

国际工程承包 市场开发实务

*Marketing Management and Practice
for Promotion of International Construction Projects*

崔 军 崔捷思 编著

中国建筑工业出版社

国际工程承包 市场开发实务

Marketing Management and Practice
for Promotion of International Construction Projects

崔 军 崔捷思 编著

中国建筑工程工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际工程承包市场开发实务/崔军, 崔捷思编著.
北京: 中国建筑工业出版社, 2017.5
ISBN 978-7-112-20714-5

I. ①国… II. ①崔… ②崔… III. ①国际承包工程-
承包市场-市场开发-研究-中国 IV. ①F752.68

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 079776 号

中国对外承包工程事业历经三十多年的发展已经成为国际工程承包市场的一支重要力量, 市场份额不断扩大。中国企业经历了从起步走向成熟, 从低端市场走向高端市场, 从成本优势转向资本技术和管理优势发展的重要阶段。

对于身处战略转型期、身处“一带一路”倡议发展机遇期的中国企业而言, 国际工程承包市场的开发始终是获取项目的第一步, 市场开拓是企业在国际承包工程市场获得先机的前提。本书以国际工程市场的产生和发展出发, 从理论的高度全面阐述了国际工程承包市场开发战略, 并深入国际工程承包市场开发实务, 论述了国际工程承包市场调查、项目代理、资金来源与项目交易模式。对于国际工程承包市场, 本书着眼于国际工程各个区域市场的未来发展, 重点论述了国际承包工程区域市场和主要国别市场。对于中国企业的国际工程承包市场的具体开发措施和手段, 本书阐述了国际工程招投标和市场开发策略、出口信贷项目的选择和运作、出口信用保险、项目融资、BOT/PPP 项目选择和运作、跨国并购以及国际工程承包市场风险及其管理。

责任编辑: 朱首明 牛 松 牟琳琳

责任设计: 李志立 韩蒙恩

责任校对: 李美娜 刘梦然

国际工程承包市场开发实务 Marketing Management and Practice for Promotion of International Construction Projects

崔 军 崔捷思 编著

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京海淀三里河路 9 号)

各地新华书店、建筑书店经销

唐山龙达图文制作有限公司制版

北京君升印刷有限公司印刷

*

开本: 787×960 毫米 1/16 印张: 24½ 字数: 448 千字

2017 年 6 月第一版 2017 年 6 月第一次印刷

定价: 55.00 元

ISBN 978-7-112-20714-5

(30378)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

在“一带一路”倡议下“走出去”，
不仅是为扩大市场份额，盈利增值，
更是不能错过的历史机遇

自党的十五届四中全会实施“走出去”战略以来，依托中国经济高速发展的成果、对外融资能力的增强以及在基础设施领域多年累积的技术优势和强大的施工力量，中国对外工程承包和对外设计咨询业务市场份额逐年扩大，中国对外承包工程和咨询企业已成为国际工程承包市场上的一支重要力量。这些年来，随着中国政府推出了一系列的金融优惠政策，中国对外工程承包企业利用中国政府对外优惠买方贷款、出口买方信贷、出口卖方信贷以及援外优惠贷款承揽了一大批国际大型工程项目，这些项目也已成为中国对外工程承包企业新的业绩和利润增长点。如何开拓海外市场、如何运作大中型项目，特别是利用中国政府的政策优势，运作优惠出口买方信贷等出口信贷项目，如何开发BOT/PPP项目，如何在国际大舞台上深化企业产业链，通过跨国并购和重组，最终实现企业的国际化经营，成为众多中国对外承包工程企业必须面对而又亟待破解的难题。

自1979年伊始，经过30多年的艰苦努力和奋勇拼搏，中国对外工程承包事业从无到有，从弱到强，中国对外工程承包企业在国际承包工程市场份额不断扩大，成绩斐然。进入21世纪，在国际工程承包市场上，中国对外承包工程企业正处于战略转型期和发展机遇期，主要表现在以下三个方面：

第一，中国对外工程承包业务正从20世纪80和90年代的单纯承包国际金融组织的传统承包方式向EPC、EPC+融资、EPC+股权融资、交钥匙方式以及BOT和PPP项目方式转变。

第二，中国对外工程承包业务正经历着从起步走向成熟、从低端市场走向高端市场、从成本优势型转向资本技术和管理优势型发展的重要阶段。

第三，中国对外承包工程企业正处于实现产业升级、转变盈利模式的重要阶段。

自2013年中国政府提出“一带一路”倡议以来，通过加强与“一带一路”沿线国家的基础设施、产能合作、对外投资、对外贸易和人文交流的合作共赢模

式，中国对外工程承包企业迎来了新的发展契机和战略机遇。自倡议提出以来，“一带一路”的建设在中国和国际上形成的共商、共建和共享的良好环境，为全球经济复苏与长远发展注入新的活力，成为对现有国际治理机制的有益补充和完善。

对于身处战略转型期、身处“一带一路”倡议发展机遇期的中国对外工程承包企业来说，国际工程承包市场的开发始终是获取项目的第一步，也是一个项目从概念到具象化的必要过程之一。市场开发是一个孕育和培养项目的过程，它不仅需要决策者高瞻远瞩，也需要市场开拓者们卧薪尝胆、不计个人得失，才能在国际工程承包市场上获得先机。另一方面，市场开发还需要决策者和市场开拓者认清国际工程承包市场的现状和格局，把握国际工程承包市场、区域市场和国别市场的走向和大势，善于利用国际金融组织、东道国政府以及中国政府的各种支持政策和措施，充分运用市场开发的各种手段和技巧，才能事半功倍，在日趋激烈的国际工程承包市场上站稳脚跟，立于不败之地，而这正是作者编写该书的本意和出发点。

通过对国际知名大承包商业务发展和市场扩张研究不难发现，国际工程承包市场发展和扩张、承包方式的转变呈现了阶梯形、从低端到高端依次上升的结构，即：

- 第一，传统承包方式；
- 第二，设计采购施工 EPC 总承包方式；
- 第三，BOT/PPP 投资方式；
- 第四，并购和重组。

为了更加清晰地表述国际工程承包市场开发这个主题，满足中国对外工程承包企业的实际需要，本书将围绕如何开发国际工程承包市场展开论述。首先，本书将阐述国际工程承包市场现状和格局，以期使中国对外工程承包企业认识到 21 世纪国际工程承包市场的发展趋势和前景，把握国际工程承包市场的大趋势、大格局，找到适合自身企业发展的途径和方向。其次，本书将重点探讨传统投标项目、出口信贷项目、BOT/PPP 投资项目、跨国并购和重组方面的内容，使得对外工程承包企业能够了解和掌握开拓国际工程承包市场的方式、手段和技巧。最后，本书还将通过典型案例的方式，从这些典型案例中追根溯源，反思中国企业开拓国际工程承包市场的模式和得失，充实本书的内容。

国际工程承包市场与国际政治、经济和金融政策息息相关，与一国政治、经济和金融政策密切相连，瞬息万变。作为市场开发主体的中国企业和市场开

发人员，应把握国际形势走向，深入了解市场开发国的政治和经济动向，方能成功开拓市场，扩大市场份额。

市场开发是一个实践过程，是一门实践出真知的学科，国际工程承包市场开发亦是如此。为了使本书更切合中国对外工程承包企业的实际需要，本书收录了多个国际工程承包市场开发的实例或案例，供读者体会其中的酸甜苦辣，学习市场开发的成功经验，汲取市场和项目开发的失败教训，以便在未来的国际工程承包市场开发中少走弯路。

本书第 1 章至第 10 章由崔军编写，第 11 章至第 14 章由崔捷思编写。

在本书编写过程中，得到了中国建筑工业出版社有关编辑人员的帮助，在此表示衷心的感谢。

1 绪论	001
1.1 国际工程承包的产生和发展	002
1.2 国际工程承包历史回顾	006
1.3 中国对外工程承包业务的发展	009
1.4 中国对外工程承包业务面临的主要问题	017
1.5 “一带一路”倡议与中国对外工程承包市场的发展	021
2 国际工程承包市场开发战略决策	031
2.1 国际工程承包市场战略分析的出发点	032
2.2 国际工程承包市场战略分析构架	033
2.3 国际工程承包市场战略的指定程序和要求	037
2.4 企业发展战略的 SWOT 分析案例	040
3 国际工程承包市场调查	047
3.1 国际工程承包市场调查提纲和内容	048
3.2 国际工程承包市场调查的实施	054
3.3 国际工程承包市场调查的步骤和方法	057
3.4 法律尽职调查	059
4 项目代理的选择	063
4.1 代理人作用	064
4.2 选择代理人	065
4.3 代理协议	068
4.4 合规经营	069
5 国际工程融资方式与项目交易模式	071
5.1 国际工程融资方式的发展和趋势	072
5.2 国际工程主要融资方式与项目交易模式	075
5.3 国际金融组织贷款	080
5.4 国际工程融资方式的选择与项目开发策略	084
6 国际工程承包市场	085

6.1	国际工程承包市场趋势和展望	086
6.2	国际工程承包市场区域分布结构	088
6.3	国际工程承包市场承包模式的变化	091
6.4	国际工程承包市场竞争格局	093
7	国际工程承包区域市场和主要国别市场	097
7.1	亚洲区域市场和主要国别市场	098
7.2	非洲区域市场和主要国别市场	102
7.3	北美洲区域市场和主要国别市场	107
7.4	拉丁美洲区域市场和主要国别市场	108
7.5	欧洲区域市场和主要国别市场	111
7.6	大洋洲区域市场和主要国别市场	115
8	国际工程招投标与市场开发策略	117
8.1	国际工程项目招标	118
8.2	投标项目的选择和前期工作	145
8.3	投标报价的计算	177
8.4	投标文件的编制	202
8.5	投标报价决策	205
8.6	投(议)标许可制度	208
第9章	出口信贷项目的选择和运作	213
9.1	出口信贷的主要方式	214
9.2	运作出口信贷项目的方法、步骤和程序	220
9.3	出口信贷政策的有关问题	224
9.4	国际商业银行贷款和国际银团贷款	226
9.5	EPC+F 模式运作	233
第10章	出口信用保险	237
10.1	出口信用保险概述	238
10.2	出口信用保险业务种类	240
10.3	出口信用保险流程	247
10.4	MIGA 多边投资担保机构	249
10.5	出口信用保险存在的问题与对策	251
第11章	项目融资	257
11.1	项目融资定义和主要特征	258
11.2	项目融资的合同结构和投资结构	260

11.3	项目融资的参与者	266
11.4	项目公司的设立	269
11.5	财务模型和项目融资的财务评价	271
11.6	ABS 项目融资	276
11.7	项目融资合同文件	278
12	BOT/PPP 项目选择和运作	281
12.1	BOT/PPP 定义、特征和意义	282
12.2	BOT/PPP 适用范围和项目特征	285
12.3	BOT/PPP 合同结构	289
12.4	BOT/PPP 项目开发	291
12.5	BOT/PPP 项目的运作过程	298
12.6	境外 BOT/PPP 项目面临的困难和问题	306
13	跨国并购	309
13.1	跨国并购的现状和趋势	310
13.2	跨国并购交易流程	312
13.3	跨国并购尽职调查	313
13.4	交易估值	319
13.5	跨国并购交易的合同文件	321
13.6	中国建筑企业的跨国并购	330
第 14 章	国际工程承包市场风险及其管理	333
14.1	风险的定义和特征	334
14.2	风险分类	339
14.3	风险识别	342
14.4	风险分析	349
14.5	风险评估及其管理	370
参考文献		379

1

绪 论

自 1979 年中国第一批对外承包工程企业进入国际工程承包市场以来,在这短暂的三十多年里,国际工程承包市场格局发生了深刻的变革,中国对外工程承包事业也从无到有,从弱到强,中国对外承包工程企业已成为国际工程承包市场上的一支重要力量。随着中国对外承包工程企业实力的增强,中国企业参与国际化分工和国际合作的方式也发生了重要的转变。本章将在简要回顾历史的基础上,着重论述国际工程承包市场的趋势,中国对外承包工程企业参与国际经济技术合作方式的转变和特征,以期把握国际工程承包市场的走势。

1.1 国际工程承包的产生和发展

1. 国际工程承包的概念

在国际工程承包领域,工程是一个外延广泛、内涵丰富的词汇,工程一词具有十分广泛的含义,应根据不同情况和不同使用地点表述其具体的含义。工程作为一个通用名词,通常具有下述含义:

(1) 工程 (Works) 是指某一项具体的建设工作,例如建筑工程 (Building Works)、土木工程 (Civil Works)、道路和桥梁工程 (Road and Bridge Construction Works)、钢结构工程 (Steel Structure Works)、维修工程 (Maintenance Works) 等;

(2) 工程 (Project) 常指某种特定项目的建设工程,例如工业建设工程 (Industrial Construction Works)、航空港工程 (Airport Project)、电站工程 (Power Plant Project)、水利工程 (Water Resource Project) 等;

(3) 工程 (Engineering) 还可指建设项目的研究、规划和咨询设计等工作。

本书论述的国际工程承包中的“工程”系指通常意义上的工程建设工作,应包括上述三个含义。

国际工程承包是一国企业跨国承揽、建造和经营工程项目的经济活动,是国际商品交换、跨国资本输出和输入的必然产物。它是一国企业向他国(或跨国)输出技术、货物、设备、劳务以及资本的一个重要载体,是国际经济技术合作主要方式之一。

2. 国际工程承包的主要特征

与其他交易活动相区别,国际工程承包和通常意义的工程承包具有共同的特征:

(1) 工程承包合同客体——工程项目的不可移动性

与货物买卖合同的客体——货物可以在多处和异地加工制造、可以移动的特性不同,工程承包合同的客体——工程只能或基本上需要在工程所在地实施。为了在工程所在地实施工程项目,需要在工程项目现场集中人员、材料、设备,还

应建设大量的临时设施,包括进场道路、临时水电设施、临时办公和住房、仓库、栈房、堆场和加工厂房。为了保证施工人员的安全和卫生需要,还需要在现场建设相应的消防、卫生、安全保卫等设施。

由于工程项目具有不可移动特性,因此,在遇到质量问题时,除了在现场返工修补外,不能像货物贸易那样采取退货的方式进行补救。对于严重的质量问题,如果无法修补返工,只能将工程项目拆除重建。这对于工程项目的参与各方,包括业主和承包商而言,都会造成难以估量的严重损失。工程项目的这一特性,决定了在工程项目设计和施工的各个环节,都应严格保证工程质量。

(2) 履约时间——施工周期的长期性

与一般贸易交易的履约时间相比,工程项目的履约时间要长得多,特别是大型工程项目建设,有些长达数年或十多年,例如大型水电站工程、矿山工程、隧道工程、大型跨海大桥工程等。工程施工合同作为一种长期合同,履约时间长就会使不可预见的因素增多,因而工程项目合同的风险相应增大。在长达几年或者数年的施工过程中,物价的变动、工资的增长以及汇率的变化都会对工程成本产生较大的影响;而政治和经济因素的影响更是不可小视,工程项目可能会遇到资金来源的变化、政策调整的变化,还可能导致工程的中止或合同的终止。上述不可预见因素,均与工程项目的履约周期的长期性密不可分。

(3) 履约过程的渐进性和连续性

除一次订货分批交货的情形外,在大多数情况下,货物贸易合同均是一次性交货即将合同义务履行完毕。与贸易交易不同,工程项目的履约过程是渐进的、连续的施工过程,并且需要按照一定的程序和步骤(工序)进行。以建筑工程施工合同为例,即使在业主完成建筑工程的初步设计和施工设计的情况下,承包商也需要先测量、放线、开挖基槽、回填土夯实、浇筑混凝土垫层、构筑地基(砌砖或钢筋混凝土),然后浇筑柱子、梁、砌墙、屋顶施工、安装电气系统、给水排水系统、门窗等渐进和连续地完成工程任务。这种渐进和连续性的履约,要求承包商事先进行周详和严密的计划和协调管理,执行科学和严格的监督与检验制度,还需合理的和可行的计价与付款方法等。施工周期长以及履约的渐进性和连续性的特征,还会导致业主和承包商在工期、质量、计量、检验、计价、付款等方面产生争议。如果争议得不到及时解决,还可能会导致工程拖延、经营亏损等一系列严重后果。

除具有上述工程项目的一般特性外,国际工程承包作为一国企业跨国承揽、建造和经营工程项目的经济活动,还具有其自身的特征:

(1) 国际工程合同主体的国际性

与一国企业在其本国从事建筑业施工仅涉及本国业主和承包商不同,国际工

程承包项目的合同主体具有国际性,工程合同的签约方属于不同国别或地区,业主是工程项目所在国的政府部门或私营部门,承包商可能来自非工程项目所在国的国家。例如,来自中国的某对外承包工程企业承揽了非洲某国的工程项目,非洲某国政府部门是工程项目的业主,而中国某对外承包工程企业是承包商。另外,业主还有可能聘请来自欧美某国的咨询顾问公司承担工程项目的监理工作,这就使得国际工程承包具有跨越一国国境的国际性质。

国际工程承包合同的签约隶属于不同的国家,可能会受不同法律制度的制约,也可能产生法律冲突。这种制约和冲突不仅有程序方面的,还可能是实体法律方面的冲突。为了解决国际工程承包合同不同以致合同当事人之间可能产生的法律冲突,国际性的标准合同、工程合同,例如 FIDIC 合同体系,都规定了合同的适用法律问题。

除了国际工程项目合同主体的国际性外,对于大多数大型和复杂的国际工程项目而言,工程建设还可能涉及多个国家,例如工程所在国、承包商所在国、贷款金融机构、咨询设计、设备供货和安装、各类专业工程分包商以及劳务等都可能属于不同的国家。这些合同和协议并不一定适用于工程所在地法律,解决他们之间的争议并不一定都是采用同样的仲裁和司法程序。这一国际特性使得国际工程承包的法律关系变得极为复杂。

(2) 货币和支付方式的多样性

与国内工程只有一种支付货币不同,国际工程承包合同使用了至少两种货币,例如,在国际金融组织贷款的工程项目中,除美元等硬通货币外,工程所在国还需要当地币配套资金用以支付工程款项。对承包商来说,可能还需要使用本国货币或其他第三国外币采购工程所需的材料和设备。工程承包的支付方式除了业主直接付款方式外,还可能使用支票、银行信用证、国际托收、银行汇付等不同方式。由于国际工程承包合同中业主支付货币的多样性,而国际工程项目施工周期又长达一年以上,因此,这就使得承包商处于货币汇率浮动和利率变化的复杂国际金融环境中。如何规避多种支付货币引起的汇率风险,成为国际工程承包企业必须面对的一个棘手的问题。

(3) 国际政治、经济影响因素的权重明显增大

在国际工程承包项目中,除了工程本身的合同权利和义务外,工程项目还更多地受到了国际政治和经济形势变化的影响。国际工程项目可能会因为国际政治和经济形势变化,例如制裁、禁运等不得不中止;在广大的发展中国家,工程所在国的政治形势变化,例如内乱、战争、政变、派别斗争等而使工程施工中断的情况更非鲜见。国际工程项目的承包商不仅要关心工程自身的进度和质量问题,还应密切

关注工程所在国及其周边地区的动态和变化，采取必要的防范风险的应变措施。

(4) 规范标准庞杂

国际工程都要求采用国际上被广泛接受的技术标准、规范和各种规程，或者工程所在国颁布的标准和规范，因此，承包商在不同的项目或不同的国家可能会遇到各种标准和规范。为了更好地适用国际工程项目的这一特性，承包商必须熟悉国际上常用的各种技术标准和规范，并使自己的施工技术和管理适用于国际标准、规范和有关惯例的要求。

3. 国际工程承包的分类

按照不同的使用目的，将国际工程承包项目依据不同的标准进行各种分类。在中国对外工程承包行业中，常见的分类包括：

(1) 按照行业标准划分，可将国际承包工程划分为：

交通运输项目；
房屋建筑项目；
电力工业项目；
石油化工项目；
电子通信项目；
制造及加工项目；
供排水项目；
矿山建设项目；
环保项目；
其他项目。

(2) 按照合同模式标准，可将国际工程项目划分为：

传统承包合同模式项目；
设计—采购—施工 EPC 合同项目和交钥匙工程项目；
BOT/PPP 投资项目。

(3) 按照资金来源划分，可将国际工程划分为：

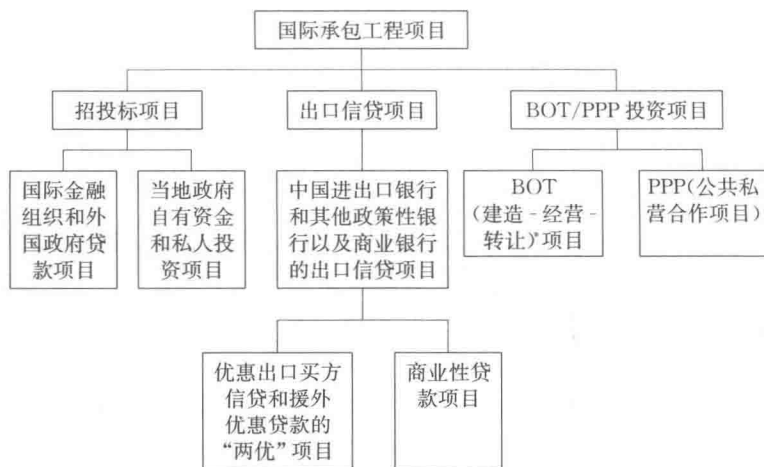
国际金融组织机构和外国政府贷款（中国政府贷款除外）项目；
当地政府自有资金和私人投资项目；
中国进出口银行和其他银行的出口信贷项目；
BOT/PPP 投资项目。

(4) 按照发包方式划分, 可将国际承包工程划分为:

招标投标工程项目;

议标工程 (通过直接谈判签订合同) 项目。

为了便于阐述本书国际工程承包市场开发的主旨内容, 将发包方式和资金来源划分标准相结合, 国际承包工程项目划分标准如图 1-1 所示。



1.2 国际工程承包历史回顾

国际工程承包起源于何时何地, 已经无法准确考证, 但可以说, 国际工程承包的产生和发展, 是基于国际经济发展的客观需要。随着资本主义世界市场的形成, 一切国家的生产和消费都具有世界性, 各民族之间经济上的相互往来和相互依赖, 逐渐取代了原来的闭关自守和自给自足的状态, 这就使得一国企业可以跨越国境从事各种经济活动, 也使得一国企业得以跨国从事工程建造活动。

一般而言, 国际工程承包, 或称建筑业的国际化经营, 是随着资本的跨国输出而产生的。19 世纪中期, 资本主义发达国家为了争夺生产原料和谋取最大利润, 向其殖民地和经济不发达国家大量输出资本, 建造工程项目, 进行经济扩张, 从而带动了建筑师和营造商进入了其投资国家的建筑市场。这些营造商一方面利用不发达国家和地区的廉价劳动力和廉价建筑材料赚取利润, 另一方面, 也客观上为这些不发达国家和地区带来了现代机械设备和施工技术以及工程承包的

管理体制,形成了国际工程承包市场的雏形和初始格局。

国际工程承包市场的较大规模发展是在第二次世界大战之后。战后,为了恢复被战争破坏的家园,许多国家都投入巨资大兴土木,建设规模巨大,建筑业得到了蓬勃和迅猛的发展。但到了20世纪50年代中后期,一些发达国家在战后恢复时期发展起来的建筑工程公司和专业工程公司,因其国内建设市场萎缩而不得不转向国际市场。这时的国际资本也开始向不发达国家寻求原料资源,加上联合国开发机构和国际金融组织纷纷向发展中国家提供贷款和援助,国际工程承包市场又逐渐活跃起来。

对国际工程承包市场带来最大刺激和推动的是,20世纪70年代中东石油的开采和发展。自20世纪50和60年代发现了中东地区丰富的石油蕴藏量之后,从20世纪70年代开始,许多西方大石油公司争相投资开采,使中东国家成为全世界瞩目的焦点。1973年,世界石油价格大幅度上涨,中东产油国外汇收入剧增,石油美元的积累使中东国家有了雄厚的资金用来改变其长期落后的面貌。除了大力兴建油田、炼油厂和石化工厂外,中东产油国投入了巨额资金修建输油管道、港口、码头、公路、铁路、机场以及与石油相关的各类工业、能源和水源等项目。在过去人烟稀少的海滩和沙漠腹地建造起了一座座现代化的城市。20世纪70年代的中东和北非地区,特别是海湾地区的产油国,每年的工程承包金额达数百亿美元。这些国家既缺少生产、设计和施工技术,又缺乏熟练的劳务,因此,各国的咨询设计、建筑施工和专业安装公司以及各类设备和材料的供应商云集于此,数百万外籍劳务也涌入中东,使这一地区成为国际工程承包商竞争角逐的中心。这一时期也成为国际工程承包历史上的黄金年代。

1981年,中东建筑市场达到了繁荣的顶峰,其国际工程承包合同总金额达到了800多亿美元(未计算仅限于本国公司承包的项目),比1980年猛增76.5%。但自1982年开始,国际市场石油滞销,石油价格回落,加上伊拉克和伊朗战争持续多年的影响,中东各国石油生产和出口大幅度下降,石油收入锐减,给中东各国经济发展带来了严重困难。随后的伊拉克和科威特战争,不仅导致油田破坏,而且战争开支庞大,中东各国不得不大力压缩发展项目,削减建设投资,放缓建设速度,使得繁荣了十多年的中东国际工程承包市场逐渐低落下来。

建筑业的兴衰总是与一国或地区的经济发展紧密联系的。在中东经济回落的80年代中后期和90年代前期,东亚和东南亚地区利用外资的步伐加快,许多国家,例如新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚、韩国等以及中国香港地区和中国台湾地区的增长率远远高于世界其他地区。发达国家积极将劳动密集型工业、可利用当地资源的项目以及可在当地占领销售市场的产品转移到这些国家和