

国际项目投资 与工程管理

GUOJI XIANGMU TOUZI
YU GONGCHENG GUANLI

王锡岩 谢彪 主编
寇平均 副主编



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

国际项目投资 与工程管理

GUOJI XIANGMU TOUZI
YU GONGCHENG GUANLI

王锡岩 谢彪 主编
寇平均 副主编

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书从国际工程承包市场实践出发,将实际案例与理论分析紧密结合,对国际工程承包项目投资和工程项目管理进行了详细的论述,内容涵盖区域项目投资开发路径与模式、国际项目投资理论与实务、工程管理理论与探索、工程承包项目成本与风险管理、国际工程承包企业综合管理、工程承包项目管理案例等,对从事国际工程承包业务尤其是项目投资和项目管理业务的国际工程承包企业经营管理人员、相关研究人员和相关工作人员具有很强的指导意义。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

国际项目投资与工程管理 / 谢彪主编. —北京: 电子工业出版社, 2012.6
ISBN 978-7-121-16999-1

I. ①国… II. ①谢… III. ①对外投资—研究—中国②对外投资—工程管理—研究—中国 IV. ①F832.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 094587 号

责任编辑: 李 静

印 刷: 三河市双峰印刷装订有限公司
装 订:

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 19 字数: 304 千字

印 次: 2012 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 48.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

《国际项目投资与工程管理》

编 委 会

编委会主任：任洪斌

副主任：徐 建

主 编：谢 彪

副主编：王锡岩 寇平均

编 委（以姓氏笔画为序）：

丁跃达	卫建华	马晓东	王 力	王纯碧
王宜利	王选钢	王爱明	王锡岩	方贤朝
冯 健	吕泽翔	任洪斌	任 莹	刘 刚
李 光	李志敏	李海欣	杨 东	杨永林
杨 朋	杨 康	陈有权	吴明远	吴 颖
宋云婷	宋文学	宋世锐	张 杰	张汉玲
张 炜	张孟群	张春峰	张 毅	林常洁
金永传	周海龙	郑求兴	赵 凯	赵 洋
姚 剑	秦建辉	贾新华	钱向东	徐丹丹
徐利锋	徐 建	徐 姗	徐昭曦	徐衍林
高晓东	郭伟华	郭志勇	容 冰	黄玉明
龚志勇	梁 瑶	寇平均	董春阳	舒世安
禄晓东	谢 彪	强爱琴	颜禧仕	魏 炜

代 序

落实国家“走出去”战略，发展对外工程 承包与投资业务

——在国机工程研究会 2011 学术研讨会上的讲话

中国机械工业集团有限公司总经理 徐建

各位专家、同志们，上午好！

2010 年 8 月，我们在这里举行了国机集团“国机工程研究会”成立大会暨首届研讨会，搭建起了一个有意义、有价值的研讨交流、促进业务发展的平台。一年来，研究会有了新的发展，理事单位增加到了 20 家，会员发展到了 95 位；研究会组织大家开展了一系列研究活动，取得了显著的成果，在《国际工程与劳务》杂志上办了 4 期“国机集团专栏”，公开发表研究论文 24 篇；编辑出版了《国际工程承包市场开发与项目管理》一书，该书销量较大；收集整理出了《我国发展对外经济和实施“走出去”战略政策汇编》，已经印发给了大家；组织了赴东南亚三国进行实地调研等活动。研究会的工作开展得有声有色，扩大了国机集团的影响，在集团内部和行业中引起了较好的反响。此次研讨会邀请了商务部专家和兄弟企业的专家，内外结合，共同研讨。我看到大家准备并提交了一批研究论文，是针对专门问题、主题比较突出的研究。在接下来的两天时间里，大家将围绕今年的研究主题——境外区域开发、区块开发和投资项目等问题，以及集团工程承包业务发展的其他问题进行研讨交流，同时总结研究会成立一年来的研究成果和经验。我相信研讨会一定会取得圆满成功，取得丰硕的成果。

下面我就落实国家“走出去”战略，发展对外工程承包与投资业务以及如何更好地开展研究工作谈点意见。

■ 实施“走出去”战略是国家强盛之道

实施“走出去”战略是我国深化改革开放，发展对外经济的重大举措。“走出去”是我国经济国际化发展、建设强盛国家的必由之路；“走出去”是我国企业发展壮大、参与国际市场竞争的必然选择。

“走出去”战略孕育于邓小平同志的对外开放思想，形成于江泽民同志时期。江泽民同志承前启后，在总结了我国对外开放的历史后，正式提出把“走出去”作为国家战略。以胡锦涛同志为总书记的党的新一代领导集体，对“走出去”战略非常重视，提出要针对我国加入世界贸易组织与世界金融危机等内外条件的变化，抢抓机遇，重于落实。所以，这一时期的显著特点是加快实施“走出去”战略，开发国际市场，发展对外经济。今年，国家在“十二五”发展规划纲要中首次提出要加快实施“走出去”战略，强调要按照市场导向和企业自主决策原则，引导各类所有制企业，有序开展境外投资合作；深化能源、资源开发和加工合作，支持企业开展技术研发国际合作；鼓励制造业优势企业有效对外投资，创建国际营销网络，扩大与民营企业的合作，发展海外工程承包和劳务合作；逐步发展我国大型跨国公司，提高国际化竞争力。

从“走出去”战略的实施情况看，近年来“走出去”呈现加速发展的态势。在提出“走出去”战略时期，我国对外直接投资总额很小，2002 年仅为 10 亿美元，而 2010 年非金融类对外直接投资已经达到了 590 亿美元，增加了近 60 倍。统计数据显示，从 2006—2010 年 5 年时间里，我国企业非金融类投资就超过了 2 000 亿美元。截至 2010 年年底，我国非金融类对外直接投资累计达 2 588 亿美元。根据商务部、国家外汇管理局联合发布的《2010 年度中国对外直接投资统计公报》，2010 年，我国对外直接投资净额（流量）为 688 亿美元，同比增长 21.7%，连续 9 年保持增长势头，年均增速为 49.9%。2010 年我国对外直接投资占全球当年流量的 5.2%，位居全球第五位，首次超过日本、英国等传统对外投资大国。今年前 8 个月，我国境内投资者共对全

球 127 个国家和地区的 2 418 家境外企业进行了直接投资，累计实现非金融类对外直接投资 342 亿美元，同比增长 6.9%。

就对外工程承包而言，我国 2010 年完成营业额 920 亿美元，比 2009 年增长 20% 左右。截至 2010 年年底，我国对外承包工程累计完成营业额 4 356 亿美元，签订合同额 6 994 亿美元。今年前 8 个月，我国对外承包工程稳步增长，完成营业额 589 亿美元，同比增长 11%，新签合同额 842 亿美元，同比增长 12.3%。我国对外工程承包开始进入转变发展方式的关键时期，越来越多的企业尝试 BOT、PPP 等高端模式，设计咨询类业务新签合同额同比大幅增长。从近几年的情况看，“走出去”战略的实施呈现了规模增大、范围扩大、投资增多、多元发展等特点。

投资合作的快速发展既给我国也给世界带来了巨大利益。目前世界上 178 个国家和地区有来自我国的投资，到 2010 年我国对外投资企业的境外纳税已达 117 亿美元，解决当地就业 78 万人。“走出去”战略的实施，有力地带动了我国对外经济的快速发展，加快了我国经济的国际化进程和企业的国际化发展，增强了企业的国际竞争力。

■ 国机集团是落实“走出去”战略的主力军

2010 年是国机集团发展历史上一个重要的里程碑，集团经营规模突破 1 500 亿元人民币，实现了 2008 年确定的“3 年再造一个新国机”的战略目标，首次跨入世界 500 强。这标志着国机集团在打造具有国际竞争力的世界一流企业进程中迈出了坚实、可喜的步伐，同时也意味着集团在更高的起点上步入了一个新的发展阶段。今年前 8 个月，国机集团依然保持着良好的发展势头，累计实现营业收入 1 223 亿元人民币，同比增长 33%；实现利润总额 46 亿元人民币，同比增长 48%；完成进出口总额 73 亿美元，同比增长 36%。

国机集团是中国机械工业领域最大的工程承包与贸易服务提供商，海外业务在集团总体业务中超过了一半，是国内最早开展国际工程承包与贸易的企业之一，也是我国对外贸易和对外工程承包业的代表企业之一。国机集团 2010 年名列“全球 225 家最大国际承包商”第 26 位，“全球 200 强工程咨询设计企业”第 83 位。国机集团设立了 145 家海外机构，营销网络遍布近 200

个国家和地区，在亚洲、非洲、南美洲和大洋洲的众多国家和地区的市场上取得了重要的地位。

在 21 世纪初我国正式提出“走出去”战略之后，国机集团加快了国际化经营的步伐。截至 2011 年 8 月，集团已累计完成进出口总额近 600 亿美元；自 2002 年以来，仅在海外工程承包业务领域已累计完成营业额 160 多亿美元。尤其是在“十一五”期间，国机集团取得了持续快速发展，工程承包板块收入增长了近两倍。2010 年，国机集团全年实现进出口总额 86 亿美元；2011 年前 6 个月，实现进出口总额 55.6 亿美元，同比增长 58.3%，比全国同期进出口总额增幅高出 32.5 个百分点。

国机集团落实国家“走出去”战略，有着自身的特点。

一是经营模式不断演化升级。集团的国际化经营是从原机械工业部所属的数个“窗口型”贸易公司开始的，经历了从一般贸易到 20 世纪 90 年代的大型成套设备出口，再逐步发展成以 EPC 模式为主的海外工程总承包，再到目前开始以 BOT、区域开发等方式开展海外直接投资等模式多元的发展历程。

二是规模大、领域广。截至今年 6 月底，正在执行的海外工程成套项目 342 个，合同总金额 272 亿美元，其中合同金额超过 1 亿美元的项目 53 个，今年实现进出口总额将超过 100 亿美元。这些正在执行的海外工程承包项目分布在 75 个国家和地区，遍及五大洲。行业领域包括电力、交通、冶金、给排水、建筑、建材、石化、轻工、通信、环保等多个行业。国际贸易业务涉及全球 174 个国家和地区，产品领域几乎遍布各类机电产品及纺织、轻工、大宗商品等。

三是市场多元。国机集团的国际化经营业务，从国别地域来看，既包括发达国家，也包括发展中国家；从产品类别看，以机电类产品为主，同时包括其他各类产品；从贸易方式看，既包括一般贸易，也包括工程承包、海外直接投资；从业主性质看，既有国家政府部门及国有大公司，也有实力雄厚的私营业主。各类项目及业务构成了多元化的市场。

四是风险控制能力强。国机集团经营国际化业务近 30 年，业务规模大，项目数量多，面临的各类风险因素复杂多变。但到目前为止，得益于多年来建立并形成的全面、多层次的风险防控体系和管理制度的保障，各类项目执行顺利，未出现重大的项目亏损和较大以上级别安全生产事故。

五是商务运作及融资能力突出。国机集团国际化经营业务最大的优势之一一是商务运作及融资能力突出。由于具有长期从事海外业务的经历及专业外贸公司的背景，国机集团具有很强的市场洞察力和庞大的市场营销网络，熟悉国际商务运作规律，并在长期的合作中与业内主要金融、保险机构建立了良好的业务关系，培养了强大的融资能力，有力地支持了国际化经营业务的发展。

国机集团作为我国对外工程承包的领军企业，是我国机械工业引进国外先进技术和设备以及把我国优质的机电产品推向国际市场的主力，经过多年的艰苦奋斗，以自身拥有的完善营销体系、广阔市场领域、通畅贸易渠道和综合实施能力，为落实国家“走出去”战略做出了重大贡献。我们的许多同志或领导一个企业、或带领一个团队、或负责一个项目、或进行管理服务，持续多年奋战在落实“走出去”战略的第一线，为祖国对外经济的发展做出了贡献。

■ 加快落实“走出去”战略步伐

同志们，长期以来，集团的对外贸易和工程承包业务一直受困于主要依赖传统的经营模式；缺乏产业链上的核心资源，产业链不完善；自有资金匮乏，融资渠道单一；资源分散，内部优化配置与协同发展不够；在项目的执行和管理上问题较多，存在一定的风险；集团工程承包业务外强内弱，国内巨大的市场我们参与不够等问题。大家感觉得到，近几年，在我们的不懈努力下，许多情况得到了明显的改善，对外业务出现了可喜的转变发展。一是由于自有资金和融资的加强，直接投资业务有了突破发展，中国重型的柬埔寨 BOT 水电站项目施工建设进展顺利，又在积极推进金边电网投资项目的实施，中工国际在老挝的两个投资项目均已签约并奠基；二是由于 CMEC、中工国际、苏美达、中电工、中国联合和中国中元等企业规划设计能力在提高，对业务发展的支撑能力在提高，大型 EPC 项目迅速增多；三是随着贸易模式的转型升级，对外规模化贸易迅速发展，贸易业务的稳定性得到加强；四是由于内部协同合作的深化发展，对项目实施与执行管理的能力得到了提高；五是各企业持续引进了一大批专业人才，人力资源状况得到了改善；六是在

集团的持续强调和要求下，各企业的风险防范意识和措施得到了加强，提高了风险管控能力。当然，这些问题尚未得到根本性解决，有些问题还没有突破，我们要继续努力。

按照市场导向和企业自主决策原则，加快实施“走出去”战略，已经写进了国家的“十二五”发展规划纲要。国机集团也加大了落实“走出去”战略的力度。任洪斌董事长在2011年5月3日的集团党委中心组学习会议上指出，集团在贯彻实施“走出去”战略方面，取得了积极的成效，但与国内外先进的跨国企业集团相比，仍然还有许多需要加强和改进的地方。他强调，从集团当前实际出发，要促进集团公司海外业务持续健康发展，关键是要增强“机遇、人才、风险”3种意识，落实4项重要措施：一是要变被动应对机会为主动寻找机遇，更加积极主动地开展海外业务；二是要认真研究国家有关“走出去”的制度措施，用好国家的优惠支持政策；三是要抓紧制定实施国际化经营人才的培养计划，加强跨国经营的人才储备；四是要在认真调研的基础上，建立完善一套集团开展海外经营、海外并购工作的科学规范的制度、程序和方法。对此，我们已经进行了全面布置和安排。

在“十二五”期间，我们要更加努力落实“走出去”战略，今年7月已经颁发了《国机集团工程承包业务发展规划（2012—2015）》，工程承包业务板块的战略定位要以立足大行业、抓住大机遇、塑造大格局、构建大平台、承担大责任、实现大发展为指导思想，在未来5年，由以电力工程为核心的国际工程承包商，逐步发展成为国际一流的区域现代工业化发展综合服务商。发展目标要完成由单一的国际工程承包商向国际区域现代工业化发展综合服务商的转型，通过构建需求引导型投资开发、整体规划、基础设施总承包、产业孵化和重点项目运营等商业模式，搭建设计、施工和投融资3大平台，实现收入与利润翻一番的目标，继续保持中国国际工程承包行业领军企业的地位。今后工程承包与投资业务不仅是集团收入和利润最主要的来源，更应进一步承担引导集团装备制造业振兴与国际化，促进集团贸易板块快速发展的重任。同时工程承包与投资业务还应承担引导中国装备制造业振兴、支持先进技术出口、促进过剩产能转移、实现项目所在国民生发展与区域现代化的重任。

区域现代工业化发展综合服务商的业务模式是：由国机集团或组建的联

合体为主体企业，通过需求引导、投资开发、整体规划、基础设施总承包、产业孵化、重点项目运营 6 大环节，实现区域持久发展。区域现代工业化发展综合服务商的目的在于顺应国家当前转移过剩产能的需求，带动装备制造企业走出去，促进所在国提高工业化水平、现代化水平。在投资开发上，要加大力度，重点选择与国机集团优势相关的资源、矿产资源、土地资源等进行投资。同时在优良基础设施建设项目上，要争取政府特许经营权，帮助客户进行项目运营，从而坚实国机集团对外业务发展的基础。

我们要继续致力于完善产业链，通过内生成长与外部重组等方式补充核心资源，坚持优化内部资源配置与深化协同发展，引进人才，提高项目执行能力，加强风险防范，把在手的项目执行完成好；要继续致力于加强核心竞争能力建设、促进业务升级转型、研究探索发展境外区域开发项目、加大对外直接投资力度，实现由单一的国际工程承包商向国际区域现代工业化发展综合服务商的转型。通过对这些工作的努力完成，加快落实国家“走出去”战略，为建设强盛伟大祖国贡献力量。

同志们，在 2010 年的研讨会上，我对如何开展好研究工作提出了几点希望与要求，大家都在不断努力，今年已经针对“境外区域开发问题”展开了专题研究，注重解决与回答业务发展中的实际问题，并邀请外部专家同我们一起研究，共同探讨，这是一个良好的开端，希望大家再接再厉。愿我们的研究会大家的共同努力下越办越好，希望“国机工程研究会”今后的研究工作，在理论与实践相结合、内部与外部相结合、当前与长远相结合中不断地取得更好的成绩。

2011 年 10 月 10 日

目 录

第 1 章	区域项目投资开发路径与模式	1
	1 对境外区域开发业务的思考与认识	2
	2 境外区域开发项目的适应性条件分析	16
	3 国机集团发展国际工业性区域开发项目的路径选择——基于 区位优势理论的实践研究	21
	4 以 BT 方式实施国内区域开发项目模式探析	30
	5 企业如何在文化旅游产业区域开发中创造共享价值	37
	6 海外工业园区项目投资开发与赢利模式	43
	7 海外工业园区项目开发模式及案例分析	51
	8 以市场为先导、技术为载体, 深入拓展海外区域市场	65
第 2 章	国际项目投资理论与实务	71
	1 海外投资业务的区域选择与风险规避	72
	2 工程公司海外投资项目开发流程与内部控制	84
	3 工程公司投资类项目融资方式的选择与思考	93
	4 我国企业对外直接投资风险与防范	100
	5 工程公司海外投资项目开发流程与评估标准	107
第 3 章	工程管理理论与探索	113
	1 国际工程项目组合管理理论与实践	114
	2 工程总承包企业三维价值链分析	122

	3 工程总承包项目管理、风险防范和成本控制	130
	4 EPC 工程总承包模式在民用建筑项目中的运用	136
	5 污水处理厂建设中的 BOT 模式	143
第 4 章	工程承包项目成本与风险管理	149
	1 工程总承包项目成本控制	150
	2 国际工程项目的风险识别与应对	155
	3 国际工程总承包 EPC 项目风险管理	161
	4 国际工程总承包的风险及应对措施	168
	5 项目融资风险及规避机制研究	174
第 5 章	国际工程承包企业综合管理	183
	1 人力资源与国际工程承包	184
	2 浅谈国际工程项目停工期间的现场管理措施	191
	3 积极履行海外社会责任,助力实施“走出去”战略	196
	4 加强项目合作伙伴管理的主要措施	205
	5 “管监合一”项目取费研究	211
	6 浅议国际工程承包项目评价	216
第 6 章	工程承包项目管理案例	225
	1 在发达国家开拓市场时应注意的问题——结合中国自动化 控制系统总公司澳大利亚钼矿项目 EPC 合同谈判	226
	2 企业中亚市场拓展之路	244
	3 国际工程总承包项目的危机管理	251
	4 工程总承包业务链的开发与分析	258
	5 高瞻健步越千险 回首笑看万仞巅——记 CMEC 土耳其 BIGA 二期电站工程	264
	6 乌兹别克斯坦阳格尤里 3 300 吨粉磨站项目执行体会	268
	7 工程总承包项目实施策划管理	273

第 1 章

区域项目投资开发路径与模式

- 1 对境外区域开发业务的思考与认识
- 2 境外区域开发项目的适应性条件分析
- 3 国机集团发展国际工业性区域开发项目的路径选择——
基于区位优势理论的实践研究
- 4 以 BT 方式实施国内区域开发项目模式探析
- 5 企业如何在文化旅游产业区域开发中创造共享价值
- 6 海外工业园区项目投资开发与赢利模式
- 7 海外工业园区项目开发模式及案例分析
- 8 以市场为先导、技术为载体，深入拓展海外区域市场

1

对境外区域开发业务的思考与认识

量变引起质变，总体质变总是从部分质变上展开，这是事物发展变化的基本规律。美国经济学家赫希曼 1958 年在《经济发展战略》一书中提出，发展中国家应有选择地在某些部门进行投资，通过其外部经济使其他部门逐步得到发展。这就是半个多世纪以来指导世界经济发展的主要经济学说之一——非均衡增长理论，其核心内容包括 3 大部分，即“引致投资最大化”原理、“联系效应”理论和优先发展“进口替代工业”原则。

这些哲学原理和经济学说告诉我们，发展中国家和地区社会经济的发展一定是利用有限的资源从局部展开，经济开发区建设是首先发展的必然选择。站在这一思想制高点上，契合市场实际，谋划国机集团的国际工程承包业务，制定发展战略，正确决策，协调行动，可能是我们今后必须重点研究并付诸行动的重要发展路径之一。下面，就境外区域开发业务谈谈我近年来的一些思考与认识。

■ 经济开发区的基本定义

定义与理解

国内外学者研究经济开发区问题已有数十年的历史，但到目前为止，对“经济开发区”概念尚未形成标准界定。在国外，经济开发区的概念较为宽泛，通常又称为经济自由区，它主要包括经济特区、自由港、自由贸易区、出口加工区、科学园区等，其设置目的主要是在交通发达地区和港口，划出特定的区域，并制定特殊政策，借以达到发展贸易、增加财政收入、创造就业机会、引进先进技术和管理经验的目的，从而实现经济发展与繁荣。在国内，经济开发区通常是指与技术和经济发展相关联的一个区域，在该区域内集中

了一批工业企业和教育研究机构，形成经济、科研、技术、教育和社会同步发展的区域经济模式。

总体来说，主要由政府主导或引导，以具有一定发展基础的城市为依托，在其交通便利的地方（港口或交通枢纽）划出一定范围，在对外经济活动中实行一些特殊的经济政策，用减免关税、提供良好的基础设施等优惠方式发展贸易，发展加工业或其他经济事业，以增加就业和扩大出口，赚取外汇，引进先进技术，达到促进本国或本地区经济发展的目的，这样的特定经济区域称为经济开发区。目前运用较多的定义是：经济开发区是指一个国家或地区为吸引外部生产要素，促进自身经济发展而划出一定范围并在其中实施特殊政策和管理手段的特定区域。

相对城市成熟区，经济开发区具有新区的特点；相对文化教育等区域，经济开发区具有鲜明的经济特点，其制造业或相关服务业活动集聚；相对普通行政区，经济开发区管理方式包括政策、体制等手段，在发展的某些阶段具有特殊性^[1]。同时，经济开发区也被认为是在城市或其他地区有开发前景的区域。区域开发同经济开发区概念的内涵相同，但外延扩大了：区域开发业务包括为经济开发区服务的周边地区的基础设施建设项目。所以，本节提到的境外区域开发业务可以界定为：在境外国家和地区，以投资建设经济开发区为主体，投资建设或承包周边地区关联产业开发和为开发区服务的基础设施建设项目。

经济开发区的构成要素与功能

经济开发区的构成主要有使用者、运营商、所有者 3 大主体要素，包括产业链、运营机构及职责、开发区功能定位、制度及政策、土地范围、基础设施等方面的内容。经济开发区主要的利益相关者分为直接利益相关方和间接利益相关方，直接相关方有：政府部门（所有者、政策制定者、组织者）、银行等金融机构投资者、土地所有者、投资商、管理运营者、企业厂商使用者等；间接相关方有：规划设计者、承包承建者、交通水电气通信等服务设施提供者、货物供应及物流服务者、科研与大学教育培训机构等。经济开发区建设是区域社会经济活动发展的综合需要，是政府部门指导和干预微观经济的一种制度安排，具有广泛关联方和社会效益。准确的功能定位、合理的园区规划是其首要的任务，发展经济、取得社会效益是其最终目标。

国内外的经济开发区，一般而言有 4 个方面的基本功能，即外来生产要素的聚集区、集约化经营的优势区、带动区域发展的辐射区、改革开放的先导和示范区^[2]。

■ 发展境外区域开发业务应该利用哪些优势条件

优势是在市场竞争中获胜的先决条件，开展境外区域开发业务，首先要厘清自身所具备的优势。

我国的经济发展优势

美国经济史学家格申克龙在总结德国、意大利等国经济追赶成功经验的基础上创立了后发优势论（Gerschenkron, 1962）^[3]。格申克龙认为，工业化前提条件的差异将影响发展的进程，相对落后程度越高，其后的增长速度就越快。之所以如此，在于这些国家具有一种得益于落后的“后发优势”（Advantage of Backwardness）。通过对后发优势的研究，格申克龙得出了 6 个重要命题：一个国家的经济越落后，其工业化的起步往往越缺乏连续性，而呈现出一种由制造业的高速成长所致的突然的大冲刺进程；一个国家的经济越落后，在其工业化进程中对大工厂和大企业的强调也就越明显；一个国家的经济越落后，就越强调生产资料而非消费资料的生产；一个国家的经济越落后，其工业化进程中国民消费水平越低；一个国家的经济越落后，其工业化所需资本的动员和筹措越带有集权化和强制特征；一个国家的经济越落后，其工业化中农业就越不能对工业提供市场支持，农业越受到抑制，发展相对较慢。

改革开放以来，我国经济迅速发展，已经成为亚洲乃至世界经济增长的强劲引擎，所呈现出的主要优势是：经济增长速度快，制造业闻名世界，基础设施比较完备，利用外资成绩明显。这些也印证了后发优势论。我国经过 30 多年改革开放的积累，在制造业、电力、交通、通信、城市建设等领域形成了巨大的产能；在资金、人力和综合服务等方面也形成了相对比较突出的优势，这些优势构成我们发展对外经济，尤其是开展国际工程承包业务和进行对外投资的坚强后盾。