

难，未来两到三年内或很难大规模对新的基础设施项目融资提供主权担保。近年来外资参与莫基础设施合作的 EPC 总承包模式难以为继，近年来莫政府积极鼓励企业以公私合营（PPP）或投建营一体化（BOT）等方式积极参与项目开发。

目前，我企业在莫从事工程承包或对外经营面临的主要风险系中北部地区的安全风险及涉及莫经济发展的汇兑风险。2018 以来，莫北部地区部分地区出现恐怖主义骚乱，近期呈现愈演愈烈态势，我部分在此承建经营企业的项目均受到影响。同时，受到莫整体经济不振和全球疫情的交织影响，工程款项常常不能及时足额支付，部分企业项目出现囿于资金不能及时到位导致项目停工的情况，相关汇兑业务也受到限制。

三、我国企业业务情况

近年来中莫经贸务实合作稳步发展，百余家中资企业在莫投资兴业，其中半数以上均为工程承包企业，内部竞争比较激烈。2019 年，中资企业在莫经营情况企稳向好，在基础设施领域占据较大市场份额，达 50% 以上，但仍存在竞争领域单一、同质化竞争激烈、项目整体规模偏小等问题；在资源开发、电力供给等领域，我企业面临美欧日印等国家的强力冲击，价格、人力、效率等传统优势不断受到侵蚀。

莫 2015 年汇率成断崖式下滑，当地货币兑美元汇率一度贬值 100% 以上，加之莫方债务高企，对我信贷需求受国际货币基金组织 IMF 约束掣肘，莫提供主权担保、我金融机构提供融资支持的模式难以为继，可靠信贷资金落实困难，致使连带我企业参与当地现汇投标项目顾虑较多。

因此，中资企业积极通过“债转股”“债转股”“PPP”“BOT”“资源换贷款”等模式开展工程承包市场合作探索。2019 年 3 月，莫财政部与中国海外基础设施开发投资有限公司签署合作协议，

旨为莫提供资金和技术支持，加大推动 PPP 项目力度。

目前，中国路桥、山东外经等在莫经营时间较长、实力较强、口碑较好的企业通过 PPP 等合作方式，加大在基础设施领域的投资力度，研究对车流量较大、经济效益预期较好的路段进行改造升级并运营收费，探索中莫在基础设施领域合作新渠道；中国港湾深挖当地 EPC 项目经济潜力，积极参与项目后期运营，开拓参投小股权拉动 EPC 实践模式，推动项目开展；我金融机构也有与莫探讨参与港口等基础设施运营的投资意向；中非基金等金融机构积极参与莫交通、电力、能源等战略性基础设施前期规划和可行性研究，发挥项目培育和孵化作用。

山东外经公司和中非产能合作基金与莫交通通讯部积极磋商，商讨通过“债转股”方式获得 N6 公路特许经营权，已在 2018 年中非合作论坛北京峰会期间签署合作谅解备忘录；中国路桥公司积极参与马普托环城路和跨海大桥项目特许经营权投标工作。中国港湾为配合莫安巴供水项目上马，主动以投资 + 运营的方式积极参与该项目二期建设和运营。

同时，我大部分企业处于转型升级阶段，虽有从 EPC 向 EPC+F、PPP、BOT 等模式转变的趋势，但莫政府也处于探索观望阶段，决策较慢，因此我企业投资产生效益尚需时日。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

天然气商产提速为经济复苏提供强劲动力，也为当地工程承包市场未来发展开拓广阔空间。莫北部地区鲁伍马盆地 4 区块 1 期海上浮式平台正式开工，进

展顺利，预计 2022 年 3 季度正式投产。1 区块海上天然气开发项目签署最终投资协议，总投资 230 亿美元。莫政府预计 1、4 区块 1 期正式投产后，整个运营期内有望为莫带来近千亿美元收益，并带动建立油气领域上、下游产业链，同时刺激其他行业发展。基于对天然气商产后的乐观估计，国际组织恢复对莫财援可期，欧、美、印、日等国家纷纷加大对莫投入，宣布新增对莫援助、投资和授信等，工程承包市场或将因此受益。

但同时，1、4 区块主要作业者和总承包商均为美、欧、日企业，存在利益捆绑情况，挤压我竞争空间，我企业争取承包项目前景不容乐观。莫工程承包市场恢复繁荣也在很大程度上取决于全球和当地的经济展情况。

（二）相关建议

一是针对非洲整体投资大环境，国内主管部门尝试探索选取长期对华友好、区位优势突出、发展潜力巨大的部分国家作为试点，在试点国家选取经济效益好、可持续发展、有助于我优势产能转移的重点项目作为示范项目，国内有关主管和金融部门予以支持，探索在非项目投资经营新模式。

二是驻外机构与非方充分接触，为我企业在税收、劳工配比等方面争取最大优惠政策，弥补投资环境硬实力的不足，争取在非洲整体债务率偏高，传统融资难以为继的情况下，在试点国家通过示范项目，先行先试，总结归纳，探索新的经贸合作模式。

三是积极参与制定非洲相关国家基础设施规划，在理念、标准上获得先机，制定政策鼓励引导我规划、设计、咨询企业及早介入在非项目的咨询设计工作。

博茨瓦纳

一、宏观环境

（一）政治环境

2019 年为博大选之年。博执政民主党主席马西西当选总统并重组内阁。马西西政府奉行务实外交政策，敦睦与非洲国家邦交，注重发展与大国外交关系，积极参与多边与地区事务，博当选南部非洲共同体政治、防务和安全机构 2019/20 年度副主席国、金伯利进程 2020 年副主席国和 2021 年主席国，并积极推动建设知识经济和多元化发展，改善营商环境，鼓励私营部门发展，吸引国内外投资，大力推动经济转型。

（二）经济环境

受全球经济增长疲软、国际商品市场价格低迷、撒哈拉以南非洲地区持续严重干旱及贸易紧张局势等因素影响，2019 年博经济增速放缓，GDP 增幅由上年的 4.5% 降至 3.0%。全年平均通胀率 2.8%，低于博央行 3% 至 6% 的中期目标水平，9 月博央行将官方利率降低 25 个基点至 4.75%。失业率由上年的 17.7% 攀升至 20.7%，青年就业问题突出。政府收入减少支出增加，财政赤字扩大，但财政管理审慎，内外债负债率均远低于 20% 的法定上限，主权债务风险可控。钻石出口下降，对外贸易逆差扩大。截至 2019 年 12 月，外汇储备 61.72 亿美元，属充裕水平。本币普拉实际有效汇率波动适度，普拉兑美元平均汇率为 1:0.0930，较上年下降 5.4%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

博茨瓦纳重视基础设施项目规划，尤其教育、医疗、交通、供水、电力及住房等与民生相关的基建项目发展规划的制定可圈可点。然而，因建设资金不足、相关配套政策（如 PPP 等）不到位以及工作效率低下等原因，规划落实不尽如人意，实施速度缓慢。

博政府主导基础设施建设，93% 的建设和维护资金来源于公共财政（含发展伙伴和国际组织援助资金），资金缺口大。承包商不承担融资责任和资金风险的现汇项目是博承包工程市场的主要建设方式，PPP 项目数量非常有限，EPC+F 和 BOT 等其他建设方式在博尚未出现。

中资企业和华人建筑企业是博承包工程市场的主力军。在驻博使馆经商处报到登记的中资建筑企业主要有中建博茨瓦纳有限公司、中国土木工程集团博茨瓦纳有限公司、中铁七局博茨瓦纳有限公司、中国电力工程有限公司、江苏国际博茨瓦纳有限公司、中赣博茨瓦纳有限公司、正太集团博茨瓦纳公司、中成博茨瓦纳公司、博华公司、中鼎国际博茨瓦纳分公司、中国地质工程集团有限公司、中国路桥工程有限责任公司博茨瓦纳分公司、中国港湾工程有限责任公司、中国交通建设股份有限公司博茨瓦纳分公司、华山国际工程博茨瓦纳有限公司、北控水务集团博茨瓦纳有限公司、威海建联建设发展有限公司、青建博茨瓦纳有限公司、龙信建设集团有限公司及葛洲坝集团博茨瓦纳分公司 20 家等。华人建筑企业主要有 Unik、

Hitecon、Whitcon、LandMark、Sunshine Construction 等 23 家。此外，南非的 Concor、WBHO、Stefanutti Stocks 在博工程承包市场占有一定的份额，韩国的大宇工程建设有限公司、科威特的 CCC、意大利的 ITINERA 和 CIMOLAI 近几年在博承建项目。

（二）相关管理规定

在博合法注册登记公司，并获得与工程承包相关资质等级证明的外国承包商，可以在当地承揽基建项目。博政府对外国承包商注册登记公司有无当地成分、是否在当地进行再投资等没有硬性要求，但在政府项目的评标、授标等方面给予当地公民公司保护，造成不公平竞争。例如，外国承包商须将国际招标项目合同总额的 30% 分包给公民公司；外国承包商必须使用指定的分包商和供货商；外国承包商无权承包合同额 30 万普拉（约 2.5 万美元）以下的政府项目；公民公司享有项目评标评分优惠；公民公司可享受项目施工预付款；外国承包商需支付更高比例的工程履约保函额等。

（三）存在的主要风险

一是主权债务风险较低。2008 年以来，博政府连年出现财政赤字，特别是近几年，赤字水平呈进一步上升的趋势，但博政府对债务控制严格，债务水平一直处于法定水平以下。二是汇率风险有所上升。近

年博本币普拉呈贬值趋势，企业经营的汇率风险有所上升，资产缩水，成本增加，利润率降低。三是安全风险上升。博社会治安虽总体好于大多数非洲国家，但社会两极分化，贫困率仍然较高，加之失业率长期居高不下，特别是青年人失业率高企，社会治安有恶化的趋势。

三、我国企业业务情况

中资企业在博承包工程项目的业务模式以传统承包方式为主，部分项目为总承包方式，前者仅负责项目施工，后者的项目设计一般是与南非在博当地的咨询公司合作完成。迫于博政府建设资金短缺和承包市场竞争激烈的现状，个别中资企业开始探讨带资承包的可能性。

四、业务发展前景和工作建议

博承包工程市场体量小，项目数量少，而在博中资企业同质化程度高，面临激烈的内外部竞争，加之承包业务模式单一，发展空间有限，发展前景不乐观。

建议切实加大对对外承包工程项目事中事后的监管力度，规范企业经营行为，同时鼓励中资企业进行业务升级和转型，充分发挥中资企业资金、技术、装备和经验等方面优势，探讨从 EPC+F 起步，逐步推进 BOT、PPP 等投建营一体化，并稳定开展工程领域投资并购，提升中博基础设施合作水平。

马拉维

一、宏观环境

2019年5月21日，马拉维举行总统、议会及地方领导人三合一大选。5月27日，马拉维选举委员会公布总统选举结果，前任总统、民主进步党领导人彼得·穆塔里卡成功连任，任期5年。6月20日，穆塔里卡总统宣布新一届内阁成员名单。在选举结果公布后，反对党大会党（MCP）与联合变革运动（UTM）提出异议并向马高等法院提起“大选无效、重新选举”的诉讼，其支持者在首都及多个城市多次举行游行示威，甚至在个别地区发生打砸抢烧等恶性事件。2020年2月3日，马拉维最高法院宣布撤销总统选举结果，并要求在150天内重新选举。但受新冠肺炎疫情影响，重新选举拟于2020年7月初举行。

2019年3月初，马拉维南部地区遭受热带气旋“伊代”重创，暴雨、强风、洪水致使近百万人受灾，部分房屋、道路桥梁等基础设施损毁，许多农作物和牲畜被冲走，对当地群众生产生活造成严重影响。

受大选和自然灾害的影响，近期世界银行等国际金融机构均调低了马拉维2019年经济增速，外汇市场亦出现一定波动，本币克瓦查对美元一度贬值明显，汇率由740:1贬至790:1。不过，目前汇率又重新回归正常，仍在740:1左右。玉米、烟草、棉花等主要经济作物减产，市场价格低于预期。

总体上看，马拉维大选虽陷入逢选必乱的怪圈，且致其多个城市出现暴力事件，但社会治安的基本面并未根本改变，安全风险仍处于可控范围内。突发自然灾害虽给马拉维带来一定损失，但包括中国、美国、英国、日本在内的多个国家和国际组织均快速施

以援手，较大力度地助其尽快完成灾民安置和生产恢复，马拉维经济总体保持平稳。

二、承包工程市场发展情况

马拉维基础设施薄弱，国家电力装机不足且电力结构不合理；水利设施缺乏，投入不足；交通设施虽然需求旺盛，但资金有限，市场低迷；部分矿业资源相对丰富，但是因基础设施薄弱，开采成本较高。

1. 能源电力领域。当前，电力紧缺依然是制约马拉维经济发展的关键因素，随着社会的发展，将愈演愈烈。根据美国千年挑战公司对马拉维的能源需求评估，预计在2020年电力需求最少430MW，2030年需要860MW。因此，可以预见在未来的一段时间里，马拉维将大力开发能源项目，同时从周边国家购电，以改善国内的缺电状况。依据马拉维的自身条件，预计其主要能源开发方向是水电、煤电、光伏和建设连接周边国家的输电线路。

2. 水务领域。马拉维虽然水资源丰富，但是分布不均，人民生活、生产用水紧缺，严重影响人民的的生活和经济的发展。当前，马拉维政府正在有计划地实施一些水利项目，可以预见政局稳定后，马拉维新一届政府将继续实施系列的水利工程项目，提高各个城市的供水能力，保证城市的发展和人民生活用水的需要，同时也将建设系列水利灌溉设施，提升农业灌溉能力，促进经济发展。

3. 公共交通领域。马拉维是内陆国家，国际国内交通靠公路、铁路和航空，以公路为主。马拉维公路网联通周边赞比亚、莫桑比克、坦桑尼亚，总长约2.5

万公里，但是只有 4000 公里左右是沥青路面，尚无高速公路。境内的南北交通大动脉 M1 公路也只是单行道，且部分路段路肩剥蚀严重，交通事故频发，急需修复升级。马拉维铁路总长约 800 公里，连接赞比亚与莫桑比克，但近年来随着运量不足，基本处于废弃状态。2013 年巴西淡水河谷公司投资 11 亿美元修复、新建连接莫桑比克的铁路 180 多公里，改善了马拉维到莫桑比克纳卡拉港的铁路状况。马拉维有四座民用机场，其中首都的 Kamuzu 机场和布兰太尔的 Chileka 机场为国际机场，但规模均较小，设施落后，不能满足马拉维发展的需求。目前日本国际协力机构（JICA）提供资金为 Kamuzu 机场升级。马拉维交通运输部对马拉维未来 20 年的交通发展编制了总体规划，该规划预计将投入 91.5 亿美元，发展马拉维的公路、铁路、航空、水运的立体化交通。

4. 矿业领域。马拉维有稀土、铀、钛、铝、煤等 20 多种矿产资源，虽然矿产资源总量不多，但部分矿产资源极为丰富，如稀土，探明总量为 3000 万吨，居非洲之首，可开采 30 年；钛矿砂 15 亿吨。目前马拉维的矿业开发总体规模较小，市场不发达，但随着国家的发展和国际市场需求的增加，也将迎来新的发展机遇。

三、我国企业业务情况

2019 年我对马拉维承包工程继续保持平稳发展，新签合同额 1.79 亿美元，完成营业额 1.53 亿美元，较 2018 年同比增长 17.95%，这主要得益于我企业投资对承包工程业务发展直接拉动。2018 年安徽外经公司通过投资布兰太尔金孔雀综合体项目和利隆圭金孔雀办公楼项目分别直接带动新签合同额 2500 万美元和 800 万美元，中非棉业投资的萨利马纺纱厂项目带动新签合同额 2500 万美元。这些项目资金到位率高，保证了我企业在 2019 年的合同执行。

2019 年我在马承包工程市场份额有所扩大。一方面是由于马政府于 2019 年大选前后对外招投标实施了道路、供水为主的一系列基础设施项目，为我企业在马开拓市场提供了机会；另一方面是，世界银行、国际货币基金组织、非洲发展银行、欧盟等国际组织和西方发达国家加大对马援助支持力度，较前几年有扩大融资规模的趋势，部分资金亦已到位，为我企业项目中标后实际履行合同创造了有利条件。

同时，我中资企业在马承揽承包工程项目亦有所突破。中电建市政集团在前期项目成功履约基础上，又连续中标两个世界银行融资的首都供水项目，合同总额达 4000 多万美元，系我企业在马中标的最大的供水类基础设施承包工程项目。中国地质、中铁二十局等企业在赞比亚、莫桑比克等马周边国家承包工程市场竞争日趋激烈的情况下，积极来马发掘新的市场机会并取得成果。特别是，中铁二十局在马中标的铁路修复项目，虽然项目金额不大，但实现了我企业在铁路领域的突破，未来有望进一步扩大市场份额。

四、业务发展前景和工作建议

马拉维百业待兴，在面临众多挑战的同时，也有自身发展的机遇。由于电力、水利、交通等基础设施领域的发展均十分滞后，制约国家发展的趋势亦越来越显著，马拉维政府、民众也意识到急需改变现状，在可预见的未来，马拉维承包工程市场将迎来新的发展机遇，潜力较大。

目前，马拉维承包工程市场开发也面临众多的挑战。马拉维国家外汇紧缺，政府财政紧张，没有较大的财政能力来支持国内的经济发展和投资基础设施建设。很多外来投资者望而却步，或观望、等待马拉维的进一步发展。马政府政策摇摆，办事效率低下，一方面想吸引外资进入马拉维市场，一方面对于外来资金又多方制约，严重影响外部资金进入马拉维的积极

性。马严重依靠援助，反受外部制约，政府每年均需要世行、非发行等金融机构的援助，用于医疗卫生、文化教育、基础设施建设等领域，在享受援助的同时，也受到一些限制，如对世行资金的偏好和对主权借款的限制。

马拉维市场开发有机遇也有挑战，有困难也有期待，我企业市场开发需要深入分析马拉维的内外环境，因势利导，合理布局，有序开拓，接续发展。理性分析马拉维国内市场环境，研究其与周边国家、邦交国家、多边金融结构等的合作关系，根据国家发展规划与需求，挑选重点项目，顺势而行。随着更多的中国

企业进入马拉维以及西方等其他外资企业的回归和本土企业的逐渐崛起，马拉维市场竞争也越来越激烈，因此市场开发需有所侧重，应根据公司的核心竞争力，合理进行市场布局，有序拓展市场业务。考虑马拉维基础设施建设市场是一个不发达的市场，国家发展改变需要一定的时间，因此在马拉维的市场开发需要做好长期坚守的准备，坚定信心和耐心，先谋生存，再谋发展。不断地创新思维，开拓思路，进一步树立企业品牌形象、优化项目开发模式，争取深入参与马承包工程项目合作。

毛里求斯

一、宏观环境

（一）政治环境

毛里求斯实行议会内阁制，立法权、行政权和司法权相互独立、相互制衡。毛里求斯没有军队，依靠警察维持秩序和社会治安。根据现行宪法，毛里求斯是议会共和制国家，总统为礼仪性国家元首，由总理提名，经议会批准后产生，任期 5 年。总理由议会多数党领袖担任，行使国家行政权，有组成和改组政府以及解散议会、提前举行大选的权力。实行多党制及立法、行政、司法三权分立制度。国民议会是毛里求斯最高的权力机构，为一院制，由 70 名议员组成，任期 5 年。毛里求斯主要政党有社战党、工党、社民党、自由运动党和战斗党，其它还有爱国运动、改革党等小党派。

本届政府成立于 2019 年 11 月 12 日，由普拉温德总理领衔的 24 名内阁成员组成。政府部门有：内政、对外交通、国家发展小组部，财政和经济规划与发展部，能源和公共事业部，内阁资政、国防和罗德里格岛事务部，地方政府和外岛部，外交、地区一体化和国际贸易部，技术、通信和创新部，基础设施和内陆交通部，教育和人力资源、高等教育和科研部，旅游部，卫生和生活质量部，艺术和文化部，社会保障、国家团结、环境和可持续发展部，农业和粮食安全部，工业、贸易和消费者保护部，司法、人权和机构改革部，青年和体育部，商务、企业和合作部，社会融合和经济增长部，海洋经济与资源、渔业和海运部，劳动、产业关系、就业和培训部，住房和土地

部，公职事务和行政改革部，金融服务和良政部，性别平等、儿童发展和家庭福利部。

毛里求斯财政和经济规划与发展部是毛里求斯政府经济主管部门，其职责是制定和监督执行政府的财政预算，对整个国家的宏观经济进行调控，同时负责外国政府和国际组织对毛里求斯的经济援助等。

（二）经济环境

毛里求斯政府一贯奉行开放的市场经济体制和贸易自由化政策。多年来，毛里求斯经济一直保持稳定增长，经济增速基本上保持在 3.5%—4% 之间。毛里求斯对国际市场依赖性较大。受国际大形势影响，近年来，传统产业制糖业、纺织业不断萎缩，而旅游业、金融业、信息通讯行业稳定增长。毛政府积极采取措施创造就业，刺激经济。毛政府加大宏观调控力度，推动金融、航空企业重组，并以实现“第二次经济奇迹”为口号，提出一系列经济发展规划，加强基础设施建设，提高教育、卫生、公交、社会住房等领域的投入，积极培育海洋经济、高端制造业、现代服务业等新兴支柱产业，力求把毛岛打造为区域航空、海运枢纽和金融服务中心。

2020 年全球新冠疫情爆发，国际货币基金组织认为，毛里求斯是撒哈拉以南非洲地区受疫情影响最严重的国家之一，仅次于塞舌尔和津巴布韦，2020 年经济发展将为 -6.8%。毛财经部和经济发展局预测 GDP 衰退或为 7% 至 11%，投资率将下降 11 至 18 个百分点，失业率将从 6.7% 上升至 17.5%，通货膨胀不可避免，外债水平将会持续走高。截至

2020年6月，毛疫情发展态势基本得到控制，社会经济活动逐步将恢复正常。但由于毛岛独特地理条件，经济单一，对外依存度高，即使本国疫情不发生大规模流行，外部如果欧洲疫情得不到控制，经济不恢复运转，毛经济发展也将十分困难。

（三）中毛经贸关系

中毛两国建交后签有《经济技术合作协定》《避免双重征税协定》《关于相互促进和保护投资协定》和《关于双边劳务合作的协定》等，并于1985年成立经济、技术和贸易合作联合委员会。2017年12月，中毛签署谅解备忘录，宣布正式启动中毛自贸协定谈判。2018年9月，中毛签署谅解备忘录，宣布中毛自贸协定谈判结束。2019年10月，中国商务部长钟山与毛驻华大使李森光分别代表两国政府在北京签署了中毛自贸协定，中毛自贸协定是我国商签的第17个自贸协定，也是我国与非洲国家的第一个自贸协定，不仅将为深化两国经贸关系提供更有力的制度保障，更为中非全面战略合作伙伴关系赋予了全新的内涵，将中非经贸合作提升到了新高度，开创了新局面。协定涵盖货物贸易、服务贸易、投资、经济合作等内容，实现了“全面、高水平 and 互惠”的谈判目标。两国经济和贸易关系发展情况如下：

双边贸易。近年来中国对毛里求斯出口稳步增长，对毛里求斯贸易长期顺差。出口商品以纺织原料、机电产品和贱金属及制品为主。中国从毛里求斯进口不多。据中国海关统计，2019年，中毛双边进出口贸易总额为8.45亿美元，同比增长0.44%。其中，中方出口8.06亿美元，同比增长0.28%；中方进口0.39亿美元，同比增长3.82%。中国为毛里求斯第一大进口来源国。

对毛援助。中国对毛里求斯的发展援助始于1972年。40多年来先后援建了机动车修理厂、体

育场、巴克利桥、弗拉克医院扩建、沙角村老年人活动中心、农村小学校、维多利亚医院配建手术室和病房、公交车等项目。目前，正在执行的项目有广电大楼技术合作、综合体育中心等项目。中国在毛里求斯还开展了人员培训等项目。此外，中国派遣了六批共76名青年志愿者，到毛里求斯从事汉语、体育教学和信息技术服务等。

对外投资。据中国商务部统计，2019年当年中国对毛里求斯直接投资流量0.3亿美元。截至2019年末，中国对毛里求斯直接投资存量约为10.28亿美元。其中经中国商务部批准和备案在毛里求斯投资设立的主要企业有：天利纺纱（毛里求斯）有限公司，成立于2002年，由山西天利实业有限公司投资设立，直接投资总额2.5亿元人民币，现有员工约400人（其中中方员工120人），生产规模5万纱锭。毛里求斯晋非经贸合作区：由山西投资集团承担合作区的开发工作。2016年8月，晋非公司自主投资的伊甸园文化娱乐广场项目正式开工，项目已于2019年竣工并进入招商阶段。2019年11月，晋非五星级公寓式酒店正式开工，餐厅、购物美食街、度假别墅等配套工程即将开始建设。

二、承包工程市场发展情况

（一）相关发展规划

政府主管部门。毛里求斯国家基础设施和社区发展部、道路交通和轻轨部是负责基础设施建设的主要政府部门，其中国家基础设施和社区发展部负责道路、桥梁和政府大楼的基础设施项目，道路交通和轻轨部负责相应的内陆交通运输服务系统。

项目发展规划。2015年8月，毛里求斯政府提出实施“第二次经济奇迹计划”。根据规划，政府将实施罗岛机场、港口扩建、道路、水利、社会住房、

智慧城市等一系列重大基础设施建设项目。受自身资金实力所限，毛里求斯政府在融资方面一直积极寻找外部资金，欢迎外国投资者参与当地基础设施投资。

2016年3月，毛里求斯国民议会投票通过“BOT法案”，鼓励私营企业积极参与毛里求斯基础设施建设。2019年6月，毛里求斯总理兼财长普拉温德·贾格纳特在国家议会宣读了毛里求斯政府2019/20财年预算案，预算案主题为“携手共创美好未来”。关于基础设施方面，预算案提出要大力开展基础设施建设，主要包括：

1. 制定机场区域发展规划。一是计划建设一座占地5万平方米的新航站楼，预计建成后机场的总承载能力将达到800万人次/年，机场停机坪将允许22辆宽体客机同时停靠；二是建设一条马埃堡到机场的公路，将马埃堡打造成旅游度假村；三是建设一座飞行员和机场工程师培训机构；四是将机场的货运和自由港区扩大至Rose-Belle工业园，吸引更多轻工业企业入驻；五是建设一座新的货运航站楼；六是建设一座太阳能发电站，更好利用绿色能源为机场发展服务。

2. 加大对港口建设的投资力度。一是将与私营领域投资者合作投资大约120亿卢比建设一条防波堤，以减少恶劣天气对港口正常运作的影响；二是政府将在渔业码头投资22亿卢比建设另一条防波堤，为最多120条渔船提供便利；三是港口航道将进一步疏浚至18米深，使路易港成为该地区吃水量最深的港口；四是回收疏浚材料用于打造一个占地60公顷的集装箱码头，这将使港口堆码容量增加一倍；五是提高港口运作效率，货物装卸公司（Cargo Handling Corporation）将斥资7.5亿卢比购买一台船到岸起重机。

3. 推动国内基础设施现代化。一是为科特多沃工业园区发展提供资金；二是投资2亿卢比推动路易港码头第二阶段改造计划；三是于2020年1月底

完成安圭尔河大坝的详细设计；四是于2020年9月完成轻轨项目第一阶段（路易港到荷金）的建设；五是研究推动现代化公交站点建设项目，以实现乡村地区与轻轨的接驳。

4. 2019/2020年重点建设项目。毛政府将重点建设的项目包括Jumbo Phoenix环岛及A1M1连接路项目、A1A3连接路项目、La Croisette新连接路项目、Pointe aux Sables道路升级项目、Cap Malheureux辅路项目。

5. 未来三年重点建设项目。毛政府未来三年将重点建设的项目包括Hillcrest立交桥项目、Ebene立交桥升级项目、Deux Frères道路升级项目、Palmerstone道路升级项目、Bruniquel桥升级改造项目、Montagne Ory等三地区滑坡维修治理项目。

6. 开展全岛中小型基础设施建设。毛政府将在全岛开展中小型基础设施建设，主要包括在Rose Hill等6个地区建设新的综合体育馆，在Pointe aux Sables等6个地区建设新的个地区建设新的足球场，在全岛建设25个新的迷你足球场，在Telfair等2个地区建设法式滚球场地，在Nouvelle France等2个地区建立健康步道，在Vallée Pitot等8个地区建设儿童游乐场，在Beau Bassin等3个地区建设集贸市场，在Petite Julie等2个地区建造多功能礼堂，在Grande Retraite等4个地区建造村务大厅，在Rivière du Rempart等6个地区建设多功能健身场所。因公共债务压力较大，毛里求斯政府在探讨通过BOT和PPP模式吸引外资参与码头、电力等基础设施项目建设的可能性，但仍没有成形的合作案例。

（二）各专业领域市场情况

1. 发展情况

毛里求斯基础设施较为完善。拥有现代化的高层建筑、工业厂房、企业园区以及会议中心；拥有较为发达的港口和机场基础设施；通讯设施较现代化；生产和生活用电充足；水供应基本充足。同时，政府还将进一步加大投入，重点提升道路基础设施、港口和机场水平。

道路交通。毛里求斯无铁路，内陆交通以公路运输为主，公路交通较发达，主要交通工具是汽车。2018年公路总长达2701公里，公路车辆密度为每公里206辆机动车。根据毛里求斯政府战略规划，从路易港到鸠比市轻轨项目一期，从路易港至荷精市已于2019年底试运行，总长26公里，共有19个站点，目前正在进行二期从荷精市到鸠比市项目建设，预计2020年投入使用。

机场。毛里求斯现有两个机场，即位于普莱桑斯的拉姆古兰国际机场和罗德里格岛民用机场。其中，拉姆古兰机场新航站楼使用中国优惠出口买方信贷，由中国企业承建，于2013年5月竣工，9月投入使用，航站楼面积3.2万平方米，年接待能力达400万人次。罗岛新机场航站楼于2003年10月正式启用，目前只能起降小型飞机。

港口。路易港位于毛里求斯西北部，是全岛唯一的商业深水港。其地理位置优越，具备联通非洲、欧洲、亚洲和澳大利亚的桥梁功能，在国民经济发展中发挥重要作用，毛里求斯对外贸易的99%通过该港口运作，1993年被宣布为自由港。该港口现代化程度高，集装箱吞吐量大，能停靠最现代的集装箱船，拥有26公顷的集装箱码头和5台现代化集装箱起重机。毛里求斯政府正计划把路易港建设成地区海运中心之一。

通讯电力。毛里求斯拥有现代化的电话网，国内外通讯方便。毛里求斯共有两家固定电话运营商、3家移动通讯运营商和12家网络服务运营商。网络普及率达到107.1%。近年来，政府加紧发展电信业，

投入巨资建设电脑城、教育和培训设施、政府网站以及在邮局为民众提供免费上网服务等。

毛里求斯生产和生活用电充足，2018年总发电量3132吉瓦时（GWh）。全国用电的人口比例达100%，位列非洲榜首。

供水。根据毛里求斯中央水务局年报，毛里求斯全年经处理的饮用水总量为2.85亿立方米，其中地下水占48.2%，地表水占51.8%。毛里求斯水处理程度高，使用经处理水源的人口比例已达100%，在撒哈拉沙漠以南非洲国家中名列第一。

2. 建设资金来源

毛里求斯的承包工程项目主要分为四类：一是由世界银行、亚洲开发银行、欧洲复兴开发银行等国际金融机构提供资金的项目。二是由外国资金援助的毛里求斯政府项目。三是由外国和本国资金投资的政府项目。四是私人资金项目。前三类由毛里求斯国家计委或公共工程部、能矿部、交通部和国家电力公司等具体实施项目部门对外发布项目招标信息。

毛里求斯工程建设资金的主要来源为毛里求斯政府财政预算。近年来，因公共债务压力较大，毛里求斯政府也在探讨通过BOT模式吸引外资参与一些基础设施项目建设。此外，资金来源还包括外国援助及国外金融机构。

2016年3月，毛里求斯国民议会投票通过“BOT法案”，鼓励私营企业积极参与毛里求斯基础设施建设。该法案对BOT项目有关问题进行了原则性的规定。BOT项目由多个政府部门分工合作，由采购政策办公室下属的BOT项目处负责BOT政策的发布、项目可行性研究以及项目注册等；由合同局负责项目的评价，项目审批材料的准备和报送；由中央采购局负责项目的审查、评估和审批。BOT项目的审批需要报送总理府。该法案规定BOT合同需包括实施方、期限、融资计划、技术分享、救济等相关内容。

3. 参与企业

毛里求斯的承包工程行业有各种不同规模的公司约 3 万多家。毛里求斯政府建立了毛里求斯承包商联合会（CIDB），主要承建政府的重大工程项目，约占承包工程市场 20% 的份额。由于毛里求斯国内承包商并没有足够的竞争能力，毛里求斯 80% 的工程由外国公司承包。鉴于毛里求斯承包工程市场潜力巨大，可以预计未来毛里求斯承包工程市场的竞争会非常激烈。

（三）相关管理规定

1. 市场准入及许可制度

在毛市场开展工程建设须取得建设开发和建筑许可证。

工程建设过程中，政府安全官员不定期进行检查，市政规划局官员也会检查土地占用情况。工程验收由项目咨询公司担任，政府不参与。

根据毛里求斯相关法规，禁止外国自然人在毛里求斯承揽工程承包项目。外国人可在毛里求斯注册设立企业，在办理有关许可手续后，以企业法人为主体的在毛里求斯从事承包工程业务。

毛里求斯有建筑工程的国家标准及规范，毛建设项目通常采用 ASTM 作为设计标准，采用建设和工程验收等多数采用欧标或者英国建筑工程标准计量规范，并结合项目情况进行具体考量。

2. 有关限制

在工程承包方面，毛里求斯对外资企业设有限制，主要如下：

（1）按照毛里求斯法律规定，外国承包商在毛里求斯执行工程承包需要获得许可。从事建筑行业，需要《建筑服务营业执照》。

（2）中标的外国承包商，必须在毛里求斯成立代表处或有限责任公司，并取得毛里求斯公共工程部颁发的承包工程准字，方可与项目业主签约。

（3）从事承包工程业务的外国公司，其毛里求斯合作伙伴必须具有 A 级资格的毛里求斯承包商协会或毛里求斯承包商联合会成员；从事工程咨询业务的公司，其毛里求斯合作伙伴必须具有 A 级资格的毛里求斯咨询协会成员。

对于一般的居民住房项目，毛国的主要参与者有政府和私人部门，外国人不能参与此类项目的投资。

毛里求斯政府在居民住房项目的开发中扮演着十分积极的角色，政府干预房地产市场主要目标是为中低收入人群提供住房，其主要部门有毛里求斯住房公司（MHC）和国家住房发展公司（NHDC）。

毛里求斯私人开发商在居民住房项目的开发中起着补充的作用，一些长期设立的私人开发商，主要是拥有大量土地的蔗糖庄园所有者，因为目前蔗糖种植的回报率低，因此开始从事住宅项目的开发。

外国人可以开发的房地产项目有不动产计划（RES）和综合度假村计划（IRS）两种，其中 RES 是针对较小型项目的开发，IRS 是对较大的综合性项目的开发，开发的内容包括但不限于住房、酒店、商场、写字楼、健康中心，娱乐设施船坞以及主题旅游（包括生态、文化、健康等主题）等各种不动产和配套设施。

3. 项目承包方式

毛里求斯实行严格的招标制度。政府项目和国际招标项目基本为公开招标，中标公司须在当地公司注册局和税务局注册。近年来，为保护本地企业利益和就业，毛里求斯招标政策不断向“内”倾斜。在毛里求斯政府融资占 50% 以上的项目招标中，本地企业如承诺使用 50% 以上本地劳动力，投标可享受 15% 的价格优惠。

根据毛里求斯国家公开招标网站最新公开招标法案规定，招标方式项下区分了国内公开招标和国际公开招标等形式，项目拟使用的招标方式由招标方根据实际情况进行选择。详情请参阅 <http://>

publicprocurement.govmu.org/Pages/default.aspx。

（1）由国际金融组织贷款或援助的项目，一律采用招标方式；对于由国际金融机构提供资金的项目，一般进行国际招标。凡该国际金融机构的成员国，都有资格参加投标。投标者的资格预审、招标程序均按国际咨询工程师联合会菲迪克（FIDIC）条款要求进行。

（2）使用某一特定国家政府贷款项目的，则一般采用在援助国国籍公司中公开招标，或两个政府协商确定项目实施公司；

（3）毛里求斯政府自筹资金项目的招标形式灵活，可国际招标，也可只在毛里求斯公司中招标；

（4）私人项目则由业主自行决定议标或招标。

（5）招标由当地政府项目均由中央招标局（Central Procurement Board）招标；私人项目通常由业主聘请的估算师或项目管理公司发邀标函。

毛里求斯市场规模总体有限，业内信息交流快，各方之间熟悉程度高。私人项目有时直接发给有过合作或经他人介绍的承包商。如承包商接受邀标，即回复并购买全套标书。就目前情况看，标价比投标书中的技术部分更为重要。标书报价部分基本是单价量单，单价固定、工程量可调整；也有总价量单，即标书中没有工程量，由投标者依据图纸计算工程量，报分部价格和总价。后附单价表，工程量变化参照单价表，由估算师和承包商最终商定索赔价格。

4. 承包工程项目监管和适用法律

在毛里求斯，工程承包的主管部门是公共基础设施部。主要适用的法律是 CIDB 规定及《建筑法》。

毛里求斯国能供应、供水排水、交通运输、邮电通讯、环保环卫、医疗卫生、防灾等基础设施建设较为完善，同非洲其他国家相比，其基础设施属于先进行列。

（四）主要风险

1. 总体风险

政治和法律风险较高。包括毛里求斯在内的非洲相关国家或地区政策、制度随政局和双边关系变化，经济政策和法律法规变更频繁，法律保障性差，政府效能较低，企业与政府间欠缺有效沟通的机制。

当地配套设施供给能力不足或成本很高，产业融合性不足，缺乏配套人才。

大宗货物价格下降对资源出口型国家影响巨大，导致基础设施投资规模严重下降。另外毛里求斯进入债务还款期，对我国政府和中资企业提出更多的融资支持和要求。

负面舆论影响加大。随着我国综合实力提升和世界影响力的提高，出现诸如“中国威胁论”“中国殖民者论”等言论。有的国家受舆论影响，对我国信任度降低，个别地区民众出现对华不满情绪。

2. 具体实施风险

市场风险。根据调查情况，毛里求斯国家一般的承包工程市场规模不大，基本都是小工程，而我方的人员、物资、机械投入较毛国当地企业过大，不具竞争力。应对措施：以在手项目的履约团队为支点，扩大影响力，同时加强对毛国属地分供资源的开发，加强供应链和履约资源的本地化率。

物资运输风险。项目物资基本全靠海运，如果海运物资未能及时到达项目将极大地影响工期。应对措施：做好物资的需求、进场计划，物资部门要时刻注意海运情况及清关情况。

3. 劳务、专业分包不足的风险

毛国当地的劳务、专业分包资源匮乏，需从国内或者他国输送。应对措施：做好招标计划，商务部门要及时进行劳务、专业分包的招标，确保各劳务、专业分包按计划进场施工。

4. 履约风险

一般在毛承包工程，在承包工程合同内规定本工程施工进度达到正负零后，业主才会批付我发工程进度款，这会造成我方前期资金压力大，现金流不佳。应对措施：积极与业主沟通，及时拿到合同约定的预付款，可缓解项目资金压力，同时也要抓紧工期、加快施工进度，尽早达到合同约定的进度款批付要求。

5. 日常运营方面存在的法律风险

对于项目交付后的维保期的日常运营及后续经营活动涉及的当地法律事务及经营风险。应对措施：提出监理经营管理负面清单。

三、我国企业业务情况

（一）我在毛中资承包企业发展现状

从行业分布看，我国公司在毛里求斯的承包工程分布在交通、电力、化工、水利、通讯、冶金、矿山开采等各个领域，其中水利、交通和通讯工程居主导地位。

据我商务部统计，2019年中国企业在毛里求斯新签承包工程合同合同额3.04亿美元，完成营业额1.18亿美元；年末在毛劳务合作人数454人，年末在毛里求斯劳务人员994人。新签大型工程承包项目包括华为技术有限公司承包毛里求斯电信、中国建筑股份有限公司承包毛里求斯圣皮埃尔科特多沃综合体育中心项目、中国江苏国际经济技术合作集团有限公司承包园畔公馆A幢公寓楼项目及配套商业中心等。

目前在毛里求斯注册的中资建筑公司有10家，分别是北京住总集团、北京建工集团、中水对外公司、中国水电国际公司、中国江苏国际公司、山西天利建设有限公司、中建股份毛里求斯分公司、中国通信建设毛里求斯公司、中国路桥毛里求斯分公司、山西建工集团等。

2019年中国企业在毛承建项目主要涉及房建土建工程、道路和污水管道等基础设施，其中较大项目有低造价社会住房、电子城第二行政楼、泵站及污水处理厂、邮轮码头行政大楼等。

（二）我中资企业在毛市场竞争优势

1. 我企业业务领域广，在承包建筑领域专业齐全。在各个领域都能够参与国际竞争，特别是在各类房建、基础设施、市政等方面更是具有一定的专业优势。

2. 承揽和实施项目的能力更强，承包方式多样化。表现在工程施工能力和配套能力上，我企业承揽大型项目的能力近年来有了大幅度提高，承包方式逐步转向EPC、BOT、BOOT等总承包方式。

3. 成本低。与美日等企业相比，中国企业在毛里求斯基建市场上还存在着成本优势。由于基建项目大多属于劳动密集型，劳动力成本往往占整个工程比较大的一部分。同时，中国企业承建的项目往往使用较多的当地廉价劳动力和相对便宜的原材料与设备，从很大程度上降低了整个工程的预算成本。

四、业务发展前景和工作建议

（一）注意防范对外合作中的资金风险

在毛里求斯开展承包工程合作的过程中，要特别注意事前调查、分析、评估相关风险，事中做好风险规避和管理的工作，切实保障自身利益。包括对项目及相关方的资信调查和评估，对承包工程国家的政治风险和商业风险分析和规避，对项目本身实施的可行性分析等。建议相关企业积极利用保险、担保、银行等保险金融机构和其他专业风险管理机构的相关业务保障自身利益。包括承包工程和劳务类信用保险、财

产保险、人身安全保险等，银行的保理业务和福费廷业务，各类担保业务（政府担保、商业担保、保函）等。

建议企业在开展对外合作过程中使用中国政策性保险机构—中国出口信用保险公司提供的包括政治风险、商业风险在内的信用风险保障产品；也可使用中国进出口银行等政策性银行提供的商业担保服务。

如果在没有有效风险规避情况下发生了风险损失，也要根据损失情况尽快通过自身或相关手段追偿损失。通过信用保险机构承保的业务，则由信用保险机构定损核赔、补偿风险损失，相关机构协助信用保险机构追偿。

（二）承包工程企业应承担必要的社会责任

毛里求斯注重企业社会责任问题，中资企业开展业务应积极承担相应的社会责任，主要有：生产经营不要影响当地居民的正常生活；生产经营不得破坏当地的自然环境，应符合当地环保要求；在力所能及的范围内为当地居民提供帮助，积极参加社区活动，从所获经济利润中拿出一定比例回馈当地社会。中资企业可经常参与当地的慈善活动，如派遣施工队参与抗洪救灾，为当地教育、儿童发展以及残疾人事业等机构进行捐赠。

（三）相关工作建议

1. 遵循“共商、共建、共享”的原则。把中国经验同毛里求斯的发展资源、发展急需紧密对接。对于战略性项目的选择，需要充分发挥比较优势，找准非洲国家合作利益的契合点，坚持开放包容、合作共

赢的原则，将我国的需求与毛里求斯的发展战略、产业布局相结合，扩大利益汇合点，推动上下游产业链协同发展，推进投建营一体化开发，统筹规划、长远布局、分步实施。

2. 更大发挥大型企业走出去的作用。加快培育具有全球竞争力的世界一流企业。对于在特定国别和地区进入时间较早、竞争优势明显、经验丰富的大型企业，建议鼓励大企业加强与国内地方政府、地方企业的合作，搭建联动机制，组成“联合舰队”，构建“命运共同体”，共同与毛求政府、大型企业、协会等机构进行对接；强化大型企业在国外的市场地位，带动国内相关产业链走出去，避免中资企业间内部无序、同质化竞争。

3. 企业间要加强协调，抱团取暖，确保良性竞争。毛求市场容量小，参与者众多，即便是中资企业之间，也存在竞争关系，有时还相当激烈。我们建议国内主管部门，牵头协调有关商协会、企业及毛中资企业协会，经商处给与协助，探讨建立并逐渐完善一套内部运作机制，使在中资企业之间能够加强信息沟通、在业务领域取长补短、在商业操作中步调协调，坚决避免内部恶性竞争、出现“渔翁得利”的怪相，从而实现我中资企业整体多边利益的最大化。

4. 推动中国技术、中国标准走向海外。建议国内主管部门，牵头共同完善相关标准制定部门、金融机构，商协会和企业，建立沟通协调机制。加强企业资格审查，明晰经营范围和经营规模，确保共同推动中国技术、中国标准走向海外。为我国企业国际竞争力的不断提升和“一带一路”的建设做出更大贡献，同时也为毛里求斯创造更多就业机会，促进当地经济发展，实现中毛两个市场的合作共赢。

莱索托

一、宏观环境

（一）政治环境

2019 年莱索托政局出现动荡。主要执政党全巴索托大会党（ABC）党内选举纠纷导致莱索托政局急转直下，莱索托首相、ABC 领袖塔巴内与新当选的 ABC 副领袖马豪在党内、司法、议会等多层面展开争斗。由于政治斗争牵扯过多精力，莱索托国家改革未能在 2019 年 5 月规定期限内取得实质进展，但在南部非洲发展共同体（简称“南共体”）的协调推动下，莱索托仍完成了改革第一阶段（磋商阶段）工作，审议成立国家改革局法案，该局成立后负责国家改革第二阶段（落实阶段）的工作。

（二）经济环境

莱索托为最不发达内陆贫穷小国，由于历史、自然和社会状况等原因，经济发展长期落后。根据莱索托中央银行 2019 年 12 月报告，2019 年莱国内生产总值（实际 GDP）预计为 248 亿马洛蒂（约 16.5 亿美元），同比增长 1.7%，人均 GDP 为 12174 马洛蒂（约 812 美元），同比增长 1.2%。2019 年莱索托第一产业表现低迷，总产值下降 2.3%，其中采矿业下降 3.8%，农作物产量下降 3.1%，第二产业实现 4.3% 的增长，其中纺织制造业总产值下降 2.8%，建筑业增长率 26%，2019 年第二产业的发展主要为建筑业的高增长率抵消了其他部门的低迷表现，第三产业实现均衡增长，总体增长

率为 1.4%，其中批发和零售行业同比下降 0.2%，运输和仓储行业增长率为 1.8%，住宿和餐饮业增长率为 2%，信息与通讯业增长率为 0.9%，行政与服务业增长率为 1.3%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 建设资金主要来源

莱政府受自身财政收入限制，每年投入承包工程建设的资金有限，其他建设资金主要来源世界银行、非洲发展银行、欧盟以及中国、美国、日本等国的无偿援助或政府间贷款。

2. 项目建设主要方式

莱索托承包工程项目多为施工总承包模式，政府项目多数由莱工程部门外聘设计公司进行设计后公开招标，确认总包企业，工程付款多为现汇。近年来受资金限制，莱索托政府开始尝试 EPC+F、PPP 等开发模式，主要集中在道路、大型政府办公设施等开发建设类项目，采取 BOT 模式开展的基础设施项目主要为采矿业和医院建设领域，投资企业主要来自于英国和南非，分别由矿业部和卫生部负责，莱政府尚未出台专门的外资开展 BOT/PPP 法律法规。

3. 主要参与企业

由于莱索托市场较小，目前参与承包工程行业的企业主要为莱索托当地企业、南非企业和外资企业。莱索托当地企业主要包括 Lesotho Consolidated Civil Construction、Matekane

Group of Companies、Sigma Construction 和 LSP Construction 等，南非企业主要包括 EXR Construction、Stefanutti Stocks、Raubex 等，我在莱企业主要有中国地质工程集团公司、青建集团股份公司、青岛安装建设股份有限公司、联凯建筑工程有限公司等。

（二）相关发展规划

建筑业承包工程是近年来莱索托发展较快的行业之一，2019 年莱索托高地水利项目二期、我政府援建的莫塞公路 91 公里道路升级项目开始实施，推动了莱建筑行业的快速发展。2020 年初莱索托中央银行发布的《2019-2021 年经济展望》中预计莱索托近两年的经济增长将主要由莱重要建筑行业项目推动，其中包括莱索托高地水利项目二期、莱索托低地水利开发项目，以及莱政府市政道路项目等相关的建筑工程。

莱索托政府制定的《2020 年国家经济发展远景规划》中提出，要努力改善投资环境和扩大就业，加

快基础设施建设的投资。2019 年 3 月莱索托政府发布《2018/19-2022/23 国家战略发展规划》，提出基础设施仍将是莱索托经济的支柱，认为缺乏优质的基础设施会增加经营成本并削弱私营部门生产，要继续加强基础设施建设，通过基础设施建设促进贸易发展，赋予企业和产业更多权力，将工人与就业紧密联系起来。

（三）相关管理规定

莱索托政府规定所有政府发包的项目必须通过媒体（主要是报纸）发布招标信息，进行公开招标。目前外国承包商可承包莱索托政府和企业发包的任何工程项目，但外国承包商必须在当地登记和注册公司，并获得莱索托有关部门的资质后，方可承包由莱索托政府或机构、企业在莱索托境内发包的工程项目。政府为提高政府招标项目中当地人股份比例、当地雇工人员比例以及当地材料采购比例等评选标准，给予由当地人控股的公司最大 15% 的投标价格优惠。

表 32-1 莱索托给予当地居民控股公司的优惠

满足条件	享受投标价格优惠幅度
莱索托本地企业持股超过 51% 的合资公司	15%
莱索托公民持 30%-50% 股份的企业	10%
使用莱索托当地生产物资的供应商竞标者	
在莱索托开展业务并提升当地员工能力、履行合同超过 50% 的企业	
将 50% 以上的合同额分包给一家以上莱索托当地企业	
使用最多莱索托当地建材和服务的竞标者	
雇用最多莱索托当地劳工的竞标者	5%
莱索托人持 10%-30% 股份的企业	

莱索托公共工程部规定，自 2012 年起所有合同必须采用联合建筑合同委员会统一的原则性建筑协议格式。该格式内容包含了合同双方的必要信息内容，如业主、代理、合同文件、项目信息、保险、计划安排、实际完成额、准备工作及安全、支付方式、合同管理及投标人信息等。

政府规定外资独资企业不能购买或拥有土地，但可以获得政府批准的租赁用地，外资独资企业可自建厂房，也可要求莱索托国家开发公司为投资者建厂房，由投资者租赁。

（四）主要风险

1. 政治风险。莱索托每 5 年举行一次大选，本届政府于 2017 年 6 月组成，由四个政党组成联合政府，但随着执政联盟内部矛盾不断激化，自 2019 年初起政局波动加剧，需随时做好应对突发事件的准备。

2. 汇兑风险。莱索托货币洛蒂与南非货币兰特等值挂钩，近年来兰特持续贬值，兑换美元汇率由 2011 年的 7:1 贬值至 2019 年的 14:1，汇率的波动增加了外资企业在莱经营风险。

3. 安全风险。莱索托社会治安状况欠佳，刑事案件发案率高，警方破案率低，持枪抢劫或杀人案件时有发生。近年来，在莱索托首都马塞卢发生多起针对外国人的恶性抢劫枪杀案件，其中涉及华人华侨。

三、我国企业业务情况

我承包工程企业在莱索托的主要业务为传统工程项目总承包，涉及专业领域包括建筑施工、路桥工程、钢结构、电气安装、配电工程、光伏电站等。中资企业在莱索托实施的较大承包工程建设项目多为我政府援建莱索托政府的成套项目，包括由青建集团股份有限公司正在实施的莫塞公路 91 公里道路升级项目，由上海建工集团即将实施的援马塞卢地区医院及眼科

诊所项目，以及由中材节能股份有限公司和特变电工股份有限公司联合承建的马费腾光伏电站一期 30 兆瓦工程项目等。

根据我驻莱中资企业商会成员单位数据统计，截至 2019 年底，我在莱 7 家主营承包工程企业累计投资额 4499.37 万美元，2019 年在建项目 16 个，新签承包工程合同 6 份，新签合同额约 7.29 亿美元，新增投资额 862 万美元，年营业额 3912.59 万美元，新签大型工程承包项目包括非洲体育联盟理事会第五区 2020 年运动会罗马大学宿舍楼项目、马拉卡贝 60 公里道路升级项目等。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

莱索托目前基础设施建设总体较为落后，全国公路约 51% 为砂石路，约 33% 为土路，铁路仅有 2.6 公里，用于马塞卢至布隆方丹的货运，电力供应方面，国内发电量仅能满足全国不到 50% 的用电需求，其余用电需从南非和莫桑比克高价购买，莱索托政府较为重视国家公路交通网和新能源开发等领域的建设。2019 年莱索托高水工程二期项目和我政府援建的莫塞公路 91 公里道路升级项目推动了莱建筑业实现了 26% 的高增长率，未来随着莱索托高水工程二期的布蒂哈蒂大坝及相关辅助工程、低地水利工程、我政府援建马费腾光伏电站一期 30 兆瓦工程的开工实施，莱索托承包工程行业有望再次实现快速增长。同时，2018 年 6 月 1 日，中莱两国政府签署《经济、贸易、投资和技术合作框架协议》，2019 年 6 月 25 日，双方签署共建“一带一路”合作谅解备忘录，未来将不断深化各领域务实合作，围绕中非合作论坛北京峰会和推动中莱共建“一带一路”合作不断取得新的进展。

（二）主要困难障碍

1. 政局多变。莱索托近5年来，举行过3次大选，分别组建多党联合政府。由于政府各党派之间及各党内部争斗不断，社会发展软环境难以得到根本改善，导致我企业在投资方面也较为谨慎。

2. 市场规模小。莱索托国土面积3万多平方公里，总人口200多万人，国家经济体量小，经济基础较为薄弱，市场规模相对有限。

3. 政府保护政策。莱索托政府采购法对本地企业的保护政策降低了我企业的竞争优势，是我企业参与当地项目招标主要障碍之一。

4. 本地采购困难。莱索托建筑材料主要依赖南非进口，增加了企业在采购方面的资金成本和时间成本，体量越大的项目，材料供应上的压力则越明显。

（三）相关建议

1. 提前做好项目规划。建议企业在当地承揽业务前，充分了解莱索托当地政治、经济发展现状，熟悉掌握承包工程行业法律及相关行业管理规定，进行必要的风险评估，降低经营风险。

2. 合法合规经营。我企业在当地开展业务时应积极适应当地法律法规，遵守相关规章程序，妥善处理与当地政府主管部门的关系，充分尊重当地风俗习惯及传统文化，注重保护生态环境，积极履行企业社会责任，树立良好形象。

3. 善用法律手段维护自身权益。建议企业切实加强合同意识和合同管理，可通过聘请专业律师对合同内容进行审核，遇到纠纷时要善于利用法律武器，依法维护企业合法权益。

4. 避免企业间恶性竞争。建议我企业在对外投资项目及承包项目时，注意维护自身利益、行业利益和我国家利益与声誉，通过公平竞争方式开展业务，维护市场秩序。

科特迪瓦

一、宏观环境

2019 年，科特迪瓦国内政治总体稳定，但不确定因素增加。执政联盟破裂，朝野党派之间对立严重；全国安全形势总体可控，但族群冲突时有发生，邻国马里、布基纳法索非传统安全形势恶化，给科方带来压力；对外交往保持活跃，积极参与地区和国际事务，其地区影响力进一步提升。

科特迪瓦宏观经济表现良好，经济保持较大活力，继续保持中高速增长，但增速有所放缓。根据国际货币基金组织数据，2019 年科经济增速保持在 7.4% 左右，继续成为非洲最具活力的经济体；财政状况总体保持正常和稳定，赤字预计控制在 3% 左右，首次符合西非经济货币联盟 3% 上限的标准；通货膨胀温和，保持在 3% 以内。根据科财政部数据，2019 年科货物贸易进出口总额 233 亿美元，其中出口 128 亿美元，同比增长 13.8%，进口 105 亿美元，同比增长 0.6%。

评级机构 BLOOM FIELD INVESTMENT 发布科特迪瓦风险报告，科特短期和长期风险稳定。2019 年 DOING BUSINESS 排名中，科特迪瓦重新跻身全球最佳改革国家前十名，排名第八位。主要原因是科通过了新的投资法，旨在发挥本地优势，推动关键产业和地区发展。同时政府通过一系列针对性的措施，包括加强对建筑质量监管，加强贷款信息咨询，设立税收在线支付平台，增强商业合同得到有效执行的机制，以及在支持中小企业融资方面的举措，设立专向信贷支持。INDICE IBRAHIM 非洲国家政府治理指数显示，科政府治理能力持续提高，在非洲

经济体中排名第 22 位。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

2019 年 1 月 9 日，科特迪瓦政府发布“2019-2020 年政府民生规划”，计划投入总额约 12.5 亿美元，通过实施包括 12 个重大项目在内的 156 项优先行动，逐步推进全民医保，扩大社会安全保障规划受众面，开发青年和妇女自主能力，降低社保居民电价，加快推动解决农村地区饮水问题，加快落实社会保障性住房，关注民众迫切需求，落实科瓦塔拉总统承诺，提高民众幸福获得感。该规划目前实施顺利，已为科民众实施了一系列关乎民生的供水、配电、卫生医疗等领域的项目。

科特迪瓦承包工程市场比较规范，相关法律法规比较健全。政府通过了 2019 年 7 月 24 日的第 2019-679 号法令，对科方现行的《招投标法》进行补充和完善。根据科方相关法律规定，科特迪瓦在工程承包方面没有特别的限制或禁止规定，对外国企业和本国企业一视同仁。除政府部门直属的一些预定项目需要取得许可证以外，一般都没有特别的许可证要求。同时，在参与领域、市场准入、当地成分等方面对外国承包商无强制要求。项目建设过程中，如无特殊规定，施工单位需按照科特迪瓦标准（法国标准为主）进行施工。工程完毕后，业主可聘请有资质的科特迪瓦建筑事务所进行工程验收。如为国家项目，则由国家技术研究与发展局 (BNETD) 和有关主管部

门进行验收。

科特迪瓦承包工程市场相对比较成熟。项目建设方式多样，现汇项目、EPC+F、PPP 等多种方式并存。大型公共工程项目通常进行公开招投标，对议标也持开放态度，但会有协助科方进行融资的要求。同时，科政府通过采取一系列优惠政策鼓励和吸引外国承包商以 PPP/BOT 模式参与到当地重大基础设施建设中，如电力、高速公路等；项目建设资金来源多元化，包括世界银行、非洲发展银行、伊斯兰开发银行等多边金融组织和中国、法国、摩洛哥等双边渠道来源。科特迪瓦承包市场较为开放，各国承包企业的竞争较为激烈，主要参与企业包括法国、中国、印度、摩洛哥、土耳其等国家。

（二）主要风险

在科特迪瓦从事承包工程建设主要面临以下方面的风险：一是政局稳定风险。2020 年是科特迪瓦大选之年，“逢选必乱”的魔咒对承包工程市场的发展或产生不利影响；二是债务增速较快，风险不断提升。截至 2019 年 11 月底，科特迪瓦负债率达到 48%，虽然低于西非经济货物联盟规定的 70%，但近年来，科特迪瓦主权债务增长过快，债务风险不断提升；三是全国安全形势总体可控，但治安状况有所恶化，族群冲突时有发生，周边邻国马里、布基纳法索非传统安全形势恶化，对科造成压力；四是存在一定的外汇兑换风险。科特迪瓦流通西非法郎，与欧元实行固定汇率。实行严格的外汇管制制度，外国企业的本地收益汇出需提供相关文件，并经科特迪瓦财政部严格审核后方可汇出。且外国企业无法设立外币账户，资金无法实现自由汇兑。

三、我国企业业务情况

2019 年中资企业在科承包市场发展良好，新签合同额达到 34.9 亿美元。截至 2019 年底，累计完成营业额 54.4 亿美元。目前我国企业在科承建的项目融资类型主要以两优和商业贷款为主，项目建设类型以 EPC+F 和现汇为主，主要涵盖电力、交通、通信等基础设施建设领域，包括苏布雷水电站项目、阿比让港口改扩建项目、国家电网改造和发展项目、圣佩德罗体育场项目和科霍戈体育场项目等。其中苏布雷水电站项目由中国电建集团承建，项目总投资额为 5.72 亿美元。项目主要内容包括：苏布雷水电站、苏布雷至阿比让 225kV 输变电线路、4 个变电站扩建工程和业主营地工程等。电站库容 0.83 亿立方米，大坝最大设计高度 20 米，长 4.5 公里，配有 4 台发电机组（其中 3 台为 90 兆瓦，1 台为 5 兆瓦），总装机容量 275 兆瓦，年发电量 1190 千瓦时。该项目已于 2017 年 11 月 2 日举行交付仪式，比预定工期提前 8 个月。2018 年，苏布雷水电站发电量为 13 亿度，占科特迪瓦全年水电发电量的 43%。苏布雷水电站的全面投产为科特迪瓦能源建设做出了突出贡献。

近两年，中资企业在现汇领域取得较快发展，先后中标了阿比让第四桥项目、阿比让科科迪斜拉桥项目等重大项目，并积极参与其他现汇项目的投标。同时，中资企业在投资领域的合作亟待进一步开发。目前有中资企业正在同科政府探讨以投建营一体化模式开拓相关项目，相关工作正在有序进行中。

四、相关建议

1. 加强企业间合作，实现互利共赢。积极推动中资企业依托中资企业商会等平台，增进交流与合作，共享发展经验，共同应对挑战。鼓励建设企业与经营企业强强联合，以“联合体”的形式参与大型现汇项目的招投标或“投建营一体化”运作，通过“抱团出

海”的方式提升整体竞争力。同时，可在优势互补的情况下，推动我企业同法国等企业及科方进行多方合作，最终实现互利共赢。

2. 多渠道解决融资问题，创造良好经营环境。

通过两优贷款、商业贷款、信用保险、自由投资等多元渠道解决大型项目的融资问题。鼓励更多银行提供商业贷款融资支持，推动中国信保进一步丰富其担保

产品，减小企业投资风险。

3. 稳步推动中国技术标准和规范在科落地。有节奏、分层次推动中国技术标准和规范在科落地。对于中国提供融资的项目，根据项目分类，对不同类型项目确定不同的中国要素和中国产品的占比要求。同时不断完善中国技术标准，加强其同国际标准的融合和契合。整体上提升中国企业在科的认可度和接受度。

塞拉利昂

一、宏观环境

对外承包工程对带动中国产品技术服务“走出去”、深化中国－塞拉利昂经贸合作和实现中塞两国共赢发展发挥了重要作用。近年来，塞政府重视能源、交通等领域基础设施建设，但塞作为世界最不发达国家之一，经济财政十分困难，政府资金严重短缺，中资企业在塞开展承包工程项目存在一定机遇和挑战。

一是两党矛盾依然尖锐，反腐行动深入推进。

2019年4月塞人民党政府迎来其上台执政一周年紀念。一年多来，塞人民党和大会党纷争不断。塞政府还发布了第四代反腐战略，将指导2019至2023年反腐工作，将从执行、预防和教育三大基础入手，以零容忍的态度打击腐败。

二是宏观经济形势不容乐观，营商环境持续恶化。尽管塞政府制定出台了《国家发展中期规划》，力推发展多元经济，加大基础设施建设，修订法律、法规，努力改善营商环境，但塞宏观经济形势依然充满挑战。根据世界银行于2019年7月发布的塞经济发展最新情况报告，塞经济增长率依然很低(3.7%)，通货膨胀率和汇率贬值持续上升(分别为16.8%和11.8%)，财政赤字和经常性赤字率分别为6.6%和13.8%，债务风险等级从中等升至高风险级，世界银行报告预测2019年全年塞经济增长率为5.4%。在吸引投资方面，依然没有持续稳定的优惠政策，交通、水电等基础设施差，承接配套能力不足，加之塞政府实施严格外币管制举措，要求塞境内所有交易应以本币利昂表示及支付结算，外国投资者望而却步，

根据世行《2020年营商环境报告》，塞营商环境全球排名在190个经济体中排名第163位。

三是社会民生有所改善，免费素质教育可圈可点。2019年以来，塞政府持续关注塞社会民生事业发展，围绕医疗、教育、解决青年就业等方面出台了一些政策，赢得了民众的好评。尤其是推行免费素质教育方面，据塞政府称，执政一年来，共投入资金12.5亿利昂，约占全年财政支出的20%左右，用于全面取消学校学费、全国中小学考试费用、采购核心教科书、推广统一校车、实施学校用餐项目，同时在全国新设立了127所中小学校。但同时据媒体报道，塞政府的免费素质教育并未覆盖到农村地区，教师待遇低甚至拖欠工资的问题尚未得到解决。

四是经济外交持续活跃，国际援助源源不断。

2019年以来，塞总统比奥继续将发展经济外交关系作为重要工作，率团出访美国、英国、卢旺达、乌干达、日本、俄罗斯、阿联酋等数十个国家，为塞国家经济发展争取更多国际支持。塞财长萨法2019年11月于塞议会发表的《2020财年政府预算和经济金融政策声明》中表示，2019年底前，塞政府将从发展伙伴或国际金融机构筹集6.13亿美元，其中40%为援助，60%为优惠贷款，有关款项将用于供水供电、医疗卫生、农业发展等领域。

二、承包工程市场发展情况

1. 塞政府财政困难，政府出资项目停滞不前。

塞系世界最不发达国家和重债穷国。尽管塞政府于2019年出台了《国家发展中期规划》，力求发展多

元经济，加大基础设施建设，但囿于财政紧缺，塞政府心有余而力不足。塞新政府上台后“开源节流”，增加财政收入并减少支出，但教育、农业、垃圾处理等新政府重点发展领域需要大量财政补贴，因此塞政府至今未发标新的承包工程项目。另一方面，塞政府自筹资金的项目存在一定程度的款项拖欠问题。据塞财政部与国际货币基金组织 (IMF) 统计，截至 2018 年 4 月，塞政府近年欠付国内供应商和承包商款项高达 3.2 万亿利昂（约合 3.4 亿美元）。此外，2016 年 10 月塞政府推出财政紧缩政策，暂停了所有政府资金项目，我在塞中资企业承建项目亦受较大影响，受影响合同总额约 1.2 亿美元。

2. 营商环境较差，私营主体出资项目受重大影响。塞政府商业政策不稳定，外国投资者投资意愿不强，私营主体自筹资金的承包工程项目数量减少，个别西方投资项目受重大影响。2019 年 6 月以来，塞矿业部针对美国杰拉德集团子公司塞拉矿业公司颁布铁矿石出口禁令，随后取消该公司马兰帕铁矿采矿许可。塞政府同业主塞拉矿业公司纠纷直接影响我企业承包实施的马兰帕铁矿二期升级改造扩建项目落地实施（合同额 2.8 亿美元），目前该项目暂未开工。

3. 国际援助项目未落地，个别机构禁止我企业参与。虽塞发展伙伴及国际金融组织纷纷宣布加大对塞支持力度，但自 2018 年 4 月以来，受塞政府政权过渡影响，其他发展伙伴或国际组织实际发标的项目较少，大部分项目仍处于探讨、可研、规划阶段。此外，作为塞主要发展伙伴，欧盟规定其出资项目中，仅欧盟成员国公司和塞当地公司有投标资格，美国千年挑战公司要求外国国有企业不得参与或分包参与其出资项目，在塞中资企业或国企参与受限。

三、我国企业业务情况

中资企业进入塞拉利昂市场始于 1981 年，约

三十家企业先后在塞开展工程承包业务。目前，在塞开展对外承包工程并设办事机构的中资企业主要有中铁七局、中国土木、北京城建、河南国际等。我在塞企业综合竞争力普遍较强，企业承建的道路、弗里敦行政综合大楼、津哈曼路政府医院、西非四国电网互联项目等在塞全国或地方影响较大，建设品牌得到了塞社会各界的认可和好评。2020 年，在塞中资企业正在实施的主要对外承包工程项目共 13 个，合同总金额约 1.5 亿美元，涉及建筑、道路、电力、供水、铁矿建设等多个领域；已完工或移交承包工程项目 30 个，总营业额约 4.5 亿美元；另有 9 个项目我企业已同业主签署承包合同或（预）中标，但受业主资金困难、审核流程较长等因素影响，项目尚未施工或处于停工状态。此外，我在塞企业目前正在跟踪世界银行、塞政府等出资的 8 个承包工程项目，主要涉及建筑、道路、桥梁等领域。

四、业务前景和工作建议

（一）发展前景

随着塞政府开源节流恢复经济秩序，改善财政状况，塞财长萨法曾表示塞政府将加大能源、交通、通信等领域基础设施建设，已计划开展全国 1944 公里道路建设可研，火力发电站复原，弗里敦、博城、凯内马输变电路等项目。此外，各发展伙伴及国际金融机构出资的项目将逐渐在塞落地实施。在塞中资企业正积极跟踪国际金融机构出资的供水、电表安装、输变电、道路建设等项目。但新冠肺炎疫情发展以来，塞宣布进入全国公共紧急状态，水、陆、空等多个口岸关闭（货运除外），全国实施“区际封锁”和宵禁，人员流动受到极大抑制。为应对疫情，塞政府隔离、检测、救治、封锁、宵禁等各项防控举措需要大量资金支持，财政压力激增，财政状况恐将“雪上加霜”。

且由于人员流动性降低，各发展伙伴或国际金融机构出资项目进展亦缓慢。受新冠肺炎疫情和全球经济下行压力影响，塞承包工程市场状况恐难以在短期内改善。

（二）主要困难和障碍

一是塞承包工程市场总体较小，而在塞工程建筑类中资企业已趋于饱和，每年发包数量相较于我企业数量而言“僧多粥少”。二是塞政府资金难以保障，已中标项目多年未有实质进展，企业维持已调配的物

资、设备和人员成本较大。三是塞商业政策不稳定，比奥总统上台伊始，颁布了取消所有援塞项目免税待遇的总统一号令，我在塞部分承包工程项目一度受此影响。四是外汇管制严格，汇率风险较高。从 2018 年 12 月到 2019 年 9 月，利昂兑美元的汇率贬值了 11%。由于塞外汇短缺，塞政府严格实施外汇管制举措，中资企业普遍担心利昂稳定性和美元流动性。五是部分承包工程项目需塞方履行拆迁、许可办理等配套义务，但鉴于塞政府承接配套能力有限，项目进展不畅。

多哥

一、宏观环境

多哥是我国传统友好国家，高度重视发展对华关系，双边政治、经贸、教育、卫生、新闻、人文等领域合作成果丰硕。近来，多哥政局总体较为稳定，2020年2月多哥举行总统大选，福雷总统再次获选连任。选举平稳举行，期间未发生严重安全事故。福雷总统重视本国经济发展，积极推进多哥国家发展计划（2018-2022），努力为经济社会发展创造良好的内外环境。

据多哥经济和财政部统计，2019年多哥GDP增长率为5.3%，2018年为4.9%。多政府重视改善营商环境，改革成效位居非洲国家首位。近年来多政府积极解决债务问题，负债率由2018年的73.6%降至2019年68.67%，已低于西非经济货币联盟规定的70%警戒线，但整体仍处于较高水平。

二、承包工程市场相关情况

（一）相关管理规定

外国承包商在多哥承包工程的法规较为简单，企业只要取得当地的营业执照，按照执照允许的范围经营即可。通常情况下，自然人不能在当地承揽工程承包项目。

法国是多哥前宗主国，对多影响力较大，多哥工程项目质量标准一般采用法国AFNOR标准及部分多哥国家固有的习惯做法（多哥并没有本国的规范标准）。中国标准的适用性取决于项目性质以及具体

实施过程中的协商。建设过程一般适用菲迪克条约，验收组由监理、业主、出资方组成，按照签署合同的相关规定进行。对某些合同条款不明确的，施工总承包可以进行抗辩，取得验收组认可即可通过验收。

多哥承包工程招标方式主要分为公开招标和邀请招标，公开招标会发布招标公告，介绍项目基本情况，标书内容以及参与单位需要的资质、业绩、营业额、财务报表、施工设备、技术人员等，同时要求注明办理保函的金额。邀请招标由相关部门通过邀请有限的部分企业进行招标，不对外公开进行。大型项目通常按标段招标，各标段均独立招标，对标段实施上限规定。

多哥工程项目的建设方式以现汇为主，常规融资渠道有多哥政府预算、国际货币基金组织、国际开发协会、伊斯兰开发银行、世界银行、非洲开发银行、西非开发银行、法国开发署、德国国际合作机构、日本国际协力机构、中国进出口银行等。自2017年多哥国家债务超过警戒线后，国际货币基金组织等机构不允许其继续举债，融资渠道及模式受限。

（二）主要风险

安全风险方面，多哥北部与布基纳法索接壤，萨赫勒地区暴力活动猖獗，恐怖主义威胁较大，有向周边国家逼近的趋势，增加了在多哥北部开展业务的风险。此外，新冠肺炎疫情在多哥等西非国家已成蔓延趋势，多哥2020年4月1日起进入卫生紧急状态，为期三个月，实施宵禁，对企业生产经营冲击较大，此类非传统安全风险直接影响甚至威胁当地发展、稳

定与安全。

权益保护方面，多哥负债率较高，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；合同履行变动性大，业主随意要求企业更改设计图纸和施工方案；法律制度不健全，税费征收随意性大，对中资企业在多经营带来一定困难。

属地化经营方面，海外履约过程中越来越多要雇用当地员工或第三国员工，这对企业管理提出更高的要求，民族、宗教、文化、当地法律和习俗的差异和多元化，都是企业属地化管理中面临的问题，而部分中国企业在这些方面还没有足够的经验，也未能制定相应的应对措施，以至于在项目履约中产生了超出预期的障碍，增加额外成本，严重时还会给企业带来巨大的经济损失。

三、我国企业业务情况

多哥等非洲国家是我对外承包工程的传统市场。在多开展承包工程项目的中资企业约 10 家，主要有中国路桥工程责任有限公司多哥分公司、中国民航机场建设集团华北分公司、中铁十四局集团有限公司多哥分公司、威海国际经济技术合作股份有限公司、中国地质工程集团公司等。业务主要集中在交通运输建设和一般建筑领域，公路、机场、港口、桥梁历来是我企业重点关注的业务，一号公路改建、绕城公路一期、二期、34 号国道、滨海路改建、洛美国际机场等项目均由中资企业承建，招商港口投资的洛美集装箱码头助推洛美成为西非集装箱吞吐量最大的港口之一，一系列项目为中资企业在多赢得了良好口碑；政府办公设施、卫生保健机构、教育设施、商用建筑等也是我企业密切跟踪的领域，中资企业帮助多哥建设了总统府、议会大厦、政府办公楼、洛美医院、道观中学、BSIC 银行办公大楼，在多工程市场具有较大竞争优势。

我企业面临国际工程市场萎缩、多哥财政压力增大、工程业务发展滞后等问题。据中国商务部统计，2019 年，我在多新签工程承包合同额 1731 万美元，同比下降 71.8%，完成营业额 1.2 亿美元，同比下降 46.7%。目前多难以凭借财政收入和借债支持基础设施建设项目，正在鼓励外资和私营资本通过 BOT、PPP 模式加大对基础设施建设的投资。但由于相关部门缺乏对 BOT、PPP 项目的运作经验和能力，项目推行十分缓慢。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

1. 中多两国双边关系发展顺利。在双边经贸合作机制和框架安排下，我国长期以来大力支持多哥基础设施建设，并提供了有力的金融支持。中国企业在多哥市场开展承包工程业务具有较好的基础，洛美国际机场、洛美绕城公路一期、二期等标志性基础设施均给多哥政府及民众均留下了良好印象。多高层多次表示愿加强国家发展计划（2018-2022）同“八大行动”、“一带一路”倡议对接，深化与中方在基础设施等领域的合作，带动多哥经济增长和地区互联互通。

2. 基础设施建设需求保持旺盛。多哥交通、通讯、电力等基础设施相对薄弱，缺乏有效连接。公路、机场、港口、桥梁等交通基础设施建设潜力巨大，且随着西非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。从电力建设领域来看，目前电力供应缺口无法满足其经济发展需求，电力工程建设也是其国家发展计划（2018-2022）的重要内容。同时，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、工业园区等投资建设也将得到较多发展机遇。

3. 多政府重视合作模式转型。近年来，在集中上马基建项目后，多哥承包工程领域建设资金较为匮乏，以传统的施工总承包、施工分包为主的合作模式已经不能满足现阶段的合作需求，政府努力吸引私人投资参与基础设施建设，积极改善营商环境，鼓励BOT、PPP、特许经营等项目，以期解决发展资金不足的问题。

（二）主要困难和障碍

1. 内外部竞争压力大。目前在多中资企业以工程建筑类公司为主，在交通运输建设、一般建筑等领域同质化竞争激烈，“僧多粥少”的局面时有发生。外部竞争对手也不容忽视，随着贸易保护主义、逆全球化思潮的逐步抬头，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，不断抢占新兴市场。

2. 融资渠道有待拓展。目前国际工程市场建设资金匮乏，国际金融市场也因经济基础面的支撑乏力而表现疲软，基建项目融资难度加大，业主普遍对承包商提出了共同投资或者协助解决融资的要求。但目前中国企业在国际工程项目中融资方式以银行贷款为主，融资方式相对单一，未能形成产融结合，企业整体的资本运作能力和水平还普遍薄弱。

3. 业务发展滞后。当前我对外承包工程业务主要集中在劳动密集型、相对低端的施工行业，业务门槛相对较低，市场竞争充分，利润水平偏低。传统业务模式为工程总承包，主要材料及劳动力来源大部分

仍然以国内为主，处于全球承包工程产业链国际分工的低端位置，新业务模式尚处于探索实践初期。随着国内劳动力成本提高、全要素价格的不断上涨等因素影响，提高了企业的经营成本，传统成本优势正在逐渐减弱，处于产业链高端的工程设计及咨询业务发展依然滞后。

（三）相关建议

1. 创新业务模式。转变发展理念，从当地经济形势、客户需求的角度入手，尽早进行业务转型升级，推动从追求规模到注重质量的转变。积极对接多哥国家发展计划（2018-2022），主动参与经济转型和产业布局，培育可持续发展的产业、打造有增长潜力的项目。探索小比例参股、直接投资、兼并收购等多种方式，积极参与基建项目投融资业务，实现业务盈利模式升级。

2. 完善风险防控体系。建立健全应对各类外部风险预警和处置机制，如政权更替、社会治安、恐怖袭击、传染性疾病等，制订安全管理体系和应急预案，提高企业应对海外经营风险的认知和处理能力。借助专业的工程咨询、律师、会计师事务所等专业中介机构，对当地市场进行前期调研、投标报价咨询、签约与履约风险审核、索赔和仲裁处理等方面的咨询。

3. 依法合规经营。增强法律意识，遵守当地法律法规，熟知利益相关的重点内容，正确利用律师、中介机构规避风险，增强主动性，减少盲目性，尊重当地风俗习惯，积极融入当地社会，开展属地化经营，以促进多哥经济社会发展。

佛得角

一、宏观环境

（一）政治环境

佛得角地方政府选举将于 2020 年内举行，各政党均着手布局，加大选战造势力度，议会内外政治交锋日趋升温。但佛得角党派政争向来有礼有节，反对党攻击仅限于议会博弈范畴，未对民运党执政构成实质性威胁，佛政局稳定有望继续保持。

2019 年是佛得角民运党政府胜选执政的第三年。民运党坚持务实执政理念，大力推行经济改革，在刺激经济增长、提高人民收入、促进社会平等、改善社会治安方面出台多项政策，取得一定成效。佛得角政府在 2019 年分别与冰岛航空公司 Lofleidir 佛得角分公司和葡萄牙航运公司 Transinsular 合作，完成了佛得角航空公司私有化和岛际航运特许经营权转让，极大改善佛财政和交通运输状况，促进了旅游业等相关产业发展，改革举措得到国际金融组织与合作伙伴广泛认可。10 月，佛得角通过《性别平等法》，规定女性参政人员比例，促进了佛社会平等、包容与持续发展。为应对社会治安问题，佛政府陆续出台一系列强化治安、预防打击城市犯罪的举措，有效缓解当前安全局势。民运党努力化解民生难题，积极展现施政作为，但在抗旱脱贫、青年就业、城市治安方面仍面临较大挑战。

（二）经济环境

2019 年佛政府持续推进经济改革政策，加强税

收管理，降低官僚成本，寻求国际合作，改善营商环境。有关举措取得积极成效，各项经济指标良好。税收管理改革和税收追回计划的实施为工资和社会福利调整以及国家服务事业发展提供了预算空间。在国际援助规模不断缩减的背景下，佛政府积极与世界银行、国际货币基金组织、非洲开发银行等国际组织开展合作，借助其资金与技术加速改革进程。政府通过制定财税激励政策，着力改善营商环境，促进民营企业发展。

2019 年佛国内生产总值为 19.24 亿美元，经济增长速为 5.7%，较执政初期有明显上升。得益于经济增长提速、有利的汇率变化和政府税收改革政策的实施，国家公共债务上升速度有所放缓。近年来，佛政府重视海洋经济、绿色经济、数字经济等新兴产业发展，推出圣文森特岛海洋经济特区、萨尔岛国际航空中转站、5G 部署等发展规划，并着手制定相关法律政策，希望充分利用自身区位优势 and 海洋资源潜力，广泛吸引外来投资，突破经济发展瓶颈。但佛经济基础薄弱、对外依赖度高的先天不足未得到根本性改善，大国对佛投资鲜有兴趣，佛经济转型道路任重道远。

二、承包工程市场发展情况

佛得角国内承包工程市场规模较小。根据佛得角 1994 年 5 月 20 日颁布的《公共工程管理办法》，佛得角公共工程建设实行严格的招标制度，所有项目均公开招标，不进行公开招标的项目需要特别说明。外国承包商在佛得角承包工程须达到一定的施工资质等级（在佛得角施工资质共分 7 级，一般工程需具

有 4 级以上资质的公司承担），且获得佛得角政府施工许可。佛得角本国和外国自然人不能在当地承揽工程承包项目。因部分项目资金来自欧美国家援助或优惠贷款，我企业竞标存在隐性壁垒。

三、我国企业业务情况

目前我在佛得角注册并承揽当地工程承包项目的企业有两家，分别是北京六建集团有限责任公司佛得角分公司、济南四建集团有限责任公司佛得角分公司。其余企业均为我援外项目实施单位。2019 年我在佛工程承包企业共完成营业额 2695.65 万美元，新签合同额 1449.61 万美元。

四、业务发展前景和工作建议

（一）主要困难和障碍

佛得角是西非岛屿国家，人口 53 万，经济体量小、对外依赖度高，建筑业发展不兴。目前我企业在佛承揽对外承包工程及相关投资建设存在以下困难：一是佛得角与中国相距遥远，资源匮乏，产业不配套，交通、水电等基础设施较差。电力供应主要靠进口柴油发电，价格是国内 2-3 倍。淡水供应靠海水淡化，

工业用水每吨 6-9 美元。生活用品和生产资料主要从国外进口，生产和生活成本极高。二是外国承包商在佛得角承包工程须具备一定的施工资质等级，佛本国和外国自然人不能在当地承揽工程承包项目。办理施工许可需提供相关公证、认证材料，手续较为繁琐。三是佛得角部分公共项目实施资金来自欧美国家援助或优惠贷款，中国企业参与招标存在隐形壁垒。四是受新冠肺炎影响，佛经济社会遭受严重冲击，据国际货币基金组织预测 2020 年佛经济增速将出现 5.5% 的负增长。建筑业也是受本次疫情影响最大的产业之一。

（二）相关建议

在佛得角承揽对外承包工程及相关投资建设有如下建议：一是要加强市场调研，做好项目可行性研究，充分了解投资合作方支付能力，科学理性决策。二是考虑实行本地化经营。佛得角劳动力整体素质较高，成本相对较低。可在严格执行劳工法，妥善处理劳资关系及与当地工会的关系基础上，适当增加当地雇员比例。三是充分利用中资机构联谊会平台，加强信息交流，互通有无，提高设备、资源利用率，努力降低经营风险。四是要提高安全防范意识，加强安全措施，确保人身健康和财产安全。

刚果（金）

一、宏观环境

（一）政治环境

1. 实现历史上首次权利的和平交接，政治环境趋于稳定。2019年1月，齐塞克迪以38.57%微弱优势赢得总统选举，成为刚第5任总统，实现了刚历史上第一次政权和平过渡。在立法、省级选举和参议院选举中，以前总统卡比拉为首的FCC阵营获得绝对胜利，赢得总理、国民议会议长、参议长等重要职位，两派共治局面形成。

2. 新总统上任半年后，众多政坛新人组阁。新政府成立后，制定了增强政府权威、改善营商环境、加强基础设施建设、增加就业等施政计划，并将反腐败作为工作重点。

3. 政治力量的斗争成为刚政治生活常态。FCC

与CACH（齐塞克迪总统领导的政治平台）共治的格局巩固了政权和平过渡的成果，但彼此矛盾不断，双方口水战成为刚政治舞台的常态，导致了国家治理的低效。共治局面是齐塞克迪的执政基础，也是卡比拉保存势力，寻求东山再起的资本和依靠。虽然冲突不断，但共治局面符合双方利益，双方斗而不破的局面或将伴随齐塞克迪执政全程。

（二）经济环境

1. 2019年宏观经济总体稳定。在2018年经济增长率达到5.8%之后，受国际市场上原材料价格下跌影响，尤其是钴（占刚出口总额的80%）价格下跌，2019年刚果（金）经济增长率为4.4%，超过撒哈拉以南非洲国家3.2%的平均增长率。

表 37-1 2018-2019 年刚果（金）主要经济数据

单位：亿美元

	2018	2019
国民生产总值	810	925
经济增长率	5.8%	4.4%
通胀率	7.2%	4.6%
吸引外资	1.41	1.35
进口	14.97	14.63
出口	159.66	150.31
外债	58.92	51.34
外汇储备	8.7	8.2

数据来源：刚果（金）中央银行

2. 经济改革停滞不前。国际货币基金组织向刚果（金）政府提供 3.69 亿美元的快速贷款，以增加刚外汇储备，保持宏观经济的稳定，同时帮助刚政府推进改善公共治理和营商环境、治理腐败、抗击贫困等改革，但是由于政治力量的相互掣肘、低效的官僚体系，新政权未能推行有效的经济改革。

3. 刚东非法武装和埃博拉疫情成为制约经济发展、加剧贫困的突出问题。新政权上台后，刚东非法武装问题未能得到有效解决，ADF 武装、马伊·马伊民兵等非法武装侵扰、绑架、杀害平民等事件仍屡屡发生，成为影响刚政治稳定和社会安全的定时炸弹。埃博拉疫情未能得到根本解决，进一步加剧了刚东地区的贫困和动荡。

4. 2020 预算大增后或将被削，推进改革“心有余而力不足”。由于财政支出上升，2019 年预算赤字与 GDP 之比从 2018 年的基本平衡增加到 2%。额外的公共开支包括公务员加薪、免费基础教育和“百日计划”等。2019 年底刚果（金）政府制定了近 110 亿美元的 2020 年预算计划，较 2018 年预算增长了 63.2%，反映了新政府建功立业的迫切心态，但预算法在实行两个月后，由于财政收入不足，政府赤字不断扩大，国际货币基金组织以“脱离实际”为由要求刚果（金）政府重新修订预算。新冠肺炎疫情重创刚果（金）经济，2020 年预算草案或将沦为一张空文。

5. 营商环境依旧恶劣，投资风险不容小视。刚果（金）新政府上台后，致力于改善营商环境，但收效甚微，在 2019 年世界营商环境报告 190 个国家中排名第 184 位。政权的平稳过渡为刚实施改革、创造就业、消减贫困、促进增长提供了契机，但公共收支不平衡、贪污腐败、税收繁杂、法制不健全等制约经济发展的体制、机制性问题难以在短期内解决。刚果（金）外向型经济依赖他国投资以增加外汇储备、保持宏观经济稳定，对他国政府、国际组织的援助仍

有较强依赖，但在吸引关键领域投资者方面有诸多挑战。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. “百日计划”兴衰集中反映了刚工程市场特点

齐塞克迪总统上台后推出涉及基建、能源、农业、通讯、教育、卫生、就业等各个领域的“百日计划”，项目遍布全国，总金额达 4.88 亿美元。“百日计划”是总统上台后的民心工程，表明了新总统将人民利益摆在优先位置的新姿态，受到了刚社会各界的普遍欢迎，具有重要政治意义。

在执行的过程中，因为事先对工程量评估不足，“百日计划”后被重新估值，总价值超过 20 亿美元，部分项目在执行初期就出现了工程款难以到位的情况，不同政治派别对“百日计划”的态度不同，围绕其争论不断。“百日计划”涉及的众多项目中，84% 的项目以议标的形式授予了企业，走招标程序的项目仅有 15% 左右。招标程序不规范，预算执行纪律不严，导致“百日计划”成为部分政府官员和企业腐败的温床。2020 年后，多名参与“百日计划”的政府官员和承包商负责人被调查，其中包括总统办公厅主任卡梅雷。

2. 新冠肺炎疫情对刚工程承包市场的影响

新冠肺炎疫情在非洲持续蔓延，对刚果（金）正常经济秩序造成巨大冲击。据世界银行数据，由于新冠肺炎疫情对国际原材料市场的冲击，刚 2020 年经济预计衰退 -2.2%，政府财政赤字将不断扩大，工程承包市场也将受影响。为加强疫情防控，刚果（金）政府采取了封闭边境、暂停国际航班等措施，导致人员和物资流动受阻，对刚果（金）工程承包市场也产生巨大影响。具体表现在以下三个方面：

一是人员管理。正常的人员交流停滞，影响工程进度；企业因防疫需求缩减规模，中方员工滞留，企业运营成本增加；当地银行采取了现金管制措施，银行现金供应不足，日常开支和支付当地工人工资面临困难。

二是生产经营。市场开拓停滞，国内或他国物资采购因疫情影响无法正常开展，运输时间长且成本上涨；本地采购的品种、数量、质量、交货期及成本均无优势；受疫情影响，业主无法及时支付项目款项，工程面临停工风险。项目履约压力增大，工期延长。

三是疫情防控。项目面临疫情防控、安全防卫压力上升；项目上的当地雇员管理难度较大；部分企业员工受疫情影响情绪波动较大；工程项目出现确诊患者后传播的风险高，当地的诊疗条件有限，重症患者无法得到及时有效救治。

（二）工程承包市场发展受到制约因素多

财政收支不平衡、政府的债务率高、恶劣的投资环境、对第三方投资的依赖等制约刚工程承包市场发展，且难以在短时间内改善。2019年刚工程承包市场发展受以下三方面因素影响：

1. 受政治局势和安全局势影响。2019年1月份，齐塞克迪在激烈的党派斗争中赢得选举，随后刚果（金）进入7个月的无政府状态，直到8月底新内阁成立。受政权更替带来的不确定因素影响，世界银行、非洲发展银行、德国复兴银行等第三方机构减缓了对刚项目投资及其援助，外资招标项目相应减少。刚东部武装冲突不断，恶性案件频发，对当地的项目工程和人员安全造成风险，近年来当地工程承包项目较少。

2. 受政府相关管理和程序不到位的影响。刚果（金）工程行业利润率较高，工程类企业之间竞争激烈，政府出资的工程项目存在招标程序不规范、招标

流程不透明、缺乏有效监管等问题。政府部门预算管理不到位，部分项目工程款难以到达企业手中，因资金链断裂停工的现象较普遍。我在刚企业项目多分布在地方，常受地方执法部门刁难的情况较为普遍。

3. 受刚方具体政策环境影响。刚果（金）历届政府都注重吸引外资，但却难以提供优惠的政策环境。前总统卡比拉为促进中刚经贸关系发展，设立中刚协调办具体负责中刚合作事务，该机构在帮助中资企业在刚投资、促进中刚经贸合作方面发挥积极作用。齐塞克迪总统上台后，该机构日渐式微，对中资企业的便利优惠条件也被取消。政策环境不友好且缺乏有力改革，也是刚营商环境多年来在世界排名中居于末位的主要原因。2019年12月，欧盟、美国、日本等驻刚大使向齐塞克迪总统致联名信，提出了关于改善营商环境、吸引对外投资的具体政策建议，涵盖税收、签证、企业注册、物资清关等诸多方面，也体现出刚果（金）目前的政策环境受到多国诟病。

三、我国企业业务情况

（一）中非工程承包类企业合作概况

刚果（金）是中方在中部非洲重要合作伙伴，拥有广泛的合作空间和潜力。同时，刚果（金）工程承包市场巨大。近年来，非洲国家经济发展速度放缓，多个国家政府债台高筑，工程承包市场趋于饱和，多数在非工程承包企业也将目光投向了刚果（金），刚国（金）本地工程承包市场竞争日趋激烈。

在经商处备案的工程承包类企业有38家，项目涉及水电、公路、房建、供水等领域，矿服工程众多是刚果（金）工程承包市场的特点。由于刚果（金）近年来债务率较高、履约状况差，政府出资项目资金链断裂风险高，中资企业对政府出资项目较慎重，主要参与非洲发展银行、世界银行等第三方出资现汇项

目。项目的建设方式主要以施工 + 总承包、EPC 模式为主，刚果（金）工程承包市场风险较高，收资时间较长，因此 PPP、BOT 较少。目前，多家中资工程

承包类企业正在积极探索 BOT 模式，主要集中在回本风险较小的水电站项目，例如英加三水电站项目。

表 37-2 近三年中资企业在刚果（金）承包工程数据

单位：万美元

年份	新签合同额	同比	完成营业额	同比
2019	356,270	-37.8%	244,650	34.4%
2018	572,474	99.5%	182,015	21.4%
2017	286,961		149,954	

（二）中刚合作下的工程项目发展 —— 中刚基建

2008 年 4 月 22 日，以中国中铁与中国电建为主的中国企业集团与刚果（金）政府签订《关于刚果民主共和国矿业开发与基础设施建设的合作协议》，2014 年为了便于项目开发、实施和管理，中刚基础设施建设股份有限公司成立。目前中刚基建项下共 24 个项目，刚果（金）11 个省份，22 个城市，在刚诸多中资工程承包企业参与其中，对推动当地经济发展和民众生活水平改善发挥了积极作用。

新政府上台，相对稳定的政治经济环境为刚工程承包市场发展提供契机。齐塞克迪总统将基础设施建设摆在刚经济发展中优先位置，上台后即推出涵盖一批重点基建项目的“百日计划”。新政府成立后，将加强基础设施建设作为 15 个重点施政领域之一，在 2020 年预算中也相应加大了对基础设施建设的分配权重。

（二）主要困难和障碍

中资工程承包类企业在生产经营中也面临诸多问题和困难。

1. 工程资金问题。刚政府财政状况较差，拖欠中资单位工程款较多，并且在工程施工过程中，资金不到位情况较普遍，追回欠款难度高。

2. 中资企业内部竞争压力大。且近两年来，刚果（布）、安哥拉等附近国别不稳定性上升，多家企业涌入刚果（金）市场，进一步加剧了中资企业内部的竞争压力，恶性竞争现象时有发生。

3. 刚方政策和执法方面的压力。刚政府部门效能低下、课税繁杂，中资企业在经营中受到来自刚方法务、税务、海关、移民局等部门不当对待，加大了

四、业务发展和相关建议

（一）发展机遇

刚工程承包市场潜力巨大。刚国土面积辽阔、人口众多、自然资源丰富，在中部非洲具有重要地缘战略地位。同时，刚经济发展落后，产业结构单一，全国通电率仅 13.5%，铺设路面里程为 3000 公里，落后的基础设施建严重制约着经济发展，也意味着刚工程承包市场的巨大潜力。

企业的运营成本和风险。

（三）相关建议

1. 大型国有企业要加强战略研判，做好集团内部分公司的战略协调，做好不同国别之间的战略对接。

2. 对外工程承包企业要拓宽融资渠道，提高定位，拓宽视野，加强与国外企业和金融机构的合作，

努力探索投建营一体化、公私合营等多元发展模式。

3. 发挥中资企业协会作用，凝聚在刚中资企业力量，主动开展工作，维护在刚中资企业合法权益。做好内部协调，共谋发展，避免恶性竞争。

4. 企业要加强当地市场风险研判，提高风险意识，增强防范风险能力，探索属地化发展路径，积极参与公益事业，做好企业宣传。

乍 得

一、宏观环境

乍得系最不发达国家，经济发展落后，财政收入严重依赖原油出口。实行总统制和多党制，代比总统执政超过 30 年，执政党“爱拯运”统治较为稳固。2019 年，随着国际油价企稳回升，乍逐渐走出 2014 年油价下跌导致的经济衰退，增长率达到 3%，财政状况取得好转。政治上，围绕立法选举展开的党派博弈明显升温，但执政党展现较强控局能力，政局保持总体稳定。

二、承包工程市场发展情况

总体上看，乍基础设施薄弱，政府发展基础设施建设的意愿强烈，但资金缺口较大，市场需求潜力有待释放。2019 年，随着乍经济财政好转，此前长期停工的承包工程项目普遍复工，承包工程市场展现复苏势头。乍《建筑法》要求企业取得当地建筑许可后方可开展相关业务。外方业主出资的大部分承包工程项目通过国际招标的方式选择承包商，现汇项目资金来源主要包括乍政府自有资金及非洲发展银行（BAD）、世界银行、IMF 等金融机构资金。

三、我国企业业务情况

2019 年，中乍承包工程业务新签合同额 6.73 亿美元，同比下降 6.3%，完成合同额 7.33 亿美元，同比增长 47.1%，以油田建设项目为主体、乍政府作为业主的道路、桥梁、房建、体育场等领域项目为

重要合作内容，普遍采取现汇结算方式，施工总承包、分包仍是主要业务模式，重点项目包括中石油 H 区块 2.2 期、国家信息产业现代化、恩贾梅纳体育场、乍石油部办公大楼、恩贾梅纳图玛依 5 星级酒店、恩贾梅纳 CHAGOUA 大桥等。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

从长期看，乍基础设施建设起点低，未来发展空间可观。但当前，受新冠肺炎疫情扩散和国际油价下跌双重影响，乍经济承受较大压力，财政收入下降、支出骤升。2020 年 4 月 28 日，代比总统在萨赫勒五国元首特别视频峰会上表示，疫情将导致乍得经济损失超过 9000 亿中非法郎，2020 年财政赤字将超过 3000 亿中非法郎。政府对基建领域投入“心有余而力不足”，恐对中乍合作造成较大冲击。同时，国际油价暴跌导致石油开发企业现金流紧张，2020 年投资计划面临调整，油田建设业务预计将受到影响。

（二）主要困难和障碍

1. 部分项目回款对乍财政依赖度高。乍民间经济活力不振，大部分具有一定规模的承包工程项目由乍政府出资建设，资金来源较单一，我企业项目回款主要依靠乍得财政状况。2014 至 2018 年，经济财政危机导致乍政府拖欠大量工程款，使我企业遭遇了严重的经营困难。

2. 营商环境有待改善。长期以来，乍营商环境未能显著改善，海关、税务、移民等部门服务和执法存在不规范现象，一定程度上使我企业经营成本增加，经营秩序受到干扰。

3. 安全环境存在隐患。乍安全形势较复杂，社区治安不靖，且恐怖主义长期袭扰，加之非常规安全事故增多，如 2020 年 4 月乍空军误射导弹击中居民区导致 5 人死亡，企业面临较大外部安全压力。

4. 外汇管制较为严格。乍所属的中部非洲经济与货币共同体实行统一外汇政策。2014 年国际油价走低以来，各成员国外汇收入和储备普遍下降，中部非洲国家银行遂加强外汇管制，在换汇、设立外币账户等方面设限，给我企业利润汇出、国际采购等造成极大不便。

（三）工作建议

1. 承包工程企业要建立健全全方位风险防范体系。要根据驻在国政治、经济、安全等方面实际形势，对安全、税务、外汇、法律、公关等方面风险实行动态监测并制定应急预案，将突发事件中的损失降到最低。积极履行社会责任，扩大属地化经营，更好融入当地，树立良好企业形象，争取当地社会好感和支持。

2. 承包工程企业要积极扩展合作模式。部分我驻乍承包工程企业积极探索开展 EPC+F 业务模式，以更好拓展当地市场。承包工程企业应开拓创新、大胆实践，主动推进业务模式转型升级，积极研究以 BOT、PPP 等方式参与项目，以参股、并购等方式拓展海外市场，不断增强综合竞争力。

3. 建议加大融资政策支持力度。疫情形势下，中资承包工程企业的融资短板进一步凸显。建议国内有关部门加强对对外承包工程合作的融资政策支持，推动解决我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。

赤道几内亚

一、宏观环境

2019 年，赤几政局总体保持稳定，奥比昂总统领导的民主党执政地位牢固，对内继续加强政治、经济、社会、民生等建设，推动政府治理改善，提高人民生活水平，外交继续坚持泛非主义，重视地区和次区域多双边外交关系发展，平衡与大国间关系。2019 年奥比昂总统进行全国巡视，为新城区、医院、学校等民生工程揭幕，进一步凝聚民心。2019 年赤几顺利结束联合国非常任理事国任期，国际影响力有所提升，积极参与非盟和中非经货共同体首脑峰会等区域间活动，促进地区一体化进程。

2019 年，由于国际市场原油价格整体呈上涨趋势，赤几经济形势有所改善。政府多举措开源节流减少财政赤字，财政收支状况有所改善。据国际货币基金组织预估，2019 年赤几名义 GDP 约为 132 亿美元，实际 GDP 下降 1.8%，较 2018 年下降 6.1%，通胀率 2.2%，石油产量约为 11.7 万桶/天，外汇储备上涨至 1.45 亿美元，外债规模约为 13.5 亿美元。

2019 年，赤几举办第三次全国经济会议，制定国家新经济社会发展战略“2035 远景规划”，决定进一步加大油气发展力度，推动中小型工业发展，开发农牧业、渔业等产业类行业，提高农业占 GDP 比重，发展木材加工业、可再生能源、金融服务业、航空业、旅游业、信息通讯业等，持续改善国家营商环境，大力吸引外资和私营部门投资，推动中小企业发展，坚决打击腐败，加强国家金融建设和审计等。2019 年，赤几与国际货币基金组织（IMF）签署一项金额约 2.83 亿美元的中期贷款协议，根据协议要

求赤几政府应完成一系列财政改革及治理改善措施，为配合协议执行，赤几政府已公布多份改革政令，包括财政、税收、国企重组、营商环境改善、反腐败等，改革决心和力度较大。

二、承包工程市场发展情况

自上世纪九十年代开采石油后，赤几获得基础设施建设所需大量资金，奥比昂政府启动大规模国内基础设施建设，包括房建、道路、机场、港口、电力、通讯等各类领域，赤几基础设施建设水平有了很大程度提升，成为中西非地区基建“小高地”。由于赤几经济高度依赖油气产业，2014 年国际原油价格暴跌后，赤几财政收入大幅减少，经济陷入一定困难，至今尚未恢复正增长，基础设施建设资金投入缩水严重。

近年来，随着赤几基础设施建设市场逐渐饱和，且赤几政府无资金能力开展大规模基础设施建设，我在赤几对外承包工程企业面临越来越严峻的市场环境。目前赤几政府除部分重点电力、民生、互联互通项目外，已无计划开发新的基建项目。2019 年赤几召开第三次全国经济会议，制定国家新发展战略“2035 远景规划”，并表示“2020 远景规划”中基础设施建设目标已基本实现，未来高度关注油气业、中小型工业、农牧业、渔业等产业类行业和旅游业、金融业、航空业、通讯业等服务类行业，推动经济多元化改革，促进国家经济可持续发展，基础设施建设已非赤几政府重点发展领域。

赤几政府对市场准入无严苛规定，国家项目办规定在赤几从事承包工程建设需在当地注册成立公司，

但未对当地成分和再投资方面有明确规定。目前我对外承包工程企业均在赤几成立了分公司或办事处。工程建设资金主要来源为赤几政府油款收入、中国政府双边融资及少量多边金融机构融资等。项目建设主要方式为现汇或 EPC+F 模式，PPP 或 BOT 模式使用很少。

主要风险包括工程回款风险、债务风险及安全风险等。由于赤几经济高度依赖油气产业，2014 年国际油价暴跌，许多中资企业在建项目被迫停工，工程款支付进度严重滞后，据不完全统计，赤几政府累计欠我企业工程款约 7 亿美元，偿还进度十分缓慢。赤几总体债务率仍处在国际货币基金组织规定的警戒线下，债务结构较为单一，外债主要集中于中国进出口银行和国家开发银行贷款、国际货币基金组织中期贷款和少量多边金融机构贷款等，但由于偿债资金基本来源于油气收入，2020 年初受新冠肺炎疫情和国际油价暴跌影响，赤几油气产量被迫减少，财政出现困难，短期内存在一定债务违约风险。

赤几周边安全形势不佳，近期尼日利亚、喀麦隆等国海盗猖獗，曾数次非法入侵赤几领海实施绑架船只等恐怖活动，最近一次距马拉博岛仅 20 海里。大陆地区与加蓬、喀麦隆等国接壤，存在恐怖分子越境风险，对我中资企业在当地经营活动产生一定威胁。

三、我国企业业务情况

赤几的主要参与企业包括中国路桥、中国建筑、青岛太平洋、中国水电、中设集团（CEMC）、葛洲坝、威海国际、大连国际、中兴通讯、华为技术等中资企业，以及法国、摩洛哥、西班牙、韩国、乌克兰、巴西、黎巴嫩等国工程承包企业。由于中资企业出色的成本控制、良好的工程质量和履约能力，加上“一揽子”互惠合作等融资支持，目前我中资企业占据赤几承包工程市场份额一半以上。

据我商务部统计，2019 年我在赤几对外承包工程新签合同额 6.8 亿美元，完成营业额 5.8 亿美元，截至 2019 年末累计完成工程营业额达 174.8 亿美元，对外劳务合作期末在外人数 905 人。项目类型主要集中于道路、电力、机场、房建等领域。赤几缺乏国际承包工程招投标经验，基本采取议标形式开发工程项目，开发模式主要以现汇或 EPC+F 模式为主。

2020 年初，受新冠肺炎疫情和国际油价暴跌双重打击，赤几财政收入减少，经济出现困难，我中资企业在建工程如欧亚拉房建项目、马拉博燃气电厂改造、大陆地区电网扩建与运维等也被波及，工程进度放缓。正在推进的重点项目如马拉博供水项目，由于国际通航困难，国内无法派遣技术和劳务人员前往赤几，项目大面积开工存在困难，其他待签约融资项目如沿海快速路和东部通道延长线、大陆地区和岛屿地区渔业开发综合项目、水稻和饲料作物综合项目、巴塔大学城建设等进度也受到影响。

具体项目方面，2019 年“优买”贷款项下巴塔城市电网改扩建二期项目顺利完工并进行初步移交；“一揽子”互惠合作贷款项下米伯公路项目基本完工，欧亚拉新城三个房建项目中 10 个部委楼和 1200 套社会住宅项目已部分开工；国开行 2 亿欧元主权授信融资协议已顺利进入执行期，项下三个电力项目进展良好；现汇项目巴塔宾馆已基本完工，马拉博机场航站楼站坪因收款问题进度较慢等。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展前景

自大规模开采石油后，赤几政府已投入大量资金开展基础设施建设并取得良好成绩，基础设施建设水平在中西非地区名列前茅。随着赤几承包工程市场逐渐饱和，石油产量和国际油价双重下降，赤几承包

工程市场黄金时代已经过去，我中资企业面临越来越严峻的市场环境。

由于赤几高度依赖油气产业，导致经济结构不平衡，抗风险和可持续发展能力弱。但中长期看，赤几存在一定发展潜力。油气和矿产方面，赤几于 2019 年进行了新一轮油气和矿产区块招标，有望勘探出新的油气或矿产资源，增加国家收入。2019 年末，美国 KOSMOS 能源公司在木尼河沿海地区发现新油井，同时赤几天然气尚存较大发展空间，Fortuna 气田天然气储量较丰富，目前还处于待开发状态。此外，赤几自然资源丰富，地广人稀，拥有发展农牧业、渔业等气候、土地和海洋条件，未来农业产业发展不仅有利于保障国家粮食安全，还将减少自欧洲和周边国家粮食、蔬菜进口，改善财政收支，从而增加基础设施建设等其他方面投资。

（二）相关建议

为维护中赤几两国经贸合作利益，保障中资企业在赤几承包工程市场份额，推动两国承包工程合作健康可持续发展，提出有关工作建议如下：

1. 加强政策引领，确保中非合作“八大行动”落地。以落实中非合作论坛北京峰会“八大行动”、第五届中赤几经贸混委会纪要和赤几“2035 远景规划”为抓手，加强两国战略对接，发展符合赤几经济社会发展现状，有利于促进经济多元化改革和可持续发展的优质项目，如农牧渔业等产业类“造血”项目，电力、交通、通讯等互联互通项目，供水等民生类项目等，减少不必要的“楼堂馆所”房建项目比重，促进两国承包工程合作健康可持续发展。

2. 强化融资支持，减轻赤几债务负担。针对赤几经济困难、现汇工程项目风险较高等特点，建议国内充分发挥出口信用保险作用，适当扩大出口信贷支持工程承包规模，以创新思维做好“一揽子”合作，

为赤几提供融资成本低、还款期限长的优惠融资产品，重点支持产业类、民生类、互联互通类项目，促进两国金融合作可持续发展，为我承包工程企业提供有力支持。同时鼓励国内金融机构与工程企业创新融资方式，可探索实施商业贷款 + 优惠贷款多种资金组合，提高贷款优惠水平。

3. 创新承包工程合作模式，推动两国经贸合作转型升级。鼓励企业与当地政府探索 PPP 和 BOT 等新合作模式，推动投建营一体化和产融深度融合，提高工程项目收益。做好项目二度开发，“放水养鱼”，与政府签订电力、水力等运营维保协议，拉长营收链条，帮助赤几建立良好的项目营收模式，充分发挥项目效益，实现项目可持续发展。

4. 提高企业识别和对抗风险能力。2014 年国际油价暴跌，赤几大量现汇项目停工，工程款支付进度严重滞后，为我企业带来不小损失，增加运营压力。2020 年初，受新冠肺炎疫情和国际油价暴跌双重打击，赤几有望转圜的经济再次出现困难，对我企业在建和开发项目带来冲击。建议企业根据赤几经济现状，充分研究风险及应对预案，及时调整经营策略，严控成本支出，用好出口信用保险等政策工具，加强法律层面应对，避免因疫情等不可抗力原因遭受较大经济损失。

5. 贯彻“共商共建共享”原则，积极探讨三方合作。法国、西班牙、摩洛哥、韩国等国承包工程企业在赤几市场深耕多年，工程质量良好，施工经验丰富，特别是监理方面，赤几方惯常聘用欧洲背景企业对我承包项目进行监理，进而产生一定“中欧标准之争”现象，对我企业建设项目带来一定影响。建议中资企业学习欧洲标准在设计、采购、施工等方面先进经验，加强与欧洲标准兼容，推动多方互利共赢，加强同欧洲等国在工程设计、材料采购、项目运营、产业投资等领域合作，共同开发赤几市场。鼓励企业探索跨国运营合作，不断提高国际化水平。

拉丁美洲

阿根廷

一、宏观环境

阿根廷是拉美第三大经济体、全球重要新兴市场和二十国集团成员国，是我在拉重要贸易伙伴、对外工程承包市场和投资目的地。近年来，在中阿全面战略伙伴关系框架下，双边经贸合作稳步推进，给我企业开拓当地市场带来发展机遇。

2015年12月，马克里政府上台执政并大力推行比较开放的经济政策，减少政府对市场的干预，同时积极解决与秃鹫基金的债务纠纷问题，成功重返国际资本市场。2018年4月以来，受美联储加息和美元走强等因素影响，阿金融市场出现波动，本币美元汇率大幅下跌。阿政府连续大幅加息，削减财政赤字，并同国际货币基金组织达成570亿美元贷款协议。2019年阿政经时局深刻演变，经济形势更加严峻，全年经济负增长2.2%。

2019年10月27日，中右翼“全民阵线”候选人费尔南德斯在大选首轮中战胜时任总统马克里，成功当选阿新一届政府。费的施政纲领民粹色彩较为突出，主张加大国家对经济的干预，先后出台一揽子财税改革政策，旨在凝聚社会共识、平衡各阶层利益分配。目前，费政府正在加紧同国际货币基金组织等债权人达成债务重组协议，为阿经济复苏争取时间。

二、承包工程市场发展情况

阿根廷基础设施建设起步早，但由于维护不善、后期投入不足而日益落后，无法满足当前国家经济社

会发展需求。费尔南德斯政府上台以来，有意对现有基础设施项目进行改造并启动新项目建设。2020年3月，阿政府推出国家公共工程发展计划（Plan Argentina Hacer），由阿公共工程部牵头，总投资85亿美元，推动阿各省陆路、水路等基础设施建设联通，同时实现拉动本地就业目标。

阿根廷鼓励外国投资，外资企业在阿根廷享受国民待遇。目前阿根廷对外国投资实际无明确限制，除军事领域和军事要地外，外国投资者可在各个领域进行投资活动，外国公司可以广泛地、不受歧视地参与阿根廷私有化项目，包括投资通讯、石油、电力、天然气、运输等国民经济的主要领域和基础设施建设。

阿根廷资金短缺，许多项目要求带资承包（EPC+F），或参与项目的经营，只有少量现汇项目以及个别PPP模式项目。我参与阿根廷工程承包主要企业包括中国葛洲坝集团阿根廷分公司、中国机械设备工程股份有限公司、中国电建阿根廷分公司、中信建设有限公司、中材海外工程有限公司等。

尽管阿根廷法律体系较为完善，但存在政策可预见性较低、阿本币贬值风险高、工会势力强大、关税及清关费用高、办事效率有待提高等问题。一是政坛更迭频繁，政策可预见性和稳定性较低，缺乏经济发展的长远规划。阿政府实施的外汇管制、进口管制、加征进出口税等政策扰乱企业在阿投资布局规划，为企业正常经营造成困难。二是阿政府负债率高，经济结构失衡，经济持续发展的内生动力不足，易受到外部环境波动的影响，抗风险能力较低，近期面临主权债务违约风险。三是阿根廷拥有强大的工会势力，是

西方参加工会人数最多的国家之一，存在过度的劳工保护现象。每年阿政府与工会进行薪资谈判，在工会势力主导下，企业员工工资刚性上涨，增加了企业控制经营成本的难度。四是员工签证办理问题。虽然阿政府已放宽了赴阿旅游签证的要求，但工作签证办理仍相对困难。不少关键技术人员无法及时上岗，给企业运营造成困难。

三、我国企业业务情况

截至 2019 年底，我企业在阿承包工程累计完成营业额 103.3 亿美元，同比增长 18.4%，主要涉及电力工程、交通运输、通讯和能源等领域项目。

铁路基础设施领域，2019 年我企业参与的多个铁路改造项目执行进展顺利，由中设集团（CMEC）承建的阿贝尔格拉诺铁路改造一期项目供货基本完成。电力基础设施领域，由中国电建承建的胡胡伊省光伏电站一期机械竣工完成；中国电建谭波拉水电综合枢纽工程（二期）项目顺利启动；中国建材承建阿科尔多瓦 65 兆瓦地面光伏电项目进入施工；中技阿北部输气管道和输变电项目签署商务合同；我企业承建的布市地铁、科尔多瓦省燃气管道等项目陆续实现竣工或阶段性完工。能源基础设施领域，中阿最大的电站项目阿圣克鲁斯 CC/LB 水电站建设稳步推进。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

2019 年 12 月，阿根廷总统费尔南德斯开始执政，社会经济发展成为其最重要的施政方向。费政府继承了前任政府很多经济“负面资产”，包括政府财政状况差；国家债务沉重，面临同国际货币基金组织就救助贷款条件重新谈判；国家风险指数高企并持续

攀升；“股汇债”三市大幅波动。针对上述不利形势，费尔南德斯政府执政后，以振兴经济发展、提高国家竞争力、减少贫困、创造更多就业岗位为目标，积极采取应对措施。但随之而来的国际油价暴跌引发全球市场遭遇重创、新冠疫情在拉美和阿根廷的蔓延，使得阿经济形势雪上加霜。

尽管当前中阿投资贸易合作面临挑战，但阿根廷仍是我发展中拉关系的重要支点，是我重要的走出去合作目的地。在阿开展投资及工程承包的企业认为，当前国际市场竞争激烈，基于对阿资源禀赋、中长期发展前景和双边合作基础来看，阿根廷仍不失为重要的合作伙伴。一是中阿关系基础牢靠，双边务实合作环境稳定；二是阿能源领域对华合作意愿强烈，双方在电网建设合作等方面具有较大潜力；三是阿政府重视对现有基础设施项目改造和新项目建设，并推出国家公共工程发展计划：一期拟投资 85 亿美元推动阿各省陆路、水路等基础设施建设联通，二期计划激活 270 个公共工程项目，拉动 400 亿美元投资，同时为阿创造 5 万个就业岗位。

（二）主要困难和障碍

在阿经济深陷债务重组、信任危机、增长乏力、高通胀率和高失业率背景下，中阿合作面临考验。一是阿经济持续衰退、金融市场大幅波动以及本币贬值等给企业发展带来实际困难。二是工会势力进一步抬头，石油化工、生产运输等行业受劳工问题困扰加剧。三是阿外汇管制政策影响企业资金流通；四是政府换届导致部分合作项目的政策趋向发生变化，导致项目进展受阻。此外，受新冠疫情影响，国内尚未完全复工复产，部分贸易订单难以如期交付，造成阿进口企业转而寻求替代方案；来自中国合作项目的相关物资、原料进口效率降低，影响项目建设；阿有关入境限制和隔离等防疫措施也对双边合作项目造成影响。

（三）相关建议

针对当前国际、拉美和阿根廷形势背景，以及中阿合作发展态势，拟提出以下工作建议：一是关注双边重大工程承包合作项目进展，指导协助企业及时妥善解决现阶段问题困难，维护我企业的合法权益和良好形象；二是充分利用新机遇、新科技、新业态，探索产业 + 基建 + 能源 + 科技的协同发展模式，激发

双边合作潜力，推动两国基础设施领域合作持续发展；三是推动两国金融机构沟通交流，深入探讨包括三方合作在内的符合中阿资金融通特点的新合作模式，充分利用中拉合作基金和中拉基础设施专项贷款等金融支持，加强中阿两国基础设施建设合作；四是我企业在阿开展合作宜找准“着力点”，深挖两国各领域合作潜力，同时全面评估在阿开展相关合作经济、法律和政策风险。

秘 鲁

一、宏观环境

（一）政治环境

2019 年，秘鲁国内政治形势错综复杂，政府坚定推进反腐和政治、司法改革，府院之争异常激烈，但政局总体保持稳定。2019 年 6 月，因国会未批准总统马丁·比斯卡拉提出的政治改革计划，总统提出提前一年进行大选，意在消弭国家立法与行政部门之间的危机，遭国会宪法委员会否决。9 月，政府就由国会主导的宪法法院法官选举事宜向国会提交了信任投票申请，国会对此不予理睬，并于 30 日加紧对法官人选进行投票。为此，总统比斯卡拉在总统府举行新闻发布会，认为国会已经两次否决政府的信任案，按照宪法规定宣布解散国会，并调动警察包围国会、要求议员离开，并确定 2020 年 1 月 26 日举行国会选举，国会仅保留一个由 26 人组成的常委会履行日常职责。随即街头出现市民游行，但支持总统的声音占上风。比顺势而为，及时抓住有利时机于 10 月 2 日进行重新组阁。

上述事件使比进一步巩固了自己的优势，得到民众和地方领导的绝对支持，其支持率一度达到近 80%，为上任以来最高，政局基本稳定，社会秩序和百姓生活正常。国会已现颓势，前期遭受羁押的人民力量党党首藤森庆子虽获释，但已锋芒不在，随着她随后再次入狱，该党的实力开始日渐削弱。虽然宪

法委员会宣布接受了国会对比斯卡拉的诉讼申请，但因国会于 2020 年 1 月进行了重新选举，各党在国会中的实力进行了重新洗牌且诉求不一，国会呈现碎片化。2020 年各党派又要开始 2021 年总统大选准备，所以诉讼程序何时能完成以及结果如何均很难预料。

（二）经济环境

2019 年秘鲁经济虽有增长，但增速放缓，GDP 总值为 2304.13 亿美元，经济增长率为 2.16%，远低于 4% 的预期，主要原因是府院之争和政府内阁成员更换频繁（有统计显示总统比斯卡拉上台一年间平均 22 天更换一个部长），导致行政效率低下，公共投资减少，私人投资出现观望。但由于秘鲁长期以来奉行比较谨慎的财政政策，使其得以保持总体比较好的经济状况，通货膨胀率为 1.88%，保持在 1-3% 的合理水平，汇率基本稳定在 1 美元兑换 3.3-3.5 索尔，外汇储备为 683.19 亿美元，外债为 224.40 亿美元。总体看，2019 年秘鲁经济发展能力和水平仍处于地处前列。

矿业和对外贸易仍是秘鲁经济发展的主要动力，2019 年矿业领域私人投资为 61 亿美元，基本达到预期目标。2019 年进出口贸易总额为 884 亿美元，同比下降 3.1%。中秘贸易额为 237.6 亿美元，同比增长 1.9%，中国继续保持秘鲁第一大贸易伙伴地位。

表 41-1 2019 年秘主要经济指标

单位：亿美元

GDP	2304.13	经济增长	2.16%
人均 GDP	7320 美元	通胀率	1.88%
吸引外资	88.92	失业率	6.6% (利马)
对外贸易	884.91	外汇储备	683.19
出口	459.85	外债	224.40
进口	425.06	汇率	1 美元 = 3.5 索尔
石油储量	4.73 亿桶	铁矿储量	14.52 亿吨
液体天然气储量	7.14 亿桶	铜矿储量	8200 万吨
铁路里程	1940 公里	公路里程	16.54 万公里

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

秘鲁基础设施建设欠账多、缺口大，工程市场投资需求旺盛。近 10 年来秘鲁经济快速发展，但配套基础设施未能跟上发展进度，瓶颈制约问题越发突出。根据世界经济论坛发布的《全球竞争力报告 2018-2019》，在全球 140 个经济体中，秘鲁在基础设施领域排名第 85，其中公路连通性和公路质量指标分别位列第 96 位和第 108 位，铁路覆盖及运输效率分列第 89 位和第 93 位，交通基础设施严重匮乏。对照经济合作组织（OECD）标准，秘鲁需在中长期投入约 1450 亿美元用于基础设施建设（约等于秘政府 5 年的全部税收收入之和），才能基本达到 OECD 成员国的平均水平。据秘鲁基础设施建设协会（AFIN）数据显示，2016-2025 年秘鲁基础设施投资缺口高达 1595 亿美元，最亟需投资的行业是交通、能源和电信业。

1. 相关行业规划

秘政府日益重视基础设施建设，编制出台相关

基建及民生项目发展规划，资金投入逐步加大。秘政府认识到基础设施不足对经济社会发展造成的明显制约，趋向于鼓励支持基础设施建设，相继出台专项规划，财政支出呈逐年上升趋势。2018 年，秘政府公共项目建设投标金额约 58 亿美元。2019 年 7 月，秘鲁政府发布历史上第一个《国家基础设施竞争力计划》，宣布将优先执行 52 个项目，总投资约 300 亿美元，主要包括交通和通信（31 个）、能源（11 个）、卫生（6 个）和农业（4 个）等；其中交通领域计划投资最多，达 262 亿美元。

2. 项目类型

秘鲁承包工程市场以公共项目为主，行业分布相对集中，基本以公开招标方式选定承包企业。根据《2010-2021 年秘鲁国家发展战略规划》，秘鲁大型基础设施建设项目多采取公共私营部门合作（PPP）方式实施，业主多为秘交通通讯部、卫生部、农业部等国家部委及各地方政府，主要涉及道路、医院、污水处理厂、光纤铺设等公共基础设施，均通过公开的特许经营权招标来确定项目建设运营企业。少数特殊情况下，如自然灾害等导致的基础设施损毁，可经秘国会审议后采用临时紧急议标方式，由具体部

门选定具备一定资质的承包商进行施工，无需进行公共招投标。秘相关管理部门自行组织或邀请国际咨询机构参与招投标管理，设立评标委员会，对企业进行资格预审或者资格后审，并在招标公告中公布有关条件。私营项目有时采取定向邀标方式。秘鲁私人投资促进局负责私人投资或公私合作（PPP）项目特选经营权的招标，这类项目由秘相关政府部门或企业提出，中标者自行投资建设并负责运营（BOT 等方式），投资者往往也是项目的承包商，但部分工作会分包给其他专业工程公司。

3. 建设资金来源

秘鲁承包工程资金来源多样，汇兑出入较为自由，但不接受中国提供的具有主权债务性质的贷款。秘鲁工程项目资金来源主要是业主自有资金、国外援助或贷款、承包商带资承包（BOT）等三大类。前两者工程支付基本上有保障。但如属于带资承包或 BOT 项目，即使是公共项目，秘政府也仅承担很有限的责任（如不能提供融资担保），因此企业应做好调研，认真研究项目可行性，注意规避融资风险。值得注意的是，秘政府所有公共投资项目（包括使用外国援助和贷款的项目）一律需要进行招标。秘政府也不接受中国提供的、具有主权债务性质的各类优惠贷款。秘鲁外汇自由进出，且汇率比较稳定，但企业仍需考虑项目回款货币种类，注意规避货币贬值风险。一般来看，秘单个工程项目投资规模通常不大，大部分不超过 1 亿美元。由于秘鲁沿海、雨林、山区地貌区别明显，各地区经济社会发展差异大，基础设施建设资金投入在不同地区的侧重有所不同。政府公共投资的基建资金集中投向人口密集、经济发展意义重要的省市，其中近 50% 的投资集中在首都利马大区，其他投资重点为大型矿业项目聚集较多的库斯科大区、阿普里马克大区，以及改善普诺、马德雷迪奥斯、万卡维利卡等偏远落后地区的道路、通信状况等。此外，私人投资建设运营的矿山、油田等大型项

目，带动创造了一部分承包工程市场。

4. 市场参与企业

秘鲁承包工程市场相对规范，欧美、拉美及当地基建企业实力强，占据市场份额比例高。秘鲁承包工程领域法律比较完备规范，对外国企业开放程度高，秘鲁本地建筑公司如 GYM、COSAPI 等实力不俗。欧洲西班牙、葡萄牙、意大利、英国，以及拉美巴西、智利、墨西哥、哥伦比亚、厄瓜多尔等国公司凭借技术资金、语言及历史文化渊源等优势，长期占据把持秘鲁基建市场，项目实践经验丰富，与秘当地政界、工商界利益深度捆绑，善于沟通处理复杂的社区及工会关系，特别是擅长开发和实施特许经营项目，形成了较为牢固的市场利益格局，2018 年以前对中资企业有较强抵触情绪且多方设阻。随着拉美政治经济形势变化及 2017 年巴西奥德布莱切特公司“洗车案”腐败丑闻爆发，秘政府及司法系统认定该公司与当地多家建筑巨头存在巨额利益输送，一些涉事企业被限制参与项目投标，奥公司也被勒令清算出售所有在秘资产，彻底退出耕数十年的秘鲁市场，秘承包工程市场“重新洗牌”。由此产生的市场真空，给长期遭受排挤的我承包工程企业带来了难得的机遇窗口期。中资企业要进入秘鲁市场，应发挥自身优势，注意和当地企业优势互补、强强联合，减少直接竞争，熟悉市场游戏规则，尽快在该市场立足。

（二）相关规定

秘鲁对承包工程市场准入、劳动雇工、施工许可等规定细致严格，程序性要求较高。

外国建筑承包企业参加秘鲁政府出资或融资的项目投标，需在秘履行公司法人合法注册手续，并通过国家承包监管局（OSCE）的资质认定，相关业绩要求较高，且企业需及时完成官方翻译、双认证等大量文件准备工作，申请费时费力。尽管秘鲁承包工

程市场较为开放，任何国家的企业均可以注册承包资质并参与公共项目的投标，但秘鲁法律明确将同一集团控股的公司视为经济关联方，“禁止关联方在同一采购程序中成为参与者、投标人、承包商和分包商”，如发生违规情况，企业将面临吊销承包工程资质和巨额罚款。任何在公共登记处成功登记并能证明过去有关相关承包工程经验的自然人或法人均有资格在秘鲁承包工程。私营项目业主有时对承包商在秘鲁注册不做要求。秘法律规范程度较高，税收审计监管严格。

此外，根据秘现行法律，除秘边境 50 公里以内的项目对外国企业有限制外，无其他政策方面的禁止性限制。秘鲁劳动法律保障措施严谨，根据《外国员工雇用法》的规定，秘鲁本国公司和外国公司均可以雇用外籍员工，但外籍员工人数不得超过本单位员工总数的 20%，工资总额不得超过企业全体员工工资总额的 30%。外国企业承包工程项目多数岗位需雇用当地人员，且严格遵守秘鲁劳动法规定，中方在人力成本和管理方面的优势在秘鲁难以发挥。同时，秘鲁工会众多，势力强大，连本地建筑公司也经常受到敲诈等干扰，中国企业应尽量采取劳务分包等方式避免直接面对工会。秘鲁的设计规范、施工验收规范、具体施工方法等与中方差异较大，施工企业应在施工之前向当地同行、区政府市政管理部门仔细了解有关注意事项，避免盲目施工造成不必要的损失。施工过程中安全及质量监督及竣工后的验收由各个区政府负责。施工过程中有安全隐患或扰民，区政府会对施工企业施处罚单。验收通过后由区政府颁发验收证书。

（三）主要风险

1. 秘鲁内阁成员变动频繁导致效率不高，有时项目落地难。由于政治因素，秘鲁内阁成员变动十分频繁，前后不衔接，基础设施建设面临多方掣肘。同时，由于缺乏大型项目建设经验，公共工程项目规划

落地难、决策慢，招标及预算执行效率低下，经常反复。我企业跟踪及参与投标的工程类项目，时常出现项目规模内容随意大幅变更、投标日期无故推迟、已中标结果由于多种因素取消等，给我企业开拓市场造成一定困扰。

2. 秘鲁工程类项目环保、社区、劳工问题突出，相关冲突易发频发。秘环保标准严苛，各类环保非政府组织极为活跃，有时会对项目正常开展造成一定影响。当地居民社区对涉及土地占用、搬迁补偿、文化保护等事项敏感复杂，反复无常，甚至聚众围堵道路和施工区域，进行暴力示威游行。秘法律严格控制外国劳工数量，对本国工人权利和福利保障要求颇高，当地工会势力强大，罢工抗议活动频发。我在秘企业已有遭遇生产施工营区被打砸纵火，人员遭围困，运输道路被长时间封堵等负面事件。秘政府在调解上述矛盾也显得无能为力，转嫁政府责任等现象时有发生。

3. 新冠肺炎疫情蔓延扩大给秘承包工程市场带来诸多不确定因素。随着 2020 年一季度新冠肺炎疫情在拉美地区逐步扩散，秘鲁政府虽采取果断措施宣布全国进入紧急状态，暂停全部商业航班，严格限制人员流动，但受制于民众隔离意识不强、病毒检测力度不够、地方尚未做好充分准备等因素，确诊病例人数仍不断走高。截至 4 月 21 日，秘鲁当日新增 1512 例新冠肺炎确诊病例，累计确诊 17837 例，死亡 484 例，病毒蔓延势头尚未得到有力遏制。根据秘政府紧急状态法令要求，目前我全部在秘承包工程已暂停施工作业，何时恢复需等待秘政府通知；我企业已相应调整工作计划，尽量规避和降低损失。有专家认为，2020 年秘鲁经济将出现大幅下滑，甚至出现负增长。未来一段时间，秘疫情防控成效将直接决定其经济恢复速度，如秘经济出现负增长甚至较大幅度萎缩，秘政府财政能力将承受巨大压力，进而影响基础设施建设投资，可能对我现有工程承包项目收款带来一定风险，下一步探讨实施新的承包工程项目

也恐面临更多不确定因素。

四是社会治安风险不断加大。受多种因素影响，近年来秘鲁社会治安形势日益严峻，恶性事件时有发生，中资企业及其人员不断有遭遇抢劫或偷盗情况。

三、我国企业业务情况

1. 中资企业厚积薄发，在秘承包工程进入收获“窗口期”。我企业进入秘鲁承包工程市场始于1986年，但由于欧美巴西等国企业长期在秘处于垄断地位，市场进入门槛高、难度大，故我承包工程企业一度将市场开发注意力集中于委内瑞拉、厄瓜多尔、玻利维亚等周边国家，虽在秘进行过一些探索尝试，但收获不大。拉美政治经济形势变化及2017年巴西奥德布莱切特公司“洗车案”腐败丑闻爆发，一些涉事企业被制裁重新开放后产生了市场真空，给长期遭受排挤的我承包工程企业带来了难得的机遇窗口期。2017年11月，中国电建秘鲁分公司中标秘鲁国家石油公司塔拉拉（Talara）炼油厂现代化改造项目，拉开了中资企业中标承包工程项目的序幕。据商务部数据统计，2018年中资企业在秘鲁新签承包工程合同95份，新签合同额15.1亿美元，完成营业额10.8亿美元。根据驻秘鲁大使馆经商处不完全统计，2019年中资企业在秘鲁中标合同30余份，新签合同额超9亿美元。

2. 我在秘承包工程企业多为央企，技术实力雄厚，业绩能力得到普遍认可。秘鲁承包工程监督局（OSCE）官网显示，目前，我已取得秘鲁国家供应商资质注册（RNP）的基建类企业有近70家，上述企业普遍在秘设有常驻机构。其中，中国交建、中国电建、三峡集团、中国中铁、中国铁建等大型央企及其所属的设计、施工企业均在秘设有分支机构。中国工商银行在秘设有子行，中国银行正在审设子行，中资银行为我承包工程企业提供开具保函、融资等服

务，极大便利我企业参与当地项目投标。我企业立足自身优势，积极参与航道疏浚、城市道路、山区公路、光纤光缆、学校、医院等项目竞标，取得不俗成绩。据秘鲁承包工程监督局（OSCE）统计，2018年秘政府立项实施的承包工程合同额排行榜中，中资公司中标项目金额约4.6亿美元，中铁二十局、中国电建秘鲁分公司工程额位列承包商排名前十。2019年排行榜中，中国路桥拔得头筹，中铁国际位居第五，成绩斐然。

3. 我承包工程企业创新思路、多管齐下，多渠道扩大提升市场份额。2019年，首钢二期、中铝二期扩建项目、中远钱凯港口等项目投资规模均超过10亿美元，中资企业在当地法律允许的范围内，积极引入我承包工程企业承担中资矿山、港口设计和基建工程，实现强强联合、协同发展。同时，面对外国企业与我竞争秘政府公共项目，我承包工程企业创新思路，积极探讨与当地及西班牙、葡萄牙、厄瓜多尔等国企业开展“三方合作”，通过组建联营体等方式参与项目竞标，充分发挥外国企业熟悉市场环境优势，以及中方企业的技术管理优势，实现“一加一大于二”，取得良好效果。同时，我企业除了积极承担当地基础设施建设项目外，也积极投标当地水利设计和流域规划、地铁工程监理等设计咨询类项目。尽管目前我在秘 BOT、PPP 等建营一体化项目尚处于起步阶段，但越来越多的大型央企国企开始参与秘大型 PPP 项目的投标，并有企业开始与秘政府探讨政府间合作项目可能性。基建企业在秘经营发展之路越走越宽，越走越远。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

近年来，秘鲁政局总体保持稳定，政府充分认

识到基础设施建设不足拖累经济发展，因此高度重视基础设施建设，不断利用公共投资或国际多边组织贷款加大对基础设施的投入。秘鲁市场开放程度高，法律体系比较健全，政策相对透明，外汇管理宽松，外国投资资本和利润进出自由；宏观经济表现良好，市场增长性强，营商环境和竞争力居拉美中上游水平。政府积极吸引投资，加快基础设施建设，承包工程项目较多。中资企业凭借近两年的努力耕耘已初步站稳，市场前景总体看好。

近年来，中秘两国关系快速发展，截至目前，秘鲁是唯一既与中国建立全面战略伙伴关系，又签有“一揽子”自贸协定的拉美国家。秘鲁是我在拉美第四大贸易伙伴，中国已连续6年保持秘最大贸易伙伴及出口市场地位，中秘自贸协定升级谈判正在进行。同时，秘是我在拉美第二大投资目的地国，各类投资累计金额超过300亿美元。在秘中资企业超过170家，业务涉及能矿、水利电力、交通、渔业、林业、金融、房地产和物流服务业等领域。中秘两国日益紧密的经贸合作关系是我企业在秘开展承包工程不可或缺的良好外部条件和保障。

（二）主要困难和障碍

中资企业在秘开发承包工程市场仍面临一定的问题和困难。一是政府行政效率不高，且由于缺乏大型项目管理经验，存在项目落地难的情况。二是秘鲁承包工程市场容量不大，大型项目少，我企业实施大规模基建项目的传统优势不易发挥。三是秘鲁法律规定繁琐，程序要求严格，我企业需要认真研究并严格遵守。四是部分中资企业面临“关联方”限制。五是

秘鲁工程类项目环保、社区、劳工问题突出，相关冲突易发频发，企业往往遭受一定损失。

（三）相关建议

综上，中资企业在秘承包工程市场机遇与挑战并存，如何趋利避害，应注重做好以下工作：

一是充分发挥专业机构作用。积极引入国际工程咨询、律师、会计师事务所等专业中介机构，为企业深耕市场提供高质量、个性化服务。

二是进一步探索“三方合作”等项目新方式。在总结现有项目成功经验基础上，继续稳步探索与欧美及其他拉美国家企业通过“三方合作”在秘实施项目的新模式、新途径，积极学习借鉴外国企业行之有效的经验做法，深入了解秘市场运作规律，发挥合作方各自优势，推动中国技术和服务等更好“走出去”。

三是坚持本地化原则。经过多年来的发展，秘鲁承包工程市场上不乏有一些规模虽小但具备一定经验和人才的相关公司，劳动力市场上该行业从业人员也具有一定水平和素质，鉴于秘鲁相关法律政策对外国劳务人员进入有严格限制，中资企业还应立足当地资源，既可较好地履行社会责任，为解决当地人员就业做出贡献，也可提高效益。

四是提高企业风险意识，完善风险防控体系。针对秘鲁社区、劳工、自然灾害等风险，指导并要求我承包工程企业建立健全应对各类外部风险的预警和处置机制，完善应急预案，提高企业和员工风险处理能力，切实管控好各类安全风险。此外，也要对可能存在的腐败风险保持清醒认识，做“干净”企业，揽“干净”工程，合规经营。

委内瑞拉

一、宏观环境

2019年初，委内瑞拉出现“双总统”闹剧，政局一度动荡。执政党在朝野博弈中渐握主动，下半年后政局日趋稳定。美国不断升级和扩大对委制裁，委经济发展困难重重。政府出台经济措施，允许美元流动，市场供应有所改善，但宏观经济整体形势依旧不容乐观。

一是政局由乱企稳，执政党控局有力。2019年1月10日，马杜罗总统宣誓连任，23日，委全代会主席瓜伊多在美西方和拉美多国支持下自任“临时总统”，朝野围绕总统之位展开全面对抗。政府利用执政优势和军队支持着力稳盘固局，先守后攻。一是提出军民联合战略，深化对军方的利益捆绑。二是推迟更换新政府内阁，强化党内团结。三是力争大国外交支持，通过中俄等关键国家维护国际空间。四是加压分化反对派内部，通过逮捕瓜伊多办公室主任、取消部分全会议员豁免权等措施稳步反击。同时，执政党相继挫败反对派主导的美国人道主义援助入境、小范围军事政变等关键事件，抓住未遂政变后反对派内部分化加剧的有利时点，逐步取得朝野博弈主动权。委政府高调呼吁通过和平对话寻求内部政治解决方案，一方面通过挪威政府促成多轮朝野和谈，与部分反对派建立长期对话机制，另一方面推动执政党议员重返全代会和全国选举委员会重组，通过不同渠道保持对美国的沟通。2019年下半年来，委反对派高开低走，内部丑闻频发，民意跌至谷底，朝野对抗中日渐下风。整体上，委执政党控局有力，反对派日渐式微，委“朝强野弱”格局进一步稳固。

二是经改初显成效，宏观经济仍处困境。2019年，马杜罗政府在内外形势压力下出台部分政策调整措施，特别是在经济领域施行一系列自由化改革并取得一定成效。一是加大金融改革：推出外汇交易台制度（MESA DE CAMBIO），下放汇率定价权、放松外汇管制、大幅提高存款准备金率减缓通胀、建立石油币支付和加密货币汇款平台、建立国有银行间清算系统。二是调整财税政策：新设0.25%-1.5%的大额财产税、向各州下放金矿资源开采权鼓励财政自给、加大亟需的原材料和中间品的进口免税力度。三是促进外贸畅通：推动原油易货贸易和结算去美元化，加大黄金转口贸易，促进私营出口和国际旅游创汇。四是放松物价管控。弱化基本商品协议价格执法，放缓涨薪频率，允许美元流通，调动市场主体生产积极性。上述措施和委经济的“自发美元化”进程共同促进委私营经济明显复苏，私营进出口活跃与海外资本回流推动缓解委市场供应短缺的矛盾。然而，委石油食利型单一经济结构并未转变，私营经济复苏无法弥补委国有化石油行业衰退对宏观经济的负面影响。OPEC数据显示，委原油日产量从2019年初的115万桶跌至2019年末的约70万桶，累计下降48%。委央行数据显示，2019年委石油出口收入190亿美元，同比下跌40%。非石油出口虽同比增长152%，但仅为63亿美元。全年通胀率19906%，仍未摆脱恶性通胀。IMF数据显示，2019年委GDP下降35%。

三是美国制裁升级，国际合作困难重重。2019年，美国进一步加大对委经济制裁。一是1月28日制裁委国家石油公司（PDVSA），导致委原油销量

骤降、转运不畅和库存增加，倒逼油田限产；二是 3 月 19 日制裁委国家矿业公司，影响约 300 亿美元规模黄金出口；三是 3 月 22 日制裁委经济社会发展银行及附属机构，进一步恶化其国际结算和外部融资形势；四是 8 月 5 日全面制裁委政府机构并冻结其全部资产，禁止第三方提供支持，形成“准二级制裁”。制裁对国际供应商形成恐吓效应，加剧委国内部分产品供应短缺；美元霸权阻断委金融汇路，美元国际结算困难极大阻碍了合作项目执行；国际物流和保险公司“谈委色变”，外贸成本急剧上升。

四是民生事故频发，公共服务隐患难消。委水、电、油气和通讯等公共事业服务长期价格过低、投资不足、管理不当，许多设施长期缺乏维护甚至遭破坏性使用，埋下事故隐患。2019 年 3 月，委古里水电站变压器火灾引发机组跳闸，先后引发 4 轮全国性大停电和众多局部电力事故，最长连续停电时间超过 120 小时，部分地方因此出现打砸抢等严重社会治安事件。委政府采取轮流限电等措施及时补救，基本维持电力系统继续运行，但发电输电设备老化且缺乏必要维护，电力系统性风险和隐患短期内难以消除。全年停水、停电和停网事故频发，引发重大社会问题的风险仍然显著存在。

二、承包工程市场发展情况

（一）相关发展规划

1. 石油领域。委内瑞拉是石油输出国组织的五个创始国之一，拥有近 3000 亿桶的石油储量，排名世界第一。自上世纪 50 年代开始，委内瑞拉逐步放开上游领域，石油产量快速增长，60-70 年代产量高峰期达到日产 370 万桶。委内瑞拉石油工程技术服务市场容量大，是一个高度成熟、开放的国际化市场，竞争激烈，准入门槛高，技术服务分工明确，是

世界上最早和最广泛使用先进钻井技术的国家之一，高压喷射钻井、油基钻井液、高效动力钻具、旋转地质导向等技术被广泛应用。2014 年起，国际油价暴跌使委高度依赖石油出口的经济发展模式弊端显现，经济形势开始逐步恶化。委国家石油公司（PDVSA）勘探开发投资不足，石油产量不断下滑。2020 年 3 月份平均日产量约 66 万桶，达到历史低位。2020 年 2 月 19 日，马杜罗签署总统令，宣布国家进入能源紧急状态，并采取必要措施，保证国家能源安全。马杜罗宣布成立一个石油业全权总统委员会，具有特别授权，对国家石油工业进行深度重组。主要目标包括：增产到 200 万桶/天，恢复炼厂和全国石化工业，推进所有天然气项目。并称，目前全国油气工业有 250 亿美元投资项目，欢迎全世界投资者。

2. 电力领域。近年来，委内瑞拉面临严重的政治、经济困境，电力行业全面发展规划进展缓慢。2004 年，委内瑞拉发布过电力行业十年发展规划，拟在 2004-2014 年间新建 12 座电厂，增加 6794MW 装机容量，改变主要依靠水电发电的局面，另外扩建并改造全国的输变电系统，满足国内日益增长的用电需要。但该计划并未如期完成，部分实施的项目处于停工或待修复状态。2015-2020 年委内瑞拉拟新建装机容量 500MW。其中，燃煤发电 100MW，燃气发电 50MW，燃油发电 50MW，风力发电 75MW，太阳能发电 25MW。新建变电站 50 座，新建输电线 250km。拟改造扩建/修复装机容量 300 MW。其中，燃煤发电 50MW，燃气发电 50MW，燃油发电 20MW，风力发电 2 MW，太阳能发电 75MW。但该计划也已不可能如期完成。当前，由于缺乏财政支持，委内瑞拉电力领域主要以小修小补、抓急放缓维持运营。集中有限的人力、物力、财力对重点电站和输电线路进行修复和保养，保证全国电力基本供应。

3. 住房领域。2011 年，委时任总统查韦斯发

起“大住房使命计划（GMVV）”，期望解决该国最贫困地区的住房短缺问题，为委更多人民提供舒适安全、卫生、配套齐全的住房。规划在 2025 年完成 500 万套社会住房的交房目标。2019 年 12 月 26 日，委总统马杜罗出席并主持了在拉瓜伊拉州卡拉巴雷达市 Los Corales 区的大住房使命计划第 300 万套住房交付仪式。

（二）相关管理规定

1. 石油领域。委内瑞拉石油工业是在美国等西方国家技术和管理经验的基础发展起来的，曾是世界上公认的安全、环保要求最为严格的国家之一。在委内瑞拉开展石油工程服务，需要具有国际认可或指定第三方认证的服务资质，并取得当地环保经营许可证后方可经营。PDVSA 要求承包商需持有有效的承包商资质文件（RNC），按照 SAREN-DG-N:00463 号文，石油开发服务公司注册资金最低 10 亿玻利瓦尔（按照当时汇率约 5 万美元），注册人应持有当地身份证或持有商业（或劳务）签证方可注册，在取得 RNC 后如企业评级过低，需注入新资金。执行合同过程中完全按照其 HSE（健康、安全和环境）和相关工业标准执行，并接受甲方监督和检查。主要包括以下几方面：一是 SI-S-04 标准，是承包商健康、安全、环保、职业病预防等相关 HSE 管理的唯一标准。二是劳工法（LOT）和石油集体协议（CCP）是针对工人工资、福利、劳动保护等方面的法律文件，所有承包商必须无条件执行。三是劳工安全健康保护法（LOPCYMAT）是劳工监管部门（INPSASEL）监督承包商工人健康安全管理的基本法。四是环保许可证（RASDA）是由政府环保机构颁发的、承包商投标和执行合同必须具备的证件之一，要求定期更新，一旦过期，甲方有权终止服务合同。相关的资质、许可每年必须接受政府环保

机构的审查和更新，如不能通过审查，将不允许继续施工及参与新项目投标。启动资金、设备和工程投资全部由 PDVSA 及其合资公司提供，工程技术服务公司不投资、不垫资，工程服务费用根据服务合同定期结算。

2. 矿业领域。承包商准入均要求获得承包商资质文件（RNC），整体要求与石油领域类似，具体细节根据承包商注册机构 SAREN（注册公证服务局）对不同行业的要求而变化。

3. 电力领域。参与委内瑞拉电力领域工程投标或承揽承包工程，均须在委设立公司或在委登记注册原企业的分支机构，特别是参与委工程项目招标和承揽承包工程的企业须将其所有的资质文件在 SAREN 一并登记注册。同时还需要到海关税务局、国家保险机构、委驻外使领馆、律师事务所等部门办理签证、文件公证认证、公司注册、商业登记、开设公司帐户、社保登记等一系列手续。目前，委内瑞拉对电力领域项目当地成分没有明确要求。

4. 住房领域。社会住房领域承包工程的官方规定为属地化市场准入原则，国外母公司需在当地注册子公司 / 分公司并在当地账户存入注册资本金；公司无当地成分或当地再投资要求。

（三）主要参与企业

1. 石油工程承包。主要参与企业有 PDVSA 自有的工程技术服务公司，美国石油承包商哈里伯顿、斯伦贝谢、威德福，意大利 ENI 公司，委本土服务公司 ESVENCA、PROMANSA 等，中资石油承包商有中国石油长城钻探、中国石油渤海钻探、中国石油寰球工程公司、山东科瑞集团、四川宏华集团等石油工程技术服务企业。由于美国制裁，绝大部分国际油服公司停止了相关服务或撤出了委内瑞拉市场。

2. 矿业工程承包。从事矿山开采的委国有企业

CVG 及子公司 FMO、部分规模较小的委本地私营企业以及中铁十局。中铁十局承包工程领域还包括运矿铁路修复、铁矿港口改扩建等。从事矿厂建设的企业还有中冶国际工程公司和中铝国际工程公司。

3. 电力领域工程承包。主要参与企业有中资企业葛洲坝、山东泰开、中国电建、中工国际、中国机械设备等，外资企业主要来自西班牙和德国。

4. 住房领域工程承包。主要参与企业有中信建设、中国联合工程，以及白俄罗斯和葡萄牙企业。

（四）主要风险

1. 政治风险。马杜罗总统在 2019 年初连任，同期反对派代表人物瓜伊多宣布自任临时总统，美国等西方国家继续推动“倒马”，委内瑞拉陷入政治危机，8 月 5 日美国宣布对委升级制裁，在委外资工程承包商大部分为跨国企业，为避免国际业务受制裁连带影响，纷纷撤离或停止作业。

2. 资金风险。委内瑞拉市场近几年资金回款困难，工程款拖欠严重。由于美国等西方国家的制裁，委国企账户已经无法正常对外支付美元和欧元，工程款回收风险进一步加大。普氏能源预计，2020 年，委原油产量或至跌到 60 万桶 / 天。以石油收入为命脉的委政府和国企面临巨大挑战。

3. 汇兑风险。委内瑞拉承包合同中存在着当地货币玻利瓦尔和美元两种货币，玻利瓦尔近年来贬值趋势日益加剧，汇率不断变化，原来签订的合同工作量完成到结算付款时，玻利瓦尔部分已经大幅贬值。

4. 安全风险。一是严峻的政治经济形势引发的社会安全风险，如游行罢工、偷盗勒索、抢劫绑架等事件屡见不鲜。二是施工过程中生产安全、井控、环境污染等风险。三是有关民生基础设施及水、电、汽、油等基本生活能源物资保障不足带来的安全隐患。

5. 劳工风险。委重视劳工保护、劳动法律法规

严格复杂。工人维权意识极强，工人缺勤、罢工、集会等事件频频发生。技术工人流失严重，有技能劳工的招聘难度大。工人受当地工会控制，工会干预和政府法令规定不能轻易开除劳工，造成部分工人劳动积极性不高。劳工关系风险成为承包工程企业在生产经营过程中面临的重要合规风险，处理当地劳工问题成为项目运行过程中遇到的最严峻挑战之一。

三、我国企业业务情况

委内瑞拉曾是中方企业开展工程承包合作的重要市场，但众多在执行项目由于后续资金不足，已基本处于停滞停工状态，2019 年企业新签合同屈指可数。我在委承包工程的主要领域曾为石油（钻井、修井、检泵、综合油服等）、矿业（矿山开采、矿厂建设等）、电力（火电工程、水电工程、电网建设等）和住房（民生住房、酒店、会议中心等），其他领域还包括通讯工程、航道疏浚、海水淡化等，但占比较小。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

一是委内瑞拉自然资源丰富，石油储量世界第一，天然气、黄金、钻石储量位居世界前列。且地理位置优越，经济恢复发展具备良好的增长潜力。

二是委历史上曾是拉美地区国家中现代化程度最高的国家之一，基础设施和基础工业相对发达完善。近年来由于政治形势和经济治理等因素，工业生产设施和民生基础设施日渐老化和落后，无法为经济发展提供强力支撑。中长期内为实现经济复苏发展，基建领域需求将非常巨大。

三是在委工程承包中资企业经营委市场多年，

对委工程承包市场的法律法规和运作方式熟悉了解，中资企业的施工能力、技术保障、管理水平和社会责任意识得到委方的普遍认可，为下一步制裁解除后在委开展工程承包业务奠定了良好基础。

四是社会民生项目发展是委执政党纲领之一，事关委社会稳定。电力等行业的民生属性导致其受国际形势和所在地政治变动的影响小，短期内具备需求刚性和紧迫性，可以成为当前我在委承包工程的重要发展机遇。

（二）主要困难

我工程承包企业在委整体营商环境面临较大挑战：

一是政治形势和宏观经济风险较大。目前委朝野对抗和美国制裁仍是影响委当前社会稳定和经济发展的重要因素，宏观经济复苏任重道远，国际合作挑战较大。

二是工程款收付困难。受美国制裁等因素影响，委内瑞拉国家原油产量大幅下滑，国家财政付款能力有限，付款途径受阻，短期内很难解决历史欠款，进度款拖欠带来的大量在建工程无法发挥其规划的社会、经济效益。

三是短期内市场乏力。受委内瑞拉国家政治经济形势等因素影响，各个市场投资乏力，加之美国政府制裁持续升级，造成大量国有企业生产大面积停工，众多项目基本处于停滞状态。

四是安保形势日益严峻。受美国不断加大制裁力度影响，委内瑞拉经济衰退、社会动荡，治安不靖，社会安全形势愈加严峻，盗抢事件频繁发生，在委工程承包企业项目安保工作压力持续加大。

（三）工作建议

一是在委开展工程承包业务要认真分析、跟踪研判委社会政治经济形势的发展变化情况，目前需要高度重视委面临的严峻政经形势和外部压力所带来的经营风险，坚持底线思维，建议重点维护存量业务，谨慎发展增量项目，确保在委业务的稳妥可持续发展。

二是在执行项目的承包工程企业宜合理考虑在委项目模式。一般建议在委优先实施设备设施的采购服务，以及工程设计服务，谨慎考虑承担施工总承包。受当地工人效率、工会干扰、物资采购和通货膨胀的掣肘，施工工程按期顺利完成的挑战较大，且增加业主和分包商索赔的风险。

墨西哥

一、宏观环境

（一）墨西哥政治制度和形势

墨西哥为总统制联邦共和体制，立法、行政和司法三权分立。总统是国家元首和政府首脑，执掌国家最高行政权；总统为武装力量最高统帅，直接普选产生，任期6年，终身不得再任。墨主要党派有革命制度党（PRI）、国家行动党（PAN）和国家复兴运动党（MORENA）。

墨现任总统为国家复兴党成员安德列斯·曼努埃尔·洛佩斯·奥夫拉多尔（Andrés Manuel López Obrador，缩写 AMLO），2018年12月1日就职，任期至2024年11月30日。

洛佩斯政府自2018年底上台后，聚焦取消特权、打击腐败、紧缩财政与扩大福利，大力推进“第四次

国家变革”，政治改革稳步推进，各项新政开局良好，基本实现开门红。政治上，严打腐败和有罪不罚，落实竞选承诺。以“限薪令”、官员财产申报等举措大幅削减高官福利，促成贪腐、滥权等入刑，启动撤销议员司法豁免权和罢免总统公投等修宪程序。变卖总统专机与豪华公车，启动反腐败调查，严打贿选行为。洛佩斯总统民意支持率和民众信任度高居不下，强势地位得到巩固。但执政党主席选举和参议长换届激化执政联盟内部矛盾，强力反腐损耗传统精英阶层利益，削减特权引发公务员离职潮，洛佩斯总统推进“深水区”改革掣肘与困难有所增多。民众对政府改革放缓、施政表现不佳等不满有所上升，多次举行大规模游行示威。

（二）墨西哥经济形势

表 43-1 2019 年墨主要经济指标

单位：亿美元

GDP	12000	经济增长	-0.1%
人均 GDP	10385（美元）	通胀率	2.83%
吸引外资	329	失业率	3.6%
对外贸易	9164	外汇储备	2046
出口	4611.1	外债	4560
进口	4552.9	汇率	1 美元 = 19 比索
石油储量	370 亿桶	天然气储量	280 万亿立方英尺
铁路里程	2.7 万公里	公路里程	40 万公里

1. 墨利用外资情况

根据墨经济部统计数据，墨 2019 年全年吸收国外直接投资 329.21 亿美元，同比增长 4.2%。主要增长集中在企业再投资和新投资两部分。

据统计，2019 年墨西哥外资流入主要来源于 4353 家外资企业，3776 个信托合同和 27 个外国法人实体。按行业分，制造业吸收外资占比 47.2%；金融和保险服务业占比 15.3%；贸易占比 9.7%；大众媒体信息占比 5.5%，矿业占比 5.5%；电力、水和天然气占比 3.8%；其余行业占 13%。按投资来源地分，美国占 36.8%；西班牙占 12.1%；加拿大占 9.7%；德国占 9.2%；意大利占 4.5%；其他国家占 27.7%。

我国 2019 年全年对墨投资共计 1.74 亿美元（中方统计），目前投资存量约 13 亿美元。

2. 墨经济一体化情况

墨是国际上自由贸易水平较高的国家，根据墨经济部统计，截至 2019 年，墨与 52 个国家签署了 13 个自由贸易协定，与 33 个国家签署了相互促进和保护投资协定，与 9 个国家签署了部分优惠经济互补协定。墨还同 42 个国家签订了《避免双重征税协定》。墨通过较高水平的自由化贸易，建立了一个巨大的战略性贸易网络，出口市场多元化水平较高，为其进入北美、拉美、欧洲及亚洲等地区市场提供优惠准入。作为多边和区域组织以及论坛的积极参与者，墨不仅是世界贸易组织（WTO）、经济合作与发展组织（OECD）的成员，同时也是亚太经合组织（APEC）、拉美一体化组织（ALADI）、拉美和加勒比国家共同体、太平洋联盟、跨太平洋战略经济伙伴协定（TPP）等机制的成员。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 基建领域。墨西哥本届政府将基础设施建设

视为优先发展领域，在上台伊始即公布有关公路、铁路、机场、港口建设等领域的发展计划，主管单位包括墨西哥交通通信部和旅游文化部等部门。

（1）公路。公路运输在墨地位和作用极其重要，承载国内 55% 的货运量和 98% 的客运量。墨公路网为 37.7 万公里，其中联邦公路 4.96 万公里、州际公路 8.40 万公里、农村公路 16.9 万公里、其余路段 7.46 万公里。根据墨《2018-2024 年国家公路基础设施计划》，本届政府拟投入 300 亿比索用于联邦公路和乡村公路建设和维护。2019 年政府在公路基础设施建设方面计划如下：将对 4 万公里的联邦公路进行修缮，是过去 24 年以来的最大投资；计划投入 142 亿比索新建 5500 公里公路；计划投入 105 亿比索完成 22 条在建公路项目并继续另外 48 条公路的现代化建设；计划投入 81.7 亿比索维护和新建 600 条乡村公路。墨交通部未公布以上规划整体执行情况，但可在其网站通过项目名称查询具体项目情况。

（2）机场。墨全国共有 76 个机场，1388 个航空站，408 个直升机机场。其中，主要由 17 个机场承担年空港客运量（8640 万人次）的 88%，以及年空港货运量（74.7 万吨）的 98%，这些机场主要分布于墨西哥城、坎昆、阿卡普尔科、瓜达拉哈拉和蒙特雷等城市，其中仅墨城国际机场就承担 34% 的客运量和 23% 的货运量。尽管机场数量众多，但高标准设施的机场数目有限，现状已难以满足日益增长的航空市场需求。墨上届政府于 2016 年启动墨西哥城新机场项目，但 2018 年 12 月新政府上台后，洛佩斯总统叫停该项目，另外选址在圣露西亚市改造原军用机场，增加一个航站楼和两条跑道，同时视情对现墨城国际机场进行改造和维护，以替代原新机场项目。

（3）港口。墨西哥拥有 1.1 万公里海岸线，在世界贸易中具有重要战略地位。墨拥有海运港口和码头共 117 个，其中太平洋沿岸有港口和码头 58 个，

墨西哥湾和加勒比地区有港口和码头 59 个。墨政府高度重视港口基础设施建设，除继续修缮并扩建曼萨尼约（Manzanillo）港和拉萨罗卡尔特纳（Lazaro Cardenas）港外，还计划重点建设北部的马萨特兰（Mazatlan）港，将其打造为面向亚太和北美的区域性枢纽港。

（4）铁路。墨新政府大力发展铁路项目，目前已公开玛雅铁路和地峡铁路建设计划。玛雅铁路是墨新政府提出的主要基础设施项目之一，旨在促进半岛地区经济和旅游业发展。该项目包括新的铁路运输服务，连接尤卡坦半岛的主要城市和旅游区，服务范围包括本地乘客、游客和货运。玛雅铁路全长 1525 公里，全程共设 15 个站点，预计最高时速为 160 公里。玛雅铁路投资额预计 1500 亿比索，为现汇类项目。墨西哥政府目前将该项目交予国家旅游发展基金（FONATUR）管理。玛雅铁路于 2020 年 1 月启动招标程序，共吸引 85 家墨西哥本地及来自西班牙、加拿大、葡萄牙、巴西和中国的企业参与。4 月 23 日，墨西哥国家旅游发展基金（FONATUR）宣布，由葡萄牙建筑企业 Mota-Engil 墨西哥公司牵头，中国交通建设股份有限公司和三家墨西哥企业（Gavil Ingenier í a、EYASA 和 Grupo COSH）联合组成的联营体中标玛雅铁路第一标段项目，将负责帕伦克市（Palenque）到埃斯卡塞加市（Esc á rcega）段的建设。本标段项目线路全长 226 公里，工作内容包括土石方、结构物、轨道设施设计、采购、施工及维护，项目合同 155 亿墨西哥比索。

地 峡 铁 路 项 目 位 于 墨 西 哥 Istmo de Tehuantepec 地区，是一条连接大西洋港口和太平洋港口的货运铁路，长 300 公里。该项目还包括位于东西两端的两个港口扩容扩建工程。预计启动资金为 40 亿比索。

2. 能源领域。墨新政府上台后，宣布国家将进行一系列油气和电力基础设施改造，加大墨西哥湾油气资源开发力度，发掘新能源开发潜力，努力实现能

源领域快速发展以适应市场需求。

（1）原油开采。墨西哥将根据国际市场变化对原油开采计划进行调整。2020 年 1 月以来，受到新冠肺炎疫情和其他国家开采计划变化的影响，国际原油价格不断下跌，墨西哥石油公司表示将缩减其开采计划，避免国际市场原油供应过剩，以达到稳定油价的目的。

中海油在 2016 年墨西哥能源改革第一轮第 4 期油气招标中中标两个墨西哥湾深海石油区块，中海油作为权益人同时进行作业。目前，项目正在进行研究和作业准备。中石化墨西哥 DS 合资公司与墨西哥国家石油公司建立联合体共同负责运营 EBANO 油田项目，项目进展顺利。

（2）石油产品。墨政府提出要增加国产汽油和柴油产量，减少成品油进口，争取实现自给自足。政府计划对国内原有 6 家炼化厂进行升级改造，所需投资约 30 亿美元。此外，政府希望 2021 年在塔巴斯科州建成一家炼化厂，投资预算约 60-80 亿美元。

（3）电力。墨政府计划将现有未使用的水电站重新利用起来，并新建 112 个电厂以满足 2024 年所需发电量。新建电厂预计需要约 63 亿美元私人投资。

中国电建于 2019 年顺利获得墨西哥帕查玛玛 375MW 光伏项目和伯德莱罗 396MW 光伏项目，负责光伏厂区和高压联网建设，预计 2021 年完工。

（二）相关发展规划

2019 年 11 月 26 日，洛佩斯总统在早间新闻发布会介绍了联邦政府与私人企业达成的国家投资协议，宣布本届政府执政 6 年间将斥资 8590 亿比索修建 147 个基础设施，全部交由私人公司承建。其中公路基建项目 15 个（1001 亿比索）、铁路项目 3 个（675 亿比索）、港口 15 个（737 亿比索）、机场 17 个（424 亿比索）、电讯项目 2 个（1180 亿

比索）、水及治理项目 4 个（465 亿比索）、能源项目 6 个（849 亿比索）、旅游项目 9 个（2527 亿比索）、卫生项目 1 个（13 亿比索）等。

（三）相关管理规定

1. 市场准入情况

墨西哥承包工程招标分为国内招标、限制性招标和国际招标三类。参与国内招标必须在墨西哥注册子公司并以子公司名义参与投标；所谓限制类招标，指业主方在招标文件中明确要求只有与墨西哥签有自贸协定国的企业才能参与投标或在议标时给予自贸协定国企业更多倾斜。限制类招标时，要求投标方使用墨自贸协定国公司的业绩及财务数据；国际公开招标一般适用于规模较大项目，此类招标方式对参与投标企业国籍无限制，但对企业业绩和财务数据要求较高。

2. 建设资金来源

墨承包工程市场既有联邦或州政府发布的公开招标项目，也有私人业主项目。因此，建设资金来源包括联邦财政、地方财政和私人资本等。部分项目可能需要业主方或承包商进行国际银团融资或由承包商垫资。总体而言，墨西哥很少以国家主权担保相关债务，更多采取国际银团融资或承包商建设期垫资方式解决项目融资问题。

3. 项目建设方式

墨承包工程市场项目建设方式多元，有现汇类项目（如玛雅铁路）、EPC+F 项目（如中水电奇瓜森 II 水电站）、EPC+O&M 项目（如中水电帕查玛玛光伏电站）、BT+F 项目（如中水电 2002 输变电）、PPP 项目（如华为共享网络项目、葛洲坝萨卡特卡斯工业园区项目）等。

4. 主要参与企业

墨西哥承包工程市场主导企业包括：墨西哥当地基建龙头企业 ICA、Carso、PINFRA、Grupo Indi、Omega、Cabbasa、Grupo Hermes，西

班牙企业 Sacyr、FCC、Abengoa、Acciona、Comsa、OHL，法国企业 Vanci、NEOEN；葡萄牙企业 Mota-engil，巴西企业 Camargo Correa 和韩国 Samsung 等。参与墨西哥承包工程市场的中资企业主要包括：中国电建（中水电）、中国交建、华为技术、中海油服、中国石化、葛洲坝、中国铁建、中铁国际、中国能建等。截至目前，中国电建、华为技术、中海油服为在墨在建承包工程额较高的企业。

（四）主要风险

墨西哥承包工程市场属“准高端”市场，法律法规体系复杂，竞争相对充分，中资企业进入墨西哥工程承包市场主要风险包括：

1. 政治风险。墨西哥政局较为稳定，但不同执政党执政理念和重点关注领域可能存在差异。承包工程建设周期一般较长，应努力避免政府换届带来的潜在风险。在签订承包工程合同时，应与业主方提前预设因政策变动导致项目取消或变更情况下的争议解决条款。

2. 安全风险。洛佩斯政府已出台相关政策严打有组织暴力犯罪，这些举措从长远来看有利于墨治安提升。但社会治安作为困扰墨西哥的“老大难”问题，其解决过程不可能一蹴而就。我企业应提高安全意识，采取人防、物防、技防多种措施，确保企业员工人身财产安全和项目施工安全。

3. 廉洁风险。墨西哥法律体系复杂，政策透明度不高，个别官员存在利用职权索贿问题。洛佩斯政府上台后，对廉政问题高度重视，新政府作风显著改善。我企业应做好合法合规经营，防止授人以柄。

4. 经营风险。为了增加在墨竞争优势，我企业往往在大型工程承包项目中采取与当地合作伙伴组成“联营体”方式实现优势互补。因此，需对合作伙伴商业信用、经营业绩、专业口碑等做好尽职调查。对私人业主发包的项目则需对业主本身实力、项目开发

权属、土地状况等做好尽职调查，确保项目顺利进行。此外，由于内外因素影响，墨货币比索汇率稳定性较差，承建当地现汇类项目需提防汇兑损失风险。

5. 社区风险。墨西哥南部部分州存在“玛雅社区”，农村地区存在“村民委员会”等群众自治组织。我企业曾遭遇“玛雅社区”群体以保护玛雅文化为由阻工，尽管业主方已取得项目施工行政许可，也有企业遇到因业主未处理好征地问题，遭遇当地居民反对最终导致项目停工。中资企业应重点关注社区潜在风险并做好社区关系维护。

三、我国企业业务情况

2019年，我企业在墨新签对外承包工程合同额18.7亿美元，完成营业额9.1亿美元。中资企业在墨承包工程项目占墨西哥承包工程总量的份额不高，但所涉领域较广，包括新能源发电、码头建设、通信基站建设、海上钻井平台建设、油田勘探服务、工业园区规划设计等。我企业在墨业务探索典型模式包括：

1. 从规划设计前端入手，争取更多项目机会

2018年6月，葛洲坝国际公司与萨州政府签署了萨卡特卡斯州新工业园区可研及规划项目合同，并邀请新加坡盛裕集团墨西哥雪山公司进行研究、设计分包。2018年8月，相关研究、设计等基本完成，葛洲坝会同盛裕共同向州政府做了展示和介绍，获得其高度认可。2019年6月，葛洲坝与萨州政府签署园区开发合同协议书，成为该州首个采用公私合营模式进行开发的工业园区。

2. 开拓三方合作，发挥企业互补优势

近年来，我企业在墨西哥主动“试水”，以合资、联营、分包等方式同美国、西班牙、新加坡等国企业共同开拓墨西哥市场。

中石化 EBAPAN 合资公司。2013年中石化与墨西哥 DIAVAZ 石油服务公司和美国斯伦贝谢油田技术服务公司合资成立 EBAPAN 石油钻井服务公司。

中电建帕查玛玛光伏电站项目。帕查玛玛光伏电站项目由中水电墨西哥子公司与西班牙 PRODIEL 公司组成联营体通过与业主法国 NEOEN 议标获得，是目前中资企业在美洲地区承建的装机容量最大的新能源类项目。

华为“共享网络”项目。为打破墨西哥移动通信市场长期垄断，为电信市场发展提速，墨西哥政府于2014年开始推行电信改革，出台“APT700 国家基础移动覆盖”（“共享网络”）项目以提升全国、特别是偏远地区的网络覆盖率。该项目由墨西哥交通运输部牵头，Altan 集团负责建设。2017年1月，Altan 集团选定诺基亚和華為为项目分包商，并与两家公司签署10年期框架合同。

3. 深耕本地市场，加强属地化经营

属地化经营是中资企业在墨发展的重要经验。墨西哥工程承包市场竞争激烈、工程承包领域法律法规体系复杂。为避免走弯路、交学费，企业在加强市场调研的同时，还需在设计、采购、施工、运维等领域加强与当地企业的全方位合作，实现优势互补。此外，投议标、履约等经营决策程序的本地化将增强企业快速反应能力，争取更多项目机会。

四、业务发展前景和工作建议

墨西哥国内能源电力、交通运输、水利水务、工业园区建设等工程承包市场空间巨大，新政府一方面对华合作意愿强烈，另一方面在政策和实践做法上也更加务实，中资企业在墨工程承包市场将迎来机遇期。同时，墨西哥承包工程市场法规体系复杂、竞争充分等客观实际也为我企业开拓墨西哥市场带来挑战。

（一）市场机遇

一是市场准入门槛变化孕育新机。以往实践中，部分项目招标时，与墨签有自贸协定国的企业可优先

参与政府公开招标或获得中标，对我企业构成一定阻碍。同时，在墨本土或欧美等地注册分公司无法利用母公司项目资质和财务数据，使我企业在竞争中常常丧失投标机会或处于劣势。随着新政府在以玛雅铁路为代表的战略性项目上采取非限制国际招标，中资企业可能拥有更公平的竞争环境，获取更多项目机会。

二是新基建规划出台扩大市场。因新旧政府交替引起的经济发展政策变化，曾导致多个中资企业跟踪多年的热门项目受到影响或已确认取消。新政府执政一年多以来，各类政策日渐清晰，新的基础设施、民生工程等发展规划逐渐对外公布，意味着中资企业可以在新政府施政方针和具体项目规划基础上充分挖掘新的合作机遇。

三是大项目引领增强企业信心。此前，中资企业在墨承包工程领域大项目成功案例较少，克雷塔罗高铁项目、墨城新机场项目等被取消曾对中资企业在墨投资合作信心造成一定影响。新形势下，中国交建联营体中标玛雅铁路将为众多在墨中资企业注入信心。随着大项目引领作用的逐步显现，我企业在墨承包工程市场份额将有所提升。

（二）主要困难和障碍

一是中资企业在墨有“水土不服”现象。相对而言，中资企业进入墨西哥市场时间短，融入度、知名度难与在墨经营“百年老店”欧美企业甚至日韩企业相较，且自身对墨西哥市场认知程度、投入力度尚有欠缺，加之语言和文化因素限制，往往导致中资企业在税务、劳工、社区、安全等问题上“交学费”。

二是存在一定程度的融资难问题。中资银行与企业“关联性”问题使银企联合受到限制，企业通过墨金融机构融资成本高、手续多、规模小。因此，企业在墨承包工程如需垫资，往往需要寻求国际财团融资。此类融资对工程承包企业和项目往往要求较高。

（三）相关工作建议

1. 深入调研墨西哥工程承包市场。墨西哥工程承包市场与中资企业经验较为丰富的非洲及东南亚市场存在较大差异。部分中资企业刚进入墨西哥时，由于对墨西哥国情和承包工程市场缺乏了解，容易产生畏惧心理。要争取在工程承包市场有所斩获，首先要深入调研墨西哥市场，摆脱照搬非洲或东南亚模式的心理，研读墨政府发展规划，“想墨方之所想、急墨方之所急”，结合企业自身优势找到突破口和结合点。

2. 注重合作，抱团取暖。目前在墨工程承包中资企业多为实力雄厚的综合性企业，实力毋庸置疑。在墨西哥市场，中资企业与本土以及欧美企业的竞争远大于中资企业内部竞争。因此，企业要形成抱团出海意识，“拧成一股绳”，适当弱化本公司利益，以中国企业集体利益为重，“集中火力”与墨业主方洽谈，突出行业优势，共同赢得项目机遇。

3. 深耕厚植，属地经营。墨西哥市场因为竞争充分，好的项目机会可能转瞬即逝。企业要在墨扎根，以“常驻”代替“常来”，形成属地化经营意识，同时认真履行社会责任，创造更多就业机会，积极参与公益事业，为开展大项目投资合作营造良好外部环境。

厄瓜多尔

一、宏观环境

政治上，厄本届政府执政期过半，执政党主权祖国联盟运动在 2019 年 3 月举行的全国地方选举中成绩平平，仅赢得全国 2 个省长和 28 个市长席位，在厄政坛影响力和话语权被进一步削弱。

经济上，2019 年由于鼓励私人投资等经济举措收效甚微，厄经济继续下行，财政压力巨大。为弥补财政缺口，厄政府于 2019 年 2 月与国际货币基金组织等数个多边金融机构达成共计 102 亿美元的贷款协议，但以厄实施严格的财政紧缩计划作为条件。10 月，为履行相关改革承诺，缩减财政开支，莫雷诺宣布取消燃油补贴政策，遭到民意强烈反弹，全国范围内爆发的大规模抗议示威和罢工使厄工商业活动一度大面积停滞，造成极大经济损失，经济发展雪上加霜，全年经济最终仅维持 0.1% 的增幅。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 项目建设主要方式

厄工程项目建设以现汇和 EPC+F 等传统模式为主。虽然本届政府力推 PPP 模式，鼓励私人投资，但整体效果不佳，实际落地项目寥寥。

2. 建设资金主要来源

目前，厄工程项目建设资金主要来自政府财政预算（自有资金）、多边金融机构贷款、外国特别是中

国金融机构贷款和私人投资等。2010 年至 2016 年间，厄政府大量使用中国资金，带动一批基础设施项目建设。本届政府自 2017 年 5 月上台以来，控制国家举债规模，减少使用中国资金，转而寻求多边金融机构融资，重点鼓励私人投资。

3. 主要参与企业

在厄基础建设高峰期，来自西班牙、中国、法国、巴西、俄罗斯、韩国和哥伦比亚等国的工程承包企业云集。过去十余年间，在中国资金的带动下，大批中资企业进军厄市场，主要有中国电建、中国交建、中国铁建、中国土木、中工国际、中国电子、葛洲坝、中水对外、哈尔滨电气、西电、CMEC、苏美达、川庆钻探、中石化国工等。外国公司主要有 ACCIONA、ACS、OAS、FCC、VEOLIA、ODERBRECHT、ANDRADE、INTER RAO 和 SK 等。较为活跃的厄本土建筑公司包括 HIDALGO HIDALGO、FOPECA、HERDOIZA CRESPO、VERDU、CONSERMIN 等。

（二）相关发展规划

厄本届政府于 2017 年颁布《2017-2021 年“陪伴一生”国家发展规划》，明确经济社会发展主要目标任务，涉及基建和民生领域发展相关愿景，包括：确保人民获得足够的住房和安全的环境，提供土地、能源、交通、运输、水和卫生等公共服务；到 2021 年，将厄可再生能源发电比例从 68.8% 增至 90%；拓宽国家道路网，提高道路交通维护水平；改善农村地

区医疗卫生、教育和用水条件等。

在此框架下，厄能源和不可再生自然资源部、交通和公共工程部等政府主管部门分别对相关领域基建和民生项目发展作出规划，如吸引外国投资，开发光伏、风电、水电等能源项目，加强道路修复，提高省际路网互联水平等。

鉴于厄经济财政形势紧张，公共预算支持的项目大多未能按计划实施，在建项目亦有不少被迫中止。总体看，相关基建和民生项目发展规划落实情况不佳。

（三）相关管理规定

厄对外国承包商准入无特殊要求，如有，一般在项目招标时即予以明确。根据项目实际情况及资金来源，厄相关项目招标一般分为国内招标和国际招标。项目规模较小、资金来源为政府预算的，一般为国内招标，在厄注册的相关领域企业可参与投标。项目规模较大、资金来源为多边金融机构的，一般为国际招标，相关领域国际企业可参与投标。

政府项目一般会在招标或资格预选文件中明确对当地成分的比例要求或相关建议。此外，根据厄法律规定，在厄注册企业雇用厄当地员工的比例不得低于雇员总数的 80%。

（四）主要风险

1. 政治风险。近年来，厄政府高层和官员人事变动频繁，政策稳定性和延续性较差，公共部门行政效率有待提高，企业不时遭遇来自税务、审计甚至司法等方面的压力。

2. 主权债务风险。近十年来，由于世界经济增长失速和国际原油价格低位震荡，厄政府财政收支失衡，不得已大幅对外举债，以弥补国内财政缺口，负债水平长期处于高位，偿债压力巨大，国家风险指数

高企，国际评级机构不时下调厄主权信用评级。

3. 安全风险。厄经济不景气推高民众失业风险和贫困水平，一定程度上影响社会稳定。2019 年 10 月，厄政府宣布取消燃油补贴政策，引发厄近年最大社会危机，大规模示威游行和罢工使厄经济损失严重，在厄企业机构和人员安全受到较大威胁。

4. 汇兑风险。厄实施美元化政策。国际金融市场波动持续加大，人民币对美元汇率不断变动，影响企业海外资产、利润、负债和成本等，可能导致企业投资回报低于预期，或借贷和生产成本高于预期，利润空间被压缩，行业竞争力走低。

5. 支付风险。国际油价下跌导致厄收入锐减，厄本届政府大幅裁减公共开支，基础设施等领域公共投资被压缩，预算紧张使得项目资金支付困难重重。

6. 税务和审计风险。由于财政紧张，厄税务部门加大税务稽查力度，重点清查所得税和外汇汇出税等，建筑企业系主要对象之一。如相关成本未获税务部门认可，企业需补缴相关税款及滞纳金。同时，厄审计部门具有较大权力，可对所有使用公共预算的项目进行多次审计，下达审计判罚并强制执行。

7. 移交风险。厄项目移交条件较为严格。企业在项目实施完毕后，有时迟迟不能完成最终移交、关闭项目，超期承担相关责任，增加运营成本。

三、我国企业业务情况

我在厄从事承包工程业务企业众多，主要集中在电站、道路、桥梁、医院、学校等基础设施建设领域，仅个别企业开始试水 PPP 业务。经过十余年发展，厄已成为我在拉美的主要工程承包市场。典型合作项目有中国电建承建的科卡科多·辛克雷水电站项目，装机容量 1500 兆瓦，合同金额近 20 亿美元，系厄最大水电站，发电量占厄全国总发电量的 1/3，助厄由电力进口国变为出口国。

2019年,我对厄承包工程合作重在“固盘”和“守摊”,相关企业基本忙于存量项目实施和收尾,对新增项目持谨慎观望态度,几乎未有新上马的重要项目。

中国路桥与厄基多市交通和公共工程公司探讨以PPP模式实施基多市中北部进城通道项目,对该市中北部现有瓜亚萨明隧道进行升级改造,改善早晚高峰车辆拥堵情况,缓解进出城交通压力。此系中资企业在厄参与的首个基础设施PPP项目。2019年恰逢厄举行地方选举,基多市政府换届,中国路桥继续与基多市新一届政府就项目进行商谈,尚未进入实施阶段。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

一方面,厄基础设施水平多年来已获较大提升,为之后进一步发展奠定良好基础,未来在市政道路建设、医疗卫生、城市给排水、清洁能源等方面仍有较大需求,我企业有较多参与机会。此外,政府积极推动公私联营,激励我企业创新合作方式,在投建营一体化等方面多做有益探索。另一方面,厄是中资企业进入拉美市场的桥头堡,我企业在厄市场耕耘多年,经验丰富,熟悉厄市场特点和规则,具有较大先发优

势,在未来外部发展环境改善条件下有望继续大展拳脚。

（二）主要困难和障碍

一方面,企业在厄投资经营面临政治、经济、安全等相关风险,经营成本和运营难度攀高。

另一方面,当前厄EPC+F这一传统合作模式处于低谷,工程承包市场僧多粥少,我企业与国内外同行间的竞争白热化。同时,厄PPP相关法律体系不完备,配套支持政策不足,国别风险指数较高,长期或大额投资面临较大不确定因素。总体看,我企业在巩固传统合作和开拓新型合作间处于两难境地。

（三）相关工作建议

一是加强两国政府间沟通协调和战略对接,确定两国共建“一带一路”重点合作领域,尽快重新商签双边投资保护协定。二是相关企业应密切关注厄政经形势变化,在充分调研和规避风险基础上,深挖相关领域合作潜力,鼓励探索实施PPP、第三方市场合作等合作模式。三是在厄中资企业应加强合作,抱团取暖,杜绝恶性竞争,积极履行社会责任,加强属地化经营和正面宣传,树立中资企业良好形象。

巴拿马

一、宏观环境

近年来，巴拿马经济发展领跑拉美，人均收入持续增加，总体呈现良好态势。2019年巴拿马经济基本面稳定，但增速较前些年明显放缓，政府财政赤字压力增大。各经济部门如电信、商贸、旅游等产业活力减弱，增长不及往年。政府换届客观上也导致重大公共工程项目进展缓慢，建筑业衰退，失业率上升。

2019年巴拿马经济增长3.0%，在各类经济活动中，零售和批发业占国内生产总值比重最大，达17.8%，建筑业占14.8%、交通、仓储和通讯业占14.2%、金融中介占7.3%、不动产占7.1%。

巴拿马政府债务管理较为严格，对外举债持谨慎态度，主权债务偿付记录较好，外汇储备相对充裕。由于近年基础设施建设支出和能源补贴的不断增加，巴拿马财政赤字占GDP的比重逐年上升，2019年为3.1%。

巴拿马社会治安总体状况良好，但也存在抢盗现象，尤其是科隆地区。

二、承包工程市场发展情况

2019年7月新政府上台执政后，继续致力于发展经济和改善民生，出台一系列经济刺激措施，包括加大吸引外资力度、政府主导投资大型基础设施建设和扩大出口等，先后颁布《购房优惠利率法》《PPP公私合营法》，修订现行《公共工程招标法》。但前政府确定的项目，也遭遇现政府暂停重审和设计修改，承包商面临的不确定性因素增加，市场信心受到一定

影响。

2019年9月，巴拿马政府颁布PPP立法，并将道路、学校、医院、输电、物流等15个项目列入拟通过PPP方式招标建设清单。规定《PPP法》框架下项目的研究、审批和跟踪由PPP项目局负责，该局决策委员会由5位相关部长和总审计长组成。10月，英国经济学人杂志和泛美银行将巴拿马列入PPP政策最优惠国家之一，在吸引外资和开展PPP项目方面巴拿马在区域国家中排名第7位。英国经济学人智库（EIU）评估公私合营环境的《Infrascope 2019》报告指出，在正式立法前，1990年至2018年巴拿马政府已经采用类似PPP模式实施了35个基础设施项目，总投资约79亿美元。其中有22个电力项目（投资额43亿美元）、2个电信项目（投资额16亿美元）、5个港口项目（投资额13.7亿美元）、1个铁路项目（投资额7500万美元）和3个高速公路项目（投资额5.07亿美元）。

巴拿马政府“2019-2024年发展战略规划”的工作重点中包括加强中小基础设施建设，但本届政府尚未发布大型基建工程计划。2016年巴拿马运河船闸扩建工程完工，虽然过河船只数量和吨位显著提升，但水位也历史性下降，运河面临干旱模式运营的挑战。新任运河局长巴斯克斯自2019年9月上任以来就开始研究解决办法，方案之一是从位置较远、位于运河东部的仅用于发电和养鱼的巴亚诺水库调水，另一个办法是用淡化海水向水库注水。

预计随着巴拿马运河四桥、地铁三号线、地铁二号线延长线、巴拿马城-阿莱汉道路拓宽、沿海快速路等项目的建设以及运河未来可能实施的调水工

程，巴拿马建筑业有望恢复“造血”。

巴拿马工程承包市场存在的主要问题有：政府资金短缺，巴方业主拖欠工程款问题严重；本土保护主义抬头；市场不确定性增强；来自西方企业和当地利益集团的激烈竞争。

三、我国企业业务情况

中国企业在巴拿马从事承包工程业务已近三十年历史。2017年6月中巴两国建交以来，越来越多的中国公司进入巴拿马工程承包市场。目前，在巴的中国承包工程企业有20余家，其中包括中建美国、中国港湾、中国电建、中铁四局、华为技术、中兴通讯、中国土木、振华重工、中交疏浚、铁建国际、葛洲坝、北新建筑、上海港湾、中工国际等。巴拿马政府和业界大都对我国工程企业在当地的业务表现表示认可，总体看来，中国企业在巴市场开展承包工程及投资业务存在一定的发展潜力。

巴拿马是中国在中美洲和加勒比海地区最大的工程承包市场。2019年，中国企业在巴拿马市场新签合同额1.8亿美元，同比下降96.2%；完成营业额3.5亿美元，同比下降74.6%。业务以道路桥梁、港口建设、住房、电力和会展设施建设为主。

主要工程承包项目有阿马多尔邮轮码头项目、巴拿马运河四桥项目、阿玛多尔国际会展中心项目、巴拿马城饮用水管线扩展项目和巴拿马运河管理局能源部新建厂房项目等。此外，由中国公司投资的科隆集装箱码头项目（PCCP项目）和科隆燃气电站项目也多由中国企业承建。

四、业务发展前景和工作建议

随着中国与巴拿马的经贸合作将不断深化，今

后几年中国企业在巴拿马的业务也将有较快发展，但同时也将面临激烈的市场竞争。

1. 防范潜在风险。2019年7月，巴拿马新政府上台后，对部分已签约的承包工程 and 投资项目进行了重审，在一段时间内影响了项目进展，并造成了一定损失。今后在巴拿马开展投资合作过程中，中国企业应制定好市场开拓策略，做好防范风险的预案，要注意政府更迭产生的政策连续性问题，要运用法律手段切实保护自身的合法权益。

2. 做好市场调研。中国企业要充分了解巴拿马政府法律规定，熟知国别市场情况；要熟悉并尊重当地相关的法律和规定，严格遵守当地劳工法律，理性解决劳资纠纷；巴拿马当地工会组织十分活跃，一般都有相关的党派为后盾。因此，一旦劳资发生纠纷，处理起来会十分棘手。如条件允许，中国企业可长期聘请当地的法律顾问，如果出现纠纷，应及时向当地律师咨询，依法处理和解决。

3. 创新合作模式。中国企业资金实力雄厚，在基础设施建设方面已积累了丰富的经验，可根据具体项目情况，考虑在巴以BOT、PPP等模式实施一些项目。此外，可重点跟踪超高层建筑、大型桥梁、隧道等技术含量高、增值空间大的项目，避免与本土企业在低水平竞争；在属地化经营方面，可与本土企业建立稳定的合作关系，巴本土企业信息灵通，人脉资源丰富，拿项目能力强，但需要中国企业在技术、资质和资金上提供支持，双方合作互补性强，是中国企业开拓巴拿马市场的重要渠道。

4. 履行社会责任。中资企业应重视处理好业务发展带来的资源、环境、劳工、安全以及社会治理等问题，以避免引起当地居民的反感和抵制；重视形象公关和正面宣传，积极履行社会责任，回馈当地社会，为企业业务长期发展创造更好的外围环境。

哥伦比亚

一、宏观环境

2019 年，哥伦比亚总体政治经济形势稳定，安全局势有所恶化，和平进程堪忧。

（一）政治环境

哥伦比亚政局稳定，执政难度加大。2019 年是杜克政府全面执政第一年，总体平稳有序顺畅。杜克竭力塑造创新有为、亲民务实、廉洁公正形象，政府民意支持率基本保持在 40% 以上，执政地位稳固。但杜克坚持专家组阁，未能结成稳定、占绝对优势的政治联盟。政府频遭国会、司法机构掣肘，执政效率大打折扣，杜克民意支持率也始终在 3 成徘徊。2019 年 11 月 21 日，哥民众举行全国大罢工，反对政府正在推行的改革政策，也是在一定程度上受拉美地区智利等国民众感召，抗议社会发展的不平等。杜克政府迫于压力在新一轮财税改革法案提交国会前临时加入数条“让利”举措，同时开启“全国对话”，与罢工组织代表、各地新当选省市市长等共商国是。民众意见已成为杜克执政又一大掣肘因素，不排除政府政策向民粹主义倾斜可能。

（二）安全环境

和平进程受阻，安全形势堪忧。杜克政府在和平进程问题上坚持强硬立场，但效果事与愿违。要求民族解放军（ELN）单方面终止全部敌对行为，引发 ELN 大肆报复，甚至制造 1 月 23 日波哥大警校爆炸案。政府全力追剿 ELN，要求古巴引渡在古 ELN

和谈成员。目前，双方互信基本“归零”，近期重启和谈无望。在落实与革命武装力量（FARC）和平协议上，政府坚持“法治和平”，支持严惩前游击队员再犯罪，特别是在《和平特别司法机制法令法》、向美引渡 FARC 前领导成员埃尔南德斯等问题上态度强硬，严重打击前游击队员对自身安全和重新融入的信心。8 月，FARC 二号人物马林等 30 余名前领导成员宣布重启武装活动，和平协议遭受重大挫折。哥和平进程出现波折，武装贩毒集团依然猖獗，失业率上升导致社会治安恶化，大量委内瑞拉非法移民进一步加重治安压力。一年来，针对军警力量的报复行动、黑帮火并、谋杀和盗抢等案件数量呈上升趋势，民众安全感普遍下降。

（三）经济环境

2019 年，在拉美宏观形势整体动荡的大背景下，哥经济保持稳定复苏态势，增速领跑拉美，走出“独立行情”，国内生产总值为 3236.5 亿美元，实际 GDP 增长率 3.3%，保持其一贯以来的平稳正增长态势，人均 GDP 约 6424.9 美元。业界普遍看好哥经济增长，截至 12 月，哥央行、世界银行、国际货币基金组织、国际评级机构等方面对哥本年度增长预期均在 3.2% 左右。对于 2020 年哥经济增速，各方预期多在 3% 以上，受新冠肺炎疫情全球蔓延影响，国际货币基金组织等机构纷纷下调 2020 年世界经济增长预期，预计 2020 年拉美和加勒比地区经济萎缩 5.2%，其中哥伦比亚负增长 2.4%，状况好于墨西哥（增速 -6.6%）、阿根廷（-5.7%）、巴西（-5.3%）、智利（-4.5%）等地区主要国家。

1. 经济基本面稳中有忧。2019年哥实际GDP增长率为3.3%，延续2017、2018年以来经济触底回升势头，在勉强维持正增长的拉美地区也是“一枝独秀”。另一方面，哥经济运行不确定因素持续增加，短、中期经济增长面临较多考验。国内层面，失业和通胀率高企，养老、财税等重大改革仍待推进；民众对社会不平等不满加剧，罢工抗议持续数周不绝，其反映拉美地区政治经济结构性、深层次危机，如局势持续动荡势必影响经济。地区层面，巴西、阿根廷、智利等地区主要国家经济滑坡，智利、玻利维亚、厄瓜多尔等国政局动荡，委内瑞拉难民输出、军事冲突风险增加，拉美局势“不太平”势必波及哥经济。国际层面，中美经贸摩擦、英国“脱欧”、主要经济体增长放缓、中东局势动荡等因素冲击全球经济供需两侧，造成国际贸易失衡和国际油价波动，不利于哥经济稳定。

2. 宏观政策保持稳健。财政方面，2019年哥财政赤字率保持在合理区间，得益于经济增速稳定、严打偷逃税和推广电子发票等因素。然而，哥财政收入依旧依赖国际油价、委内瑞拉移民增加财政压力、地区和全球政治经济不确定性增大等中长期因素依旧存在。诸多政策规划出台，资金来源却迟难落实。哥政府往往诉诸出售国有资产、临时上调财政赤字约束等短期手段，结构性财政问题根深蒂固，公共债务再创历史新高，占GDP比重逾50%。部分国际机构认为哥2020年2.2%财政赤字目标实现难度较大。同时，如哥国内抗议示威持续，政府或为取悦民意出台短视举措，一味扩大财政支出，损及长期财政稳定。货币方面，自2018年4月降息周期结束以来，至2019年底，哥央行保持4.25%基准利率不变。关于未来利率走向，一方面因哥经济增速仍保持相对稳定，另一方面当前哥通胀和汇率持续承压，故近期基准利率维持不变可能性较大。但面对本国失业率持续攀升、内外经济不稳定因素持续发酵、全球和拉美多国央行掀起“降息潮”形势，也有机构认为不排除哥

央行短期内进一步降息可能。

3. 经济举措乏善可陈。2019年是杜克政府各领域政策全面铺开的一年，经济领域也有具体动作，但总的来说乏善可陈。一是财税改革（即“融资法案”）。该法案于2018年底审议通过，2019年起实施。其内容旨在通过对企业、个人、增值等税种的调节，填补2019年财政缺口，促进投资增长，使收入分配更加合理。但从实际层面看，法案主旨是创收，收入分配作用尚在其次。同时，简化和降低企业税使财富分配更加集中，一定程度上造成了年底的民意反弹。二是国家发展规划。本届规划推迟至2019年5月落地，政府“盲干”近一年之久，执政效率和阻力可见一斑。审议过程成“府院”博弈场，成稿较政府原稿改动极大，部分条目争议不断，个别条目因涉嫌违宪已被政府诉至宪法法院。规划对农业、矿能、交通等方面提出具体方案，掀起一波“基建潮”。三是橙色经济。“橙色经济”（即文创产业）为杜克政府经济政策“旗舰”之一，上任以来出台了财税、金融、人力、组织等一系列产业政策，力求实现产业格局由农、矿为主迈向高科技、高附加值的产业链上游。但经济转型终难一蹴而就，目前来看仍无实质性数据反映政策效果，产业升级任重道远。四是油气开采。油气开采是哥财政收入的重要组成部分。杜克政府执政以来，出于稳增长、稳财政的考虑，积极谋求能源开发新局面。一方面放开离岸开采，2020年已完成多轮离岸区块开采权拍卖，同时积极探索压裂法（fracking）开采。在国家发展规划、中期财政框架中均就此有积极表述，但来自环保等方面掣肘因素颇多。目前，政府已明确否决现阶段全面放开压裂法开采，但继续推动相关研讨，同时有条件、有管控地允许小部分先行先试。

二、承包工程市场发展情况

哥伦比亚目前的基础设施体系已不能满足其经济发展的需要，全国范围内的高速公路系统亟需升级

完善，主要商业港口面临运力不足、设施陈旧、效率低下等问题，核心城市的机场起降能力难以满足日益增长的客运货运流量不断增长的需要，全国范围内缺少干线货运客运铁路，人口密集的主要城市除麦德林外无轨道交通，多元化发电及高效输变电网络匮乏，无法满足不断增长的城市工业和民用电力需求。

近年来，哥政府不断加大对基础设施领域的支持和投入力度，在全国范围内启动第四代公路网络建设，并加大推进连接偏远农村地区和邻近城市的三级公路建设，2020年哥国家基础设施署（ANI）公布第五代基础设施建设工程（简称5G）计划，拟分两批实施，合计投资额100亿美元，在高效、节约、务实、可持续的原则指导下，通过基建项目促发展、惠民生。另一方面，调整政策，降低准入条件，积极鼓励民间资金和外资参与本国的基础设施建设。目前，在公路修建、铁路改造、港口修建、河道清淤、水电站建设、机场扩建、农田水利灌溉、电网运输等基础设施项目上均有潜力可挖。

哥伦比亚拥有相对成熟的市场经济体系，哥政府并不追求在基础设施领域建设和投资的主导地位，而是主要在其中承担规划、引导、鼓励和支持作用。

政府对于国家省市交通干线、机场和港口等耗资巨大、建设难度大、运行维护专业要求高的大型基础设施项目，主要以政策支持、制度保障、资金配套等举措来引导和促进，由国家基础设施局（简称ANI）组织发起特许经营招标或纯粹由私人发起特许经营项目。

为保证向特殊经营项目提供稳定、可持续发展的法律环境，哥伦比亚政府制定出台了一系列关于保护外国投资、规范PPP项目运作的法律和制度。主要包括：2005年7月8日，哥伦比亚议会通过了旨在为投资者提供稳定法律环境的2005第963号法律；2012第1508号法律，即《公私合作法》，简称PPP法；1993年第80号法和2007年1150号法关于公共合同的招标签约流程及规则。

根据项目发起方的不同，哥伦比亚PPP项目主要分为由政府部门发起和私人发起。两者的运作流程和规则根据法律的规定有所不同，见下图。

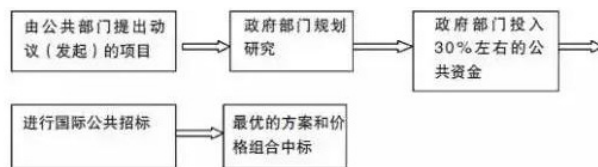


图1 由政府部门发起的PPP项目流程

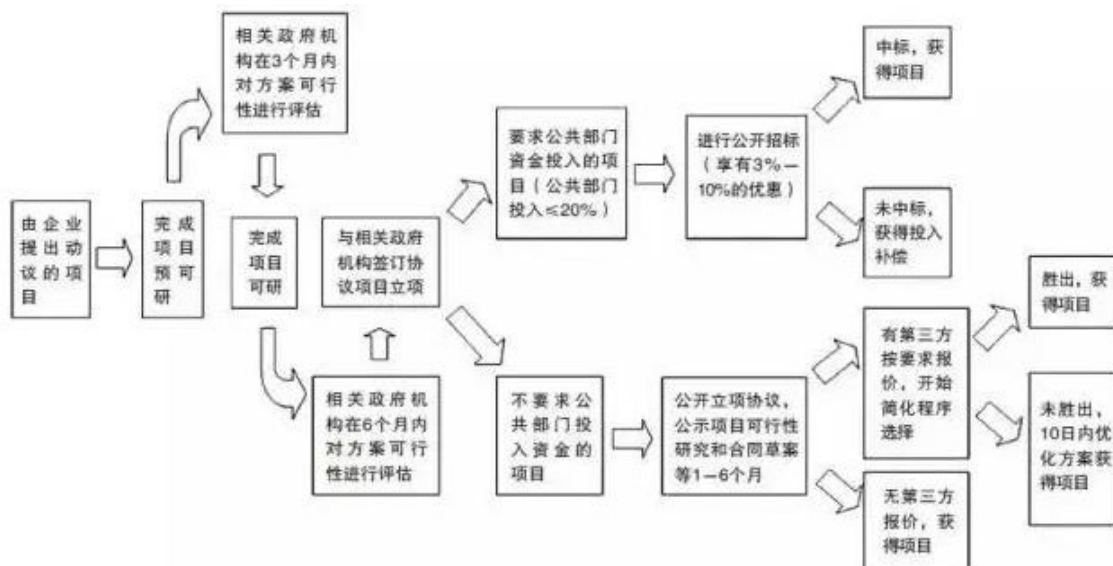


图2 由私人组织发起的PPP项目流程

三、我国企业业务情况

2019 年我在哥工程承包企业取得较好的经营实绩。由中国联合工程公司承建的 GECELCA 3 燃煤电站 2 期建设顺利完成并交付发电，商业试运营阶段电厂运行稳定，目前该项目已正式交付业主，联合工程作为运营维护提供方为业主单位提供服务，同时力争中标 GECELCA 3 燃煤电站 3 期项目工程。

中交上海航道局中标哥伦比亚大西洋省巴兰基亚港进港航道维护疏浚项目，项目合同金额 128.4 亿比索（约合 370 万美元），主要内容为河道维护性疏浚工程，航道全长 24.625 公里，合同工程量 112 万方；开工日期 2019 年 9 月 6 日（签署开工令），完工日期 2019 年 12 月 31 日，总工期 117 日历天。

2019 年 12 月 30 日，中国电建集团国际工程有限公司哥伦比亚分公司与波哥大水务公司（ACUEDUCTO）签署缇比托克（Tibitoc）水处理厂升级改造 EPC 项目合同，合同总金额 6100 万美元，工期 32 个月。缇比托克水厂于 1959 年底建成投入使用，设施陈旧，水加工处理能力无法满足本地需求。该项目系波哥大市政府城市绿化规划框架内项目，项目实施后，水厂现有生产设备将得到全面升级，水务处理和生产能力将得到全面改善和提高，在切实保障波哥大地区饮用水生产及供应的同时，还将大幅改善水处理厂周边环境。

除 EPC 项目外，2019 年我在哥中资企业通过 PPP 方式赢得数个大型项目合同。11 月，中国港湾工程有限责任公司中标哥伦比亚史上最大基础设施项目——波哥大地铁一号线 PPP 项目，项目投资金额为 50.16 亿美元（约合 355.03 亿元人民币）。波哥大地铁项目为全高架自动驾驶，项目总长 23.96 公里，含 16 个车站及 30 辆 7 编组列车。哥伦比亚政府委托波哥大地铁公司作为业主以特许经营模式负责项目招标，项目特许经营期为 28 年 3 个月，其中建设期（含融资）7 年 3 个月。波哥大地铁项目契合

我中资企业走出去和中拉合作战略，有助于稳固和提升中哥两国战略合作关系。该项目是哥伦比亚有史以来规模最大的项目，也是当前拉美地区具有标志性意义的重大项目，参与该项目可进一步提升我中资公司在哥伦比亚及美洲市场的知名度和影响力，为我企业在哥及拉美可持续发展奠定坚实的基础。

由三峡国际领投，中国交建、葡萄牙水电参投的哥伦比亚塔拉萨水电站项目总投资额 4.76 亿美元，设计总装机容量 167.75MW，电站年平均发电量为 9.19 亿 kWh。该项目自 2018 年顺利交割后，目前正积极进行 PPA 售电谈判，原计划 2019 年内完成签约和公司投资决策并具备开工条件，2020 年初开工建设，但由于购电合同未按期得到哥方批准，项目尚未开工。

中国港湾中标的哥 MAR2 公路项目 2019 年成功实现融资闭环并启动资金拨付，当前该项目正全力推进工程进度，总体进展顺利，中国港湾将与其项目施工承包公司一道，全力保障项目建设进度并按计划进入运营阶段。

四、业务发展前景和工作建议

哥伦比亚基础设施领域市场潜力较大，我企业宜深耕细作，融入当地，不断加大力度以不同形式开发哥工程承包及相关市场。哥当前的基础设施体系已不能满足其经济发展的需要，公路、铁路、港口、发电等基础设施亟需升级或新建，工程承包及相关市场存在切实需求；哥宏观经济长年保持稳定增长，政府信誉评级稳定，工程承包及相关市场相对规范市场化水平高，适合我企业长期投资稳健经营。

一是要高度重视 PPP 模式参与哥市场。哥政府不追求基础设施领域建设和投资的主导地位，而是以政策支持、制度保障、资金配套等举措来引导和促进。哥境内主要公路、轨道及港口等耗资巨大、建设难度大、运行维护专业要求高的大型基础设施项目，主要

由哥国家基础设施局（ANI）组织发起特许权招标或纯粹由私人发起特许经营项目，力求减少该类项目对政府资金的过度依赖，并吸引境内外长期资金投入哥基础设施市场。我工程承包类企业应深入研究哥市场特点，制定适合国情的经营策略，以长期投资、长期经营、长期受益的策略深耕哥市场。

二是要善于组团出海，构建强大的投资、承建、运营一体化团队。哥伦比亚以 PPP 为主的市场特点与我传统工程承包企业过度重视施工环节存在错配。从我在哥企业经营实绩看，纯施工、工程承包类企业市场开拓相对难度较大，但如能根据企业定位和特长不同，结合投资、承建、运营等环节组建企业联合体，

组团出海，不仅能增强我企业综合竞争力，更有利于降低联合体企业间沟通成本，全面提高项目的总体盈利水平。

三是充分融入当地，尊重当地文化，突出本土化经营特色。与一般亚非拉国家不同，在哥经营政治风险、政府信用风险相对较低，风险主要集中在市场、法律、劳工、环保和社区方面，这就需要我企业加强市场调研，优选投资项目、选好合作伙伴，聘请好法律税务顾问，加强风险防控，突出当地关切，强调企业对当地就业、社区发展、环境保护等方面的全面贡献，实现企业与当地社会的和谐共存、和谐发展，最终实现投资 PPP 项目的长期可持续发展。

牙买加

一、宏观环境

牙买加位于加勒比海西北部，是加勒比海第三大岛。1962年8月6日独立，现为英联邦成员国，独立以来牙工党和人民民族党长期交替执政，政局稳定，但失业、贫困、贩毒和暴力犯罪等社会问题突出。2016年2月，工党赢得大选，党领袖安德鲁·霍尔尼斯出任总理。旅游业、矿业、农业和新兴的信息技术服务业是牙国民经济支柱，以旅游业为核心的服务业收入占牙GDP总值的60%以上。2018年国内生产总值154.2亿美元，增长率为1.38%，人均国内生产总值5392美元；据牙官方初步估算，2019年全年经济增长0.9%。GDP占债务比重为96%。铝矾土资源丰富，储量位居世界第四，铝矾土的开采冶炼是最重要的工业部门，其他矿藏有钴、铜、铁、铅、锌和石膏等。2019年进出口总额为78.9亿美元，其中出口15.5亿美元，主要出口铝矾土、氧化铝、蔗糖和香蕉等；进口63.4亿美元，主要进口石油、食品、机械产品等；主要贸易伙伴为美国、英国、加拿大，中国是其第二大进口来源国。

牙奉行独立、不结盟的外交政策，主张国家主权平等、互不干涉内政原则，主张在联合国框架内解决国际争端，反对使用武力，致力于维护国家主权，吸引外资和游客，开拓国际市场，促进国际合作。对华友好。积极发展同加勒比国家团结与合作，优先发展与美国等西方主要发达国家关系，努力发展与拉美、亚洲、非洲等发展中国家的友好合作。在国际和多边事务领域表现活跃，曾分别两度当选联合国安理会非常任理事国和七十七国集团主席。

二、承包工程市场发展情况

近年来牙政府把发展基础设施作为重要战略目标，尤其是道路基础设施，通过发展基础设施项目、南北高速公路项目、主要基础设施发展项目等大幅提高了首都金斯敦及通往其他主要城市的道路建设水平，缩短了通勤时间，提高了运输效率，便捷了人们的生产生活。但除首都外其他城市，尤其是乡村地区的道路依然破败老旧，全国范围内基础设施水平总体依旧落后。

随着牙经济连续20个季度增长，旅游业不断发展，人民生活水平提高，大量房地产开发等项目上马，牙建筑行业近年来发展迅速，对国民生产总值贡献比率由2012年的7.1%增长至2018年的7.3%。在牙从事建筑业的企业主要来自中国、多米尼加、西班牙、墨西哥及以色列等，项目建设方式包括现汇、EPC、BOT等。

根据世界银行2020年营商环境报告，牙是加勒比地区除美属波多黎各外经商便利度最高的国家，综合排名第71位，投资条件宽松，原则上对外资企业无歧视政策和差别待遇，外资收购或并购当地企业无特别限制规定，并在多个领域给予外资税收、土地使用和培训等方面的不同程度鼓励和优惠政策，外国投资者在牙投资享受当地法律及双边投资保护协定保护。

因长期治安不靖，暴力犯罪事件多发，在牙经商存在一定安全风险。另外牙债务负担沉重，有一定还款风险，但历史上债务偿还情况尚好，近年来经济发展表现出一定向好趋势。

三、我国企业业务情况

随着牙原有外国大型建筑公司的退出或转型，中资企业凭借效率高、施工快、人力及材料采购成本低等优势占据了主要市场份额。在牙从事建筑类中资企业不断增多，纷纷抢抓市场，截至目前已实施和和实施承包工程项目 40 余个，合同总金额超 4 亿美元。

创新的 BOT 投资项目有牙南北高速路项目，自首都金斯敦通往北部海岸全长 66.7 公里，全封闭 4 车道，全程实时监控，设计时速每小时 80 公里，将南北穿行的行程从 3 个小时缩短到 50 分钟以内，项目投资 7.34 亿美元，历时 3 年，于 2016 年 3 月建成并通车，是牙迄今规模最大的基础设施项目，也是目前牙等级最高的公路。

四、业务发展前景和工作建议

（一）主要困难和障碍

1. 经济环境不容乐观。近年来牙宏观经济环境持续改善，经济政策总体保持连续性，主要经济改革措施取得良好效果，经济连续 20 个季度增长，财政状况有所改善，顺利完成与国际货币基金组织备用贷款协议，失业率、外汇储备、债务占 GDP 比重等主要宏观经济指标达到历史最好水平。但受制于长期财政紧缩、高犯罪率、经济结构单一及落后的基础设施等，经济增长内生动力不足，增幅长期维持在较低水平。受中资企业阿尔帕特氧化铝厂关停（拟升级改造）、全球经济下行、英国脱欧等因素影响，加之目前世界范围内新冠肺炎疫情肆虐，预计经济下行风险巨大，增长前景堪忧。

2. 行业政策导向从借贷向吸引投资转变。截至 2019 年底，牙外债总额约达 86.3 亿美元，外债占

GDP 比重虽已由 140% 降至 96%，仍处于较高水平。受国际货币基金组织限制要求，同时为进一步降低外债水平，牙政府现对基础设施类项目借贷持谨慎态度，大力鼓励外国投资；建筑类项目承包模式也从纯 EPC 逐渐转变为承包商垫资、带资、PPP 或完全投资，项目门槛提高，企业自融资压力增大，发展难度增加。

3. 中企同质竞争明显。建筑类中资企业内部竞争日益激烈，低价竞标时有发生，施工成本上涨，市场报价下降，导致企业平均利润率不断下滑。

4. 我企业公关意识弱、能力有待加强。中资企业多不善于与媒体打交道，“有好事不会说，遇麻烦不敢说”，宣传意识薄弱，公关业务不得要领，易给当地人造成“喜欢藏着掖着”“闷声发大财”的负面印象，影响企业形象，阻碍长远发展。

（二）相关建议

1. 把握两国友好带来的机遇，为合作增速提质“借东风”。中牙自 1972 年建交以来，在政治、经济、人文等方面广泛开展交流合作，双边关系稳步发展，经贸合作硕果累累。2017 年 2 月两国签署中牙产能合作协议，2019 年 4 月签署“一带一路”合作谅解备忘录，2019 年 11 月签署政府间共建“一带一路”合作规划，两国关系提升为战略伙伴关系。中牙关系的友好发展带来了诸多援助项目和投资贸易机会，企业应紧抓政策红利，推动项目落地实施。

2. 守法合规，高质高效，进一步赢得口碑和市场。融入当地，回馈社会，为企业持续健康发展打牢基础；聘用当地公关公司或设立“企业发言人”，加强与媒体交流交往，提升整体公关能力，增信释疑；加强内部团结，规范商业活动，遏制恶性竞争，增强中资企业整体竞争力。

智 利

一、宏观环境

2019 年是智利总统皮涅拉二度执政的第二年，10 月之前政治整体平稳。10 月 18 日，智利爆发大规模社会骚乱，社会贫富差距悬殊的矛盾凸显，社会政治经济环境不稳定加剧。受社会骚乱影响，智政府被迫取消原定 2019 年底在智利举办的亚太经合组织会议（APEC）和联合国气候变化大会（COP），在国际社会产生了一定负面影响。

2019 年智利经济在前三季度增速稳步上升，第三季度增速仍保持在 2.2%。但由于 10 月危机在 11、12 月对各行业的影响逐步显现，第四季度负增长 2.1%，摊薄全年增长，最终智利国民生产总值约 3000 亿美元，增长 1.1%，较 5% 的预期相距甚远；2019 全年贸易总额 1393 亿美元，同比下降 6.9%，中智贸易额 410 亿美元；外资流量达 184 亿美元，同比增长 31%；外汇储备 406 亿美元，同比增长 1.7%；通胀率为 3%。

二、承包工程市场发展情况

智利政府主导的工程项目以特许经营模式为主，行业开放程度较高，相关法律法规完备，商务模式成熟，对投资者风险托底机制完善，自 1993 年至今已成功实施了 90 多个、超过 230 亿美元的项目，其中 79% 的投资用于收费公路项目，8% 用于机场项目，6% 用于医院和监狱项目，3% 用于水库项目。

智利的基础设施建设项目主要采用特许经营模式，资金来源主要为企业投资、银行贷款和少量政府

资金。

智利基础设施建设市场中，特许经营项目的参与方主要为欧美大型跨国工程公司，如：西班牙的 Sacyr、Acciona、Ferrovia、Dragados、OHL 等，近年来智利本地的工程承包企业也开始小规模参与特许经营项目投标，如 Besalco, Salfa 等。

（一）相关基建发展规划

智利政府计划于 2019-2023 年间以特许经营的模式对 57 个基建工程进行招标，预计投资总金额达 144.21 亿美元。预计招标的项目包括 11 个公路项目，预计投资金额 95 亿美元；18 个医院项目，价值 26 亿美元；2 个水库项目，价值 8 亿美元；5 个城市轨道及索道项目，价值 9 亿美元；6 个机场项目，价值 4 亿美元和 4 个房建项目，价值 1 亿美元。其中 2019 年已授标 1 个公路项目，目前有 1 个公路项目，1 个医院项目和 2 个机场在招标过程中。

（二）相关规定

智利特许经营市场对外资高度开放。自上世纪 80 年代电信和电力行业的私有化起，外资可进入的投资行业范围已非常广泛。目前外资已进入智利矿业、电力、天然气、供水、通信、金融、化工、食品、饮料、烟草业、国际海路运输等领域。目前限制的行业主要在国际陆路运输、渔业捕捞、近海航运、电台、媒体印刷等领域。

（三）当地成分规定

智利法律规定，雇佣人数多于 25 人的雇主，至少 85% 应为本地雇员。计算上述比例依据以下原则：以单一雇主在智利境内雇佣的全部人数计算；专业技术人员不计在列；配偶或子女为智利人计为本地人；在智利居住时间超过 5 年的外国人计为本地人。

（四）主要风险

智利经济多年保持较快增长，其综合竞争力、经济自由度、市场开发水平和国际信用等级等均为拉美首位。但在 2019 年智利全国范围内爆发大规模示威游行后，引发大规模的打砸抢烧事件，交通和经济活动瘫痪，促使外资重新评估智利的投资环境。近年来，随着智利贫富差距的扩大，以及拉美其他国家移民的涌入，智利社会治安状况较之前有所恶化，暴力事件增多。美元兑智利比索的汇率近年来持续上行，2019 年 10 月爆发大规模示威游行和近期的新冠疫情导致智利比索兑美元的汇率出现较大幅度的贬值。

近期，受新冠肺炎疫情影响，标准普尔和惠誉下调了对智利的经济前景展望。智利的主权信用评级如下：穆迪对智利主权信用评级为 A1，经济前景展望为稳定。标准普尔对智利主权信用评级为 A+，经

济前景展望为负面。惠誉对智利主权信用评级为 A，经济前景展望为负面。

三、我国企业业务情况

近五年来，我工程企业开始进入智利市场。中国港湾在智承揽的圣安东尼奥港口和圣文森特港口扩建项目（现汇施工）已执行完毕，并于 2018 年 5 月中标智利佩托尔卡水资源综合利用项目，实现了中资企业在智利特许经营项目市场零的突破。该项目工程主要包括两个大坝的建造、一个长约 57 公里的引水渠和一些附属工程。由于增强该地区的蓄水灌溉能力是政府的工作重点，该项目在智利社会各界得到了较为积极的评价。

华为公司于 2017 年与智利合作方 CTR 公司共同中标智利南部海缆项目，其中华为负责的海缆供货及铺设部分，现已执行完毕。

中铁隧道局于 2019 年 3 月中标圣地亚哥地铁 2 号线延长线 3 标段建设项目，项目模式为现汇工程总承包。

目前，中国铁建、中铁国际、中国路桥、电建国际、中工国际等国内大型工程建设公司也在智利保持对包括工程承包和特许经营在内多个项目的跟踪。

苏里南

一、宏观环境

苏里南是我在拉美和加勒比地区的传统友好国家。2019年11月，苏总统鲍特瑟成功对华进行国事访问，中苏关系提升为战略合作伙伴关系，中苏关系进入发展新阶段。2019年苏里南政治总体稳定，经济小幅缓慢复苏。为应对经济挑战，苏政府努力进行政策调整与制度改革，希促进经济多元化，实现经济社会稳定发展。

据IMF统计，2019年，苏国内生产总值36亿美元，同比增长2.2%，人均国内生产总值5911.3美元。2019年苏对外贸易总额约31.7亿美元，其中进口17.1亿美元、出口14.6亿美元。苏主要出口商品为黄金、原油、虾、大米、原木及木材制品，主要出口目的国为阿联酋、瑞士、比利时、圭亚那、牙买加等；主要进口商品为原材料、机械设备、交通工具、日用消费品等，主要进口来源国为美国、荷兰、特立尼达和多巴哥、中国、日本等。据中国海关总署统计，2019年中苏双边贸易额2.88亿美元，同比增长7.52%。其中，我对苏出口2.35亿美元，同比增长9.15%，进口5351万美元，同比增长0.91%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

苏国会于2019年通过了《住房保障基金法》及《住房基金法》两部法律，2019年初启动了“可支付住房计划”，计划向全国各地（包括沿海及内地）

的低收入群体提供建造住房的贷款，预计将有4000户居民受益。该计划将推行五年，2023年年底到期。基建方面，包括220余公里道路及桥梁建设的国家基础设施项目于2020年第一季度竣工。苏阿明那市至日计里市的东西公路在陆续进行整修。作为首都帕拉马里博南北分界线的萨拉马卡运河，全长25公里，将进行全面修整，由世界银行提供资金3500万美元，已于2019年4月签署协议。

苏里南石油产业是苏唯一限制外商投资的行业。根据苏法律规定，苏国有企业苏里南国家石油公司独家拥有苏里南石油的勘探和开采权，有意投资苏石油产业的外国投资者只能通过与该公司谈判，达成勘探和开采分享协议来参与苏石油产业的投资与开发。此外，苏对外商投资无歧视性政策，并通过取消多种类型的企业许可证及简化发照程序，改善投资环境。苏里南没有投资和生产性投入进口税，产品可免配额和免税进入加共体和欧洲市场。

目前，苏项目建设多利用商业贷款或优惠贷款、采用国际招标或本地招标形式进行。贷款主要来自美洲开发银行、加勒比银行、世界银行、中国进出口银行、印度进出口银行、伊斯兰银行等金融机构。

本地工程承包商及外国公司均可参与苏基础设施建设，但中国企业曾因国有性质在项目投标资质、招标等实际操作中受到限制。我在苏参与承包工程的企业主要有中国大连国际合作（集团）股份有限公司、中国港湾工程有限责任公司、五矿二十三冶、江苏镇江第二建筑工程有限公司、华为科技有限公司、远大国际有限公司等。

（二）主要风险

1. 政治风险。苏原定于 2020 年 5 月 25 日进行大选，从 2018 年下半年起苏各党派开始加强选举准备工作。反对党及一些民间机构代表时常对政府施政政策等提出批评和抗议，对现任总统鲍特瑟及执政党的统治地位发起挑战。苏政府 2019 年 5 月对内阁进行了重大调整，多位内阁部长被替换。最近的民调显示，在 2020 年议会选举中执政党获得绝对多数席位赢得大选的困难很大，如无法与其他党派联合，将难以达成连任目标，苏政治局势及政策等可能会有较大变化。苏政府机构臃肿，冗员过多，办事效率低下，影响在苏投资合作。苏政府目前是由多党联合执政，政府决策久拖不决。

2. 主权债务风险。近年来，苏外债呈持续增长态势，但基本均为中长期债务。虽然，苏政府对债务规模控制严格，苏国家法律规定内外债占 GDP 比例不得超过 60%，每笔贷款须经议会特别批准，但由于受世界经济低迷影响，加上苏本国过度依赖资源、经济缺乏活力，导致近年来苏经济增长缓慢，政府财政收入不敷出，债务负担不断加重，债务违约风险增加，给我国企业在苏开展工程承包合作业务带来不利影响。2020 年以来，惠誉、标准普尔、穆迪三大评级机构先后下调对苏里南主权信用评级。1 月 16 日，惠誉国际将苏里南的信用评级至“CCC”，为历史上惠誉对苏最低评级。4 月 2 日，标准普尔将苏里南主权评级下降到 CCC+，并将苏里南的经济展望调整为“负面”。4 月 14 日，穆迪宣布将苏里南的评级从 B2 降为 B3，前景也从稳定变为负面。

3. 安全风险。近年来，苏里南无反政府武装组织，未发生过恐怖袭击事件，但偷盗、抢劫等社会治安案件仍时有发生。由华为公司承建的苏里南平安城市项目投入运营后，苏社会治安管理水平有所提升，对犯罪案件有所遏制。

4. 汇兑风险。苏里南货币为苏元，实行与美元挂钩的汇率机制。受经济不振、外汇短缺等因素影响，加上 2020 年 2 月美联储决定暂不向苏央行提供美元现金，导致苏外汇短缺，苏元贬值压力较大，苏元对美元的非官方市场汇率从 2017 年的 7.5:1 变为 2019 年底的 10.0:1，2020 年 4 月已达到 13:1 左右。苏里南对外汇进行严格管制。2020 年 3 月 24 日苏政府颁布实施《外汇管制新法》，规定采矿业、其他行业分别须将出口外汇收入的 50%、60% 以官方汇率出售给央行，获得等值苏元，在需要进口原材料时，可以官方汇率重新获得外汇，但须经央行批准后在央行授权的当地商业银行办理。由于外汇短缺，苏商业银行对美元取现设置诸多限制，甚至有时每日取现额度仅为 500 美元。允许外国人在当地银行开立外汇账户。外国旅游者带出外汇的金额必须低于带入的金额。商人出口收汇超过 1 万美元或出境带出 1 万美元以上应申报。

三、我国企业业务情况

据商务部统计，2019 年我在苏里南对外承包工程新签合同 0.16 亿美元，完成营业额 0.3 亿美元。2019 年，我在苏新增中国港湾中标和承建的苏里南河基建和维护疏浚项目，工程造价 5635 万美元，资金来源为政府从苏菲娜（Fina）银行贷款。新增五矿 23 冶承建的苏国民议会建筑整修工程，工程造价 340 万美元，资金来源为美洲开发银行贷款；新增江苏镇江第二建筑工程有限公司中标并承建的苏教育部阿娇尼（Atjoni）学校项目，工程造价 85 万美元，资金来源为加勒比发展银行；由大连国际、华为承建的苏国家基础设施项目、国家宽带项目进展顺利，已先后于 2020 年 1 月和 2 月竣工。由中国港湾承建的苏首都国际机场扩建项目已成功签订贷款协议。由大连国际承建的苏里南国家基础设施项目二期（大连

五期）项目、苏里南海岸与河床综合保护及相关基础设施（海防堤）项目已成功签订商务合同，但融资协议尚在商谈中。

四、业务发展前景和工作建议

苏里南加快经济结构调整、改善基础设施的意愿比较强烈，道路桥梁、建筑、机场等基础设施建设领域存在较大需求。中苏“一带一路”合作规划的签署和战略合作伙伴关系的建立将为中苏基础设施领域

的务实合作注入新活力。但苏里南大规模基础设施建设经常面临资金缺乏、融资困难等问题，中国企业在该地区开展业务，在语言文化、工程建设标准、业务实施模式、工程成本测算等方面存在一定的困难和挑战。建议中国企业以积极姿态参与苏承包工程合作项目，同时，要加强市场调研，对在苏投资可能遇到的困难进行深入了解，结合苏里南实际情况测算工程成本，探索多种融资方式，不断拓展业务链，努力实现企业属地化发展。

巴哈马

一、宏观环境

（一）政治环境

自 1973 年独立以来，巴哈马沿用英国的政治体制，实行君主立宪制，政局长期保持稳定，独立 45 年来没有发生过政治动乱、武力暴乱或有组织的恐怖袭击事件，巴政府基本由进步自由党（PLP）和自由民族运动（FNM）交替执政，自由民族运动在 2017 年 5 月的大选中胜出，成为新一届执政党。

2019 年，巴政治环境发展总体稳定。对外方面，巴政府积极参与国际和地区事务，重视发展与美国、英国、中国和欧盟等的友好合作关系，密切与加勒比地区国家的合作；对内方面，巴政府继续推进其施政计划，将促进经济发展、增加就业、改善财政状况、振兴教育、反腐败、打击犯罪、改善环境等作为施政重点。但由于在兑现竞选承诺、反腐败、提供公共服务和民生保障、改善投资环境方面、打击犯罪等方面缺乏成效，遭到了在野党的抨击和许多民众的不满，导致其支持率下滑。

（二）经济环境

巴哈马是位于加勒比的群岛之国，陆地面积 1.3878 万平方公里，人口约 39 万，人均 GDP 约 3.1 万美元，在西半球仅次于美国和加拿大。巴海产资源丰富，但矿产资源匮乏，淡水不足，工农业基础薄弱，严重依赖进口。

2019 年，巴政府重视发展经济，进一步落实改

善财政状况、优化投资环境、大力发展旅游业、改革金融服务业、升级改造基础设施、鼓励中小企业发展、努力创造就业、改善公共服务等经济发展举措。巴政府继续努力改善基础设施，对首都拿骚和外岛的部分公路进行升级改造，发展新能源设施，着手实施数个外岛的机场建设和改造项目；积极改善投资环境，简化商业许可，改进公共服务，出台新的移民法案以吸引高科技公司和人才来巴投资；鼓励外商投资开发旅游度假酒店和邮轮码头等项目、以及金融服务和高科技行业。9 月初大巴岛和阿巴科岛遭受了史上最强五级飓风的袭击和破坏后，巴政府随即将工作重心转移至灾后重建，并决定将东大巴岛和阿巴科岛确定为经济复苏特区，将向当地居民和企业的重建工作提供 3 年的进口材料和设备关税减免措施，并提供截至 2020 年 6 月的免除增值税待遇。

2019 年 1-8 月，巴经济形势整体表现较好，持续保持积极、温和增长态势。9 月初大巴岛和阿巴科岛遭受了史上最强五级飓风的袭击和破坏，直接经济损失估计达 34 亿美元，致使巴经济受到巨大冲击。

据巴哈马统计局数据，2018 年巴 GDP 为 124.25 亿美元，IMF 和巴央行预计 2019 年巴经济增长率约为 0.9%。目前，巴哈马的产业结构是农业、工业和服务业占 GDP 的比重分别约为 1%、13% 和 86%。旅游业和金融服务是巴经济的支柱产业，其中房地产业占 GDP 的 15-20%，批发零售贸易占 GDP 的 10-12%，住宿和餐饮占 GDP 的 9-10%，金融服务业占 GDP 的约 8-10%，建筑业约占 7%，制造业约占 3%，农林渔约占 1%。据巴哈马旅游部发布的统计数据，2019 年，巴哈马到访外国游客人

数为 724.56 万，同比增长 9.4%，其中高端过夜游客为 181.61 万，同比增长 4.1%，游轮游客 542.95 万，同比增长 11.3%。在高端过夜游客中，美国游客占 81%，加拿大游客占 7.4%，欧洲游客占 6.6%，拉美和加勒比国家游客占 3%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

2018 年，巴哈马批准的建筑工程项目许可为 1504 个，总价值为 6.65 亿美元，同比分别增长 11% 和 59%；建筑工程项目开工数量为 396 个，总价值 1.18 亿美元，同比分别增长 4% 和下降 13%；完工的建筑工程项目 657 个，总价值 3.34 亿美元，同比分别增长 2% 和下降 78%。2019 年前 3 个季度，巴批准的建筑工程项目许可为 1132 个，总价值为 6.16 亿美元，同比分别下降 1.2% 和增长 31%；建筑工程项目开工数量为 300 个，总价值 8336 万美元，同比分别下降 4.8% 和 12%；完工的建筑工程项目 383 个，总价值 1.23 亿美元，同比分别下降 21% 和 45%。

2019 年，巴哈马承包工程市场的主要建设领域旅游度假酒店设施、邮轮码头、机场建设、公路升级改造、电力设施和太阳能发电、通讯等。

巴承包工程项目建设资金的主要来源为外商投资、多边金融机构贷款、国家财政预算、当地私营部门投资等，其中以外商投资为主。项目建设主要方式是外商直接投资开发（EPC+F）、PPP 和现汇项目等。

巴哈马政府于 2018 年 9 月发布了《关于采用 PPP 模式开发公共设施和服务的潜在好处》的政策文件，称应有效且高效发展 PPP 模式，为政府和服务使用者提供物有所值的设施和服务。该文件为私营部门提供了与巴政府联合开发和实施 PPP 模式项目的指南。巴政府计划利用 PPP 模式来发展可再生能源项目、建设港口和机场设施、改善公路网络和交通，

促进技术创新以及通讯和城市发展。巴政府正计划尽快成立一个 PPP 项目指导委员会，以监督 PPP 项目的开发和实施。

巴承包工程市场的主要参与企业为美国 Caddell 建筑公司、American Wave 公司，加拿大 Wynn 集团、全球港口控股有限公司，瑞典的爱立信公司，中国的中建美国公司、中国港湾工程有限责任公司、华为技术有限公司等，巴哈马的 Hot Mix 公司、Striping 集团有限公司、Island Site Development、Woslee Construction 等。

（二）相关发展规划

当前巴政府尚未制定系统具体的基础设施发展规划，但由于各岛机场、公路、港口老化和破损程度较为严重，政府重视道路和港口维修建设，并计划对相关外岛机场进行升级改造，相关资金主要来源于外国投资、政府贷款和银行贷款。巴哈马政府目前计划利用自有资金对各岛屿的有关道路进行维修和升级改造，并已陆续实施了部分项目；计划使用泛美银行贷款和 PPP 模式对 3 个外岛机场进行重新建设，预计自 2020 年开始陆续启动实施；计划对拿骚游轮码头和大巴岛游轮码头进行升级改造，已与全球港口控股公司签署了拿骚游轮码头开发项目合同，已与皇家加勒比邮轮公司签署了大巴岛游轮码头开发项目合同。

巴哈马政府重视可再生能源的开发与利用。规划到 2030 年将巴可再生能源发电能力提高到占全部发电能力的 30%。巴哈马电力公司正在制定详细的可再生能源发展计划，计划从 2020 年开始每年在 3 个岛屿建设太阳能发电设施。

（三）主要风险

1. 政策风险。巴哈马政府欢迎外国投资者参与当地基础设施投资。但由于巴哈马目前失业率高居不下，

在外资进入巴哈马开展项目，特别是基础设施建设项目时，巴方一般会要求投资方仅进行投资和带入必要的技术、管理人员，并将项目工程建设尽量分包给当地承包商来实施。要求所有建设工程项目（包括外商投资项目的工程建设）雇佣的当地工人至少占 80% 以上。目前，巴政府主管部门严格控制向外籍工程技术人员发放工作签证许可。

2. 自然灾害风险。巴哈马的自然灾害主要是飓风灾害。巴哈马每年六月至十一月为飓风季节，经常发生飓风灾害。对工程承包来说，飓风灾害影响属于不可抗力，适用不可抗力条款。

3. 新冠肺炎疫情风险。一是对正在实施的承包工程项目在人员往来、材料和设备运输、工期延长、生产成本增加等方面造成较大风险；二是造成许多新项目的招投标被迫延迟，不确定性增加。

4. 安全风险。近年来，由于巴失业率一直较高，社会治安较差，各种枪杀、抢劫、性侵、偷盗等案件频发。随着多里安飓风带来的破坏和新冠肺炎疫情的巨大冲击，预计巴失业率将会大幅攀升，社会治安形势可能会进一步恶化。

5. 汇兑风险。巴哈马元与美元的汇率是 1: 1 的盯住汇率，这种盯住汇率是由巴央行所管理和拥有的外汇储备来确保的。目前疫情使得巴旅游业基本停摆，短期内没有了重要的外汇来源，而另一方面巴需继续使用大量外汇来进口必需的食品和其他商品。如疫情持续时间较长，必将导致央行的外汇储备不断减少，巴哈马币与美元的固定汇率汇兑风险必然有所上升。

三、我国企业业务情况

近年来，中巴经贸合作发展较快，中国目前已成为巴重要的外资来源国，中资企业已成为巴工程承包市场的重要合作伙伴，双方务实合作前景较好。由于巴市场小，目前在巴中资企业只有 4 家，但我企业先后以工程总承包和投资合作形式在当地承建了一些颇

具影响的大项目，如拿骚机场高速路项目、巴哈马大型综合度假村项目、拿骚新地标“The Pointe”项目，北阿巴科港口项目、巴哈马有线电视公司移动二牌项目、大巴岛自由港锚碇项目等。目前除 The Pointe 项目外，其他项目均已完工。

2019 年，在巴哈马从事承包工程业务的中资企业有中建美国公司、中国港湾公司、华为公司和清华同方威视公司，参与的主要工程建设领域有旅游度假酒店设施、港口、机场、通讯、集装箱检测设备技术服务等。

中建美国公司投资开发的 The Pointe 项目总投资为 2.5 亿美元，截至 2019 年底已完成项目建设的 79%，其中游艇码头已完成 95%；公寓楼及室外景观总体已完成 95%；酒店塔楼结构及塔楼外封闭完成 100%，室内机电及装修已完成 60%，室外景观部分已完成 30%；公寓楼部分已从 2019 年下半年开始预售。此外，该公司 2019 年还跟踪并投标了 2 个工程项目，分别是巴哈马大型度假村水上乐园单体建筑项目（约 1300 万美元），拿骚梅里亚酒店（Melia）客房改造项目（约 5000 万美元）。

中国港湾公司在 2019 年先后参与了巴哈马大巴岛自由港集装箱码头一期路面修复项目和大巴岛集装箱码头一期泊位修复项目的投标工作，以及巴哈马埃克斯马岛机场扩建项目的资审提交工作。

2019 年，华为公司继续承担巴哈马有线电视公司移动二牌 Alive 项目的技术支持和扩容服务项目，完成营业额约 700 万美元。目前，华为公司还在积极与 Alive 公司商谈拿骚光纤到户项目合作。

2019 年，清华同方威视继续承担巴海关总署的集装箱检测设备技术支持服务项目，完成营业额约 100 万美元。目前，该公司还在积极参加巴海关新检测设备采购项目竞标。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

未来几年里，巴政府将继续努力发展机场、港口、公路、新能源等基础设施建设；继续重视发展旅游业，积极鼓励外商投资开发旅游度假酒店、拿骚和主要外岛的邮轮码头等项目。2019年9月，巴哈马两个主要外岛阿巴科岛和大巴岛遭受了史上最强五级飓风的直面袭击，当地房屋和基础设施毁坏严重，巴政府已将阿巴科岛和东大巴岛设为经济复苏特区，并制定发布了具体的飓风灾后重建项目计划，希望得到国际社会的资金、技术支持，我在巴对外承包工程企业可积极参加相关项目的招投标，这为我企业参与巴飓风灾后重建项目合作提供了机会。2020年新冠肺炎疫情爆发以来，巴政府于3月18日宣布进入国家紧急状态，后延长至5月底，期间先后实施24小时宵禁和全面封锁等防控措施，关闭边境，各行业停业；巴政府已采取了一系列刺激经济措施应对疫情，其中一个重要举措就是加快办理外商投资项目的审批程序。综上，我企业未来在巴开展承包工程业务的潜力仍较大。

（二）主要困难和障碍

1. 项目类型。巴哈马当地纯工程承包项目较少，项目大多涉及投融资，业务开拓空间有限。

2. 巴政府对本国工程承包企业的保护。巴政府虽然欢迎外商来巴投资，也鼓励其他国家承包工程企业来巴开拓业务，但为保护本地企业和增加当地就业，通常会希望外商投资项目能将其工程建设合同授予当地工程承包商来实施。

3. 劳工和工作签证问题。巴哈马政府要求当地所有建设工程项目的当地工人占比至少应达80%以上，而当地工人效率低且素质有限，易造成项目工期延长及成本升高；巴政府严格控制对外籍工程技术人员发放工作签证。

4. 舆论导向问题。巴哈马以服务型经济为主，且本国资本体量不大、技术水平不高，民众对外资和外国技术接受度较高，但是希望外来投资能与当地企业合作，多为当地创造就业，分享经济利益。若未能如愿，当地企业可能直接或通过工会、行业协会制造不满舆论，向外国企业和巴政府施加压力，当地媒体舆论往往也替本地企业站台。

（三）工作建议

建议企业加强如下方面的开拓：一是密切跟踪巴政府在机场建设和改造、公路升级改造、港口开发和改造、新能源建设等领域的招标项目，积极参与竞标；二是积极参加巴飓风灾后重建项目竞标，重点关注基础设施项目的恢复建设；三是及时跟踪了解巴政府为恢复经济而采取的新举措，积极寻求和探讨有潜力、投资回报率高的投资开发项目，可关注旅游度假设施、太阳能发电等项目；四是严格遵守当地法律法规，合规经营，积极承担企业社会责任和参与相关公益活动，积极宣传中巴经济合作成果，树立负责任企业形象，用实际行动讲好中国故事，努力赢得巴政府和社会各界的认同和接纳，营造和谐共处的外部环境，开拓更大的发展合作空间。

格林纳达

一、宏观环境

米切尔总理执政地位稳固，经济社会发展有序推进。格林纳达总理基思·米切尔领导的新民族党已连续六年执政，拥有众议院全部 15 个席位，政局稳定，内部运转有序，社会发展平稳，治安良好。政府在公民教育、改善民生、刺激就业、促进青年发展等方面的工作有序推进。但 2019 年下半年，教师等多个工种的工会组织与政府就养老保险及工资待遇等问题产生纠纷，给多个行业生产带来困扰。2019 年 11 月，米切尔总理向议会提交了 2020 年度财政预算报告，回顾格 2019 年经济发展成就和财政状况，并规划 2020 年财政经济工作。此外，格政府还拟定了 2035 年国家可持续发展战略规划，面向群众征求意见。2020 年格政府将社区建设、经济发展、环境保护和机构改革作为四大施政重点。

一是经济“七连增”、通胀率低，失业率持续改善。

2013 年至 2019 年，格经济已实现连续七年增长，预计 2019 年 GDP 总量将达 12.3 亿美元，经济增长率达 3.2%，比 2018 年 5.2% 的增速有所下降，高于加勒比共同体国家 2.7% 的平均水平，但稍低于东加勒比货币联盟国家 3.3% 的平均水平。GDP 的增长主要得益于服务业，如私立教育、旅游、批发和零售贸易等。2019 年格通货膨胀率为 1.0%，比 2018 年的 0.8% 小幅上升。失业率从 2018 年 6 月的 20.9% 下降至 2019 年一季度的 15.2%。2020 年 4 月 14 日，世界银行预计，新冠肺炎疫情和旅游业的崩溃将严重影响加勒比地区国家经济，其中格林纳达 2020 年经济下滑最为严重，预计经济增长率

为 -7.3%。

二是财政收支连续五年盈余，债务率“七连降”，审慎财政政策见成效。2019 年格财政收支状况继续改善，总财政盈余（含无偿援助）预计达 2.251 亿东加元（1 美元约合 2.7 东加元），占 GDP 6.8%，连续五年实现盈余。其中，财政收入约为 8.802 亿东加元，比 2018 年增长 3.5%；财政支出 6.55 亿东加元，比 2018 年增长 2.9%。截至 2019 年 9 月，格公共部门债务总额为 19.104 亿东加元，占 GDP 比重从 2013 年的 107% 降至 55.8%。外债总额为 14.261 亿东加元，占公共债务总额的 74.6%，其中 58% 为多边外债。

三是对外贸易逆差大，严重依赖进口。2019 年上半年格进出口总额为 6.814 亿东加元，其中进口总额为 6.34 亿东加元，同比增长 1.2%，出口总额为 0.474 亿东加元，同比增长 35%，贸易逆差为 5.867 亿东加元，占贸易总额的 86.1%。

四是营商环境改善不大。根据世界银行《2020 年全球营商环境报告》，在全球 190 个经济体中，格林纳达营商环境便利程度排名第 146。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

根据项目性质不同，格承包工程项目的建设资金分别来源于格财政、外国政府和国际组织无偿援助和贷款、私人投资等渠道。

建设方式包括现汇、EPC+F、PPP、BOLT 等。

如格奥林匹克办公楼项目，采用现汇模式；格林纳达电力公司（GRENLEC）是由美国 WRB 公司持股 50% 并运营、格政府和民间参股的 PPP 项目；国际私人资本拟投资的格林纳达莱维纳国家旅游度假区项目以及格林纳达城市综合体项目将采用 EPC+F 模式；格政府计划推动实施的总督官邸、司法大楼、警察部队总部项目，拟采用 BOLT（建设、运营、租用、转让）模式。

项目建设主要参与企业包括格当地建筑企业、私人资本在格注册的企业和中资企业等。

格林纳达政府规定外资投资格基础设施建设领域，设定投资门槛为 100 万美元。格林纳达对威胁本国及加共体地区制造业市场的外国投资采取限制进入政策。

（二）相关发展规划

格林纳达基础设施总体较为落后，制约了社会经济的发展和民生的改善。格政府历来将基础设施建设视为优先发展领域。根据格政府 2020 财政预算报告，格主要基础设施建设将集中在道路升级改造、供水和污水处理、应对气候变化、自然灾害防控、公共卫生等领域，主要基础设施项目包括：

1. 政府项目

各选区政府大楼翻新项目：预计总额 1000 万东加元（约 370 万美元），将创造 150 个建筑业岗位。

第 3 期农村通公路项目（Agriculture Feeder Road Phase III—Package 1）：由格政府出资，总额 3771 万美元，分为两个子项目，分别于 2020 年 1 月和 3 月开工，将分别创造 200 和 250 个建筑业岗位。

第 1 期教育提升项目（Grenada Education Enhancement Project (GEEP) Phase 1）：该项目由加勒比开发银行资助，总额 4354 万东加元（约 1632 万美元），内容为升级改造教育业基础设施，

部分于 2019 年 12 月开工，部分于 2020 年开工，预计创造 450 个建筑业岗位。

固体废物综合治理项目（Integrated Solid Waste Management Project）：总额 4090 万东加元（约 1514 万美元），由多方出资，预计创造 400 个建筑业岗位。

东加勒比国家组织地区卫生项目（OECS Regional Health Project）：总额 1610 万东加元（约 596 万美元），格林纳达将利用其中份额实施 Mt Gay 精神病院、圣帕特里克卫生中心升级改造、总医院一期改造和总医院公共卫生实验室建设，预计创造 100 个建筑业岗位。

自然灾害恢复重建 / 古亚乌地区极端降雨项目（Natural Disaster Rehabilitation & Reconstruction/ Gouyave Extreme Rainfall Project）：总额 2300 万东加元（约 852 万美元），资金来自东加勒比开发银行贷款。预计 2020 年一季度开工，创造 150 个建筑业岗位。

格林纳达和卡里亚库应急中心项目（Emergency Operation Centres in Grenada and Carriacou）：预计 2020 年初开工，由美国南方司令部资助，总额 650 万美元，预计创造 100 个建筑业岗位。

圣帕特里克道路升级改造项目（St. Patrick's Roads Rehabilitation and Upgrading Project）：总额 2700 万东加元（约 1000 万美元），资金来自 OPEC 国际发展基金贷款，项目已开始实施，工期 24 个月，预计创造 280 个建筑业岗位。

西部主干道道路升级项目（Western Main Road Corridor Upgrade Project）：资金来自英国—加勒比基础设施基金，总额 4670 万东加元（约 1730 万美元），设计阶段计划 2020 年一季度开始，预计创造 600 个建筑业岗位。

格林纳达应对气候变化供水项目（Grenada Climate Resilience Water Sector Project

(G-Crews))：资金来自绿色气候基金，总额 1.255 亿东加元（约 4648 万美元），预计 2020 年开工，创造 1500 个建筑业岗位。

格林纳达供水和污水处理系统升级项目（Grenada Water Supply Expansion System & Sewerage Improvement Project）：资金来自英国 - 加勒比基础设施基金，总额 3470 万东加元（1290 万美元），由格林纳达水务局负责实施。

格林纳达水务局新总部项目（New NAWASA Headquarters）：总额 700 万东加元（约 259 万美元），预计创造 100 个建筑业岗位。

气候变化综合适应能力项目（Integrated Physical Adaptation & Community Resilience Project）：资金来自绿色气候基金，总额 5400 万东加元（2000 万美元），帮助公共部门、社会组织、非政府组织和社区提高应对气候变化和紧急情况的能力。

第 9 期基本需求信托基金项目（Basic Needs Trust Fund IX）：资金来自加勒比开发银行，总额 690 万东加元（约 256 万美元），包括学校道路升级改造、社区厕所改造等八个子项目，预计创造 100 个建筑业岗位。

太阳能光伏电池混合动力项目（Solar PV/Battery Hybrid Project）：由阿联酋 - 加勒比可再生能源基金资助，总额 860 万东加元（约 320 万美元），预计创造 70 个建筑业岗位。

国家田径场升级改造项目（Refurbishment of the Kirani James Athletic Stadium）：由中国政府援助，预计总额 1000 万美元。

日本 - 加勒比气候变化项目（JCCCP）：由日本政府资助，总额 75 万美元，主要包括几个社区项目：皇家公主医院雨水收集项目、Grand Bay 社区水箱翻新项目、Mirabeau 宣传站气候变化应对能力提升项目、Chambord 水利项目、卡里亚库牧场围栏升级项目、Bacolet 青少年劳教中心水培农业项目、圣

安德鲁斯中学气候智能型农业项目、拉萨杰斯防洪项目。

路网合作计划（Road Map of Cooperation Initiative）：2019-2021 年期间，摩洛哥政府共提供无偿援助 150 万东加元（约 56 万美元）。

气候适应型农业和综合景观治理项目（Climate Resilient Agriculture for Integrated Landscape Management Project）：由全球环境基金资助，总额 370 万美元，预计 2020 年开工。

总督官邸、司法大楼和警察部队总部项目：总额投资将过 1 亿美元，采用 BOLT（建设、运营、租赁、转让）模式，预计 2020 年开工，创造 200 个就业机会。

2. 私人投资项目

格林纳达投资发展公司主要负责私人项目的统筹管理，截至 2019 年底，公司总共收到 27 个项目申请，批准 21 个，预计投资 23 亿东加元（约 8.5 亿美元），创造 2000 个建筑业岗位。

（1）学生公寓

Hideaway True Blue 公寓：总额 2200 万东加元（约 815 万美元），44 个房间，预计创造 70 个建筑业岗位，项目已开工。

Honey Comb Apartment 公寓：50 个房间，由 ACE 公司承建。

Comfort Zone Ltd. 投资公寓：位于 True Blue，总额 430 万东加元（约 159 万美元），包括 10 个房间、一个餐厅和一个超市，预计创造 80 个建筑业岗位。

Boucan Luxury Apartments 公寓：总额 150 万东加元（约 56 万美元），24 个房间，2019 年 8 月已投入使用，雇佣 7 人。

Aashirwadh Apartments 公寓：总额 112.5 万美元，12 个房间，2019 年 8 月已投入使用，雇佣 4 人。

Buena Vista Apartments 公寓：总额 400 万美元，17 个房间，创造 30 个建筑业岗位，已投入运营，

雇佣 8 人。

（2）酒店

Royalton Grenada 酒店：由 Sunwing Travel Group Inc. 公司出资，总额 2.01 亿东加元（7444 万美元），创造 400 个建筑业岗位，预计 2020 年第一季度投入运营，将雇佣 450 人，房间总数达 269 间，将成为格林纳达最大的酒店。

Reese Investments 酒店项目：总额 8500 万东加元（约 3148 万美元），项目接近完工，将带来 20 个长期建筑业岗位。预计 2020 年初投入运营。

The Point at Petite Calivigny Resort 酒店：一期 95% 已完工，预计 2020 年 1 月投入运营，总共 32 个房间；二期总额 1 亿东加元（约 3700 万美元）。

Prickly Bay Waterside 酒店：总额 800 万东加元（约 296 万美元），创造 30 个建筑业岗位，预计 2020 年初完工，带来 8 个长期工作岗位。

Luxe Modern Residential Living 酒店：位于 L'ance Aux Epines，总额 1000 万东加元（约 370 万美元），将创造 22 个建筑业岗位。

The Tower Estate Grenada 酒店扩建项目：总额 75 万东加元（约 27 万美元）。

Range Developments 在圣帕特里克两个酒店项目：预计投资总额 3 亿东加元（约 1.11 亿美元），创造 1000 个建筑业岗位和 100 个长期工作岗位。

莱维纳国家旅游度假区项目：预计投资总额 20 亿东加元（7.4 亿美元），500 个房间。

Coral Cove Hotel 酒店：预计投资总额 8000 万东加元（约 2962 万美元），预计 2019 年 12 月动工，创造 350 建筑业岗位和 200 个长期工作岗位。

（3）通信业

Qualishore Inc. 公司呼叫中心升级项目，工期 12-14 个月。

（4）制造业

Aqua Natural Ltd 公司扩大矿泉水灌装产能：

投资 270 万东加元（100 万美元），已于 2019 年 6 月投入运营，创造 30 个就业岗位。

Renegade Rum Distillery 朗姆酒厂：总额投资 8970 万东加元（约 3300 万美元），已完成 80% 建设。

Excellent Farm Ltd 家禽养殖场：总额 380 万东加元（约 140 万美元），2019 年中开工建设。

Grenada Tobacco Company Ltd 烟草公司：投资总额 780 万东加元（约 289 万美元），预计 2019 年 12 月投入运营，雇佣 30 人，产品全部供出口。

（三）主要风险

主权债务风险。尽管 2019 年格主权债务占 GDP 比重已从 2013 年的 107% 降至 55.8%，但由于格是小经济体，经济较为脆弱，财政收入仅 3.25 亿美元，在大型项目的贷款偿还上仍存在风险。

支付风险。格林纳达政府项目付款能力差，拖欠款现象时有发生。

政策风险。格政策法规变动，可能会影响国际投资者利益。比如，格政府为打破电力垄断、开放电力市场、鼓励发展新能源，颁布了《2016 公共事业管理委员会法案》《2016 电力供应法》及《2016 电力供应管理规定》，并于 2017 年对《电力供应法》第 20 条进行修订，要求电力公司 5% 的税前利润上缴到由政府公共事业部所控制的社会基金。格林纳达电力公司（GRENLEC）的主要股东及运营商美国 WRB 公司认为格政府的行为损害了其利益，于 2017 年 5 月向世界银行国际投资争端解决中心提出仲裁申请，要求格林纳达政府回购 WRB 公司持有的 GRENLEC 公司 50% 的股份。2019 年 6 月，仲裁听证会在华盛顿举行，判定格政府败诉。2020 年 3 月 22 日，国际仲裁法庭裁定格林纳达政府以 7000 万美元的价格回购美国 WRB 公司所持有的格林纳达

电力公司（GRENLEC）50% 的股份，这一价格远高于市场价格。

三、我国企业业务情况

2019 年，我未有中资企业在格林纳达从事对外设计咨询和工程管理、对外承包工程及相关 BOT、PPP 等投建营一体化、工程领域投资并购业务。但中国铁建国际集团有限公司拟承建由新加坡恒升（格林纳达）发展有限公司投资的格林纳达莱维纳国家旅游度假区项目，项目名义投资额为 20 亿美元，尚未启动；中国葛洲坝集团国际工程有限公司拟承建由格林纳达城市综合体项目公司投资的格林纳达城市综合体一期项目，项目宣称投资额为 3 亿美元，尚未启动。

目前，在格林纳达仅一家中国工商户企业（青岛福海洋公司）参与现汇工程承包项目，先后承建了格政府出资的奥林匹克办公楼项目、世行援助的社区桥梁项目、欧盟援助的社区医院项目、私人投资的学生公寓项目等，均为几十至几百万美元规模的中小项目。

此外，中国政府无偿援助的格林纳达低收入住房二期项目正在实施中，由北京建工承建；利用中国政府优惠贷款的格林纳达首都机场跑道升级改造项目预计将于 2020 年年内启动，由中国港湾承建。

四、业务发展前景和工作建议

（一）主要困难和障碍

格当地建筑企业规模小、设备落后、效率低，中资企业在价格、技术力量、建设速度等方面具有一定优势。但由于格林纳达的建筑工程市场规模不大，

中资企业在格发展空间有限。

格建筑市场舆论环境不利于中资企业。由于无法与中资企业竞争，格当地建筑企业对中资企业进入格市场表示了担忧和不满。格失业率高，而中资企业承建的项目（包括援外项目）多以使用中国工人为主，雇佣当地员工较少，格民众对此颇有怨言，给格政府造成较大压力。格总理米切尔甚至表示，拟出台政策，要求工程项目全部使用当地工人，不允许使用中国工人（必要工程技术人员除外）。

受新冠肺炎疫情影响，自 2020 年 2 月 2 日起，格林纳达先后对中国、伊朗、韩国、欧洲、美国实施旅行禁令，停运所有客运航班。3 月 25 日，格林纳达政府宣布进入国家紧急状态，在全国范围内实施宵禁，所有行业停工停产，对我援格在建项目以及中资企业开拓格承包工程市场带来影响。

（二）相关建议

格林纳达的建筑工程市场规模不大，但是市场规范，招投标规范，工程质量要求高。中资企业到格林纳达参与工程项目，应遵守当地法律，尊重当地风俗，充分了解格林纳达市场环境、技术标准，尽量雇佣当地员工，履行社会责任，慎重投资。此外，还应防范飓风等自然灾害。

一些大型私人投资项目属于投资移民计划（CBI）项目，投资者背景不清晰，宣称投资规模大，牵涉利益广，受到格社会各界广泛关注和热议，格反对党和部分媒体不断对项目提出质疑，有媒体甚至认为 CBI 项目给恐怖分子移民提供了机会。参与承建的中资企业需要做好投资方背景调查，确保投资方的支付能力，保持低调，并避免卷入当地纠纷。

欧 洲

乌克兰

一、宏观环境

2019年，乌克兰政坛迎来“大换血”。喜剧演员泽连斯基及其领导的“人民公仆”党先后取得总统和议会选举胜利，其中，“人民公仆”党成为乌独立以来首次取得议会多数席位的政党。泽当选后，乌政局总体保持稳定，现政权继续推行“加盟入约”的西向方针，在多个领域深化与欧盟接轨的市场化改革。2019年9月，新一届议会组成后，现政权利利用在议会的多数党席位连续通过多项改革法案，但随着改革进入“深水区”，新能源电价补贴法案、银行业稳定法案、农用地流转法案等关键改革进度迟缓。与此同时，乌克兰与俄罗斯等方面加大了关于顿巴斯和平进程的磋商力度，但尚未取得显著进展。

2019年，乌克兰宏观经济稳定，继续保持低速增长。根据乌国家统计局数据，2019年，乌克兰GDP增长率为3.2%，其中建筑业一枝独秀，同比增长23%。国家债务总额降低，占GDP比重5年来首次降至50%。通货膨胀率为4.1%，为近5年来最低水平。金融业总体稳定，国家银行贴现率持续走低，2019年末下调至13.5%。但工业生产指数连续三年下降，实体经济乏力。2019年底，乌工业生产指数仅为91.7%，创5年来新低。

二、我国企业业务情况

根据我商务部统计，2019年，我企业在乌新签合同额25.8亿美元，完成营业额7.3亿美元，均创历史新高。我在乌承包工程主要集中在可再生能源发

电、油气服务、通讯工程、公路改造等领域，但行业分化较为明显，可再生能源发电一枝独秀。根据统计，2019年，我企业在乌新签可再生能源发电项目10个，总金额近18亿美元。乌克兰在我在全球境外电力项目新签合同额排名第八，首次跻身前十位。

乌克兰可再生能源发电市场的快速发展直接受益于乌政府对该领域的支持政策。乌克兰《可再生能源法》等法律规定，2030年前，太阳能、风能等可再生能源的发电按照以固定汇率欧元计的“绿色电价”（补贴后的上网电价）购买由乌电力市场公司保障购买。2019年底新并网“绿色电价”为0.15欧元/每千瓦时（不含增值税），为全欧洲最高。

在全球主要国家削减新能源电站补贴的情况下，乌克兰成为新能源电站的理想投资目的地，代表项目是挪威NBT公司投资的佐菲亚风电场项目。2019年10月，中国电力技术装备有限公司中标该项目二期和三期总承包项目，项目规模为750兆瓦，金额约为8.3亿欧元，建成后将成为欧洲最大的陆基风电项目，是中国与欧洲企业在乌克兰开展第三方市场合作的又一典型项目。

2019年，受主要气田储量下降和资金短缺等问题影响，乌天然气产量下跌1.4%。此前进入乌市场的中国多家油服公司新签合同额下滑明显，主要新签合同为贝肯能源乌克兰子公司中标美国哈里伯顿乌克兰公司侧钻项目。该项目合同总金额约1980万美元，内容为提供3台850HP车载修井机（带顶驱）进行侧钻服务。这是该公司首次在海外市场与国际知名油服公司合作，也是中美两国企业在乌克兰开展第三方市场合作的开端。

2019 年，乌克兰政府继续在公路建设领域加大投入，累计修复各类公路 2000 公里，我企业在该领域面临乌本土企业和土耳其企业的激烈竞争，未中标新项目。在通讯领域，华为、中兴等企业继续与当地固定网络和移动网络运营商保持密切合作，业务发展总体平稳。

中国企业在乌承包工程领域面临的重大风险是履约风险。新疆交通建设集团公司 2017 年中标的 M-03 和 M-12 公路部分路段维修项目被业主终止合同，截至 2020 年 5 月仍在履行相关法律手续。中国水利水电第十六工程局有限公司在建的 M-06 公路项目也因多种原因面临拖期。总体来看，我国企业进入乌克兰市场时间较短，未融入当地基建市场生态，在公共关系和调动各方面资源的能力都有所欠缺，面临较大的履约风险。

三、业务发展前景和工作建议

截至目前，我企业在乌承包工程领域未从事设

计咨询和工程管理，未进行投建营一体化和相关投资并购。这主要是由两方面原因造成的：一是乌基建市场长期以来较为封闭，我企业进入乌市场时间较短，中标项目较少，本地化程度不高，仍未融入当地基建市场生态；二是乌政策多变，缺乏连续性，营商环境有待改善，企业对扎根乌基建市场仍疑虑重重。

2019 年，乌议会对《特许经营法》及其相关的 25 部法律进行了修改，为政府和社会资本合作（PPP）项目的实施创造了前提条件。2020 年初，乌海港局对下属的 Olivia 和 Kherson 港口实施了特许经营权招标，标志着乌在该领域迈出了第一步。但据分析，该模式在实操阶段仍有诸多细节尚未明确，在交通和能源基础设施等领域短期内难有实质性突破。

为应对乌克兰基建市场上的各种风险，中国企业应全面提升自身属地化经营水平和跨国经营能力，精耕细作，向产业链上下游延伸，通过并购、战略合作等方式融入当地的基建市场生态，将功夫下在投标前。

亚美尼亚

一、宏观环境

（一）政治环境

2018年亚美尼亚“天鹅绒革命”后“我的行动”执政联盟采取系列措施巩固政权、打击腐败、恢复经济，2019年政局企稳，经济亦取得不俗成绩，进一步夯实执政基础。与此同时，亚对外继续采取平衡外交政策，外部环境相对稳定，其中与俄罗斯保持传统战略盟友关系，积极参与俄主导的欧亚一体化进程，2015年成为欧亚经济联盟成员国；重视发展与欧美国家关系，参加北约“和平伙伴关系计划”和欧盟“东部伙伴关系计划”；与邻国土耳其因“种族灭绝”历史问题至今未实现邦交正常化，与阿塞拜疆因“纳卡”问题，两国时而发生零星军事冲突；重视发展与邻国伊朗和格鲁吉亚友好关系；对华关系友好，积极响应并参与“一带一路”建设。

（二）经济环境

据世界银行发布的《2020年全球营商环境报告》显示，亚美尼亚在全球190个经济体中营商环境便利度排名第47位，较2019年下降6位。2019年亚对内加大预算投入和反腐力度，打击影子经济，出台刺激经济政策，增强经济活力，工业、贸易、服务业等行业产值显著增长，通胀维持低位，汇率保持稳定，金融系统运行平稳，全年GDP总量136.38亿美元，增速高达7.6%，高于欧亚经济联盟其他国家，是2008年金融危机以来表现最好的一年。2019年

国际信用评级机构穆迪将亚长期债务评级由B1提升至B3，前景展望稳定。惠誉将亚外币发行人长期违约评级由B+上调至BB-级，前景展望稳定。然而，亚经济结构单一，对外依赖程度高。2019年外贸额约占GDP 60%，侨汇收入占GDP 14.36%，亚经济易受主要贸易伙伴经济波动影响。目前俄罗斯是亚美尼亚最大的贸易伙伴、最大的投资来源国、第一大侨汇来源国，影响亚国计民生的重要领域如电力、通讯、金融、铁路、能源等行业市场主要为俄企占据。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

亚美尼亚负责基础设施建设的政府部门为国土管理和基础设施部。亚政府制定了2019-2023年基础设施发展规划。能源领域主要方向为建造新核电机组，建设伊朗—亚美尼亚和亚美尼亚—格鲁吉亚架空输电线项目，太阳能电站建设项目，就实施可再生能源和提高能源效率扩大与国际组织合作。供水领域主要方向为建设两个新水库和灌溉系统，评估现有水库技术状况并制定修复计划。矿业领域主要方向为建立矿产品原料加工产业链。交通运输领域主要方向为升级改造“北南公路”项目，发展航空生态系统。主要项目包括：M-6瓦纳佐尔—格鲁吉亚边境公路，融资方为欧洲投资银行和亚洲开发银行；新建234兆瓦新火电厂，项目总投资为2.2亿美元，由英国公司独资兴建；德意合资企业在亚南部在建250兆瓦火电厂，项目总投资2.5亿美元，由国际金融公司（IFC）贷款。

此外，亚正逐步落实亚（美尼亚）—俄（罗斯）—格（鲁吉亚）—伊（朗）四国电力走廊境内部分项目，2020 年底将开始建设亚（美尼亚）—格（鲁吉亚）背靠背电站。

亚对国内外企业一视同仁，对外国公司实行“国民待遇”，无市场准入门槛。承包工程按“最低价中标”原则，除执行本地的强制性要求外，一般执行欧洲、美国等标准。中国标准在亚美尼亚仅适用于中国的援外项目工程，或根据业主及双方合同要求确定中国援外项目工程的实施标准。

亚基础设施重点项目资金来源主要为国际金融机构贷款和外商投资。亚按照国际惯例采用 BOT 和 PPP 模式开展项目合作，BOT 模式涉及电站、公路建设等，PPP 模式目前只涉及供水和卫生设施建设领域。目前，参与亚美尼亚基础设施项目的外国公司主要来自俄罗斯、欧盟、中国等，中资企业在亚美尼亚主要参与公路建设和电站改造项目，为现汇项目，资金来源为国际金融机构贷款。

（二）主要风险

内部腐败风险。亚美尼亚新政府上台后大力加强反腐败力度，系统性腐败风险大幅降低，但官员索贿等腐败现象时有发生。

地缘政治风险。亚美尼亚和土耳其邦交正常化进程停滞不前，短期内无法实现关系正常化。目前两国陆路边境长期关闭，但两国间有定期航班和经贸人员往来。亚美尼亚和阿塞拜疆关系受“纳戈尔诺—卡拉巴赫（纳卡）”问题影响，一直处于敌对状态。近年来，两国围绕“纳卡”问题时常爆发小规模冲突。

主权债务风险。亚美尼亚债务管控能力较好，2019 年债务规模达 73.24 亿美元，增长 5.8%。其中，外债约 57.9 亿美元，占 GDP 比重 42.5%，主要来自世界银行、欧洲投资银行、亚洲开发银行等国际金

融机构贷款。亚政府对外融资一般不提供主权担保。

社会治安风险。亚美尼亚民族单一，大多信奉基督教，社会治安稳定，无民族冲突或大型反政府武装，遭受恐怖袭击风险较低。

汇兑风险。外国投资者享受国民待遇，可自由申请账号，兑换货币。在亚注册法人机构可在亚银行开设外汇账户，但要求通过银行进行对外贸易结汇。企业税后利润可自由汇出，带入外汇数额不受限制。

三、我国企业业务情况

截至 2019 年底，我在亚工程承包领域企业 5 家，在建项目主要集中在公路、通讯、电站行业，累计营业额 2.4 亿美元，均为现汇项目，资金来自世界银行、亚洲开发银行、欧洲投资银行等国际金融机构贷款。亚美尼亚根据项目性质、模式、业主、融资渠道、标书等执行不同的工程质量标准及验收、免责规定。其中，中国电建国际公司中标的“北南公路”三期项目对亚美尼亚南北走廊建设意义重大，有助于打破土耳其和阿塞拜疆东西陆路边境的封锁，畅通贸易和物流渠道，改善民生和促进经济发展。该项目是我企业在亚参与的第一个交通基础设施项目，全长 46 公里，原合同额约 1.4 亿美元，2017 年开工建设，工期三年。亚国土管理和基础设施部称，“北南公路”二期项目因与西班牙承包商终止合同，2020 年将进行重新招标。此外，2020 年将对境内 502 公里公路进行修复。

四、业务发展前景和工作建议

亚美尼亚境内基础设施大多完成于前苏联时期，道路、电网、供水和其他公共服务设施严重老化，基础设施亟需升级改造。亚方表示，亚工程建设最大瓶颈是缺少资金，允许并欢迎外国投资者通过 BOT、PPP、EPC+F 等多种合作形式参与当地基础设施投

资建设。亚基础设施各领域私有化程度较高，我企业可参与的行业范围相对较窄。对于部分现汇项目，欧、美、俄投融资方往往在招标文件行业标准和类似工程经验方面设置壁垒，排挤其他国家竞争者。相关建议如下：

1. 中国企业应利用价格和质量优势，抓住机遇，积极开拓亚美尼亚基础设施领域市场。如首都埃里温市政建设、城际公路建设、火电和水电站建设、输变电站建设、水库建设、信息通讯基础设施建设等。进入市场前需充分了解项目背景、融资担保、运营要求、合作伙伴等，并结合自身实力和运营经验，慎重选择工程项目，避免低价恶意竞标。

2. 发挥本地劳动力资源优势。亚劳动力资源丰富，素质较高，成本较低。中国承包工程企业应加强属地化管理，着重培养当地公关、法务、财务、管理人才，充分利用廉价劳动力优势，既节约企业成本，又可促进当地就业。要发挥党建工作优势，密切联系中外籍群众员工，妥善处理与当地居民和工会的关系。

3. 注重承包工程质量和施工安全。质量是企业的生命，对于到亚承包项目的中国企业来说，保证工程质量尤为重要。中国企业要严把质量关，确保承包工程符合合同技术要求。同时，安全无小事，施工过程中应高度重视安全生产，引导员工高度树立安全防范意识，制定严格缜密的安全生产规程，设专门安全组和安全监管人员，避免安全事故的发生。

4. 注意规避汇率风险。承包工程项目周期较长，且一般采取分期付款方式，为了降低汇率波动造成的损失，建议合同以美元、欧元、人民币等计价和收付工程款，并尽可能详细规定汇率损失的分担和分摊方式，避免将来发生纠纷和影响合同履行。

5. 依法合规经营。中方企业需在工程合同谈判、签署、执行过程中依法行事，如业主有超出合同规定的要求，建议签署补充条款，搜集好相关证据，做好会议纪要等书面留存，以备工程验收和索赔时使用。此外，亚党派林立，政治势力较为复杂，要切实注意依法合规经营，避免卷入政治纷争。

阿塞拜疆

一、宏观环境

阿塞拜疆地处外高加索地区东南部，是古丝绸之路沿线重要国家，也是连接欧亚地区的交通枢纽。在总统阿利耶夫领导下，2019年阿塞拜疆积极参与国际事务，先后举办第43届世界遗产大会、第18届不结盟运动峰会等重大国际活动，不断增强国际影响力；对内完善国家管理体制，深化政府部门改革，国民经济发展态势良好。除固定资产投资额略有下降外，其他主要经济指标均有不同程度上涨。据阿国家统计局数据，2019年阿国内生产总值816.8亿马纳特，同比增长2.2%；人均生产总值8247马纳特，同比增长1.4%。国内市场零售额393.92亿马纳特，同比增长3.6%。国家预算收入242亿马纳特，同比增长7.5%；国家预算支出244.05亿马纳特，同比增长7.4%。对外贸易额333.03亿美元，同比增长7.7%。居民名义收入570.35亿马纳特，同比增长7.4%。固定资产投资171.84亿马纳特，同比减少2.3%。其中，66.3%的投资用于生产设施建设，25.8%的投资用于非生产型设施建设，7.9%的投资用于住宅建设。所有投资中，69.8%为国内投资，30.2%为外国投资。

二、承包工程市场发展情况

阿塞拜疆经济部是阿基础设施建设项目主要负责部门，承担执行协议、监督项目实施等职责。2016年，阿颁布《建设和基础设施投资项目专项融资实施办法》，对在阿实施PPP模式项目进行立法规定，

随后颁布总统令，对BOT模式基础设施项目投资者、合同条款和条件以及在投资下生产货物和服务的成本核定等方面做出要求。相关具体规定和特许经营年限视项目具体情况而定，一般为15-20年。阿铁路、油气、电力、通信等领域吸引外资较多，主要来自英国、瑞士、土耳其、马来西亚、美国、挪威、伊朗、日本等国。

此外，阿能源部、交通通信和高科技部、国家公路局、国家铁路公司、国家石油公司、巴库国际海上贸易港口等部门也负责制订本国在能源、信息技术、通信、交通、道路、物流运输等领域的发展规划，并进行具体落实。阿国家城市规划和建设委员会负责本国民生项目，制订阿境内各行政区首府的城市市政规划，建设难民安置性住房，改造首都老旧居民区等。上述项目的资金一般来自国家财政预算，同时利用世界银行、欧洲复兴开发银行等国际性金融机构进行融资。

阿《国家采购法》规定，具备相应资质的外国承包商有权通过投标或议标的方式进入阿国内工程承包市场，在阿境内享受国民待遇。关于参与国际金融组织或外国政府投资项目的资格，根据投资方和业主的规定进行办理。除涉及国防安全、国家秘密的项目以外，对外国承包商无特别禁止领域。国家采购性质的项目招标方式主要有公开招标、两阶段招标、限制性招标和不公开招标、议标等几种形式。私人投资项目多采用议标方式。阿法律规定，招标通告应按规定期限和规定要求在国家级报纸及具有国际影响的大众媒体上予以公布。有关各类项目招标信息可通过阿经济部反垄断政策和消费者权益保护署官方网站（www.

tender.gov.az) 查询。

在阿承包工程市场进行招投标工作时，应注意考虑政治、安全、主权债务、汇兑等各类风险因素。阿国内政局长期保持稳定，政府掌控能力较强，社会治安良好；2019 年国家外债占国内生产总值的 17.2%，政府计划至 2026 年前逐步减少外债比例；本币马纳特汇率曾在 2015 年末—2017 年初出现重大波动，由 1 美元:1.05 马纳特变为 1 美元:1.90 马纳特，后稳定在 1 美元:1.70 马纳特左右至今。

三、我国企业业务情况

总体来看，我企业还未充分进入阿承包工程领域，当地市场仍有很大开发空间。近十年来成功实施的项目仅有四川机械电解铝厂项目、中国电工 330kV 输变电工程项目、中国建材 QIZILDAS 水泥厂项目、沈阳远大公司巴库新月宫项目等。

1. 四川机械电解铝厂项目。2006 年底，四川机械设备进出口公司与阿 DET-AL 公司签署总承包合同，承建阿塞拜疆占贾市 10 万吨电解铝厂。合同金额为 2 亿美元。一期 5 万吨产能项目于 2011 年 10 月运行，已顺利产铝 29 万吨。2013 年双方签署项目二期合同，合同金额 1.13 亿美元，建设期 2 年，后由于阿方内部原因二期工程未能启动。

2. 中国电工 330kV 输变电工程项目。中国电力工程有限公司为阿塞拜疆哈奇马兹市新建一座 330/110/10kV 变电站及配套的 330kV/110kV 线路，项目于 2008 年 12 月顺利执行并由阿方业主签署完工证明。

3. 中国建材 QIZILDAS 水泥厂项目。2011 年 3 月，中国建材国际工程与阿方业主 Norm LLC 水泥厂签署日产 5000 吨熟料水泥生产线项目工程总承包合同。该项目是高加索地区规模最大、装备水平最高的现代化水泥生产线，于 2014 年 7 月项目竣工，阿

总统阿利耶夫出席开业典礼并对项目建设给予高度评价。2015 年 10 月项目签署了 PAC 文件。

4. 沈阳远大巴库新月宫项目。2013 年，沈阳远大公司与阿 Gilan Holding 控股公司签署巴库市新月宫玻璃幕墙工程合同，项目金额为 3430 万美元，至 2019 年二季度项目完成。

2019 年，我企业在阿没有承揽新项目。国内部分设计院、工程公司继续保持对阿市场的关注，来阿进行商务洽谈、市场调研及开发活动，主要领域集中在电力（火电、风电、新能源发电）、公路建设、物流、化工园、农业园等。

四、业务发展前景和工作建议

阿塞拜疆是中国在欧亚地区的重要合作伙伴，也是最早响应并积极参与共建“一带一路”的国家之一。近年来两国政治互信不断增强。2019 年 4 月，阿总统阿利耶夫出席第二届“一带一路”国际合作高峰论坛，5 月—9 月全国人大常委会委员长栗战书、国务委员兼外长王毅、中联部部长宋涛等重要领导人赴阿访问，为中阿各领域务实合作打下坚实政治基础。

双边经贸合作发展迅速。据阿塞拜疆海关统计，2019 年中阿双边贸易额达 21.84 亿美元，同比增长 66.72%，中国成为阿第四大贸易伙伴。双方在能源、农业、交通、物流、旅游、信息化建设等方面合作前景广阔。

阿承包工程市场存在以下问题：一是阿在投资、贸易、工程等方面的法律法规仍有待完善，由拖欠工程款引发的各类纠纷时有发生。当地司法系统判决时外企的诉求很难得到公正、妥善解决。二是阿承包工程市场招标不规范，暗箱操作现象普遍。曾有我企业参与阿公路建设项目招标获得头标，但被阿方业主以报价计算错误为由排除在外。我企业与土耳其、欧洲等阿传统合作伙伴相比，不具备优势竞争力。

建议有关企业：一是进入阿承包工程市场前，加强对市场的调研，充分了解市场特点、本地行业习惯、业主需求等，认真评估各类风险。二是项目开发期间遵守阿塞拜疆国家法律法规，依法合规经营；尊重宗

教和民族风俗习惯，积极融入当地社会，展示良好企业形象。三是严格落实企业主体责任，做好项目安全生产工作，确保人员及国家财产安全。

塞尔维亚

一、宏观环境

（一）政治环境

近年来，塞尔维亚政局总体稳定。2016年4月，塞举行全国议会提前选举，组成以塞前进党、社会党为主的联合政府。新政府成立以来，致力于改善民生，维护社会稳定，推进政治、经济改革，取得较好效果。

在国际社会上，塞尔维亚奉行多元外交政策，坚定不移走欧洲一体化道路，采取克制务实态度应对科索沃问题，2014年1月，塞正式启动入盟谈判。此外，塞积极寻求与中国、俄罗斯等国深入合作，与美国、日本等国也保持良好关系，国际地位较前有显著改善。

（二）经济环境

近年来，塞政府以经济建设为中心，大力推进再工业化战略，经济增长呈现加快趋势。2019年，在建筑业和私有部门投资增长的带动下，塞GDP达514亿美元，增长4.2%，位列欧洲前茅。其中，建筑业产值增长30.8%、零售业增长6.0%，工业增长0.3%。主要工业部门有冶金、汽车制造、纺织、仪器加工等。财政收入稳定，2019年全年实现0.2%的财政赤字。公共债务不断降低，由2015年占GDP的70%降至2019年12月末的52.0%。在世界银行《2020年度营商便利度》报告中，塞排列第44位，比上一年度前进4位。

未来，塞政府将继续保持对基础设施建设的投入，大力推进电子政务、国家数字化建设，简化企业注册

流程，吸引外资，鼓励中小企业发展，继续推进国企私有化，经济有望继续保持稳定增长。

二、承包工程市场发展情况

近年来，塞大力实施经济改革，政府将基础设施建设视为经济发展的重要基础，不断加大对其投资，在铁路、公路、桥梁、电站等领域实施了一系列的大项目，承包工程市场也随之蓬勃发展。

据塞建设、交通和基础设施部公布的数据，2019年，塞制定的国家预算中约有10亿欧元用于基础设施项目建设，约占当年总投资额的50%。此外，塞政府每年还积极从中国、俄罗斯、土耳其及欧盟等国融资，当前塞正在实施的各类基础设施项目合同额达260亿欧元，正在实施的公路、铁路项目总里程达520公里，投资3.4亿欧元用于内河港口航线建设，实施翻修医院、体育场等各类民生工程。根据塞政府制定的新投资周期《塞尔维亚2025》规划，未来五年，塞计划再实施30个大型基建及民生项目，总投资额超过120亿欧元。塞政府欢迎外国企业来塞承包工程项目，当前在塞实施项目的企业主要来自中国、俄罗斯、土耳其、阿塞拜疆和美国等国家。

除军工工程外，塞尔维亚对外国承包工程项目无明确限制，但外国自然人承包商受施工能力、资质等技术性限制，基本无法承担大型工程承包项目。按照塞尔维亚法律规定，外国承包商在塞从事承包工程首先必须在当地注册公司，然后才能申请获得各类许可。此外，对于企业参加承包工程投标的基本条件、资质要求、承包工程设计等，塞《公共采购法》、《规划

与建设法》等法律均有明确规定，建议企业在充分考察调研当地市场情况、了解当地法律法规的基础上，有序赴塞开展业务。

三、我国企业业务情况

基础设施领域是中塞两国合作的重点。自 2009 年签署《中塞关于基础设施领域经济技术合作协定》以来，两国基础设施合作步入发展的快车道，一大批项目纷纷落地。当前我企业在塞实施的各类项目超过 20 个，总金额超过 50 亿美元，其中 70% 是工程承包类项目，涉及公路、铁路、电站、桥梁等基建领域。在塞实施承包工程的中资企业以大型国有企业为主，比较有代表性的企业有中铁国际集团有限公司、中国交通建设股份有限公司、中国电力建设集团有限公司、山东对外经济技术合作集团有限公司等。

2019 年，由我企业承建的泛欧 11 号走廊奥布雷诺瓦茨－利格段高速公路及苏尔钦－奥布雷诺瓦茨段高速公路顺利完工通车，极大改善塞尔维亚中部地区交通状况，有效促进塞中部地区经济发展。匈塞铁路项目是两国基建领域合作的旗舰项目，该项目全长 350 公里，其中塞尔维亚境内 184 公里，匈牙利

境内 166 公里。项目建成后，不仅能完善塞、匈两国交通网络建设，更能进一步向北联通西欧发达国家，向南延伸至希腊港口入海，成为贯通中东欧地区的骨干铁路线，是在中东欧地区推进我“一带一路”建设的重要项目。科斯托拉茨电站项目是两国能源领域合作的典型项目。项目分两期执行，一期主要包括电站现有两台 348.5MW 机组的大修改造、附属公路和码头的改扩建以及附属铁路的修建，目前已经完工；二期主要包括新建一台 350MW 燃煤发电机组以及扩建附属煤矿，项目正在实施中。该项目建成后将有效改善当地发电量不足的现状，大大提高供电的可靠性及安全性，为塞经济发展提供能源保障。

我企业在塞实施的承包工程类项目主要建设方式为 EPC 模式。当前，塞政府正积极寻求多种融资方式，尝试使用主权商贷等其它融资渠道。

近年来，塞政治局势稳定，经济发展迅速，财政状况良好，企业实施项目面临的风险整体可控。2016 年，中塞两国建立全面战略伙伴关系，双边关系进入最好的时期，塞政府及社会各界对中国投资者持欢迎态度，我企业在塞开拓项目正面临难得的历史机遇。

克罗地亚

一、宏观环境

克罗地亚位于欧洲东南部，地处巴尔干半岛西北部，与意大利隔海相望，面积约 5.66 万平方公里，海岸线长达 1880 公里。人口约 407.6 万（2019 年统计）。克罗地亚于 1991 年 6 月脱离南斯拉夫联邦独立，2013 年 7 月加入欧盟。

克罗地亚国体为共和制，政体为议会内阁制。克政党政治渐趋成熟，政局相对稳定。2016 年 9 月，民主共同体（HDZ）为首的中右翼联盟大选获胜，同年 10 月新一届政府内阁成立。2017 年 6 月，以民主共同体为首再次组阁成功。现任总理普连科维奇，于 2016 年 10 月就任。2020 年 1 月前总理米兰诺维奇在总统选举中胜出，成为新一届总统。克罗地亚 2020 年上半年担任欧盟轮值主席国，在防范新冠肺炎疫情和推动波黑、北马其顿、阿尔巴尼亚等西巴尔干半岛国家加入欧盟方面积极发挥作用，同时通过推进前总统基塔洛维奇提出的“亚得里亚海—波罗的海—黑海倡议”，力求在本地区乃至欧盟范围内扩大影响，带动本国经济发展。

克罗地亚在巴尔干地区属经济较为发达国家，经济基础良好。普连科维奇政府以实现可持续增长为目标，努力改善投资经营环境，提高经济竞争力，拓展对外经贸合作，积极参加中国国际进口博览会和“17+1 合作”。克经济 2015 年以来保持平稳增长，2019 年 GDP 增长 2.9%，外债占 GDP 比重下降到 75.7%。受新冠肺炎疫情影响，根据国际货币基金组织预测，2020 年克经济将大幅下滑，但 2021 年会有明显复苏，预计增速分别是 -9% 和 4.9%。克投

资合作环境优势众多，经济发展潜力大，前景良好；政策法律与欧盟全面对接，市场范围扩大，投资风险较低；金融体系较为稳定，已启动加入欧元区进程；地理位置优越，是进入中欧和东南欧地区的门户；港口设施较完善，公路路网密集，陆路运输快捷，铁路、水运较为便利；社会治安良好，民众对华友好。森林、水资源丰富。旅游、造船、医药等产业发达。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

按克罗地亚法律规定，外国承包商在克罗地亚承包工程需获得许可。克对外国公司参与当地工程承包无禁止领域。克工程建设实行严格的公开招标制度。按克罗地亚《公共采购法》和《建筑法》规定，克罗地亚国家投资项目或国际组织贷款和援助项目，一律采用招标方式。大型项目的招标要经过漫长和严密的法律程序；自筹资金承建项目，可通过议标方式进行；小型项目，如项目单位不通过招标方式，须向主管部门陈述足够理由，获准后可以其他方式发包项目。

克罗地亚资金短缺，加入欧盟为克利用欧盟资金推动基础设施建设提供了机遇，如由中国路桥公司承建的佩列沙茨跨海大桥项目，其 85% 的资金由欧盟基金提供。但许多项目仍要求带资承包或参与项目的投资经营。企业需针对不同项目采取适当的经营方式。对可以参与投资经营的项目，采取 BOT 等特许经营方式，建议中国企业在当地注册设立公司。同时密切关注克罗地亚《许可法》及欧盟相关法规的具体规定。

（二）相关发展规划

克罗地亚负责基础设施建设的部门是国家海洋、交通及基础设施建设部。克允许外国投资者参与当地基础设施投资。

1. 铁路发展及规划。克政府认为，铁路交通发展滞后妨碍了其区位优势发挥。克海洋、交通与基础设施部规划重点建设三条国际铁路路线（国内称为 RH1 线、RH2 线和 RH3 线）的克罗地亚境内部分。

RH1 线。该线接驳莱茵河—多瑙河走廊（泛欧 10 号走廊），主要途经站点为：斯洛文尼亚卢布尔雅那（Ljubljana）—萨格勒布—温科夫齐（Vinkovci）—塞尔维亚贝尔格莱德（Belgrade）。温科夫齐经铁路可联接武科瓦尔（Vukovar），而武科瓦尔是克罗地亚重要国际河运港，联通多瑙河。可以实现海路、铁路、水路运输的有机结合。

RH2 线。该线被纳入地中海走廊（泛欧 5 号走廊），又被称为 5b 线，主要途经站点为：里耶卡（Rijeka）—萨格勒布（Zagreb）—博多沃（Botovo）—匈牙利布达佩斯（Budapest）。政府计划对里耶卡至匈牙利边境铁路进行现代化升级改造，以提高列车行驶速度（目前时速仅为 60-70 公里/小时），并提升运输能力，预计年运能从 700 万吨提升 1300 万吨。因里耶卡港及配套铁路建设被政府列为优先发展项目，克罗地亚铁路建设项目主要集中于 RH2 线，该线铁路采取分段建设方式推进。资金来源欧盟基金和克政府预算拨款。

RH3 线。该线路也是泛欧 5 号走廊的支线，又被称为 5c 线，主要途经站点为：普洛切（Ploče）—波黑涅姆（Neum）—波黑萨拉热窝（Sarajevo）—奥西耶克（Osijek）—匈牙利栋博堡（Dombóvár）—匈牙利布达佩斯。其中，栋博堡—布达佩斯与 RH2 线重合。

2. 港口发展规划。里耶卡港系列项目（Rijeka Gateway Project）是包括集装箱码头、客运码头、

城市内陆铁路和公路交通等在内的大型综合基础设施项目，意在提升里耶卡港与国际公路、铁路的联运，扩大港口辐射的市场，增加客货运量，努力将其建设成为欧洲交通运输的门户。项目包括改造更新和新建 2 个集装箱码头，以达到 120 万标准箱的年储运能力。

（三）主要风险

1. 政治局势。2019 年 7 月，克政府进行了较大规模的改组，目前政局总体稳定，但执政联盟在议会一直仅维持微弱多数。克政党政治虽日趋成熟，但党派斗争仍存在，在重大改革上往往相互掣肘，影响政府决策和执行效率。

2. 法律政策。克加入欧盟之后，同时受欧盟法律约束。中企到克投资需注意法律环境问题，同时遵守克与欧盟的法律法规。克法律变动较为频繁，给外国投资者带来一定不便。最近 6 年间，克与税收相关法律法规共调整超过 20 次。另需注意的是，克社保基金约占工资三分之一，需由雇用单位承担，即支付员工的实际工资仅为人工总成本三分之二。中企需了解当地劳动法律法规，精心核算用工成本。随着克罗地亚致力于加入申根协定和欧元区，相关的法规法规也将随之调整变化。克法律法规的变化，必将带来相关政策措施的调整，如特许经营权、投融资政策条件等或将随之发生变化。中企应及时关注并做好应对准备。

3. 营商环境。克经济基础一般，经济规模中等，经济对欧盟依赖度较高。克独立后虽进行了一系列政治经济改革，但结构化改革不彻底，国内失业率高企。企业可能面临公共政策效率低下、大型公共采购投资及相关程序缺乏透明度、税收负担重、劳动力短缺等一系列问题。

三、我国企业业务情况

目前我企业参与的相关项目共 3 个，其中在建项

目两个，在谈项目 1 个。

1. 佩列沙茨跨海大桥及连接线项目（承包工程）。

本项目位于克罗地亚南部杜布罗夫尼克－内雷特瓦省，包含佩列沙茨大桥和大桥道路连接线两部分。大桥两侧分别连接克罗地亚大陆与佩列沙茨半岛，项目全长约 4 公里，其中佩列沙茨大桥总长 2440 米。2018 年 1 月中国路桥公司联营体以 20.82 亿库纳中标该项目，4 月正式签约，7 月底项目开工。2019 年 4 月 11 日，李克强总理与普连科维奇总理共同见证了项目一期工程完工。2019 年完成产值 1 亿美元。路桥公司克服疫情困难，持续推进工程建设，预计项目将于 2021 年 7 月建成。

2. 塞尼风电项目（BOO）。本项目位于克罗地亚中部亚得里亚海沿海，塞尼城（Senj）东北部约 8 公里。2017 年 11 月 27 日北方国际有限公司与克罗地亚 Energija Projekt d.d. 公司签署了股权收购协议，以 3150 万欧元收购项目公司 76% 的股权。项目风场面积 44.8 平方公里，标高 500-860 米，总装机容量 156MW，工程静态投资约为 2 亿欧元，建成后年发电量约为 5.38 亿度电。项目开发方式为建设、拥有、运营（BOO），建成后按年缴纳特许经营费。2018 年 10 月完成股权交割，11 月 20 日举行开工仪式，克总理普连科维奇出席开工仪式。目前项目土建施工、设备生产、运输和现场安装等工作逐步推进，计划于 2021 年 6 月建成发电。

3. 里耶卡港深水集装箱码头特许经营项目（推进中）。项目业主为里耶卡港务局。作业港区长 680 米，码头面积 22 公顷，水深最低 20 米。码头一期（400 米）已利用世行资金建设完成，二期（280 米）拟以特许经营方式完成。中标方将自主完成二期 280 米码头建设及第一期末完成的堆场和仓储区建设。宁波舟山港股份有限公司牵头的中方企业联营体（宁波港

占 70%、天津港占 20%，中国路桥 10%）和荷兰马士基集装箱码头公司与当地企业组成的联营体两单位参与竞标。2020 年 3 月开标结果显示中方联营体报价和承诺工期占优，截至 2020 年 5 月最终结果尚未公布。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

克政府对中国投资持开放态度，欢迎中国企业来克罗地亚投资兴业。近年来，随着旅游业的发展，克罗地亚政府加大了对港口、桥梁、铁路、公路、医院和清洁能源等交通及市政基础设施的投入。佩列沙茨跨海大桥项目是第一个在欧盟境内实施的由欧盟提供资金、采取欧盟标准、全球招标，而由中资企业中标的重大工程项目，具有标杆作用。如其顺利完工，将有利更多中国承包工程企业进入克罗地亚和欧洲市场。

（二）相关建议

在克罗地亚开展承包工程业务过程中，应注意事前调查、分析、评估相关风险，包括对项目相关方的资信调查和评估，对政治风险和商业风险分析，对项目实施可行性分析等。克行政审批手续较繁琐，公司注册文件多，程序复杂，中企需注意细节，必要时聘请当地专业人士处理为妥。在克罗地亚开展工程承包，承包商须具备相应的资质。同时，克罗地亚对劳动力市场管理较严，限制外来务工人员数量，并根据需要发放年度许可数量。克劳动力成本较高，中方企业如雇佣当地人员，实行本土化经营，成本会大大提高。

罗马尼亚

一、宏观环境

（一）政治环境

2019 年，罗政局动荡多变，政党斗争复杂激烈。10 月，左翼政府轰然倒台，“左右共治”局面被打破。5 月之前社民党和自由民主联盟凭借议会多数尚能勉强控局，5 月之后由于社民党接连遭受欧洲议会选举失利、时任党主席入狱、自由民主联盟“退群”三连击，执政基础日趋薄弱，约翰尼斯总统和国家自由党趁势出击，联合其他在野党对登奇勒政府提出弹劾案并获通过，登成为 1989 年罗剧变以来第三个被弹劾下台的总理。11 月 4 日，以国家自由党主席奥尔班为总理的新政府获得议会信任投票并正式就职。

社民党政府的倒台导致三年多来罗左右共治、左强右弱的政治格局被打破，社民党影响式微。仅占议会 20% 的自由民主党在欧洲议会选举中获胜且成功组阁，成为最大赢家。与此同时，拯救罗马尼亚联盟等非传统政党异军突起，受到城市精英群体追捧，成为政坛黑马。由前总理、欧委会前农业委员乔洛什创立的自由统一团结党借助与拯救罗马尼亚联盟结盟而影响力大增。前总理蓬塔领衔的亲罗党通过与自由民主联盟组团等，势力迅速壮大，在倒阁等事件中发挥了“关键少数”作用。11 月 24 日，约翰尼斯总统以超过 66% 的高得票率成功连任，虽然国家自由党已经组阁，但全线溃败的社民党不甘失败，利用议会多数优势，通过不信任案等武器掣肘攻击政府，同时在原定 2020 年中期将举行地方选举以及可能提前举行

议会大选的背景下，朝野政党斗争还将十分激烈，政坛短期内将难见平静。

（二）经济环境

2019 年，罗经济保持平稳较快增长势头，毛增幅达 4.1%。批发零售业对经济增长的拉动率最高，但动力呈衰减趋势；建筑业表现优异，对经济的拉动率提升。工业连续四个季度出现负增长，但四季度降幅收窄，农业下滑趋缓，贡献率由负转零。从用向看，最终有效消费贡献最大，固定资产投资贡献率保持稳健。由于贸易逆差居高不下，净出口对经济增长的拉动率继续保持负值。

据罗国家统计局发布的数字，按现行价格计算，2019 年，罗实现 GDP 毛总值 10539 亿列伊（约合 2219 亿欧元），较上年增长 4.1%，快于前三季度的 4%，季度增速分别为 5%、4.4%、3% 和 4.3%。四季度 GDP 环比实际增幅为 1.5%。按全国 1940 万的常住人口数量计算，人均 GDP 约为 11431 欧元，较上年增加 1067 欧元。

2019 年，罗实现贸易进出口总额 1553 亿欧元，同比增长 3.2%。其中出口 690 亿欧元，增长 1.9%，进口 863 亿欧元，增长 4.2%，贸易逆差 172.9 亿欧元，较上年同期增加 21.6 亿欧元；国际收支经常项目赤字 105 亿欧元，同比增加 15 亿欧元。2019 年 12 月底，罗外债余额 1060 亿欧元，其中长期外债余额 727 亿欧元，占外债总额的 68.6%，短期外债余额 333 亿欧元，占总额的 31.4%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

2019 年，罗建筑市场总规模近 110 亿欧元，建筑业实现毛产值 673 亿列伊（142 亿欧元），同比增长 16.8%。建筑工程施工量同比毛增长 27.6%。从结构看，新建类建筑工程施工量毛增长 32.5%；日常维修维护类工程施工量毛增长 26.3%；大修类工程施工量同比毛增长 0.9%。从建筑用途看，非居住类建筑毛增长 49.1%；居住类工程毛增长 26.2%；工程类建筑施工量毛增幅为 16.6%。2019 年全年，罗共发放了 42541 个居住类项目建筑许可，同比下降 0.4%。

2019 年，罗经济领域实现净投资总额 1041.2 亿列伊（219.2 亿欧元），同比增长 17.9%。从类型看，新开工建筑工程投资 521.2 亿列伊（109.7 亿欧元），增长 32.5%，占比 50.1%，排在第一位；设备（包括运输工具）投资 392.7 亿列伊（82.7 亿欧元），增长 9.3%，占比 37.7%；其他投资 127.3 亿列伊（26.8 亿欧元），下降 2.1%，占比 12.2%。分领域看，建筑业投资占 28.2%，排名第一；工业领域投资占 28.4%，商业和服务业投资占 23.1%，农业领域投资占 3.9%，其他领域投资占 16.4%。

2015 年 7 月，罗交通部发布《2016-2020 年罗马尼亚交通总体规划》（主要内容网站链接如下：<http://ro.mofcom.gov.cn/article/jmdy/201604/20160401292265.shtml>），其中包括了罗主要基础设施项目发展规划。此外，罗能源部还发布了《2016-2030 年能源发展战略》，介绍了罗能源现状，确定了期间拟实施的重点能源项目和节能减排目标。

据有关中资企业反映，从近年来罗工程承包市场实际情况看，上述规划的落实情况并不理想，主要原

因包括：一是项目资金不到位，难以实质性启动；二是项目招标准备不充分，招标预算偏低，投标评审规则随意性强；三是政府变动频繁，导致相关规划不断调整，缺乏刚性约束，项目没有连贯性等。

罗马尼亚的承包工程项目主要分为四类：第一类是国际援助融资机构提供资金的项目，如世界银行、欧洲复兴开发银行等提供资金的项目；第二类是欧盟和外国资金援助的政府项目；第三类是本国资金投资的政府项目；第四类是私营企业投资项目。对于由国际金融机构提供资金的项目，一般需要进行国际招标。凡该国际金融机构的成员国，都有资格参加投标。投标者的资格预审、招标程序均按国际咨询工程师联合会（FIDIC，菲迪克）条款要求进行。对于其他资金来源的承包工程项目，招标程序主要依据罗《公共采购法》进行。

从资金来源看，目前罗工程承包市场以欧盟援助资金项目为主，此外还有部分政府预算项目，私人投资项目较少。罗马尼亚所有公共工程类项目均需进行招标，罗设有公共采购招标网（<http://e-licitatie.ro/pub>），涉及政府和欧盟资金的项目招标信息均需在该网站和罗《官方公报》上发布，金额超过 500 万欧元的项目招标信息还应公布在欧盟《官方公报》上。此外，相关企业还通过当地合作伙伴获得有关项目信息。

罗方对于政府资金、欧盟资金项目均采用面向国际市场进行公开竞标的方式确定承包商，无市场准入规定，对于当地成分没有明确要求，但对于部分项目会要求承包商具备当地认证或欧盟同等级的认证资格，对特定领域如航空、铁路等采用资质准入，要求办理当地施工资质方能获得准入资格。国外公司可以独立投标，也可联合当地企业进行投标，联合投标会赢得一定的好感和认同度，但并不能获得加分等实际优惠。政府公开招标类投资项目，主要在 PPP 法律框架内进行，但也必须进行公开招标。

由于我国国内的资质标准与罗当地和欧盟标准存在一定差异，中资企业难以在短期内完成相关认证，导致在部分项目参与过程中受到限制。

对于 PPP 等需参与企业融资项目，罗方整体上欢迎外国企业带资进行公共工程投资，政府不提供主权担保，且倾向于和欧盟企业或国际金融机构开展合作，我企业参与时面临的隐形障碍较多。

罗工程承包市场主要参与企业主要包括本地承包商，奥地利、意大利等西欧国家承包商和土耳其、以色列等中东国家承包商企业以及其他地区承包商四大类。前三类承包商数量较多、资源丰富，即使是外国企业也在罗扎根多年，人脉广泛，分别在不同方面具有竞争优势，是罗目前的市场主体，也是我企业在罗承揽项目的主要竞争对手。

（二）主要风险

1. 政治风险。罗政府更迭频繁，很多项目特别是大的公共投资项目易受政治影响；能源类等敏感领域项目易受欧美等外来因素干扰，对我企业造成不公平竞争。

2. 市场风险。业主预算不足，招标预算偏低，甚至低于建设成本，导致承包商无法交标；招标文件质量低，技术数据严重过时、失实，或技术资料不充分，存在较大风险，且业主有意将风险转嫁给承包商；评标标准不明确，细节模糊不清，业主对于承包商需澄清事项不予回复，评标阶段却又对未明确要求事项提出新要求；招标效率低下，中标后扯皮、恶意诉讼等现象较为普遍。

3. 法律风险。项目在实施过程中涉及的利益相关方较多，包括地方政府、业主、监理、分包商、供应商等，在项目实施过程中，容易引起纠纷；罗在环境保护、劳工作业、税收体制等方面要求严格，易因法律纠纷影响项目投标和实施进程；法律诉讼程序复

杂，耗时长久，久拖不决对项目本身和企业形象均造成不利影响，工期延误面临的罚款金额巨大。

4. 其他风险。项目实施过程中破坏当地环境可能引发的风险，包括环保法律法规、民众社区诉求、非政府组织诉求、噪声、废弃物污染等；部分项目面临征地拆迁问题；罗劳务缺口较大，如果不能组织好施工队伍，可能面临项目劳务短缺问题，造成项目拖期。

三、我企业业务情况

2019 年，中国电建集团、中国土木工程集团、中国华电科工集团、中国交通建设集团、中国广东核电集团等大型央企继续在罗跟踪参与相关项目，主要跟踪项目包括普洛耶什蒂至布拉索夫高速公路、锡比乌至皮特什蒂高速公路、布拉索夫至奥拉迪亚高速公路、布加勒斯特绕城高速公路，克拉约瓦至皮特什蒂快速路等相关高等级公路部分路段建设及国道翻修项目，以及布加勒斯特地铁等交通基础设施项目。能源项目包括切尔纳沃德核电站 3、4 号机组，罗维纳里燃煤电站以及维德拉鲁水电站技改等项目。此外，相关企业还在积极研究参与罗保障房建设以及城市供水和污水管网、垃圾处理、医院等民生工程项目的可能性。

由于罗政局变动等原因，大部分项目在 2019 年内被暂停招标，我企业跟踪的有关项目谈判中止或进展缓慢。

四、发展前景和工作建议

罗市场规模在中东欧国家排名靠前，基础设施亟待发展，承包工程市场潜力依然很大。未来，罗将加大欧盟资金使用力度，招标速度也会加快，且欧盟出台了强化欧盟资金使用与反腐败挂钩的政策，将提升

相关项目招标的公开性和透明度，有助于我企业参与。有关建议如下：

一是抓住市场机遇。近年来，随着经济社会发展的需要日益迫切，罗政府加大了对港口、机场、公路、地铁等交通及市政基础设施的投入，新建和改造需求巨大。在“一带一路”倡议稳步实施和“17+1”合作深入推进的背景下，我企业应抓住难得机遇，积极开拓罗工程承包市场，并借助其地理位置优势，谋划进入中东欧市场的长远战略。

二是选好合作方式。罗基建市场总体资金短缺，许多项目要求企业带资承包或参与项目的投资经营。建议我企业针对不同项目采取适合的参与方式，加强与国内金融机构的配合，对次主权担保项目进行研究，开发次主权担保项目等金融产品和担保机制，采取联合投标等互利共赢模式，实现对罗承包市场的突破；加强对罗及欧盟 PPP 法律的研究，结合罗需求和实际，借鉴其他国家经验，选择适合罗国情的合作方式；针对罗市场探索尝试新的合作模式。

波 兰

一、宏观环境

2019 年是波兰转轨 30 周年，加入欧盟 15 周年。年内，波兰相继举行欧洲议会和国民议会选举，投票率均创历史新高。现执政党法公党在两次选举中均获得超过四成的支持率，成功开启第二任期。波兰总统、总理同年三次访美，促成两国各领域合作加深。波兰是欧盟援助的最大受益者，但目前波兰与欧盟在司法、难民、气候等问题上存在分歧。

波兰政府重视扶持本国企业并积极开拓海外市场。但受欧盟主要经济体经济放缓影响，2019 年波兰经济较前一年增速放缓，全年增长约 4%。2019 年全球创新指数排名 39 位，位列欧盟第 24 位。

二、承包工程市场发展情况

据波兰基金与区域政策部数据显示，截至 2020 年 3 月 29 日已签署了 60602 个欧盟基金共同融资项目合同，总额 4540 亿兹罗提（1000 亿欧元）。另据研究公司 Spectis 对 2019-2025 年波兰 16 个省的建筑市场分析报告，波兰 960 个正在进行的和计划中的大型投资总价值估计高达 4200 亿兹罗提，几乎是整个建筑市场年价值的两倍。在建项目的总估计价值约为 1000 亿兹罗提，而处于招标或规划阶段的项目则为 3200 亿兹罗提。

波兰法律未对外国企业在波兰参与当地公共项目招投标予以限制，但需要具备一些必要条件，如拥有相应的资质证书和文件、具备专业知识和经验、拥有

一定数量和质量的专业设备和技术人员、具备符合要求的经济能力和投资能力、在波兰或 WTO《政府采购协议》签约国有 EPC 总承包业绩等。波兰政府项目工程建设实行严格的招标制度，如不进行公开招标，需要特别说明。

波兰承包工程市场上的项目资金来源主要是欧盟基金，其他还包括世行资金、政府财政拨款等。2014-2020 年，波兰作为凝聚政策的主要受益者，获得 825 亿欧元的资金，用于支持不同领域的发展。以投入最大的运输部门为例，欧盟基金主要为 2014-2020 年基础设施与环境运营计划（OPI & E）和连接欧洲基金（CEF）。

在波工程承包项目以 EPC 承包模式为主，近年也在探索公私合营（PPP）等模式。在过去 10 年中，波兰公私合营项目提案达 569 件。在所有已签订的合同中，有 141 个进入了实施阶段。2019 年，签订了 9 份合同，总价值近 13 亿兹罗提，开始了 22 项 PPP 项目采购，总价值超过 3.82 亿兹罗提，涉及能源、管道、运输基础设施、体育和旅游、文化、教育、公共建筑、住房及废物管理等领域。过去几年间，新签订 PPP 合同数量呈逐渐上升趋势。数据显示，2016 年签署了 10 份新合同，2017 年 11 份，而 2018 年则为 15 份。2019 年，合同数量较往年有所减少，但合同额显著增加，2019 年 PPP 平均合同额为 1.48 亿兹罗提。

在已实施的 PPP 合同中，2013 年签订的 PPP 合同价值最高，总额为 21 亿兹罗提，包括建设波兹南垃圾焚烧炉合同（7.83 亿兹罗提）。之后，波兰 PPP 市场上签署的基本为小额合同。在波兰 PPP 项

目市场上大部分是不超过 0.4 亿兹罗提的 PPP 合同，总数量占波兰所有 PPP 合同的 78%。2009-2018 年期间 PPP 平均合同额为 0.46 亿兹罗提，2019 年出现积极变化，当年 PPP 项目价值显著增加，共签订总额超过 13 亿兹罗提的 9 份协定，其中包括波兰价值最高的 PPP 合同（8.5 亿兹罗提），涉及建设一个热废物转换设施及能源回收用于保障为奥尔什丁市区供热，该 PPP 项目是有欧盟资金参与的混合合同。

到 2019 年底，PPP 合同在运输设施、能源效率、体育和旅游等领域实施的最多。自 2009 年以来，PPP 合同两种最常用签订方式为给予服务特许权和基于公共采购法的 PPP 项目采购，以这两种形式签订的 PPP 合同总价值约为 51 亿兹罗提。波兰 PPP 项目主要是由地方政府推动。

（二）相关发展规划

1. 交通运输。2019 年 9 月 24 日，波兰部长理事会第 105/2019 号决议通过发布《2030 年可持续交通运输发展战略》。该战略中提出的国家运输政策的主要目标是，通过在国家、欧洲和全球各层级建立一个连贯、可持续、创新和方便用户的运输系统，提高该国的运输便利性，提高参与交通者的安全和运输部门的效率。实现这一目标，将有利于国家经济稳定发展。

2. 公路。部长理事会 2019 年 9 月 24 日第 108/2019 号决议修订了《2014-2023 年国家道路建设计划及 2025 年展望》。由国家道路基金实施的国家公路网投资支出将增加 70 亿兹罗提。这些资金将来自国债、从欧洲投资银行获得的贷款和欧盟基金。国家道路建设计划下的投资资金上限增加到了 1422 亿兹罗提。

《2020-2030 年建设 100 条环城公路计划》旨在改善道路安全，将交通从拥挤的城市中迁出，改善空气质量，减少噪音并提升公路网的容量。根据政府

计划，将在全国公路网上修建 100 条绕城路，总长约 820 公里。实施 100 条环城公路的成本估计接近 280 亿兹罗提。将由波兰 BGK 银行运营的国家道路基金提供资金。

3. 铁路。《2023 年国家铁路计划》（NCP）是一项多年计划，涵盖铁路线路的投资。该文件执行部长会议通过的战略，包括《2020 年国家发展战略》和《2020 年交通发展战略及 2030 年展望》。《国家铁路计划》定义了融资的数量和来源（包括欧盟资金和国家资金），并为《公共财政法》确保投资融资提供了基础。《国家铁路计划》取代了《铁路投资长期计划》，第一版于 2015 年 9 月 15 日由部长会议通过。

部长理事会于 2018 年 1 月 16 日通过第 7/2018 号决议，批准了《2023 年资助包括维护和改造的铁路基础设施管理成本》，该计划列出了实施国家铁路基础设施管理计划的财务框架和条件。主要目标是通过扭转铁路运输在运输中所占份额的下降趋势，加强铁路运输在该国综合运输系统中的作用，并为现有铁路网络的维护和修理工作提供必要的资金。该计划将由国家预算和铁路基金资助，约 238 亿兹罗提，其中包括来自国家预算的大约 210 亿兹罗提，将在 2019-2023 年从公共资金中拨款实施。

《2016-2023 年火车站计划》是《2020 年负责任发展战略及 2030 年展望》下要实施的项目之一。将进行 188 个车站的投资，总投资额为 14 亿兹罗提。客运服务水平将提高，铁路将与其他运输方式整合。

2019 年 12 月 3 日，部长会议通过决议，制定“铁路+”计划，以在 2028 年之前完善地方和区域铁路基础设施。该计划面向地方政府部门，主要适用于人口超过 10000 的城镇。在 2019-2028 年期间，将为该计划的实施拨款近 66 亿兹罗提。PKP Polskie Linie Kolejowe SA 的注资将产生约 56 亿兹罗提，大约 10 亿兹罗提将由地方政府部门出资（例如债券，

贷款）。

4. 航空。2007 年 5 月 8 日，部长理事会第 86/2007 号决议通过的《机场网络和地面设备开发计划》是政府的基本文件，为波兰航空运输基础设施发展设定了方向。多年来，该文件首次实现了国家在民航领域的运输政策。根据对波兰空中交通发展的预测，表明 TEN-T 网络中包括的机场基础设施以及与空中通讯、导航和监视相关的基础设施直至 2020 年的发展需求。

航空运输是波兰综合交通体系的重点之一，政府计划在距华沙 40 公里的巴拉努夫建设中央交通港——“团结”机场，初始客流量 4500 万人次，最终可达 1 亿人次。总预算近 800 亿兹罗提（186.6 亿欧元），其中机场建设预算约 200 亿兹罗提（46.7 亿欧元），计划于 2027 年投入使用；公路建设约 70 亿兹罗提（16.3 亿欧元）；新建华沙一机场—罗兹铁路线约 90 亿兹罗提（21 亿欧元），剩余铁路基础设施支出约 400 亿兹罗提（93.3 亿欧元），将于 2040 年建成。计划新建铁路 1600 公里，以便波兰全国 100 多个城市均能在 2.5 小时内直通新机场。还将完善机场周边配套设施。

5. 2014-2020 年基础设施与环境运营计划（OPI & E）。2014-2020 年基础设施和环境运营计划是一项支持低碳经济、环境保护、适应气候变化、交通运输和能源安全的国家计划。该计划的欧盟资金也用于健康和文化遗产领域的投资。该程序的 1.0 版已于 2014 年 12 月 16 日获得欧盟委员会决定的批准（自 2014 年 12 月 19 日起生效）。道路项目执行机构是欧盟交通项目中心。

6. 连接欧洲基金（CEF）。2013 年 12 月 11 日，欧洲议会和欧盟理事会通过了欧盟第 1316/2013 号条例，建立了连接欧洲基金。该基金的目的是实施交通、电力供应和电信等基础设施项目。连接欧洲基金旨在通过建立一个现代大容量跨欧洲网络为可持

续和包容性增长做出贡献。根据第 1316 号条例的规定，CEF 预算为 332.42 亿欧元。分配给运输部门的资金为 262.5 亿欧元，分配给凝聚力基金的资金为 113.05 亿欧元，供有权从凝聚力基金中获得资金的成员国使用。

三、我国企业业务情况

（一）总体情况

自 2009 年 9 月中海外中标波 A2 高速公路项目以来，中国工程企业开拓波兰基础设施建设市场已有十年。2011 年中海外终止 A2 项目给中资企业市场形象造成严重影响。经过企业不懈努力，2012 年中国电建集团中标世行出资的弗罗茨瓦夫防洪项目。2013—2018 年，平高集团先后中标波国家电网变电站改扩建和输电线路项目 6 个，中国电建中标 2 个防洪水库项目（世行项目）和 3 个变电站及输电线路项目。2019 年，中国电建分别中标 S14 罗兹绕城路项目和绿山两个防洪项目，标志着中国工程企业重新赢得市场尊重。截至目前，我企业在波兰共签约执行 15 个公共工程项目，总合同金额约 8.9 亿美元，已完成 2 个，正在执行 13 个。

（二）业务领域

目前中资企业在波实施的工程项目主要集中在电力、水利、公路项目领域。近年来，我企业对交通领域基础设施跟踪力度加大，2019 年下半年以来，在波兰 2014-2023 年国家公路建设方案下，波国家道路与高速公路局（GDDKiA）宣布的 23 项国家公路项目招标中中国企业投标 10 项，年内中国企业还参与了 E75 铁路部分路段项目投标。

（三）业务模式探索

目前中资企业在波实施的工程项目基本以 EPC 总承包模式，电力、水利工程中方企业单独投标，公路、铁路项目则多与当地企业组成联合体参与。施工主要依靠波兰分包商。除使用波兰及欧洲厂商设备外，在输变电项目中，中国企业也在尝试引进国产设备。2020 年，中国港湾波兰分公司新中标的波兰波利采码头及疏浚工程水工分包项目中，中国港湾作为韩国现代的水工分包商参与项目，丰富了中国企业参与波兰基建市场的多样化模式。在波兰 PPP 领域，中国基建企业也在积极与波兰地方政府、企业等相关方接触，以进一步拓宽中波基础设施建设领域的合作模式。

（四）典型合作项目

中国电建集团于 2012 年以 Sinohydro 品牌进入波兰市场。当时，该公司获得了总价值超过 3 亿兹罗提的弗罗茨瓦夫防洪项目，该项目由世界银行资助，中国电建于 2017 年建成交付，是我企业在欧盟市场完成的首个 EPC 总承包工程项目。该项目的顺利完成也为中国电建后续签约波兰的绿山城、克沃兹科水库建设项目奠定了良好基础。

平高集团有限公司与波兰电网公司签订的 400kV/220kV/110kV 科杰尼采变电站扩建及改造项目，总金额约 2.52 亿人民币。项目于 2014 年 5 月开始执行，历经 4 年的努力，于 2018 年 6 月按时完工，并通过业主验收顺利送电。由于该项目的顺利完工，平高集团获得了多个欧洲市场工程建设业绩。

四、业务发展前景及工作建议

（一）发展机遇

在连接欧洲基金框架下，波兰强调基础设施建设的重要性，力图充分利用该国天然的地理优势，提升其地区交通枢纽地位。在后新冠疫情时期，为缓和经济下行压力，波兰有计划以大规模基础设施投资，如建造高速公路、地铁、高铁等促进国内经济复苏。目前波兰基建市场的发展方向是提供更高附加值的服务，我企业可利用自身经验优势，优化项目施工过程，合理统筹，缩短项目完成所需时间。同时重视提高自身员工发展，并熟悉劳务引进过程。

（二）主要困难和障碍

1. **存在非经济隐形壁垒。**波部分政界人士出于担心扩大波方逆差等原因，对中国企业进入波兰基建市场心存疑虑，释放出的信号可能对中国企业公平公正参与投标竞争产生负面影响。此外，波兰对中资企业参与其重要基础设施，如机场、港口等大型项目建设立场模糊。

2. **合作模式不契合。**波兰基础设施建设使用欧盟基金或财政资金，公共投资资金较为充裕。我在发展中国家市场以对外援助、优惠贷款等金融合作带动承包工程项目的模式在波兰难以实施。国内工程建设项目主要采取发包形式，而波兰工程承包项目多数要求承包商在波兰或 WTO《政府采购协议》签约国有 EPC 总承包业绩，中国企业在国内市场及亚非拉传统市场的大量建设业绩无法成为加分项。

3. **招标审查机关具有较大的自由裁量权。**波兰基建项目采用公开招标形式进行，国家上诉委员会 KIO 是对招标决定进行审查的一审机关，负责仲裁公共合约上诉，审理具有较大自主性。近两年，我企业多个承包项目均遭 KIO 不利裁决。同时根据波现行法律，对 KIO 裁定结果可继续向法院申诉，但并无法律严格规定业主需等待法院审理结果后进行再授标程序。

4. **波兰基建市场竞争激烈。**加入欧盟后，波兰

在欧盟基金的支持下开展了大规模的基础设施建设。西方老牌建筑企业在波兰市场深耕多年，熟悉当地市场。而我企业传统优势难以发挥，部分企业对波兰基建市场环境缺乏深入了解，对波兰基建市场定位不够准确，在其他市场形成的惯性思维仍然没有完全转变，不能顺应当地规则。

5. A2 高速公路事件负面影响犹存。A2 高速公路失败案例影响减弱但并未消除，在事件直接相关的公路交通领域尤为明显。当地媒体及民众以此质疑中国企业信用度及项目执行能力。除因竞争对手蓄意抹黑削弱中资企业信誉度外，也反映出当地舆论及民众对中国企业仍持怀疑态度。

6. 汇率波动风险。波兰兹罗提兑欧元汇率多次剧烈波动，2001 年 5 月至 2004 年 1 月期间贬值 33%；2004 年 1 月至 2008 年 5 月期间上涨 54%；2008 年 5 月至 2009 年 1 月期间则又暴跌 35%。但在 2010 年之后，兹罗提汇率逐渐企稳保持在 4.30 左右的水平。2020 年 3 月中旬，主要受新冠疫情影响，兹罗提汇率下跌约 6%，在波兰政府出台一系列资金和政策支持后，维持在 4.54 左右。

（三）相关建议

1. 加强政策沟通，营造良好的合作环境。良好稳定的双边关系是开展基础设施建设领域合作的重要条件，要进一步巩固提升双边关系，维护双边合作环境的稳定性。就双方关切有针对性地开展积极对话、沟通，推动形成基础设施领域公开、透明、无歧视的合作环境。

2. 加强业界对话，增进相互联系和信任。两国行业协会间建立联系，组织召开两国相关行业企业沟通交流会，加强双方在行业发展、规则标准等方面的交流，增进相互了解，逐步建立和深化互信。鼓励在波中资工程企业加入当地主要商协会，强化本地身份，提高当地接受度和认同感。

3. 探索共赢合作新模式。在中欧互联互通平台框架下，鼓励中资企业与波兰企业本着共商共建、互利共赢原则，围绕项目规划建设开展深入交流，以成立联合体、并购等形式，取长补短，加深合作。探讨与在波经营时间较长的其他西方老牌基建企业开展合作，共同开拓波兰市场。

4. 认真研究公私合营模式。公私合营 PPP 模式在波兰刚出台，中企涉足也不多，但从趋势来看是未来发展方向，企业应对此加紧研究。目前波兰的 PPP 项目中，地方层级项目多于中央层面，可推动企业与地方政府建立直接联系，拓展企业与地方间合作。推动企业积极完善自身产业链，利用投资带动全产业链走出去，考虑并购本地设计公司、水泥石料厂等，增强市场竞争力。

5. 做好现有项目，提升企业市场信誉度。A2 高速公路案例充分说明信誉度在波兰基础设施建设市场开拓中的重要性，公共招标程序也对过往相关业绩提出要求。中国电建近两年陆续中标的几个水库项目与弗罗茨瓦夫防洪项目的顺利完成不无关系。企业务必高度重视并顺利实施现有项目，为赢得更多项目积累经验 and 市场声誉。同时对外应加强宣介中国企业积极履行社会责任典型案例，突出两国工程建设项目合作的互利性。

匈牙利

一、宏观环境

匈牙利是一个地处欧洲中部的内陆国家，位于东西方交汇处，是中国推进“一带一路”倡议项目建设的必经之地。匈牙利与七个国家接壤，国土面积 9.3 万平方公里，边界线全长 2246 公里，人口 980 万。1989 年开始实行政治经济体制转轨，实施以私有化为主体的市场经济体制、多党制和三权分立的议会政体。国会（一院制国民议会）是最高权力和人民代表机关。政府是国家最高行政机构，由总理和各部部长组成，总理在政府中处于权力核心。

（一）经济环境

匈牙利属中等发达国家，2019 年人均 GDP 近 1.6 万美元，经济发展水平在中东欧地区位居前列。2019 年经济增长 4.9%，外贸进出口额 2130 亿欧元，再创历史新高。在经济稳步增长的同时，成功抑制了通货膨胀，2019 年通货膨胀率为 3.4%，全年平均失业率 3.4%。匈牙利地理位置优越，区位优势突出，基础设施完善，劳动力性价比高，投资环境较好，形成了汽车、电子、制药、信息、可再生能源及物流等支柱产业，奠定了其在欧洲的生产基地和物流集散中心的地位。中东欧地区是全球经济增长最具竞争力和最繁荣的地区之一，匈牙利一直是该地区经济增长的亮点国家，发展势头较为强劲。

（二）双边关系

匈牙利营商环境整体强于中东欧大多数国家，近年来在中国—中东欧国家合作综合指数排名中一直位列第一。匈方实施的“向东开放”政策与中国的共建“一带一路”倡议成功对接，为中匈经贸合作发展注入了新动能。

匈牙利是最早承认中华人民共和国的国家之一，也是第一个与中国签署关于共同推进“一带一路”建设政府间合作文件的欧洲国家。2017 年 5 月，两国建立全面战略伙伴关系，中匈两国视彼此为长期稳定的战略伙伴、视彼此发展为互利共赢的重要机遇，两国人民对双方经贸合作前景充满信心。近年来，在“一带一路”倡议和“17+1 合作”框架下，中匈关系日益紧密，两国高层交往频繁，双边合作不断深化。2019 年中匈双边贸易额达 102.1 亿美元，同比下降 6.2%，匈牙利保持中国在中东欧地区第三大贸易伙伴地位，中国是匈牙利在欧洲以外的第一大贸易伙伴。两国在金融、基础设施建设、经贸合作园区建设、高新技术等领域有着广阔的合作空间。目前，匈牙利是中国在中东欧地区最大投资目的国，累计投资超过 50 亿美元。

二、承包工程市场发展情况

匈牙利工程承包市场规模相对较小，但是正处于高速发展之中，市场前景看好。近年来，匈牙利经济发展稳定，社会也在逐步转型，年 GDP 增长速度平均为 4-5%，处于欧洲经济发展领先水平，政府有更大的财力发展基础建设。2004 年加入欧盟后，一方面匈牙利可以享受欧盟区域内各种优惠政策，加强

匈牙利经济与欧盟其他成员国的经济融合，大型工程类项目可以获得欧盟的各种基金的支持。另一方面加入欧盟也面临着新的问题，比如道路承载标准、公路网络的发达程度等均须达到欧盟的标准。匈牙利现有的基础设施虽然还算完善，但仍然远远低于欧盟的要求，因此完善本国的基础设施成为匈重要任务。匈牙利地处中东欧的中心地带，在欧盟内部也处在十分有利的地理位置。几乎所有的欧盟成员国的公路、铁路网络均需通过匈牙利。因此，匈牙利政府加快发展本国陆路运输网络，以使之成为东西欧区域内交通枢纽。总体来看，匈牙利工程市场具有以下特点。

一是市场以小承包商为主。

匈牙利有数量众多的小承包商，对国外的承包商形成一定的制衡。匈牙利自 20 世纪 90 年代开始经济转轨，国家所有制比例减少，私人承包经营和私人所有制得到迅速发展。由于承包制度的发展，匈牙利社会党的变革中称依靠独立劳动收入者和小承包者。小承包者对中资企业在项目运作过程中的二次外包具有一定的作用，但是小规模承包商无法形成合力，也无力承担更大规模的工程，因此与之合作存在着较大的效率与安全隐忧。匈牙利建筑市场规模较小，全国共有建筑公司约 80 余家，大部分为 10 人以内小公司。建筑公司大部分采取临时招标、招募、租赁的方式进行施工。现有劳动力主要来源于本国及罗马尼亚等欧盟国家。匈牙利法律对分包模式方面并无强制性规定，可灵活采用专业分包、劳务分包等各种模式。对部分专业性较强的内容可能出现指定分包的情况。

目前在匈运营的大型基础建设公司主要有三家。其一是总部位于奥地利的 STRABAG 公司，它是奥地利最大的建筑公司，也是欧洲最大的建筑公司之一。业务涉及公路、铁路、市政、房建等各个行业。其二是总部位于奥地利的 SWIETELSKY 公司，在奥地利及其邻国拥有分支机构和子公司。业务涉及公路、铁路、市政、房建等各个行业。其三是位于匈牙利的

V-HID 公司，是匈牙利本国规模较大的建筑公司。

二是工程质量标准较高。

匈牙利的工程较多为改造、质量提升工程，对工程的质量要求较高，看重企业资质和历史。从总体上看，匈牙利工程承包市场虽然规模不是特别大，但正处于高速发展之中，市场前景看好。中资企业主要参与的是其基础设施改造项目，该类型的承包工程一般不是基础设施建设而是改造，客观上对后续的服务质量要求较高。

三是土地私有，拿地成本高。

由于私有产权的发展，工程业务受到土地私有制等问题的困扰。20 世纪 90 年代，匈牙利土地私有化改革造成了其土地细碎、规模不经济等问题，使得承包业务的土地领域面临着协商成本过高等潜在危险。

四是当地工会力量强大。

匈牙利有发达的谈判组织，存在承包业务中的劳工成本风险。匈牙利有较为发达的工会。在建筑业，匈牙利全国建筑承包委员会权限较大，具有很强的影响决策能力，对各公司的问题有较大的讨价还价能力，无形中增加了工程承包中谈判的时间成本。

五是劳动力引入存在困难。

匈牙利《外国公民在匈牙利工作许可证法令》对外国公民在匈牙利就业作出了严格规定，优先使用当地及欧盟公民。此外，在执业资格方面，按照匈牙利第 266 / 2013 (VII. 1) 号政府令规定，从事设计及施工的相关人员必须具备匈牙利特有的执业资格。因此，无论引入欧盟外的普通劳工还是技术人员，都存在较大难度。

三、业务发展前景和工作建议

（一）主要困难和障碍

尽管中资企业对匈牙利市场投资合作意愿强烈，

但匈牙利市场对于中资企业来说还是比较新的市场，进军匈牙利承包工程市场将面临以下问题。

1. 中欧技术和产品标准体系对接难

匈牙利市场准入和技术准入标准较高。外国工程技术人员职业资格必须符合当地的技术规范和标准要求，中方人员取得相应的资质需要通过当地的相关考试，难度比较大。中资企业建筑机械和建筑材料进入当地市场必须要通过欧盟 CE 认证，或者当地的认证，程序比较复杂，费用偏高。

中欧互不认同设计标准。欧洲对中国技术和产品不信任，中方提出的设计概念、设备选型、施工方法等可能受到质疑。双方在设计标准上的差异与鸿沟给项目的开发和实施造成困难。

技术设计转化难度大。在匈牙利实施承包工程项目采用欧盟标准，但是由于中欧在设计体系和理念上有很大差异，中方图纸无法被当地工程师理解。需要设计图纸转化机构，将中方总包设计的理念及图纸和规格书按照当地习惯和标准进行输出。大部分中资企业在欧洲进行工程总包，会选择当地设计院与中方联合设计或委托当地第三方设计机构进行图纸转化和施工图设计。图纸转化需要专业素质高、懂专业技术的翻译人才，时间成本和资金成本较大。如果由于理解失误导致错译，很可能造成最终施工错误而遭索赔。

进入欧盟市场的产品认证制度的复杂。以铁路为例，欧盟铁路互联互通技术规范 TSI（Technical Specification for Interoperability）认证是欧盟关于铁路产品的法规，任何进入欧盟国家的铁路产品必须具有 TSI 和 CE 认证证书，在轨道交通领域，欧盟标准是大多数国际标准的来源，获得欧盟认可，也意味着获得了铁路轨道交通产品进入欧洲市场的通行证。自欧盟成立以来，为了实现技术和标准的统一，欧盟相继出台了针对高速铁路的 96/48/EC 指令和针对传统铁路的 2001/16/EC 指令，并由现行的 2008/57/EC 替代了上述两指令，通过颁布设计各方

面的互通互用性技术规范 TSI，来实现跨国界无障碍的铁路运输。

2. 欧盟环境保护政策严格

环境保护法是欧盟强制性法律。欧盟非常注重环境保护，无论是项目本身或是实施项目的措施，都必须严格遵守欧盟的环境保护法，包括对自然环境、动植物、水资源的保护，以及采取一切可以采取的措施来防止光污染和声污染。欧盟对于环保要求极高，在噪音、污水、生态链保护等方面具有明确而细致的规定。基础设施类工程项目多数在荒郊野外实施，将对生态和植被的产生直接影响。匈牙利作为欧盟成员国，为了获得欧盟机构的基础设施项目建设资金补贴，严格遵守欧盟的法律。

匈牙利自身存在着众多农田和植被保护区，环保规定非常严格且体系复杂，对于工程项目占道、征地施工的粉尘、噪声、植被保护等均有严格规定。中资企业在项目考察期间，如事先不了解这些细致的规定，对自然地理和环保因素评估不足，不做充分的时间预估和成本预算，可能导致工期计算失误，出现延期交付，就会在施工过程中出现超支及资金亏空，遭受严重损失。

3. 欧盟经济法律体系复杂

欧盟法律体系独特而复杂。匈牙利是欧盟成员国，必须遵循欧盟法。欧盟的经济法律体系特别复杂繁琐，不仅有细致的经济贸易法律，还有劳工法、环保法、政府采购法、反垄断法、反倾销法等等。中资企业如果在匈牙利承包工程项目，既需要得到欧盟的批准，又要按照欧盟法和匈牙利的两套法律体系行事。

匈牙利公共采购制度严格。以匈塞铁路项目为例，其中匈牙利境内的部分，作为欧盟成员需遵循欧盟公共采购规则，不能直接议标，必须遵守欧盟的公共采购规则。最终采取的方式是中方联合体与匈牙利国家铁路公司成立合资公司，业主与合资公司签署建设合同，再由合资公司在全球范围内进行公开招标。增加

了中资企业中标的风险，签约过程耗时远远超过非欧盟基建项目。

匈牙利对健康、安全、环保标准非常重视，即工程合同中常见的 HSE 规定。匈牙利受欧盟条款及本地规范双重约束，对于人员劳保、健康防护、环境保护的制度和系统极其严格，业主和咨询工程师有权针对承包商不符合 HSE 要求的问题提出整改、索赔乃至停工要求。中资企业大部分对于上述问题重视程度不够，可能出现安全问题导致工期延误并遭索赔。以劳工法为例，劳工法是保护欧盟劳动者基本人权的强制性法律，超时间的劳动、无限制的加班、不完善的劳动保护等违法劳工法的行为，都将会面临项目所在国行政部门的巨额处罚。即使工程承包商雇佣的是非欧盟国家的劳工，欧盟的劳工法仍然对他们适用。

（二）相关建议

1. 首先解决“水土不服”问题。开展全面的市场调研，了解当地的语言环境、民俗风情、宗教信仰、生活习惯、文化水平等，同时了解近年来当地的经济、工业、技术水平，尤其是建筑行业的水平，以及相关政策法规及法律法规。可聘请当地专业咨询公司或律所提供翻译、法律、财务、商业及文化习惯等方面的准确信息和服务，以规避法律风险和商业漏洞。

2. 基础建设放眼中东欧地区。匈牙利国土面积较小，许多合作项目规模受到限制。中资企业开拓这一市场时需要发挥创新思维，例如在基础设施建设领域，可以将视野扩大到整个中东欧地区，联合地区国家研究区域性规划，尝试做跨国界的区域合作。

3. 与西欧企业开展第三方市场合作。匈牙利是欧洲大市场的重要组成部分，中资企业在匈牙利乃至中东欧地区开拓业务时，常被西欧企业误解为竞争对手而受到排斥。应当学会与西欧企业进行良性竞争，尝试与西欧企业探讨合作开展第三方市场合作的可能

性。事实上，中国投资匈牙利及中东欧地区有利于整个欧元区经济复苏。中国、中东欧国家、西欧发达国家三方优势结合，有利于推动欧洲平衡发展，弥合东西差距，实现多赢和共赢。

4. 联合当地或国际知名企业投标。中资企业在匈牙利工程投标过程中，可以联合当地或国际知名企业共同参与项目投标，借助这些企业在当地的经验和影响力提高中标可能性。但联合体投标方式也会增加项目操作的复杂性，因此在合作伙伴选择上应当谨慎。中资企业要做好事前调查分析工作，着力控制风险，如果以合作方式来开展项目，必须对合作伙伴进行全面的考察，应有针对性地选择有业务往来或运作规范的大型企业。

5. 锁定币种及汇率，拆解汇兑风险。匈牙利虽然是欧盟国家，但尚未加入欧元区。匈牙利使用自己本国的法定货币福林。福林汇率主要取决于匈牙利的经济表现、利率、通货膨胀、政府债券收益率等诸多因素。近年来，匈牙利经济发展势头持续向好，但福林汇率频繁波动，福林币值多次跌破历史纪录，不稳定性风险比较突出。因此，中资企业在匈牙利开展工程承包应首选欧元作为承包工程的计价和支付货币。若业主坚持要求采用福林作为计价和支付货币，承包商需要锁定福林与欧元之间的汇率。承包合同可以用福林计价，但按固定汇率转换后的欧元作为支付货币。

6. 确保生产资料供给，避免施工成本增加。匈牙利生产资料供应商为数不多，重大项目实施会造成生产资料严重短缺的情况。在项目施工过程中，石料、沙子、水泥等处于供不应求，原材料价格大幅上涨，施工成本必然随之大幅增加。中国承包商对材料供应商没有任何约束力，材料供应商会借机大幅提价。匈牙利的通货膨胀也会给承包商带来巨大的负面影响，因此，锁定材料供应价格对承包企业至关重要。此外，陈旧的铁路运输无法满足对生产资料的运输需求，施工原料的运输成本也是不可忽视的因素。

斯洛伐克

一、宏观环境

（一）政治环境

2019年，斯洛伐克先后举行了新一届总统大选和欧洲议会选举。从选举结果来看，斯洛伐克新兴政党势力明显增强，通过博弈组合，在斯政坛上异军突起，使传统大党风光尽失。在3月份的总统大选中，新兴政党进步斯洛伐克与共同党组成竞选联盟，力推律师出身、毫无从政经历的苏珊娜·恰普托娃竞选总统。经过投票，恰普托娃击败了传统大党方向党支持的资深外交官马罗什·谢夫乔维奇，成为斯洛伐克历史上首位女总统。在同年5月份举行的欧洲议会选举中，进步斯洛伐克与共同党再次携手以20.11%的得票率获得第一，左翼执政党方向党以15.2%的得票率获得第二，其余4个进入欧洲议会的政党均为右翼在野党。斯政坛力量之所以出现如此变局，是由于由方向党、民族党、桥党组成的执政联盟在经过四年执政后，其在医疗、教育、反腐败等方面的所作所为与民众期望相距甚远，特别是2018年2月，斯洛伐克反腐调查记者在家中被枪杀，牵连出政府高层一系列丑闻后，选民对现执政联盟倍感失望，对政府的支持率持续走低，越来越多的民众求变心切，寄希望于新兴政党和其他在野党。

2020年2月29日，斯洛伐克举行自1993年独立以来的第八次议会选举。有6个党派进入议会：普通公民组织53席，方向—社会民主党38席，我们是家庭党17席，我们的斯洛伐克—人民党17席，自由与团结党13席，惠民党12席。3月21日由普通公民组织、惠民党、我们是家庭党和自由与团结党

组成的斯洛伐克新一届政府成立，总理由普通公民组织主席伊戈尔·马托维奇担任。

（二）经济环境

2019年，世界经济持续低迷，斯洛伐克的经济也受到一定的影响。斯洛伐克经济外向型特征明显，高度依赖汽车产业。斯洛伐克是世界人均汽车产量最高的国家。虽然2019年斯洛伐克国内生产总值、对外贸易等重要指标增速明显，但斯洛伐克在吸引外资、创造就业、增加居民收入等方面成绩斐然，这在一定程度又助推了其经济增长。据斯洛伐克统计局最新数据显示，2019年斯洛伐克国内生产总值达941.77亿欧元，经济增长率降至2.3%，低于2018年4%的增长速度。总体来看，2019年斯洛伐克经济经住了挑战，没有陷入太大的停滞或萎缩，在欧盟内处于中上游水平。

从2019年前三季度情况看，斯洛伐克国内生产总值同比分别增长3.7%、1.9%、1.3%，与2018年同期相比分别增长0.1和下降2.3、3.3个百分点。第二、三季度，受“中美贸易战”“英国脱欧”等因素影响，斯洛伐克的主要贸易伙伴德国等国家的市场需求锐减，致使斯洛伐克外贸出口、工业产值、企业再投资等出现连锁不良反应，造成斯洛伐克国内经济增长的动力减弱。11月份，惠誉发布报告称斯洛伐克外资流入稳定、外债结构合理、银行业健康，外部不良因素带来的短期风险可控，确认斯洛伐克评级为“A+”，展望稳定。

2019年，斯洛伐克主要贸易伙伴需求减弱，致使斯洛伐克外贸出口走低。6至8月单月外贸出口额连续下降，同比降幅分别为-7.3%、-2.3%、-2.8%。据斯洛伐克

克统计局公布的数据，2019 年斯洛伐克外贸总额 1598.22 亿欧元，同比增长约 2.5%，其中，出口 804.6 亿欧元，增长 1.7%，进口 793.62 亿欧元，增长 3.3%。2019 年斯洛伐克外贸顺差 10.98 亿欧元，同比减少 12.12 亿欧元。2019 年斯洛伐克前五大贸易伙伴依次为德国、捷克、波兰、匈牙利、法国。

财政赤字一直是困扰斯洛伐克政府的一大难题。2018 年年底，斯洛伐克政府制定了 2019 年达到财政平衡的目标。但从执行的结果看，财政赤字始终悬而未决，且同比扩大态势明显。据斯洛伐克财政部数据，2019 年斯洛伐克财政收入 177.17 亿美元，财政支出 201.81 亿美元，赤字 24.64 亿美元，2019 年未达财政平衡的目标。

2019 年斯洛伐克政府在保民生、促就业方面做了大量工作，斯洛伐克就业人数持续增加，居民收入快速增长。2019 年以来，斯洛伐克失业率持续走低，全年失业率为 5.8%。与此同时，居民收入也在不断增长，2019 年斯洛伐克名义平均月工资为 1092 欧元，同比增长 7.8%。此外，斯洛伐克自 2019 年 1 月 1 日起将最低月工资标准由 480 欧元上调至 520 欧元。居民收入的增加促进了斯洛伐克消费需求的扩大，为经济发展提供了新动力。

虽然 2019 年斯洛伐克经济总体情况尚好，但从长期看斯洛伐克经济外向程度高和支柱产业单一的问题为斯洛伐克经济长期稳定可持续发展带来隐患。斯洛伐克经济增长过度依赖出口，出口过分依赖汽车产业，主要行业受外资主导，国内经济与国际市场紧密相连，外界的任何波动，都有可能波及斯洛伐克。从其国内情况看，优质劳动力短缺和用工成本的增加成为斯洛伐克经济转型和吸引外资的障碍，居民较高的负债给经济可持续增长埋下隐患，斯洛伐克能否在汽车产业转型时期抓住机遇无法预判，中东欧地区失业率高、基础设施落后的状况未得到根本改善。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

斯洛伐克全国目前有数千家各类承包工程企业，业务涉及住房建设、公路建设、工业厂房、体育场馆、水利工程、土木建筑及智慧住房等领域。这些企业包括跨国公司和本土公司。比较有影响的公司包括 STRABAG 地面建筑有限公司、DOPRASTAV BRATISLAVA 股份公司、YIT SLOVAKIA 公司、EUROVIA SK 股份公司、D4R7 建筑有限责任公司、SKANSKA SK 股份公司、GRANVIA 股份公司、VUJE TRNAVA 股份公司、HB REAVIS MANAGEMENT 房地产开发公司、METRO BRATISLAVA 股份公司、国家高速公路建设公司等。

2019 年斯洛伐克承包工程市场总额为 58.26 亿欧元，同比下降 3.3%。其国内承包工程总额为 54.8 亿欧元，同比下降 4.5%，其中新建项目总额为 38.68 亿欧元，占总额的 70.6%，同比下降 6.8%；维修维护项目总额为 14.46 亿欧元，占总额的比例上升到 26.4%，同比下降 2%。

2019 年斯洛伐克从事承包工程人数比 2018 年上升了 6.4%，劳动生产率下降了 9.2%，平均月工资下降了 1.9%。

斯洛伐克承包工程项目建设分为两个部分，即公共采购部分和私人建设项目部分。公共采购部分主要是依靠政府和欧盟资金，建设公共领域内的基础设施及其他项目，主要为基础设施建设、货物及服务的采购，采购方式按项目金额大小分为公开招标、协议招标、限制招标、竞争性对话等。外国企业如参与这一领域的竞标，需满足各种准入条件。例如相当一部分政府项目为欧盟资助项目，因此要求承包企业为欧洲公司或来自已加入世界贸易组织《政府采购协议》（GPA）国家的公司。

私人建设项目部分指私人企业及自然人为自己建设的项目，这部分项目金额相对较小，采购方式及条

件由业主制定且不透明。采购方式有小范围招标及直接采购。

斯洛伐克承包工程中很大一部分公共采购的资金来源于欧盟基金。据斯洛伐克主管投资及信息化副总经理办公室发布的消息，截至 2019 年底，斯在 2014-2020 年周期获得的欧盟基金已使用 47.11 亿欧元，基金总额约为 153.44 亿欧元，使用率为 30.71%。按照欧盟的规定，成员国在上述周期获得的基金可使用至 2023 年。

随着新总统的上任和新政府的成立，斯洛伐克未来几年的政治风险相对较小，社会治安状况良好，主权债务长期稳定。由于斯洛伐克是欧元区成员国，汇兑风险较小。

（二）相关管理规定

斯洛伐克《公共采购法》（Act No25/2006 on Public Procurement and on Modification and Amendment of Certain Acts）于 2006 年 2 月 1 日生效。2012 年 2 月，斯洛伐克国民议会又对该法律进行了补充修订，目的是为了增加公共采购过程中的透明度，减低费用，加快进程并将产生腐败的机会最小化。主要包括：

采购范围。公共领域的货物、服务、建筑工程、设计竞争等。

采购管理机构。斯洛伐克公共采购办公室监督采购过程是否透明，采购项目的基本和具体条件是否已得到满足。为了保证采购的透明度，公共采购办公室定期公布采购信息、采购结果及相关信息。

采购基本原则。采购的标准主要为报价最低、从经济的角度讲是最有利的条件。具体通过评估采购方提出的下列具体要求：价格、技术要求、实用性、环保要求、运营费用及效率、后续服务保证、技术援助以及交工期等。采购方提出的要求必须是非歧视性的，

而且支持公平竞争。自 2011 年 4 月 1 日起，斯洛伐克对公共采购项目采用电子竞标方式。

为保护《政府采购协议》成员国利益，斯洛伐克《公共采购法》也在第一条中列明了承诺的例外情况，如国防、医疗、广播电视、不动产购置或租赁等领域。

招标方式。包括公开招标、限制招标、协议招标、竞争性对话。公开招标不限制投标候选人数量的招标。限制招标不限制投标候选人数量，但投标方可能只选择其中几家来投标。协议招标投标人与选择的投标候选人对合同内容进行谈判的招标。不限制投标候选人数量，但招标人可能只选择其中几家来递交标书或进行协商。竞争性对话不限制投标人候选人数，但招标方可能只选择其中几家来进行对话，通过对话产生满足招标人条件的一个或几个解决方案，在此基础上，选出可以递交标书的投标候选人。

三、我国企业业务情况

2019 年我对斯承包工程新签合同数 4 个，新签合同额 500 万美元，完成营业额 500 万美元。另外，葛洲坝集团公司作为预分包商，2019 年与斯洛伐克和意大利公司组成联合体中标了斯某水电站机组升级改造项目。该公司原定于 2020 年 2 月 2 日派团来斯进行商情调查和分包价格的进一步磋商，但受新冠肺炎疫情影响行期推迟。

四、业务发展前景和工作建议

（一）业务发展前景

2020 年是此轮欧盟结构基金的最后一年，据惠誉预测，斯洛伐克建筑市场将比 2019 年上升 3.9% 左右，资金主要流向交通和道路建设领域。如果加上欧盟基金款项和欧洲投资银行的投资，目前斯洛伐克

基础建设资金达到了 47 亿欧元。未来 10 年斯洛伐克民用和非民用建筑及基础设施建设平均年增长率将达 1.7%。由于斯洛伐克基础交通设施落后，斯政府将大力投资兴建高速枢纽工程、铁路和港口枢纽工程，未来 10 年将会有大量欧盟基金进入这一领域。另外，斯洛伐克的民用建筑和能源项目很多是社会主义时期建设的，目前很多项目已经急需改造和更新。斯政府还计划每年投入数亿欧元建设租赁住房。未来一段时间这些领域将会有很多机会。

（二）应注意的问题

1. 加强工程质量控制及施工安全防护。斯洛伐克在建筑工程方面要求极为严格，工程承包人必须为在建工程施工人员缴纳基本保险。

2. 严格遵循施工规范，避免工程项目建设对周边环境造成不利影响。

3. 严格遵守当地的劳动法规，保障劳动者的权益，有关工程项目的执行与争议需要适用当地的法律和法规。

4. 尽量租用当地的施工机具，外来机具必须符合当地的各项安全标准。

5. 妥善处理好与工程监理之间的关系。工程监理公司对承包工程具有重要作用，工程的验收及付款指令的签发，都有赖于监理公司的合作。处理好与监理公司的关系，有利于项目的顺利进行及最终的验收。

6. 注意当地承包工程的规格标准与国内标准之间的对接。欧洲承包工程大多采用国际计量标准，部分甚至采用德国或英制标准，与国内标准及单位有较大的差异。

7. 做好金融风险防控，特别是汇率风险的防范。承包工程大多施工周期较长，通常利用分期支付方式，建议采用一些金融避险工具。

8. 严控施工材料来源。欧洲地区原材料价格受供

需及环保等因素的影响，相对较贵，特别是水泥等原材料。如果依靠国内供应，又会遇到运输瓶颈等问题。为了解决这一矛盾，建议采用分包或者包工不包料的合作模式。材料的认证问题，需符合当地标准。

9. 斯洛伐克是欧盟成员国，中资企业参与基础设施建设项目投标需提供在欧盟地区的业绩证明，这成为中国许多企业进入欧盟市场的掣肘。

（三）相关工作建议

1. 采取灵活多变的方式参与基础设施建设。斯洛伐克对参与承包工程项目的企业有严格的要求，鉴于我企业对当地法律法规、市场信息、技术标准等缺乏了解，建议我企业积极与当地企业合作，建立战略伙伴关系，共同参与当地项目的投标。我企业还可以通过购并当地企业或资本运营等方式，以当地基础设施的管理、运营商身份参与当地承包工程项目。在开始阶段，还可从分包做起，选择我有相对优势的领域做分包，增加在当地的施工经验和项目业绩。

2. 与有实力的公司组建联营体投标。对于技术要求较高的项目，可以考虑与国际大公司合作，解决技术上的难题，在合作中注意发挥各自优势，有利于提高成功率。例如，葛洲坝集团公司作为预分包商，2019 年与斯洛伐克和意大利公司组成联合体中标了斯多瑙河上一个水电站机组升级改造项目。该联营体中标的一个重要因素是葛洲坝集团公司在国内及其他国家所取得的业绩。

3. 充分发挥当地中介机构的桥梁作用。利用当地工程咨询公司、管理咨询公司、法律事务所、会计事务所对当地相关法律、技术标准、运作模式和财务规定熟悉的优势，为我企业开拓市场提供高质量的咨询服务，以求达到运作合法化和最佳经济效益。

4. 促进我企业本地化运作实践。基础设施和承包工程项目一般建设周期较长、项目金额大，涉及范围

广泛，很多情况下需要企业及时应对并快速决策，当地业主一般也不会将项目交给一个没有在当地注册的公司去承建。因此，应鼓励我相关企业在斯设立分公司，及时跟踪项目情况，快速决策，把握机会。葛洲坝集团公司目前已经准备在斯建立分公司。该公司的作法值得推荐。

5. 鼓励我企业采取多种渠道融资。目前，工程承包市场的投资主体结构发生了很多变化，业主对工程承包服务的需求也在不断增加，特别是私人资本对基础设施的投资明显增加。应该鼓励我企业顺应国际潮流，逐渐尝试一些诸如现汇、EPC+F、PPP/BOT等新的承包方式，改变以前单一的做法。

波 黑

一、宏观环境

（一）政治环境

1995 年 12 月 14 日正式签署的《波黑和平总框架协议》（代顿协议）帮助波黑结束战争，实现和平，该协议成为波黑建国和立宪的框架和基础。波黑民族关系渐趋缓和，政局逐步稳定。

1995 年 11 月，代顿协议为波黑制定新宪法。新宪法规定：波黑的正式名称为“波斯尼亚和黑塞哥维那”；波什尼亚克族、塞尔维亚族和克罗地亚族三个民族为主体民族；波黑由波黑联邦和塞族共和国两个实体组成；波黑设三人主席团，由三个主体民族代表各 1 人组成，主席团成员分别由两个实体直接选举产生。

波黑的议会由代表院和民族院组成。代表院由 3 个民族的 42 名代表组成，其中 28 名来自波黑联邦，14 名来自塞族共和国。代表院设主席 1 人，副主席 2 人，分属三族，主席一职由三人轮流担任，主席、副主席每 8 个月轮换一次。

波黑设国家集体元首，称作波黑主席团，任期 4 年。主席团由来自波什尼亚克族、塞尔维亚族和克罗地亚族的各 1 名成员组成。主席团成员分别由两个实体直接选举产生。主席团主席为轮值制，由三族代表每 8 个月轮换一次。本届波黑主席团于 2018 年 10 月选举产生，主席由米洛拉德·多迪克（塞族）、热利科·科姆希奇（克族）和舍菲克·扎费罗维奇（波族）轮值。

波黑部长会议行使政府职能，由部长会议主席、9 名部长（其中，外交部长和财政部长兼任部长会议

副主席）及 10 名副部长组成，任期 4 年。部长会议主席一职由主席团任命，经议会代表院批准。部长和副部长由部长会议主席任命。组成波黑部长会议的 9 个部委别是外交部、财政部、外贸和经济关系部、安全部、司法部、民政部、人权难民部、交通通信部、国防部。本届部长会议于 2019 年 12 月组成，主席为佐兰·特盖尔蒂亚（Zoran Tegeltija，塞族）。

（二）经济环境

从投资环境吸引力看，波黑有以下优势：一是地理位置优越。波黑是进入欧盟的门户，东南欧自贸区成员。二是金融与货币稳定。波黑大部分银行为欧盟国家为主的外资银行，波黑货币马克与欧元挂钩，汇率固定不变，为 1 欧元 = 1.95583 波黑可兑换马克。三是劳动力素质较高。少数工人懂英语，劳务成本低。四是拥有丰富的自然资源。主要有森林和水资源、煤炭、铝矾土及铁矿等矿藏。

2020 年 3 月，国际评级机构标普对波黑主权信用评级为 B，展望依然为正面。由世界经济论坛（WEF）公布的 2019 年全球竞争力排行榜上，波黑在 141 个国家中排名第 92 位，比上年下降一位。2018 年波黑 GDP 总额为 201.56 亿美元，同比增长 3.62%，人均 GDP 为 5765 美元。根据国家货币基金组织的数据，2018 年波黑 GDP 在全球 190 个经济体中排 115 位。根据波黑统计局的初步数据，2019 年波黑一、二、三、四季度 GDP 增速分别为 2.8%、3.0%、3.1% 和 1.6%，2019 年全年 GDP 增速将略低于 3%。

波黑对外贸易总量不大，根据波黑统计局数据，2019年波黑进出口309.91亿马克，同比下降0.6%。其中出口114.92亿马克，同比下降3.4%；进口194.99亿马克，增长1.2%；外贸逆差80.06亿马克，出口进口比为58.9%。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

波黑基础设施较落后，战争期间基础设施遭严重破坏。战后，在国际社会援助下，大部分遭受破坏的公路、铁路、电站、通信及供水系统等得到部分恢复和重建，但整体水平在欧洲处于最落后梯队，基础设施仍亟需新建和改造。近年来，波黑政府倡导大力吸引外资，促进对波黑基础设施建设项目投资，为外商投资波黑承包工程提供了商机。

波黑计划内的基础设施建设项目较多。2018年10月，波黑部长会议通过2035年前波黑能源框架战略，主要包括建设能源设施、增加来自可再生能源的电力生产、投资输电网络、维持矿山生产和进行现代化改造等。根据该战略，2018年至2035年间，波黑联邦计划建设的能源设施包括图兹拉火电站7号机组、巴诺维奇等燃煤电站，泽尼察天然气电站，弗兰杜克、乌斯蒂科利纳等水电站，梅西霍维纳、波克莱查尼等风电站，总计34个能源项目；波黑塞族共和国规划建设的能源设施包括乌格列维克火电站3号机组等燃煤电站，达巴尔、布克比耶拉等水电站，特鲁西纳等风电站，总计38个能源项目。

波黑现有公路总长2.48万公里，其中干线公路3970公里，高速公路207公里。高速公路中，波黑联邦境内长度102公里，全部属于欧洲5C公路；塞族共和国境内高速105公里，无欧洲5C公路路段。世界经济论坛2019年6月发布的全球公路网建设质

量报告显示，在全球列入统计的137个国家中，波黑排第109名，被列为第三等级。目前正在建设贯通波黑境内337公里路段、连接欧洲公路主干线的5C走廊高速公路项目，在联邦、塞族共和国多个项目正处于招投标、施工建设或者完工阶段，主要资金来源于欧洲投资银行或者欧洲复兴开发银行，通过公开邀请国际招标形式，以DB、施工总承包等合同模式参与项目竞标。此外，波黑普通干线公路和高速公路也以分段招标或特许经营等投资等方式进行。

波黑现有铁路1031公里，其中双轨铁路94公里，电气化铁路777公里。波黑铁路设施老旧，最高时速仅70-90公里/时，两个实体铁路网均亟待升级改造。目前波黑部分铁路路段改造项目也以工程承包竞标等方式进行。

波黑承包工程领域竞争比较激烈，即使中标，企业的盈利空间也较小。在波黑参与工程承包业务的中资公司有几十家，除中资公司之间竞争外，同时还面对波黑本土的Euroasfalt等公司、欧洲的Strabag AG等公司及其他地区公司的激烈竞争。

（二）主要风险

一是政治风险。波黑国家体制特殊，中央政府权力较弱，两个实体各自为政，三民族关系较为紧张，社会矛盾多发，这些因素都造成了我企业在波投资合作过程中的障碍。波黑党派众多，政府各种审批手续复杂，影响了我企业参与项目的进度。在项目承接、实施中需谨慎，不能卷入政党游戏中。

二是法律风险。波黑新、旧法律繁多，面临新旧法规转换、衔接方面的问题，国家层面继承了部分原南斯拉夫的法律，又相继制定、修订了很多法律。同时，波黑联邦和塞族共和国两个实体各自有独立的立法机构，分别制定法律法规，实体之间的法律存在一定的差别。在现有法律法规不完善的情况下，有时政府还

会出台临时性政策和决定。由于法律体系较为复杂，各项准入活动均需向当地相关部门申报并获得许可，批复流程较长，对我方履约造成一定影响。

三是安全风险。波黑独立时间短，又曾经历长达三年多的战争，是体制和机制很特殊的国家，法制不够健全，民族矛盾复杂，目前仍有部分战争时使用的武器散落在社会上。尽管当前社会治安比较稳定，但仍应注意安全，做好必要的防范。

四是劳工短缺风险。波黑在欧洲属于劳务输出国，因波黑当地薪酬较低，大量劳动力外流，导致劳动力资源稀缺，尤其是建筑等行业缺乏熟练工人，与此同时，波黑对欧盟以外国家开放劳务市场持谨慎态度，尤其针对南亚、中东、非洲等外籍劳动力引入，虽然没有明文规定不准外籍劳工进入波黑，但在办理工作签证时会严加限制。因此在实际的项目实施上，要重视其国内劳工短缺的风险。

五是经营风险。波黑现行税收体系较为复杂，非经验丰富的专业机构难以应付，涉及签署重要合同以及日常财务管理、税收申报等事项，应聘请当地有资质、资信良好的会计师事务所等中介机构协助办理。

三、我国企业业务情况

2019年中资企业在波黑投资和承建的项目主要集中在基础设施和能源建设领域，目前正在实施的项目有：一个特许经营模式的高速公路项目，两个工程承包模式的高速公路项目，一个工程承包模式的水电站项目和一个工程承包加融资模式的医院项目。正在跟踪的项目主要为工程承包模式和特许经营模式的公路项目和能源项目。主要项目有：

波黑塞族共和国巴尼亚卢卡－普里耶多尔高速公路项目。该项目业主为波黑塞族共和国高速公路公司，由山东高速集团实施，采用特许经营模式，由我方投资进行建设、运营管理，并通过项目路收费收入、政

府补贴等获得投资返还及项目收益。项目已于2018年12月在当地成立公司，2019年全年进行高速公路的设计、拆迁等相关准备工作。

波黑5C走廊高速公路项目（波契泰利－兹维罗维契段）。该项目业主为波黑联邦高速公路公司，由欧洲投资银行提供资金，共分为两个标段，分别由中建集团和中国电建集团于2019年4月中标，并于2019年11月正式开工，目前项目正在建设中。

波黑乌洛格水电站项目。该项目业主为EFT公司，为新建3.5万千瓦水电站，由中国电建集团于2017年签署EPC合同，2019年12月该项目正式开工。

波黑图兹拉7号机组45万千瓦燃煤电站项目。该项目业主为波黑联邦电力公司，为新建45万千瓦塔式炉，由葛洲坝集团于2014年4月中标，由中国进出口银行提供资金85%的贷款，2019年9月波方完成所有审批程序，目前正进行正式开工前的准备工作。

波黑多博伊医院设计、采购、建造项目。该项目业主为波黑塞族共和国卫生部，由中国国际医药卫生有限公司于2018年12月中标，2019年3月，签署项目总承包合同并奠基。

四、业务发展前景和工作建议

波黑潜在大型基础设施、电力建设项目较多，未来将会有更多工程承包和投资项目的需求。随着“17+1合作”平台的发展，中资企业在中东欧地区竞争力逐步提升，未来在该区域有较大的发展前景。中资企业具有多年国内及国际业务经验，普遍竞争力较强且技术经验丰富，在基建、能源领域相对传统国际企业更有优势。同时，随着国际经济的不确定性变大，欧洲保护主义加剧及波黑特殊政体等因素的影响，投资和工程承包竞标项目的难度和风险都会进一步加

大。建议如下：一是融入当地市场运营规则，加大与欧盟企业、属地企业或第三方机构的合作力度，取长补短、优势互补；尝试与国际金融机构开展有效合作，推行融资渠道多元化，提升整体竞争力。二是借助国

际合作机制开展境外投资活动，减少非理性投资，鼓励企业间“抱团出海”，结成深度联盟共同抵抗风险。三是尊重当地法律，培养法治意识，引入本土化人才，提升企业本土化水平。

立陶宛

一、宏观环境

1990年3月，立陶宛脱离苏联建立立陶宛共和国。2001年5月立陶宛加入世贸组织，2004年3月加入北约，同年5月加入欧盟。2007年12月，加入《申根协定》。2015年1月，立陶宛加入欧元区。

一是总统更替，政府微调，社会稳定。2019年立陶宛举行大选，瑙塞达接替格里包斯凯特成为新一届总统。本届政府于2016年11月成立，由农民与绿色联盟党和社会民主党组成执政联盟，共同组阁，斯克韦尔内利斯任总理。2019年总统大选后，议会各派势力进行调整，帕里奥尼斯出任农业部部长，纳尔克维奇出任交通通讯部部长，塔玛舒妮埃内出任内政部部长，经济和创新部部长离任后现由能源部部长瓦伊丘纳斯兼任。立总统、政府人事调整，但国家运转有序，社会稳定，治安良好。

二是经济发展势头良好。2019年立陶宛经济态势持续向好。GDP总量达483亿欧元，同比增长3.9%，各项经济指标均呈现积极态势。对外贸易强劲增长。立陶宛对外出口为296亿欧元，进口为318亿欧元，同比分别增长4.8%和2.8%。立陶宛通货膨胀率为2.7%，保持相对稳定。失业率为6.3%较2018年略高0.2个百分点。2019年FDI为182亿欧元，同比增长6.7%。立陶宛在出口、投资、消费“三驾马车”驱动下保持连续增长势头。

三是营商环境持续改善。立陶宛政府大力推动营商环境建设，简化政策审批手续，降低税率，减少政府干涉企业行为，不断提高营商环境竞争力。根据世界银行2020年营商环境排名，立陶宛营商环境综合

竞争力全球排名从2019年的第14位提高到第11位，排名不仅在波罗的海三国中最高，而且高于芬兰（20名）、德国（22名）、波兰（40名）等国，在欧盟28国中排名第四，仅次于丹麦、英国和瑞典。同时，2020年立陶宛政府免征投资人所得税推动大型项目发展。国家级大型项目是指：固定资产投资3000万欧元以上，经营业务是互联网服务或制造项目，创造200个以上新增工作岗位，项目运营5年以上。结合此前推出的土地规划、移民、项目审批等方面优惠，将推动大型项目的发展。

四是执行欧盟对外投资审查法案。2019年2月欧洲议会通过立法，要求欧盟成员国以统一标准审查涉及高科技、国家安全、战略敏感领域的外国投资，特别是来自欧美以外国家的投资。投资审查法案从2020年底开始实施。该法案涉及能源、运输、通信等领域。同时，2020年立陶宛再次把中国列为安全威胁国家，给中立两国合作带来一定负面影响。

五是双边经贸热度不减。立陶宛积极参加“一带一路”建设和“17+1合作”，立陶宛是参加首届进口博览会首签国。地方和企业合作意愿强烈，双边贸易、投资、旅游以及交通、农业、金融、科技等领域合作取得可喜成果，双边经贸合作亮点纷呈。

二、承包工程市场发展情况

2019年，立陶宛建筑类企业完成的工程总额为34亿欧元，按固定价格计算，同比增长8.3%。相比2018年，承包工程量增加9.2%，工程价格下降7.2%。2019年立陶宛土木工程是承包工程的主体，

约占建筑市场的 44%。非住宅建筑和住宅建筑分别占 39% 和 17%。立陶宛承包类企业在国外开展的工程总额达 3.82 亿欧元，按固定价格计算，比 2018 年增长 16.1%。

近年来，在立陶宛开展建筑承包的企业主要来自 8 个国家（地区），其中近一半是德国公司，拉脱维亚 35%，波兰和挪威均为 4%。

自 2011 年以来，立陶宛建筑行业员工人数有所增加。自 2010 年以来，随着建筑公司数量稳步增长，预计从业人数将延续增长趋势，建筑业的增长值和营业额将大幅度增长。土木工程和非住宅建筑领域特别依赖公共投资，主要由欧盟资金支持。由于前一个欧盟资助期（2007-2013 年）的资金已用尽，并且当前期（2014-2020 年）资助项目的实施尚未达到势头，欧盟流入立陶宛的资金有所减少。

立陶宛环境部是承包工程的主管部门，负责相关行业的发展规划和管理。2015 年 11 月制定了《立陶宛建筑业 2015-2020 年发展指南》。该文件明确了建筑业 2020 年的战略目标，对能源和环境要求、市场准入、信息技术的应用等提出了明确的发展要求，对建筑产品的制造、运输和使用、城市和基础设施等提出了发展规划。对建筑承包业的投资特别是对非住宅房地产的投资，是立陶宛投资的重点领域。因为立陶宛是北欧、中亚和中国的交通枢纽，需要加强交通基础设施建设。目前立陶宛仅有 6.5% 的铁路实现电气化，且南北铁路连接不畅，交通运输部门投资建设最具战略意义。

立陶宛重点发展能源交通项目。立陶宛 2014-2020 年使用欧盟发展资金 11 亿美元和跨欧洲基础设施专用资金 1.77 亿美元加强基础设施建设。一是波罗的海铁路项目和将波罗的海国家与欧洲铁路连接的项目（TEN-T）立陶宛段。二是考纳斯-波兰边境的铁路建设项目，该项目计划 2025 年完成。三是与之相关的能源替代和可再生能源项目，如新能源、

可再生能源、清洁能源项目等，尤其是风能项目。四是支持欧洲相关基金重点关注的项目。

据立陶宛建筑商协会称，立陶宛建筑业的前景与有效利用欧盟结构性资金紧密相关，仅靠立陶宛投资建筑业发展是困难的。立陶宛大力发展基础设施项目，并从优越的地理位置获益。预计立陶宛建筑业在未来几年将放缓，但立陶宛建筑业仍将是波罗的海国家中规模最大的建筑业，其发展将主要由交通基础设施的发展以及房屋的翻新和非住宅的发展推动。

三、业务发展前景和工作建议

立陶宛作为欧盟成员国，法律法规较为健全规范透明，与欧盟接轨，为欧元区成员国，使用欧元；社会治安好，犯罪率较低；立陶宛人性格较为平和、友善；公共部门较为廉洁。如中国企业有意开拓立陶宛工程承包市场，应加强立陶宛相关法律政策研究，做好项目前期调研，着眼立陶宛市场实际情况，注意以下问题：

1. 欧盟援款项目的特殊性。立陶宛加入欧盟以来，在欧盟援助资金的支持下，基础设施建设和改造项目较多，涉及道路、交通、能源等领域。中国企业应充分认识其特点，了解项目与投资审查法相关的内容，了解欧盟资金项目的运作规律，利用自身在价格和技术上的优势，努力打入立陶宛市场。

2. 依法开展合作。立陶宛对承揽工程项目的企业资质乃至项目管理者均有明确要求，中国企业在参与当地工程项目时，应了解项目对专业资质等各方面的要求，并在施工过程中遵守当地有关环保、安全等方面的规定。在立陶宛中国工程承包企业应在合同签署后 10 个工作日内向中国驻立陶宛大使馆经商处报告签订合同情况。

3. 注重保护生态。立陶宛高度重视生态环境保护。我企业在立陶宛开展投资合作，应把依法保护当地生

态环境作为自己应尽的职责。应了解立陶宛的环境保护法规，及时掌握当地环保标准的变化。对生产经营活动可能产生的废气、废水和其他可能造成环境污染的因素，需事先进行科学评估，在规划设计过程中选择好解决方案。

4. 履行企业社会责任。我企业来立陶宛开展承包项目，不仅要努力发展业务，还要履行企业社会责任。要守法合规经营，依法缴纳各项税费，关注企业发展可能引起的资源、环境、劳工、安全及社会治安等问题，以免引起当地居民的反感甚至抵制。要增强

安全意识，避免发生安全事故。企业工作人员要知法守法，不做违反当地法律和社会公德、损害当地社会利益、有损中国企业形象的事情。

5. 维护中国企业形象。懂得与媒体打交道。媒体在立陶宛公众当中发挥着重要的作用，在立陶宛开展承包项目的中国企业应重视与当地媒体建立良好的合作关系。应严格自觉遵守当地法律法规。企业应聘用当地律师，如遇与执法人员发生争执或纠纷，应避免正面冲突，由律师进行调解处理，捍卫自身合法权益。

英国

一、宏观环境

英国作为一个重要的贸易实体、经济强国以及金融中心，主要以市场为导向，是全球最富裕、经济最发达和生活水准最高的国家之一。据英国国家统计局数据，2019 年英国人口约 6650 万人，2019 年人均 GDP 约为 41,030 美元。

（一）政治环境

1. 政局分裂，首相更迭，脱欧僵局屡拖不决。自 2016 年 6 月脱欧公投以来，英国脱欧进程一波三折，各方势力围绕脱欧展开博弈，前首相卡梅伦在英国脱欧公投后辞职，2016 年 7 月，特蕾莎·梅接任英国首相，致力于推动脱欧进程。2018 年 11 月，梅领导的政府与欧盟终于就脱欧协议达成一致，但英国国内政治环境已因脱欧产生严重分裂，英国议会三度否决梅首相的脱欧协议，脱欧进程陷入停滞，导致梅不得不辞去首相职务。2019 年 7 月，鲍里斯·约翰逊接任首相并重启对欧谈判，但依然面临与梅政府时期类似的僵局和困境，英国政坛内部围绕“脱欧”的角力日趋白热化，约翰逊与欧盟达成的新脱欧协议在英国议会内部仍难得到大多数议员支持，英国脱欧再次延期到 2020 年 1 月 31 日。

2. 保守党赢得历史性大选，打破脱欧僵局。为打破僵局，约翰逊首相推动提前举行大选，以确立保守党在议会中的优势。10 月 29 日，英国议会以 438 票支持和 20 票反对的结果通过了 2019 年 12 月 12 日举行临时大选的动议。约翰逊领导的保守党在这次

历史性大选中取得空前胜利，获得了议会绝对优势，结束了各派围绕脱欧争斗不休的政治僵局，并在胜选后顺利推动脱欧协议相关法案在议会获得通过，标志着脱欧取得关键性进展，为英国在 2020 年 1 月 31 日实现正式脱欧铺平道路。

3. 脱欧过渡期谈判仍是英政府重要任务。自脱欧公投以来，围绕脱欧的争论和博弈超越了英国传统左右分野党派政治，加剧了社会分裂，构建政治共识的难度进一步加大。回顾 2019 年，围绕脱欧问题的分歧是塑造英国政治环境的最主要因素。保守党内部因脱欧争议出现重大分歧，工党在脱欧问题上仍较为被动、立场模糊，从支持“软脱欧”到有限度地支持举行第二次公投，左右摇摆。虽然 2019 年 12 月底约翰逊领导保守党在历史性大选中取得胜利，结束了脱欧僵局，但是在脱欧过渡期内进行一系列安排，实现平稳过渡，仍是英政府重要任务，也是影响未来英国政治经济环境的重大不确定因素，当前最紧迫的就是在 2020 年 12 月 31 日脱欧过渡期结束之前，与欧盟就未来关系达成相关协议，否则英国仍然面临“硬脱欧”风险，同时英政府也开始着手推进“全球化英国”战略。

（二）经济环境

1. 2019 年经济稳中有升但仍相对缓慢且面临不确定性。根据官方统计数据，2019 年英国全年 GDP 增长 1.4%，纵向比较看，相比 2018 年提高 0.1 个百分点，稳中有升；横向比较来看，这一水平略高于欧元区 2019 年 1.2% 的经济增速，但低于欧盟国家

总体 1.5% 的经济增速。总体来看，英国 2019 年经济保持健康稳定运行，但是仍受到脱欧不确定性和全球经济下行压力的影响，相比脱欧公投前 2015 年 2.4% 的增速，以及脱欧公投当年 2016 年 1.9% 的增速，当前经济增长仍处于相对缓慢的阶段。虽然 2019 年底脱欧出现关键进展，但是脱欧过渡期内英欧之间如何就未来关系达成协议以及后脱欧时代英国的内外政策，仍有较大不确定性。

2. 价格和就业指标基本稳定，央行全年维持利率不变。从价格指数和失业率两项关键指标看，2019 年，英国全年失业率保持在 3.8% 左右，基本稳定，居民消费价格指数（CPI）从 1 月份的 1.8% 升至 7 月份 2.1% 再降至 12 月份的 1.3%，虽然低于央行设定的 2% 目标，但仍在一个合理的波动区间。英国央行在 2019 年全年维持 0.75% 的政策利率不变，表明央行对经济基本面的判断还是较为健康稳定。

3. 对外贸易增长较快。根据英国国际贸易部统计数据，2019 年英国对外贸易总额达到 1.4 万亿英镑，比上年增长 6%，其中出口 6986 亿英镑，增长 6.4%，进口 7245 亿英镑，增长 5.6%，贸易顺差 259 亿英镑，比上年减少 39 亿英镑，贸易总额占 GDP 比例达 64.3%。英国主要出口货物是汽车、发动机相关产品、医药和医疗设备、原油和飞机。主要进口货物是汽车、医药和医疗设备、精炼油、发动机相关产品和服装等。中国目前是英国主要的货物贸易伙伴之一，2019 年英国对华货物出口 258 亿英镑，占英国货物出口总额的 6.9%，仅次于美国（586 亿英镑，15.7%）和德国（369 亿英镑，9.9%），自华货物进口 469 亿英镑，占英国货物进口总额的 9.3%，仅次于德国（646 亿英镑，12.9%）。

二、承包工程市场情况

（一）总体情况

建筑业是英国经济重要行业，主要包括住宅和非住宅建筑开发和建设、基础设施建设以及专业的建筑活动。英国国家统计局数据显示，2018 年建筑业为英国经济贡献了 1170 亿英镑，占总 GDP 的 6%，创造了 240 万个就业岗位，占英国就业岗位总数的 7%。

1. 建筑市场情况

相比其他欧洲国家，英国在过去十年对基础设施的投资力度较弱，铁路、公路等基础设施改造升级的需求很大。根据国际货币基金组织（IMF）统计，2018 年，英国的基建投资在 2019 年相当于 GDP 的 17%，而德国为 20%，美国为 21%，法国为 23%，G7 国家平均值为 20%。英国基建投资低于 G7 平均水平，需要加大投资力度。

同时，英国整体房屋供应也一直处于短缺状态。近年来，英国尤其是伦敦的人口一直处于净流入情况。根据 2018 年英国政府发布的《英国住房白皮书》显示，英国每年至少需要 22 万到 25 万套以上的住房，而新建量远远不能满足需要，每年缺口近 9 万套。近年来，英国政府推出“经济型住房计划”和微型住宅计划，以解决英国住房短缺问题。同时，由于人员净流入和老龄人口占较大比例，对办公场所和学校、医院等公共设施需求也将持续增加。

2. 建筑业新增承包额

新增承包额是衡量总体经济活动的常用指标。2008 年至 2011 年，受经济危机影响，新增承包总额出现明显下跌。2018 年，受脱欧等不确定性因素影响，建筑行业的新增承包额总价值 617 亿英镑，同比下降 13%。按业态划分，其中住房总价值及占比最高，总承包额为 216 亿英镑，占比 35%；商业总承包额为 152 亿英镑，占比 25%；基础设施占比 19%，即 115 亿英镑。

3. 承包市场的分包文化

英国承包市场分包程度较高。英国建筑业供应链

较为成熟完整，为总承包商通过分包形式完成建设项目提供了条件。

克力思咨询公司为英国政府提供的分析报告(2013年)表明：对于“典型”大型工程项目（即在2000万到2500万英镑范围之间），英国的总承包商可能直接管理约70个分包商，其中大部分为合同价值为5万英镑或更低的小型分包商。实践中，英国承包商应用的供应链普遍来自英国国内。据估计，工程

行业内每1英镑的花费，至少有90%仍保留在英国国内。

4. 英国承包商

相比其他国家，英国承包商规模较小。英国最大的承包商是Balfour Beatty Plc，该公司2018年的全球营业额为78亿英镑，营业额排名以及利润排名均名列第一。2018年度英国承包商25强见表63-1。

表 63-1 2018 年度英国承包商 25 强

Latest Rank By Turnover	Latest Rank By Profit	Company	Reporting Period	Latest Turnover (£m)	Previous Turnover (£m)	Change (%)	Latest Pre-tax Profit (£m)	Previous Pre-tax Profit (£m)
1	1	Balfour Beatty Plc	Dec-18	7,802.0	8,234.0	-5.2	181.0	165.0
2	4	Kier Group Plc	Jun-18	4,512.8	4,282.3	5.4	106.2	-14.2
3	99	Interserve Plc	Dec-18	3,225.7	3,666.9	-12.0	-111.3	-244.4
4	2	Galliford Try Plc	Jun-18	3,132.3	2,826.0	10.8	143.7	58.7
5	5	Morgan Sindall Group Plc	Dec-18	2,971.5	2,792.7	6.4	80.6	64.9
6	100	Amey UK Plc	Dec-18	2,667.8	2,581.3	3.4	-427.6	-189.8
7	75	Mace Ltd ¹	Dec-18	2,350.0	2,036.9	15.4	3.3	2.3
8	18	ISG Plc	Dec-18	2,237.6	1,708.8	30.9	27.4	9.1
9	46	Keller Group Plc	Dec-18	2,224.5	2,070.6	7.4	8.4	110.6
10	97	Laing O'Rourke Plc	Mar-18	1,985.7	2,034.2	-2.4	-25.2	-80.8
11	10	Skanska UK Plc	Dec-18	1,935.4	1,802.7	7.4	44.1	13.5
12	13	Wates Group Ltd	Dec-18	1,601.0	1,622.0	-1.3	34.4	32.9
13	11	Costain Group Plc	Dec-18	1,489.3	1,728.9	-13.9	40.2	41.8
14	12	Willmott Dixon Holdings Ltd	Dec-18	1,323.2	1,269.5	4.2	35.5	33.5
15	26	Multiplex Construction Europe Ltd	Dec-18	1,064.9	1,155.4	-7.8	18.0	4.2
16	92	M Group Services Ltd ²	Mar-18	1,027.8	416.7	146.6	-5.0	-0.2
17	3	Homeserve Plc	Mar-19	1,003.6	899.7	11.5	139.5	123.3
18	16	VolkerWessels UK Ltd	Dec-18	984.0	870.4	13.1	29.0	23.6
19	24	BAM Construct UK Ltd *	Dec-18	949.8	953.0	-0.3	19.4	14.8
20	6	Bowmer & Kirkland Ltd	Aug-18	937.6	928.3	1.0	54.5	64.4
21	31	Vinci Plc	Dec-18	873.3	870.7	0.3	13.8	22.4
22	85	Newarthill Ltd (Sir Robert McAlpine)	Dec-18	870.5	942.5	-7.6	0.7	-20.2
23	17	Mears Group Plc	Dec-18	869.8	900.2	-3.4	28.4	26.5
24	95	J Murphy & Sons Ltd ³	Dec-18	781.3	711.9	9.8	-5.8	12.4
25	38	Engie Regeneration Ltd	Dec-18	758.8	665.8	14.0	10.8	-72.7

Source: <https://www.theconstructionindex.co.uk/market-data/top-100-construction-companies/2019>

5. 基建投资来源

根据英国财政部数据，2018/2019 年度规划

项目中，公共部门资金占46%，私营部门资金占49%，其余5%为地方或中央政府和私营部门混合资

金。

公共资金。项目由政府公共部门出资。公共资金包括中央政府和地方政府两方面。如高铁二号线（HS2）预算资金超过 1000 亿英镑，将由公共资金支持。

私人资金。项目由私人公司提供资金。根据英国税务局数据显示，能源、交通、通讯领域建设投资资金大多数来自私人投资，由使用者支付费用。希思罗机场 5 号航站楼将由私人投资提供资金。

公私合营 /PPP 方式。资金来自公共和私营部门。英国是较早采用 PPP 模式开展基础设施建设的国家，于 1992 年首次提出私人融资计划（PFI）。2012 年英国财政部进一步推出新型私人融资（PF2），两者最大的区别是政府在特殊目的公司（SPV）参股投入部分资本金以吸引长期投资者。政府资本的参与使得 PF2 模式下股本金比例从 10% 提高到 20%-25%，化解了在资金紧缺时的融资局限性，又有助于发挥私人资本的专业能动性。同时，在 PF2 合同中，公共部门将承担更多的管理风险，如因法律、场址污染、保险等不可预见的变化引发的费用增加的风险；PF2 的融资结构更有利于获得长期债务融资，特别是从资本市场融资。

6. 项目建设主要方式

在英国，项目建设主要方式除设计和施工承包、管理承包、施工管理、BOT 等国际承包工程市场普遍采用的方式外，还采用公私合营（PPP）形式。英国 PPP 模式有几个特点：

一是较少采用特许经营，多数情况下选择私人融资计划（PFI），2012 年后进一步改进为新型私人融资（PF2）。特许经营的项目，需要使用者付费，而 PFI 项目则是政府付费。由于英国的教育和医疗是全民免费，所以大多采用 PFI 模式。即便是交通（高速公路、铁路等）绝大多数也是采用 PFI 模式，整个英国目前只有一条使用者付费的交通。

二是项目覆盖行业范围广，以教育、医疗、交通、废弃物处理为主，甚至国内不常见的监狱、警察局也有通过 PPP 建设的。

三是运营期限整体较长。大多数项目运营期限在 20-30 年之间，少部分超过 40 年的项目，主要为交通类项目（高速公路维护）和医疗项目。

（二）相关发展规划

2013 年，英国政府发布《建筑 2025》，提出建筑业发展战略。通过加强政府和企业界合作伙伴关系，促进英国建筑业在智能工程和低碳环保工程方面的发展，提高行业标准以提升企业形象，拓展技能培训和技能认证的途径，利用大数据对建筑业进行管理，完善供应链，确定未来需建设的项目，以便能够更好地预测未来需求，研究创新重点领域的融资合作方式等，以期在 2025 年实现工程成本降低 33%（基于 2010 标准），新建和改造项目总时间缩短 50%（基于 2013 年标准），产生的温室气体排放量降低 50%（相比 1990 年），工程产品和材料贸易差额降低 50%（以 2013 年为基准）。

2017 年，英国政府公布了国家基础设施建设规划，计划在未来 10 年向基础设施领域投入 6000 亿英镑的政府和私人资金。该规划共有约 700 多个项目和 20 个新计划在内的私人及公共投资，特别是铁路、道路、能源以及社会基础设施领域。该规划包括多项长期方案，如高速铁路（Crossrail）2 号工程和价值 10 亿英镑的曼彻斯特机场改造项目，此外还将在 2020/21 年以后向发电领域投资 1100 亿英镑。政府还公布了提高建筑生产率的计划，以期每年节省 150 亿英镑。

2016 年，英国政府推出了“国家基础设施交付计划”（National Infrastructure Delivery Plan, 2016 to 2021 NIDP），为英国住房和基础设施等

重点工程项目提供 1000 亿英镑的投资。2016 年，英国政府设立 230 亿英镑的“国家生产力投资基金”（National Productivity Investment Fund, NPIF），主要将用于交通、数字通讯、研发和住房，其中 11 亿英镑将用于地方公路建设，为提高生产力创造条件。

（三）相关管理规定

英国工程承包市场实行自由竞争，没有资格许可制度。企业只要依法注册，即可承揽工程项目。目前，英国共有超过 34.3 万家建筑企业，占注册企业总数的 13%。

英国建筑市场规范，法律规定严格，技术标准高。企业在英开展承包工程业务，需要遵守《合同法》《建筑法》《健康和安法》《环境保护法》《雇佣法》《反贿赂法》等一系列法律法规，如果涉及土地开发项目，还需满足当地政府规划要求。

英国政府公共设施领域工程建设项目按照世贸组织《政府采购协议》、欧盟以及英国相关法律规定进行操作。2016 年 2 月 5 日，英国政府发布了新的《公共合同法规》，于 2016 年 1 月 31 日起正式实施。2016 年 4 月 18 日，英国政府发布了新的《公共设施合同法规》，明确了水、电、能源、公路、港口、机场等公共设施领域工程建设的各项要求。英国政府采购管理机构为皇家商务服务机构，设在内阁办公室。其主要职能有：制定采购标准和规范，监管采购活动及效能；培养有能力的政府采购专业骨干；通过协作提高资金的利用率；在重大项目中充当领导角色；改善政府资产的管理和使用水平。英国高等法院对实施公共项目的主体具有监督权限。

私人工程由政府 and 公用事业部门以外的企业投资兴建，对于其采用何种方式实施工程，只要遵守英国建筑法规，招标方式自定。

（四）主要风险

英国承包工程市场法制健全规范，但一些风险不容忽视：

1. 政治风险。近年来，英国不断收紧外资安全审查政策。2017 年 5 月，英国保守党在竞选纲领中提出将加强外资并购审查的主张。2017 年 10 月，英国商业、能源与产业战略部发布《国家安全和基础设施投资审查绿皮书》，提出加强对外商投资进行国家安全审查力度的短期和长期提案，公开征求意见。2018 年 6 月 11 日，英议会批准修订《2002 年企业法》，扩大了政府审查的主动权。一是降低政府介入审查门槛，并购公司营业额从 7000 万英镑降到 100 万英镑。二是新标准适用于军用、军民两用领域企业和部分高科技领域企业。2018 年 7 月，商业能源和产业战略部发布《国家安全与投资白皮书》，建议改革外资国家安全审查体系，并于 7 月 24 日至 10 月 16 日公开征求意见，拟扩大审查范围、加大政府管控权力、明确惩处措施。2019 年 10 月 14 日、12 月 19 日，女王在议会演讲提出的立法计划中已包含“国家安全与投资法案”提案简介，英国政府承诺将通过立法，加强审查和干预商业交易的权力，以保护国家安全。

2. 脱欧的不确定性。2020 年 1 月 31 日，英国正式脱欧。3 月 2 日，英国 - 欧盟未来关系谈判开始。对于英国建筑业来讲，由于建筑工人主要来自欧盟成员国，英欧未来关系安排，尤其涉及欧盟建筑工人移民政策，对英国建筑业未来发展至关重要。

3. 其他风险。英国建筑市场标准高、门槛高。对中资企业来讲，中英在建筑市场规则、项目设计理念、技术规范及材料标准等客观条件的不同，文化差异，以及英国建筑市场对中国企业和产品的缺乏了解，是中资承包工程企业面临的最大的挑战和障碍。同时，英国政府监管严格，企业合规成本高。据了解，英国大型承包商普遍制定了如下公司规范：反贿赂和反腐败

政策、反欺诈政策、反洗钱政策、反奴隶制和人口贩运政策、建筑行为守则、数据保护政策、信息安全政策、施工安全、卫生政策、责任采购策略、供应商隐私声明、可持续发展政策等，以符合监管要求。

三、我国企业业务情况

近年来，随着中国企业实力不断增强，国际化程度不断提高，到英国发展的中国建筑企业逐渐增多，如北京建工、总部基地、中信建设、天津建工、浙江建工、中国建筑等。中国企业多以在英国本地设立企业的形式参与英国承包工程项目。我在英中资企业工程承包主要有：

欣克利角核电项目。该项目由法国电力集团主导、中广核集团牵头的中方联合体参与，分别按 66.55% 和 33.5% 的股比投资。项目涉及金额超过 180 亿英镑。2019 年 6 月完成了 1 号机核岛筏基浇筑，2 号机也于同年 12 月 10 日开始核岛安全厂房核级混凝土浇筑。

曼彻斯特空港城等项目。2013 年，北京建工集团英国公司（以下称北京建工）与曼彻斯特机场集团、卡瑞联以及大曼彻斯特养老基金共同出资 6.5 亿英镑，分阶段开发曼彻斯特空港城项目，其中北京建工投资占比 20%。空港城项目包括空港城南部和北部两个部分，南部主要建设国际及物流配送中心；北部主要开发写字楼、酒店、商业零售和休闲设施，总体规划面积约为 46 万平方米，预计开发周期 12-15 年。北京建工在投资的同时，还参与了空港城多个项目，完成合同额 3300 万英镑，正在进行的合同额超过 1 亿英镑。此外，北京建工还先后签约大曼彻斯特米德伍德洛克项目、利物浦莱克星顿项目、博尔顿 Crompton Place 购物中心改造项目，涉及金额近 5 亿英镑。

皇家阿尔伯特码头项目。2015 年，中信集团与

总部基地全球控股集团（ABP）签约，旗下中信建设公司将承建伦敦皇家阿尔伯特码头项目。项目总投资额 17 亿英镑，建筑面积为 470 万平方英尺，为伦敦城市重建计划中的旗舰项目。整个项目预计在 6 年至 8 年内完工。2019 年 8 月，项目一期工程（21 栋全新的现代办公楼、共 46 万平方英尺办公空间）已完成，为企业的进驻作好一切准备。

门迪电池储能项目。项目由中国华能集团和国新国际共同投资，涉及金额 4300 万英镑，于 2019 年 12 月初正式开工建设，并计划于 2020 年底前投产。中国华能负责建设和运营，上海电力设计院参与项目勘察设计，阳光电源提供成套储能设备及系统解决方案，宁德时代和阳光三星提供电池。项目主要设备由中国企业制造和集成，国产化率超过 80%。

四、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

中英政府重视两国企业在基础设施建设领域的合作。2015 年 10 月，习近平主席对英国进行国事访问期间，两国发表了《中英关于构建面向 21 世纪全球全面战略伙伴关系的联合宣言》，宣言指出，双方对围绕彼此重大倡议，即中方“一带一路”倡议和英方基础设施升级投资计划及“英格兰北方经济中心”开展合作抱有浓厚兴趣，将在现有机制下就中英基础设施联盟进行进一步探讨。2015 年 10 月，中国对外承包商会赴英，与英国贸易投资署（现并入英国国际贸易部）举办中英基础设施投资合作论坛，落实两国领导人关切的合作议题，围绕中英企业在第三方合作、在英国基础设施投资合作、北方交通振兴计划等主题组织了研讨。中国铁建、中国中铁、中国交建、中国建筑等 25 家会员企业参加了论坛系列活动。2016 年 12 月，中国国家发展和改革委员会与英国

财政部在英国伦敦共同主持召开中英基础设施联盟委员会第一次会议，并举行中英基础设施学院揭牌仪式。2019年6月17日，中国国务院副总理胡春华与英国财政大臣菲利普·哈蒙德在伦敦共同主持了第十次中英经济财金对话，在宏观经济政策、贸易、投资、金融、产业战略、“一带一路”倡议和第三方市场合作等领域取得了广泛且积极进展。期间，国家发展改革委与英国国际贸易部签署中英《关于开展第三方市场合作的谅解备忘录》。英国成为与中国正式开展第三方市场合作的欧洲又一重要国家，中英双方将积极推动两国企业按照市场原则在第三方市场重点开展基础设施领域的投融资合作。此外，英方表示欢迎中国企业参与 HS2 等英国铁路项目投标。

1. 英国基础设施升级的机遇

2016年，英国推出“北方振兴计划”，旨在通过改善以曼彻斯特为中心的北部城市交通基础设施，拉动北部经济发展，涉及铁路、公路、货运及物流、机场、互联互通等多个领域的项目。据英方发布的《英国北部振兴计划投资提议书》，投资项目价值高达200亿英镑。英政府承诺将在数年内提供强大的财政支持和税收优惠，以确保战略计划的实施。

2020年3月11日，英国公布了“脱欧”后的首份预算案，兑现保守党在大选中就扩大基础设施投资、增加公共卫生系统支出等作出的多项承诺，包括未来5年在公路、铁路、宽带、住房等方面投入逾6000亿英镑，净公共支出为1955年以来最高水平。其中高铁二号线（HS2）项目巨大，估计项目预算超过1000亿美元，受到各界关注。2020年2月，英国交通大臣夏普斯在接受英国广播公司采访时强调，政府将确保英国的技术、工人和民众从这个庞大的项目中获益。4月15日，作为刺激经济的重要手段，英国政府宣布高铁2号线工程建设在疫情期间正式启动。我企业可继续跟踪关注，低调稳妥寻找合作机会。

2. 第三方市场合作机遇

中英企业互补性强。英方企业的项目管理能力在世界范围内处于领先地位，在基础设施投融资、运营方面富有成熟先进的经验，英国在专业服务、项目管理和融资等方面独具优势；此外，英国与多个国家有悠久的历史渊源，具有语言、文化等方面的优势。中国企业则凭借资金实力、施工技术水平在一些新兴市场、发展中国家享有较高的市场占有率。中英企业间的合作是相得益彰，互补性强，将两国企业在技术、资金、管理等优势“强强联合”，第三方市场业务发展前景可期。近年来，汇丰集团、渣打银行、英国石油公司、毕马威等英国企业和金融机构已经在第三方市场融资、提供专业技术与服务等方面同中方开展了富有成效的合作。

（二）相关建议

1. 企业在投标之前，要充分了解英国项目在设计、技术及材料方面的要求，知己知彼，量力而行。同时，应针对英国项目建立一套完整的管理流程，并考虑与当地企业合作，发挥各自优势，共同开发英国项目。

2. 做好充分的尽调工作，以小体量项目试手。英国未对建筑企业进行资质分级，更加看重的是企业在英国积累的业绩和信用。初期建议承接一些体量不大的项目，一是可以锻炼队伍，二是可以积累企业业绩和信誉，对未来发展打下基础。

3. 属地化管理。聘用当地施工管理团队，与业主和分包商无缝对接。国内总部的管理制度结合英国实际情况进行调整，避免水土不服，做到因地制宜。

4. 建立良好的公共关系，履行社会责任，树立良好企业形象。

比利时

一、宏观环境

受英国脱欧以及全球贸易保护主义和单边主义的影响，全球经济复苏不确定性增加，欧洲经济整体形势前景不容乐观，比利时经济也受到较严重的冲击，全年经济增长缓慢。

2019 年，比利时 GDP 总量为 5302.39 亿美元，全年经济增速约为 1.4%，人均 GDP 为 48287 美元；通胀率为 1.44%，失业率为 6.44%，财政赤字率为 1.9%。国债为 5433.06 亿美元，占 GDP 比重为 98.6%。

截至 2019 年底，比利时总人口为 1148 万。其中，弗拉芒大区人口 662.3 万人，占 57%；瓦隆大区人口 364.6 万人，占 31%；布鲁塞尔首都大区人口 121.5 万，占 10%，是西欧地区人口密度最高的国家之一。

2019 年全国就业人口达 490 万人，较前一年增加 6.15 万人，同比增长 1.5%。2019 年比利时外籍劳工为 82 万人。其中，从事服务业劳动人口占 78.4%，从事工业劳动人口占 20.46%，从事农业劳动人口占 1.14%。

二、承包工程市场发展情况

建筑业是比利时主要产业之一。比利时登记共有约 12 万家建筑企业，直接就业人数 28 万人，建筑业就业数量占总就业人数的 17%，在各行业里排第三，列服务业和贸易之后。建筑业每年增加值占国内生产总值的 5.2%，近年来营业额近 700 亿欧元。在

比利时，员工 100 人以上的大型建筑公司约 220 家，企业雇佣人数不超过 4 人的微型建筑公司约 2 万余家，其余是 10 人以上百人以下的中型企业。

目前，我在比投资额较大的项目有：中比科技园、阿里巴巴世界电子贸易平台、泽布鲁赫港 CSP 码头、中粮豪能两片罐包装项目、恩耐照明，但均为直接投资项目。

比利时是欧盟成员国中建筑业立法较为复杂的国家之一，在比利时开展承包工程手续繁琐、条件苛刻，工程市场准入门槛高。

欧盟成员国承包商在比利时进行承包工程可享受国民待遇，欧盟以外承包商应先向中小企业部申请工卡。

比利时法律对建筑业承包商职业要求从业准入，服务提供者需要申请建筑从业准入资格。

承包商要向有关主管部门申领城市规划、环境等许可证，完成企业商业注册等手续。

许可证申领：主要包括城市规划许可证和社会经济许可、开发或环境许可证。

企业设立的法律形式：可以建立个人独资企业或公司（股份有限公司 SA 或私人有限责任公司 SPRL）。个人独资企业和公司的差别主要体现在税收上，企业所得超过一定水平后，公司享有较为优惠的税率。

承包商在完成有关企业一般商业注册、税收、劳动和社会保障登记等行政管理手续后，还要进行承包商注册（类似资质认证）。

比利时法律规定，符合有关标准并经大区主管大臣认定的承包商，才有资格在比利时承包公共工程

项目。承揽所有联邦、大区、语区、省级、市镇公共工程项目、受国家资助的工程项目以及得到公共财政 25% 以上资助的私人项目的承包商必须要有大区政府认可的资质资格。资质资格有效期 5 年。

三、业务发展前景

我在比从事承包工程业务仍存壁垒：

1. 投资壁垒。在比从事诸如外商投资金融、保险、医疗服务、商业零售、旅游、运输、电信、商业服务业等行业需要取得比利时政府的审核批准。上述领域以及赌场、采煤、采矿、电力、天然气热能生产、汽车保养与维修、餐馆、咖啡馆等投资均无法取得大区政府的援助。污染企业需要特批。内河运输企业需要欧盟或欧盟境内的公司来承运，航空相关的公司需要由欧盟公司或自然人控制。

2. 经营壁垒。在比办理各种身份证件十分困难。签证、工作许可、身份证程序复杂，办理时间长。工作许可有效期为一年，时间较短，我企业外派人员合同期限基本都长于一年，因为企业需要为外派员工每年申请工作许可。办理身份证件过程中，户籍警察会不定期上门核查住址，而且手续时间相当漫长。

3. 法律风险。欧盟收紧外商投资审查立法，我对比工程承包合作的法律风险将进一步加大。2019 年 3 月，欧洲理事会通过了外国直接投资审查框架的立法。根据这一法案，欧盟成员国和欧盟委员会有权对

涉及欧盟战略利益的外国投资进行调查并发表意见。新法于 2019 年 4 月 1 日生效，此后欧盟成员国和欧盟委员会将有 18 个月的时间为推进这一机制做出必要安排，并从 2020 年 10 月起正式实施。欧洲议会立法人员表示，此项立法并非为了禁止外国投资，而是针对那些不具经济意义而带政治性的投资。此立法可能对我在欧盟国家进行投资产生重大影响。欧盟认为敏感的领域包括能源、运输、金融基础设施、人工智能等领域，我企业在承接相关项目或进行投资时需要充分考量这一法律框架，作出更充分的准备加以应地，以积极防范投资风险。

4. 疫情影响。疫情将对全球化形成巨大冲击。我对比工程承包合作不确定性增加。受新型冠状病毒肺炎疫情影响，因防止病毒传播而实施的物理隔离、人员管控和较为普遍的国际旅行限制，使得国际间人员往来被迫中断，跨境消费、旅游和各种会议活动极大萎缩，大量线下接触活动不得不按下暂停键。此外，疫情对全球供应链的运转形成了多重打击，供给端的重要产业链面临断裂风险，来自欧美经济活动减缓及需求减少，全球供应链也出现临时性中断，加之全球金融市场动荡的传导影响产生叠加效应，增加了 2020 年全球经济发展的不确定性，并可能进而引发全球供应链的重构、整合或再平衡。随着全球经济衰退逐渐变为现实，民粹主义、孤立主义、贸易保护主义为代表的逆全球化思潮可能抬头，我对比承包工程和劳务合作前景仍不乐观。

芬 兰

一、宏观环境

（一）政治环境

芬兰政局保持基本稳定，外交积极有为。芬兰在国际关系中一直发挥着“小国大作用”，坚定支持多边主义和自由贸易。芬兰 2019 年下半年轮值欧盟主席国，在欧盟内外政策方面施加了积极影响，并在欧盟内部团结、单一市场、气变政策、高新科技、难移民问题等领域积极推进长期规划的制定，从而提高自身可视度和话语权，在多边舞台上扮演着重要角色。

芬兰是民主共和制国家，现任总统绍利·尼尼斯托于 2012 年 3 月 1 日就职，2018 年 2 月 1 日成功连任，继续执政六年至 2024 年。总统最主要的职责是掌管外交，在芬兰外交和安全政策方面起着重要作用。

芬兰多数行政权力控制在由总理领导的内阁中，总理由芬兰议会多数党领袖担任，采取多党联合执政的方式，每届内阁任期 4 年。2019 年 4 月中旬的议会选举中，社民党以微弱优势成为议会第一大党，社民党主席安蒂·林内被任命为总理，他选择了第四大党——中间党以及另外三个小党派——绿党、左翼联盟和瑞典人民党组建成新一届“中-左翼”联合政府，而将排名第二、第三选票数的芬兰人党和联合党被排除在外。12 月 3 日，由于邮政工会罢工事件蔓延全国导致林内被迫引咎辞职，结束了仅仅 81 天的任期。12 月 10 日，尼尼斯托总统任命了新一届政府，即芬兰第 76 届政府，来自社民党的桑纳·马林担任总理，成为世界上最年轻的总理。马林领导的新政府内阁由

12 名女性和 7 名男性组成，内阁中五个联合执政党的领袖全是女性，并有四位在 35 岁以下，引起世界轰动。

芬兰新一届政府上任不久即面临史无前例的疫情危机局面，据 2020 年 4 月初最新调查表明，自宣布全国进入紧急状态以来，民众对总理桑纳·马林的社民党的支持率有所增加。社民党现在正与反对党芬兰人党在民调中并列第一，这是社民党近一年来首次在党派支持率排名中领先。

（二）经济环境

芬兰综合竞争力强、技术水平先进、经济社会稳定、劳动力素质高、政府清廉且法律法规健全，营商环境一流。芬兰在林纸、建筑、节能、清洁技术、信息技术、生物技术和采矿等行业具有国际领先优势。信用评级机构标准普尔对芬兰的信用评级为 AA+，穆迪评级为 Aa1，惠誉评级为 AA+。

芬兰人口总数约 554 万，经济规模较小，经济呈现出典型发达国家形态，农业、工业、服务业在 GDP 中占比分别为 2.6%、27.2%、70.2%。受欧元区世界经济的影响，2019 年芬兰经济的增长势头放缓。根据芬兰国家统计局数据，2019 年芬兰国内生产总值为 2401 亿欧元，同比增长 1.0%，较之前三年 GDP 增幅有所放缓。2019 年芬兰人均 GDP 为 43484 欧元，世界排名约第 15 位。评论人士指出，尽管增长低于预测，但与欧盟其他国家相比，芬兰的经济增长仍保持在令人满意的水平。

表 65-1 2015-2019 年芬兰宏观经济基本情况

年份	GDP (亿欧元) (按目前价格)	GDP 增长率 (%) (均剔除价格变化因素的实际增长率)	人均 GDP (欧元)
2015	2114	0.5	38570
2016	2175	2.7	39583
2017	2258	3.1	41000
2018	2336	1.6	42351
2019	2401	1.0	43484

资料来源：芬兰国家统计局

自 2020 年 3 月新冠肺炎疫情席卷欧洲，芬兰经济遭受重创。芬兰银行 4 月上旬预测，芬兰 2020 年 GDP 将萎缩 5-13%。4 月中旬芬财政部发布经济评估报告，预测如因疫情采取的经济限制措施持续 3 个月，2020 年芬经济将萎缩 5.5%，公共债务占 GDP 的比重接近 70%，2021 年芬经济将增长 1.3%。如限制措施持续 6 个月，芬经济将萎缩 12%。为应对疫情，芬兰政府在经济方面及时出台了一系列救助措施，帮助企业度过难关，主要政策包括将芬兰出口信贷担保公司（FINNVERA）的国内融资授权增加到 120 亿欧元，为企业提供担保、贷款和融资，且不受最低扶持额度的限制；向中小企业提供总额达 10 亿欧元的直接补助金；向每家私人企业主提供 2000 欧元的补助；芬兰工业投资公司（TESI）将启动针对中型公司的新融资计划；同时，还将加大农业扶持力度，预计本生产季将拨款共计 900 万欧元用于补贴蛋白质和油料作物种植。目前，芬兰政府还在讨论准备对餐饮行业提供补助并推出、改善其他救市措施，包括暂时退还增值税、调整防护用品增值税、减免船舶过路税等。

芬兰经济发展对国际市场依赖程度较大，倡导自由贸易，是北欧地区唯一的欧元区国家。国际贸易占芬兰国内生产总值的三分之一，贸易逆差不大。芬兰的主要出口产品有电信设备、客车、林业产品以及纸

张和纸板。芬兰主要进口产品有食品、石油和石油产品、化学品、运输设备、钢铁、机械、纺织纱线、织物和谷物。芬兰的主要贸易伙伴是德国、俄罗斯、瑞典、中国和美国。欧盟国家占对芬贸易总额的 55%。

根据芬兰海关数据，2019 年芬兰贸易总额 1306 亿欧元，出口总值达 649 亿欧元，同比增长 2%，进口总值为 657 亿欧元，同比下降 1.4%，贸易逆差 7.26 亿欧元。增幅放缓趋势明显，2018 年芬兰进出口额分别同比增长 7%，2017 年出口增长 15%，进口增长 14%。

近年来，芬兰政府高度重视技术创新在国民经济发展中的作用，专门拟定国家创新战略，作为国家未来发展主战略之一。同时，芬兰还高度重视环境保护、可持续发展和可再生能源利用，并将其作为重要原则写入产业发展战略。

二、承包工程市场发展情况

（一）总体情况

1. 基础设施投资稳步增长

芬政府高度重视基础设施建设，认为完善的基础设施有利于促进国内经济和就业的可持续增长，因此历年来不断提升基础设施投资总额，其在 GDP

中的占比从2010年的0.7%增加至2017年的0.8%。特别是在2010-2017年期间，航空、铁路、公路、内陆水道和海运投资分别增长了290.0%、34.3%、38.8%、110.0%和44.2%。道路基础设施投资从8.9亿欧元增加到12亿欧元，铁路投资从3.88亿欧元增至5.21亿欧元，对航空和海运的基础设施投资分别从4500万欧元增加到1.75亿欧元，从6900万欧元增加到9950万欧元，与内陆水路相关的投资从200万欧元增至420万欧元。受益于源源不断的投资，芬兰整体基础设施水平在欧盟成员国位居前列。

注重铁路建设投资。交通基础设施中，由于铁路运输具有碳排放量较少、效率高等优势，符合芬兰政府提出的2035年碳中和战略目标，因此铁路网络建设也成为芬兰历年来公共投资的重点领域之一。其中2016-2022年期间铁路专项投资额累计达35亿欧元，主要用于扩大长途铁路网络和完善赫尔辛基地区内外公共铁路交通设施。几个较大的项目包括改善 Seinäjoki-Oulu 线及其分支线路（总投资8.6亿欧元）、Helsinki-Riihimäki 线（3.5亿欧元）、Luumäki-Imatra 线（3.8亿欧元）和郊区铁路环路位于赫尔辛基市中心（7.4亿欧元）。此外，芬兰政府近期已确定拨付运输网络中拖欠已久的维护费用，约25亿欧元。

注重核电建设。芬兰政府为改善能源结构同时保证用电价格稳定，近年来加大了对清洁能源核电的投入建设。目前有两个核反应堆正在建设中：Teollisuuden Voima Oyj（TVO）公司投资的 Olkiluoto 3（OL3），计划将于2020-2021年进行调试，项目总花费预计为85亿欧元。Fennovoima公司投资额约为65-70亿欧元的 Hanhikivi 1（由俄罗斯的 Rosatom 提供的反应器），预计将在2030年代末期投入使用。此外，还有一个长期核废料场存储将在2025左右投入使用。

2. 项目当地成分及主要参与企业

建筑业是芬兰特色产业之一，国内建筑企业众多，综合能力较强，相关企业还成立了基建承包商协会（INFRA - Infra Contractors Association in Finland）。该协会拥有1500家会员公司，年营业额为45亿欧元，从业人员更是多达1.6万人。因本国基建公司实力较强，且熟悉当地市场、法律法规、施工环境，因此芬兰大部分基建项目都以本国公司承建为主，外国公司也有参与，但以临近的丹麦、瑞典等周边国家的大型建筑公司为主。

芬兰本土企业有 YIT、Lemminkäinen、Destia Oy、VR group 等公司，国外公司有瑞典的 NCC AB、Skanska、The Peab Group 公司，奥地利的 STRABAG SE 等。

YIT Oyj。芬兰国内最大的建筑公司，在芬兰国内上市，是赫尔辛基机场 T2 航站楼扩建项目、高速公路建设的主要承包商，2018年2月公司与芬兰另一主要建筑公司 Lemminkäinen 合并。公司在芬兰、俄罗斯、斯堪的纳维亚半岛、波罗的海国家、捷克共和国、斯洛伐克和波兰等11个国家开展业务活动。

VR Group。芬兰国营企业，也是芬兰国内唯一的铁路运营公司，负责国内的铁路网络的建设维护工作。

Destia Oy。芬兰的道路养护、道路工程、铁路和其他基础设施建设承包商，由前政府机构 Tieliikelaitos 于2008年成立的。

在芬兰开展业务的主要设计公司有芬兰 Sitowise、FCG 公司，以及丹麦的 Ramboll，瑞典的 Sweco，加拿大的 WSP 等公司。

目前除中铁国际集团与芬兰湾发展公司就赫尔辛基至爱沙尼亚首都塔林海底双洞铁路隧道项目签署了建设谅解备忘录外，还未有企业进入芬承包工程市场。

3. 项目资金来源

芬兰大型基建项目资金来源主要有三方面：一是大部分项目资金由政府财政预算投入，基建项目投资额在GDP中的占比从2010年的0.7%增加至

2017年的0.8%。二是欧盟的连通欧洲基金（CEF），2014-2019年期间，芬兰共获得44个交通项目约1.796亿欧元的CEF资助。三是通过国内外银行、基金的贷款融资服务，国外银行以欧洲投资银行（EIB）、北欧投资银行（NIB）等为主。

欧洲投资银行是支持芬兰基础设施投资的主要参与者。2017年，欧洲投资银行在芬兰投资了16亿欧元，其中12.5%的资金用于基础设施项目（2.02亿欧元）。总体而言，2015-2017年，欧洲投资银行集团在芬兰的城市发展项目中投资了4.5亿欧元，并在芬兰的交通项目中投资了15亿欧元。例如，Jokeri轻轨线项目在2017-2018年共募集了2.3亿欧元的投资，在芬兰的赫尔辛基和Espoo市建设Jokeri轻轨线并收购了相关的机车车辆。此外，奥卢城市基础设施项目将投资超过2亿欧元，作为奥卢多年投资计划的一部分。这些投资专门用于发展市政基础设施、交通措施、教育和体育、社会 and 卫生基础设施、区域供热和水管理。在此之前，欧洲投资银行为赫尔辛基机场的扩建提供了2.3亿欧元的贷款。

4. 项目建设方式

在实际项目建设中，芬兰使用联盟签约以及PPP交钥匙等操作模式。

根据全球排名前10的CMS律所调查显示，芬兰在大型基建项目中使用联盟模型交付方法（Contracting alliance model）较为普遍。业主将建筑工程划分为两个或多个合同同时委托，与多个承包商签订单独的合同，但在实施过程中与不同的承包商、分包商、设计公司共同进行规划和建设工作。自2012年该模式试点项目（Liekki项目和坦佩雷隧道）成功以来，截止2016年底，芬兰交通基础设施局（FTA）与建筑企业实施了约50个公共基础设施项目，项目金额累计达30亿欧元。如近期赫尔辛基机场航站楼扩建项目就采用了使用联盟模型，联盟成员Finavia、SRV和计划小组成员ALA Architects、

HKP Architects和Ramboll Finland共同进行规划和建设工作。

芬兰中央政府在少数几个公路项目中使用了PPP模式，如包括投资额为3.78亿欧元的Hamina至Vaalimaa之间E18高速公路建设维护项目，但政府对该模式认可度不高。芬财政部在《2018年芬兰中央政府风险与负债概况》中指出，PPP模式占用了政府每年大量的财政支出预算，将束缚中央财政资金数十年，并使得政府在未来启动新项目时变得更加困难。其中在2019-2022年财年期间，涉及PPP项目周期性支出的项目将占关键基础设施建设拨款的26%至36%。

芬兰EPC模式在工业项目中应用较多，如芬兰核电公司Fennovoima投资建设的LtdHanhikivi 1核电站项目，就是向隶属于俄罗斯Rosatom集团的RAOS Project Oy购买的交钥匙工程，即EPC模式。RAOS Project Oy将负责工厂的设计、建造、安装和调试，该项目总投资额预计高达65-70亿欧元，因为项目总额较高，RAOS公司也负责部分项目融资工作。

（二）相关发展规划

1. 国内基建项目缺乏统一规划。芬兰大多数工程项目业主为中央政府及各市政当局，但截至目前，芬兰中央政府还从未发布过国家层面关于基础设施投资建设的统一规划，芬兰建筑业联合会指出缺少统一规划对芬兰城市及房地产行业的发展造成了极大的不确定性，不利于芬兰整体建筑业的可持续发展。对此，2019年10月芬兰交通运输部任命成立了相关工作小组，负责在2021年前完成芬兰第一份国家交通运输系统发展规划，该规划将涵盖规划周期为2021-2032年，将为芬兰整体的交通运输网络建设和服务奠定基础。

目前，芬兰国内的基建项目规划由交通基础设施局（VAYLA）负责，该局隶属于芬兰交通通信部。公路、铁路、航道等相关基建项目规划信息均发布在该局官网（<https://vayla.fi/kaikki-hankkeet>）。

重点围绕实现碳中和目标进行投资建设。根据欧盟 2020 年 2 月底发布的《芬兰 2020 年国家报告》，芬兰政府为实现 2035 年碳中和的新行动目标，政府财政预算更聚焦于能实现节能减排的重大项目投资，其中包括能源消费结构调整，对交通运输实施电气化改造，以及投资建设碳排放量更低的铁路交通等项目。

2. 低碳和能源转型投资计划

芬兰将在能源领域加大投资力度，预计 2016-2028 年期间，芬兰电网公司总投资将达 95 亿欧元。根据芬兰国家能源气候计划（NECP），芬兰计划在 2030 年将可再生能源在总能源消费中的比重提升至占 51%，这将使芬兰成为欧盟可再生能源领域领先者之一。2018 年，芬兰政府还对可再生能源支持计划进行改革以增加竞争性招标，目标是将生物燃料在交通运输领域的投资比例提升至 30%，并增加电动车辆数量。根据 NECP 的最终估计，生物燃料设施的相关投资需要 13 亿欧元，同时相应的充电装置等基础设施，到 2030 投资额将累计达 4.15 亿欧元。

3. 建设更加可持续发展的交通

交通运输业占芬兰碳排放总量的五分之一，因此对于交通运输业的改革对于能否如期实现碳中和目标至关重要。芬兰政府期望通过收紧化石燃料税收、对电气化交通的补贴政策以及加大对铁路建设投资等计划，在 2030 年实现交通运输排放量减半的目标。

目前，芬兰政府正在考虑修建三条高速铁路，但均还处于早期准备阶段。2020 年的财政预算提案已包括相关筹备工作和对赫尔辛基 - 图尔库和赫尔辛基 - 坦佩雷高速线路（估计每年有 8-9 百万乘客）的前期调研经费。

国际连接项目停滞不前。近年来，芬兰也期望参

与一些重大的国际连接项目，但因各种原因，此类项目进展缓慢甚至处于停滞状态。如连接中国和日本的北极海底光缆项目，由于芬兰邻国间的政治讨论等原因推迟。同时，芬兰新政府已决定不加入波罗的海铁路联盟计划，但会继续以观察员身份参加。赫尔辛基至塔林隧道因为投资额较大，缺乏公共财政资金支持、后期成本回收周期等问题存在较大争议，目前也进展缓慢。

（三）相关管理规定

芬兰作为开放经济体，允许外国公司参与其国内基建项目建设。其中大型基建项目投资主体以国家和市政当局为主，招标过程需严格遵循芬兰的公共采购法案（public procurement act 1397/2016）。该法案旨在提高公共资金的使用效率，促进高质量，创新和可持续的采购，招标过程遵循透明、平等和不歧视的原则。并将根据最具经济优势的招标方案或最低价格授予合同。私人投资项目招标限制更少，更为灵活。

相关项目的招标通知可在芬兰 HILMA 数据库（www.hankintailmutused.fi）中查询，如项目超过一定的合同额，例如，建筑合同为 554.8 万欧元，基础设施规划服务为 44.3 万欧元，这些项目还将在《欧盟官方公报》上发布，可通过 TED 数据库（ted.europa.eu）获取相应的招标通知。

三、业务发展前景和工作建议

（一）发展机遇

芬兰政府对于国内基础设施建设的高度重视和持续大量的公共财政投入，使得芬兰国内建筑市场整体活跃，保持良好的增长势头。目前正在编制的第一份国

家交通运输系统发展规划，将为芬今后整体的建筑市场提供更好的指引，带动更多的配套投资建设，进一步激发市场潜力。同时芬政府提出的 2035 年碳中和实现目标，也将带动新一轮能源、基础设施领域的大规模投资建设浪潮，这可能给我新能源、高铁等优势企业等带来机会，相关企业可在项目筹备调研阶段即保持跟进。

同时 2020 年受疫情影响，如出口、消费短期内难以恢复的情况下，不排除芬政府以加大投资建设的方式刺激经济增长。近日就有芬基础设施协会会长呼吁政府在疫情期间加大对基础设施行业的投入，如改善陈旧的水管网络等基础设施，通过恢复建筑行业的活动，避免进入长期的经济危机。

（二）主要困难和障碍

1. 疫情影响。2020 年受新冠肺炎病毒疫情影响，芬兰外贸出口、国内消费服务业两大经济增长源均遭重创，芬财政部预计年内国民生产总值将至少缩水 5.5 个百分点。同时为应对疫情稳定国内经济发展，芬中央政府目前已出台了 150 亿欧元的一揽子财政援助措施，政府财政赤字压力进一步加大。主要依靠于政府大规模财政投入的基建、民生项目建设步伐也可能趋于放缓和收紧、甚至停滞。

2. 语言问题。芬兰官方语言为芬兰语（90%）和瑞典语（5%），英语虽被广泛使用，但网络、书面材料还是芬兰语为主，这对于外国公司进入当地市场进行经营活动提出了不少挑战。如涉及建筑行业的主要法规《土地使用和建筑法》，芬环境部官网虽有英文版链接，但明确注明为非官方翻译版本。芬兰交通局官网上发布的所有基建项目情况都有芬兰语版本，而英文版确只有部分项目信息。外国公司如要参与芬当地的项目建设施工，则需要投入不少的精力进行准确地翻译、理解相关法律法规和相关要求，才能

确保合规、成功的项目运营。

3. 环保及法律问题。一是芬兰对环保有着严格的要求，为了实现 2035 年碳中和目标，国家不断推进绿色建筑建筑，要求更多使用绿色建材，降低建筑消耗，减少环境污染，这些举措对建筑企业在施工工艺、成本控制上等方面也提出了更高的要求。二是依据芬兰《土地使用和建筑法》，在项目准许开工前设立了周围邻居或相关利益方有权进行上诉的环节，只有当在上诉期间内法院未收到任何上诉，或有上诉但最终完成了驳回上诉的审判后，方可获得建设许可证进行施工建设。严谨的法律体系也给一些工业项目能否如期或顺利实施增添了诸多不确定性因素。如 2019 年 12 月 19 日，由国内恒安国际拟投资建设的制浆厂项目，因工厂所在地非常接近卡拉维斯基湖（Kallavesi），芬害虫和环境保护协会就工厂会对湖区生态环境造成长远不确定影响提出了上诉。最终芬最高法院否定了芬浆工厂的环境许可证，并将该决定定为最终决定，不得上诉，项目最终也无法得以实施。

4. 罢工风险。芬兰虽为高收入高福利国家，但受近年来经济增长乏力以及人口老龄化等因素影响，中央政府对于维持高福利政策的压力不断增大，同时新技术新业态的不断出现也对诸多行业造成冲击，使得不少工人特别是传统行业的工人对于社会福利、工资待遇的期望与现实有着不少的落差，个别行业福利待遇甚至出现倒退现象，当劳资矛盾难以调和时，就会引发行业性甚至跨行业的罢工活动，会对经济社会的正常运营造成不小的影响。

如 2019 年 9 月，芬兰邮政公司因宣布降低 700 多名包裹分拣工人的工资待遇，引发了自 11 月 11 日起，芬兰邮政工会举行了近万人参加的大规模罢工，并触发了机场、港口等其他行业工人的支持性罢工浪潮，导致所有交通方式都受到了影响。虽然经过两周多的艰难劳资谈判，罢工最终以资方妥协告终，但诸多行业损失惨重。

（三）相关建议

1. 深入调研当地市场。芬兰北欧的气候特点、严格的环保要求、不同的标准体系，将对我企业在工艺、工期以及成本评估等各方面造成一定的挑战。因此企业在进入市场前，需对当地相关法律法规、税收、劳务政策、气候施工条件等进行深入调研，充分评估并高度重视在芬兰承包工程中会遇到的困难和挑战以及由此产生的不可预见成本，投标前还应进行充分的实地考察和可行性研究，绝不能想当然以国内或第三国的价格参加投标，否则一旦中标，将面临进退两难的困境甚或发生严重亏损。

2. 发挥差异优势打开市场。一是发挥技术经验优势。芬兰传统基建行业发达，建筑市场相对成熟，我企业参与竞标一般性的基建项目不具优势。但是中国企业经过几十年来大量海内外基建项目建设的历练，在全球基建市场已处于领军地位，尤其在大型基建项目综合开发，不同气候地质环境下施工作业等方面积累了更为丰富的施工经验，因此可利用技术经验优势

参与芬兰未来的基建项目建设，如芬兰国内正在规划的三条高速铁路项目。二是发挥融资优势。目前，芬兰等欧洲发达国家受限于自身经济总量有限，大型项目建设往往需要借助私人或是国外资金。而我国外汇储备量大，对外投资实力强，具有向芬兰等欧美国家提供基础设施建设计划融资的能力和条件，并可通过提供部分融资参与工程承包项目。

3. 通过新技术合作加强行业标准对接。随着数字技术的发展以及 5G 网络时代的到来，建筑业也会像其他诸多行业一样步入数字化时代。数字建筑将对建筑从设计、建造到运维全过程的数字化，将设计、业主、建造、供应链之间产生新的数据协同，将会有更高效、更精细、更协同地为建筑去服务。芬兰由于人工成本高、人力资源相对稀缺等特点，非常注重在建筑行业的创新应用，与此同时，中国在 5G 技术、云计算、人工智能等领域处于世界领先地位，双方在该领域的合作契合度高，互补性强，前景广阔，同时也有利于通过技术平台合作加强中欧标准的对接了解，便于今后我企业、产品更好地进入欧美市场。

大洋洲

澳大利亚

一、宏观环境

澳大利亚是一个地广人稀、资源丰富、相当富裕的发达国家。陆地面积 769 万平方公里，位居世界第六，人口约 2500 万。农产品和矿产品资源丰富，被称为“骑在羊背上的国家”“坐在矿车上的国家”。据澳国家统计局数据，2019 年澳 GDP 为 1.89 万亿澳元（约合 1.38 万亿美元），同比增长 2.2%，在发达国家中保持了连续 29 年经济增长的记录。根据瑞士信贷研究所《2019 年全球财富报告》，澳大利亚人均财富中位数仅次于瑞士，位居世界第二。

澳经济以服务业为主，服务业产值占 GDP 的 60% 以上，雇工人数约占劳动力总数的 80%。金融保险、科研技术、卫生保健、教育培训和零售批发等行业较为发达，主要零售商西农集团、伍尔沃斯和四大银行即联邦银行、西太平洋银行、澳新银行、国民银行位居世界 500 强企业。农业和矿业虽分别只占 GDP 的 3% 和 8% 左右，但贡献了澳的主要出口产品，对澳经济持续健康发展至关重要。澳主要出口产品为铁矿石和精矿、煤炭、天然气、黄金、铝矿石和精矿、牛肉、原油、铜矿石和精矿、小麦、肉类。必和必拓、力拓和福特斯克金属集团是澳三大铁矿石出口商。建筑业约占 GDP 的 8%，自 2017 年以来，在中国政府打击资本外流、澳大利亚对外国人购房放贷政策收紧以后，澳房地产行业热潮开始消退，近两年房地产投资持续下降。制造业约占澳 GDP 的 6%，需要大量进口工业消费品。由于全球化的效应，传统的大规模生产模式逐步减少，纺织和汽车制造等产业已转移至其他国家，产业结构逐步向高附加值、小规

模生产模式扩展。

中澳经贸结构高度互补，近年来两国贸易、投资和人员往来发展迅速。2015 年 6 月 17 日，中澳签署自由贸易协定，同年 12 月 20 日生效。中澳自贸协定涵盖货物、服务、投资等十几个领域，实现了“全面、高质量和利益平衡”的目标。中澳自贸协定实施以来，红利不断释放。据中国海关统计，2019 年中澳双边货物进出口额达到 1696.4 亿美元，增长 10.8%，中国已连续 11 年成为澳大利亚第一大贸易伙伴、出口市场和进口来源地，澳大利亚是中国第七大贸易伙伴。2018/2019 财年，澳大利亚还是中国对外投资的主要目的地之一。据中方统计，截至 2019 年末中国对澳大利亚直接投资存量 403.9 亿美元，澳为中国第六大直接投资目的地。

澳大利亚政治和社会环境稳定，拥有完善的法律体系和规范的金融体系，治安状况良好。世界经济论坛《2019 年全球竞争力报告》显示，澳大利亚在全球最具竞争力的 141 个国家和地区中排名第 16 位。世界银行《2019 年营商环境报告》显示，在进行调查的 190 个国家和地区中，澳大利亚在营商环境便利度方面排名第 18 位。国际评级机构穆迪、标准普尔给予澳大利亚主权信用评级为 AAA。即使在莫里森政府应对疫情出台史上最大的 2140 亿澳元经济救助计划情况下，穆迪仍表示“不太可能”威胁到澳大利亚的 AAA 主权信用评级。澳大利亚是 APEC、G20、OECD 和 WTO 的成员。该国还与东盟、加拿大、智利、中国、韩国、马来西亚、新西兰、秘鲁、日本、新加坡、泰国和美国签订了自由贸易协定。但是，在澳从事承包工程特别是大型工程的中资企业，

也要充分考虑澳政治环境、中澳关系等方面的因素影响。

2020 年新型冠状病毒肺炎疫情的爆发对澳大利亚经济可能造成严重影响。国际货币基金组织（IMF）2020 年 4 月 14 日发布的世界经济展望报告预测，2020 年澳大利亚经济将萎缩 6.7%，是亚洲地区受冲击最大的经济体之一。IMF 驻澳大利亚首席经济学家芬格（Harald Finger）表示，在澳政府为遏制疫情采取的严格限制措施、传统上对大宗商品和教育及旅游出口的严重依赖，以及已经居高不下的家庭债务等因素共同作用下，澳经济正在陷入近 30 年来首次衰退。

二、承包工程市场发展情况

（一）国家基础设施规划

2008 年，澳大利亚成立基础设施局，该机构于 2016 年 2 月 17 日公布了未来 15 年的基础设施发展战略《澳大利亚基础设施规划》，这是澳大利亚首个长期性的全国基础设施规划。

在铁路方面，该规划的短期项目包括悉尼地铁、布里斯班跨河隧道、Gawler 到阿德莱德铁路线升级、墨尔本市区隧道升级、Botany 港口货运铁路复线建设、布里斯班港货运专线、西悉尼新机场轨道连接工程、珀斯市区到 Forrestfield 机场轨道连接工程等；中期项目包括阿德莱德有轨电车网络拓展、Melton 铁路线升级、堪培拉市区到北部的交通走廊、悉尼第二机场建设、Burnie Hobart 货运走廊战略等；长期项目包括墨尔本－悉尼－布里斯班高速铁路走廊、墨尔本－布里斯班内陆货运专线建设、北悉尼货运走廊 2 期工程等。

该项规划对澳大利亚基础设施政策面临的挑战进行深入分析，内容涉及交通、电力、电信、水利基

建等，并向澳大利亚各级政府提出了多项基础设施建设改革建议。规划提出了 78 项建议，列出了“基础设施优先名单”，涉及澳大利亚 90 余个重大基础设施建设优先项目，以改善澳大利亚的基础设施。

2016 年 12 月，澳大利亚联邦政府宣布支持规划所提建议中的 69 项，并将与州政府协作，落实好这些建议。其中包括：通过积极、灵活的监管框架，鼓励基础设施服务提供方式创新；将零散的融资工具体整合为统一、透明的基础设施基金；加大投资用于能更好发挥现有基础设施作用的项目和技术；通过基础设施改革激励机制，推动城市规划与运营变革。为满足人口增长需求，澳大利亚四大城市应在现有城区内加速推动高质量、更高密度的开发，并保证相应基础设施和公共服务跟得上。

（二）澳大利亚 PPP 模式及其政策

澳大利亚在 20 世纪八九十年代通过 BOT 方式建设了一批基础设施项目，其中有代表性的是 1988 年动工的悉尼港口隧道工程。2000 年，维多利亚州政府颁布了《维多利亚州合作政策》，提出了公共私营合作制（PPP）方式，对传统 BOT 方式进行了重大改革。此后，澳大利亚联邦和各州都实施了 PPP 政策，采用 PPP 方式代替传统的 BOT 方式。BOT 也被认为是第一代的 PPP 方式。

澳大利亚联邦政府基础设施、地区发展和城市部负责公共基础设施、交通和地区发展的政策制订和执行。根据《2008 年基础设施法案》，澳联邦政府 2008 年 7 月成立了基础设施局，作为一个独立的、法定的政府咨询机构，负责对澳大利亚国家重要基础设施进行战略审计，并制定 15 年滚动基础设施计划，明确联邦和州一级的优先项目。2014 年，《2008 年基础设施法案》进行了修订，规定基础设施部长不得就澳大利亚基础设施局提供的任何审计、清单、评

估、计划或建议的内容发表指示。基础设施局设有一个独立的董事会，有权任命自己的首席执行官。基础设施局定期发布的主要报告包括：《基础设施审计报告》，2015年5月8日发布的北澳审计报告是对澳大利亚北部基础设施的首次审计，确定了主要挑战以及支持该地区未来15年预计增长的机会，2015年5月22日发布首次《澳大利亚基础设施审计报告》，对澳大利亚现有基础设施和未来在交通运输、水、能源和电信领域的需求进行独立、全面审查；《澳大利亚基础设施计划》，2016年2月17日发布澳大利亚首个15年滚动基础设施计划，是在对澳大利亚基础设施审计后制定的，建议改革交通基础设施的融资和运营方式，下一个计划将于2021年出版；《基础设施优先项目列表》，2017年发布，确定未来15年优先建设的基础设施项目。

以上文件以及澳大利亚政府2008年底颁布的《国家公共私营合作指南》，可在基础设施局网站（www.infrastructureaustralia.gov.au）查询和下载。

根据《国家公共私营合作指南》，任何成本超过5000万澳元的项目均可考虑采用PPP方式，成本低于5000万澳元的项目只要具备商业可操作性也可使用PPP方式。PPP方式通过建立政府与私营部门之间的合作关系，保持政府对“核心服务”的直接控制，为社会提供更好的服务，创造更多的价值和收益。PPP的主要特征是：政府与私营部门签订一个长期合同，由私营部门在特定时期负责设计、建造某项资产，提供融资、维护和提供辅助服务，政府提供土地、基建工程、分担风险、收入转移、购买服务或提供其他支持机制，在基础设施建成运营后，私营部门从政府（或基础设施使用者）获得报酬。目前在澳大利亚开展PPP方式合作的外资企业主要来自美国、欧盟成员国和日本等国家。

（三）澳大利亚工程招标投标程序

澳大利亚联邦以及各州与领地政府的网站通常会列出有关政府部门和机构的所有正在进行的招标投标项目、已完成的项目以及将进行招标的项目信息。联邦政府的招标投标信息可以在AusTender网站（www.tenders.gov.au）上获得。承包工程公司可申请将名称列入多用途供应商名册（Multi-Use List/MUL）。MUL是经过事先评定符合投标资格的产品或服务供应商，在很多政府招标投标项目中都能被使用到。其他招标投标项目的信息一般会发布在报纸、网络或电视等媒体的广告栏中，需要仔细收集。也有一些较小的项目，项目主办方会直接找承包方合作。

项目主办方通过各种渠道发布招标信息后，有兴趣的承包公司可以按照要求准备标书等材料，在规定期限内发送给项目主办方。在澳大利亚商业网（www.business.gov.au）上可以获得更多有关投标项目的信息、流程、如何策划、准备以及如何成功获得项目承包资格等内容。

澳大利亚财政部是政府采购主管部门，并建立了专门的招标信息系统（www.tenders.gov.au/）。关于政府采购的政策、原则、项目列表和具体要求，可参阅www.finance.gov.au/procurement/。

澳大利亚建筑市场是规范的高端市场，对建筑标准、质量、环保、从业人员资格、移民规定等有很高的要求。一般来说，取得建筑执照的承包商可以参与工程投标，而拥有执业资格的建筑业从业人员也可以申请成为独立承包商开展工程承包工作。但对于具体的项目来说，参与投标的公司还必须满足其规定的各项要求。

三、我国企业业务情况

目前，我在澳承包工程类企业较少，主要有中

国交建、中国建筑、中国中铁、北京建工和华为等几家企业，业务模式包括 EPC、EPC+F、PPP 等多种模式。据我商务部统计，2019 年我国对澳承包工程新签合同 97 份，新签合同额 54.15 亿美元，完成营业额 39.16 亿美元。以下为在澳几家主要工程承包企业及项目的情况：

1. 中交国际下属霍兰德公司

2014 年 12 月，中国交通建设股份有限公司下属全资子公司中交国际（香港）控股有限公司以 9.5 亿欧元收购澳大利亚工程公司 John Holland Group（约翰·霍兰德集团）100% 股权，并于 2015 年 4 月 20 日完成股权交割。霍兰德公司总部位于墨尔本，在澳工程承包商中排名第三，主要业务包括基建、铁路轨道交通服务和特殊工程三大板块，也是澳最大的铁路工程承包维护公司之一。

该公司在全澳各地以 PPP 形式参与了多个基础设施建设项目，主要有：墨尔本地铁隧道项目，金额 60 亿欧元，起止时间 2018-2025 年，项目内容为挖掘 9 公里双地铁隧道，新建 5 座地下车站；墨尔本西门隧道项目，金额未定，起止时间 2018-2022 年，项目内容为新建隧道、桥梁，拓宽现有道路；悉尼西南城铁项目，金额 28.1 亿欧元，起止时间 2017-2021 年，项目内容为新建 15.5 公里城铁线和 6 座车站；悉尼安联球场重建项目，金额 7.4 亿欧元，起止时间 2019 年 12 月至 2022 年 7 月，项目内容为重建可容纳 45000 人的体育场。

2. 中建 Balla Balla 矿山基础设施项目

2017 年 3 月，澳 BBIG 公司与中建八局牵头的中方财团就西澳州 Balla Balla 矿山基础设施项目达成谅解备忘录。2018 年 4 月，中建八局签订承包工程项目 EPC+F 谅解备忘录，将开展港口、铁路基础设施和 PIOP 铁矿石矿山开发。项目总金额 50 亿欧元，其中 85% 拟通过中国金融机构出口买方信贷业务融资。项目建设周期 40 个月。目前，BBIG 公

司仍就收购 PIOP 铁矿石矿山权益进行谈判，项目实施方案正在制定。待方案确定后，将开展项目融资工作。

3. 中车长客参与维州高运量地铁车辆建造项目

2016 年 9 月，中车长春轨道客车股份有限公司与澳方合作伙伴 Downer、Plenary Group 组成的联合体获得维州政府高运量地铁车辆（HCMT）项目，总金额约 20 亿欧元。该项目为 PPP 模式，主要内容是在本地设计、制造高运量地铁车辆，建设 1 个列车维护场地，并配套提供人员培训和车辆维修保养服务。中车长客具体负责 65 组（455 辆）地铁车辆和司机模拟器的设计、制造、调试和交付，预计 2020 年后交付首列车，2026 年所有车辆投入运营。目前，中车长客派驻项目近 20 名管理和技术人员。

4. 华为珀斯铁路网络建设和 4G 通信系统维护项目

2018 年 7 月，华为与澳 UGL 公司组成的财团（HUGL 财团）中标该项目，项目总金额 2 亿欧元，建设周期为 40 个月，涉及为珀斯铁路网络建造约 80 个无线电塔和基站，并更换列车、安全车辆和手持无线电台中的无线设备。由于美国政府指控与华为公司开展业务存在安全风险，西澳州政府于 2019 年 3 月对该合同进行审查。西澳州州长麦高文当时向州议会保证，授予合同时遵循联邦安全建议。2020 年 3 月 29 日，受美国施加贸易限制影响，华为与其合作伙伴未能就部分设备不使用美国技术标准超 25% 组件达成一致，西澳州公共交通局终止与 HUGL 财团项目合同，但在不违反美国贸易限制前提下，将探讨可以保留的分包合同，未来计划与华为公司单独进行谈判。

疫情对中国企业在澳承包工程也将产生一定影响。一方面，澳政府采取一系列措施阻断人员流动。2 月 1 日，澳大利亚总理莫里森宣布采取临时入境限制措施。从即日起，所有从中国大陆出境或中转来澳

的非澳籍人员 14 天内不得入境。3 月 18 日，澳大利亚政府宣布“封国”，自澳东部夏令时间 20 日晚 9 点起，对所有非澳大利亚公民和非永久居民执行旅行禁令，期限待定，据估计可能至少要 6 个月。另一方面，为防止外国人趁机低价收购澳大利亚资产，澳政府宣布从 3 月 29 日起，所有外国人投资都需提交给外国投资审查委员会进行严格审查，且审查期限从 30 天延长为 6 个月。澳政府抗疫措施的实施和国内保护主义情绪上升，对我承包工程业务开展构成不利因素。

四、业务发展前景和工作建议

澳大利亚未来基础设施建设前景较为广阔。根据行业相关分析报告，一是澳智慧城市建设将迎来重要发展机会。澳智慧城市对澳经济持续繁荣至关重要。据预测，到 2031 年，澳城市发展对国民经济的贡献预计将达到 1.6 万亿澳元。澳联邦和州政府一致认为，为应对城市面临的人口增长、老龄化、交通拥堵、住房和城区扩展等压力，澳必须更多开发和应用智慧科技，建设更多可持续基础设施，发展智慧城市。二是更多私人资本将进入能源基础设施领域。越来越多电力基础设施由企业运营和投资，外资参与度不断提高，但城市供水系统则很大程度上仍由政府所有和运营。三是私人资本更多进入交通基础设施领域。目前，大型机场和港口的投资建设和运营越来越向企业开放，但区域机场和港口仍多为国家投资和运营。客运和非大宗货物的铁路资产仍归国家所有，但大宗铁路货运开始允许私人资本参与。城市公交网络仍由国家拥有，但企业已经可以通过各种许可安排，参与部分公路、轮渡、轻轨建设和运营。目前，澳 PPP 市场的主要外资参与方包括加拿大、法国、德国、意大利、日本、新西兰、南非、韩国、西班牙、瑞士、英国、美国和中国，但中资企业参与的项目仍非常有限，具有增长

潜力。

虽然市场前景较为广阔，但中资企业要进入澳承包工程市场，面临的风险挑战也是不小的。

一是企业自身存在能力不足的问题。包括：人才匮乏，特别是熟悉国际经济、法律、习俗的项目执行人才匮乏；项目管理能力不足，尤其是大型、特大型项目的管理经验、设备物资的国际化采购能力、前沿技术的创新和应用能力仍有所欠缺；风险防控体系有待完善，海外突发事件的应急处置能力还需进一步加强。此外，中国企业的劳动力比较优势正在逐渐下降，处于产业链高端的工程设计咨询业务发展依然滞后，中国工程技术标准接纳程度不高等也是制约承包工程企业业务发展的突出问题。

二是澳政治经济环境对我企业的挑战越来越大。一是随着中澳政治关系转冷，对中资企业在澳拓展业务构成严峻挑战。2019 年以来，平高集团、上海机电设计研究院等承建澳太阳能电站 EPC 业务的申请先后被澳外国投资审查委员会在预审阶段否决。涉及我国有企业和澳敏感行业、敏感基础设施的投资并购和承包工程业务都具有高度的敏感性，容易引起澳政府国家安全、国家利益方面的担忧和媒体的炒作。二是受到中美贸易战外溢效应的影响。澳是美坚定盟友，美国对华为及其他中国高技术公司的打压遏制，将影响到中国高技术产品对澳出口和在承包工程中的使用，华为在澳业务的严重受挫给中国企业敲响了警钟。三是由于澳在工程质量、劳工权益和环境保护等方面的高标准，给中资企业带来风险。例如霍兰德公司承建的珀斯儿童医院项目，因检测出供水系统含铅，导致公司与西澳州政府存在纠纷，最终项目延期 3 年于 2018 年 5 月完成。延期造成霍兰德公司造价超支，在与州政府协商未果的情况下，2019 年 11 月公司起诉州政府，要求赔偿 3 亿澳元，西澳州政府则表示将不计代价解决此案，保护西澳纳税人利益。

总结中资企业在澳承包工程的经验教训，结合

当前政经形势，建议中资企业：一是积极跟踪了解澳承包工程市场机遇，同时苦练内功，提高自身进入国际市场的能力水平；二是可考虑通过收购澳本地承包工程企业，或与澳本地企业组建合资企业，充分利用本地企业熟悉当地法律和资源优势，拓展澳工程市场；

三是与驻澳使领馆保持信息沟通，加强风险防范意识，注意审慎合规经营，低调做事，不参与政治，避免舆论炒作，重视社会公益，履行企业社会责任，营造良好企业形象。