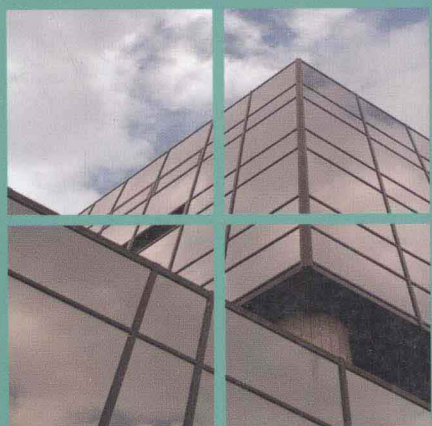




Guoji Gongcheng Chengbao Yu Guanli

# 国际工程承包与管理

王东升 李虚进 主编

中国矿业大学出版社

China University of Mining and Technology Press

# 国际工程承包与管理

王东升 李虚进 主 编

中国矿业大学出版社

## 内 容 提 要

本书主要介绍了国际工程承包的招标与投标、工程风险管理 with 保险、银行保函、国际工程施工索赔、国际工程承包中的争端与裁决、外汇和融资以及法律基础知识等内容。

本书可供监理人员岗前教育及继续教育培训使用,也可供相关工程技术人员和工程类大专院校师生参考。

## 图书在版编目(CIP)数据

国际工程承包与管理/王东升,李虚进主编. —徐州:

中国矿业大学出版社, 2009. 7

ISBN 978 - 7 - 5646 - 0379 - 3

I. 国… II. ①王…②李… III. 对外承包—承包工程—  
管理—技术培训—教材 IV. F752.68

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 110625 号

书 名 国际工程承包与管理

主 编 王东升 李虚进

责任编辑 姜 华

出版发行 中国矿业大学出版社

(江苏省徐州市中国矿业大学内 邮编 221008)

网 址 <http://www.cumtp.com> E-mail: cumtpvip@cumtp.com

排 版 中国矿业大学出版社排版中心

印 刷 江苏淮阴新华印刷厂

经 销 新华书店

开 本 787×1092 1/16 印张 12.5 字数 310 千字

版次印次 2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

定 价 25.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

# 山东省建设监理从业人员教育培训教材

## 编审委员会

|       |     |     |     |     |
|-------|-----|-----|-----|-----|
| 名誉主任  | 万利国 |     |     |     |
| 主任委员  | 宋锡庆 |     |     |     |
| 副主任委员 | 程怀忠 | 杨建武 | 刘明伟 | 王东升 |
| 委     | 宋锡庆 | 程怀忠 | 杨建武 | 刘明伟 |
|       | 王东升 | 潘 峰 | 李虚进 | 徐友全 |
|       | 袁显信 | 李国昌 | 宋 超 | 陈志飞 |
|       | 马洪波 | 邢济发 | 邢新华 | 沈守田 |
|       | 姜军峰 | 邵明光 | 申朝晖 | 王京才 |
|       | 魏传炜 | 周方玉 | 左俊忠 | 徐 波 |
|       | 丁兆明 |     |     |     |

# 出版说明

为进一步提高建设监理从业人员执业能力和水平,提升建设监理队伍整体素质,保证监理工作质量,按照省建设厅《关于进一步推动建设监理行业规范发展的意见》和《山东省工程监理专业人员从业能力考核认定管理办法》,我们根据《中华人民共和国建筑法》、《中华人民共和国安全生产法》、《建设工程质量管理条例》、《建设工程安全生产管理条例》、《民用建筑节能条例》、《注册监理工程师管理规定》、《建设工程监理规范》及建设监理有关法律、法规、规范,编写了这套山东省建设监理从业人员教育培训教材,供各级建设行政主管部门、行业协会和监理企业组织开展监理人员岗前教育及继续教育培训使用。

建设监理从业人员教育培训,旨在使从业人员熟悉国家和省有关工程监理的相关法律、法规和规范要求,掌握基本的监理业务知识,增强从业人员的法律和责任意识,规范监理行为,提高监理人员的从业能力和从业水平,培养造就一支懂经济、懂技术、懂法律、会管理的建设监理专业人才队伍,确保建设监理工作质量。在编撰过程中,我们本着理论联系实际的原则,着重于解决实际问题的能力,重点体现综合性、实践性、通用性和前瞻性。本套教材与相关学历教育相结合,与监理人员从业能力相结合,与现行工程建设法律、法规及标准、规范相结合,与工程建设监理咨询服务需求相结合,以适应现代化建设事业的发展需要。

本套教材共有 26 个分册,在知识体系上由公共课、专业必修课、专业选修课三部分组成。从专业领域上又进一步分为房屋建筑、市政公用、公路、机电、水利等 12 个专业。

本套教材由高等院校、行政管理、行业协会、监理企业等方面的专家和学者编撰,可以作为建设监理从业人员的教育培训用书,也可供工程类院校师生教学时参考。

在本套教材编写过程中,得到了山东省建设厅、山东省建设监理协会、清华大学、中国海洋大学、山东建筑大学等单位及部分监理企业的大力支持,在此表示衷心的感谢。

本套教材,虽经反复推敲核证,仍难免有疏漏之处,恳请广大读者提出宝贵意见。

山东省建设监理从业人员教育培训教材编委会

2009 年 5 月

# 前 言

国际工程是一项充满机遇和挑战的事业,也是一项跨多种学科的复杂的系统工程。因此,它需要高层次的管理人才。

自我国加入世界贸易组织之后,我们面临的国际市场是一个日益开放的宏大市场。据近几年的统计,国际上最大的 225 家承包商中有相当一部分进入了中国市场。如何利用入世机遇,迎接挑战,是摆在我国工程建设行业面前的重大课题。

本书从阐述和分析国际工程的相关概念入手,重点论述了国际工程招标投标、风险管理、银行保函、工程索赔、争端裁决、外汇融资等方面的问题,以帮助国际工程从业人员开拓视野,确保国际工程项目在实施过程中取得良好的经济效益,并能持续扩大我国工程建设行业的国际影响。

在本书编写过程中,得到了山东省建设厅、清华大学、中国海洋大学、山东省建设监理协会、青岛海洋建筑设计院的大力支持,在此一并致谢。

编者力图为工程建设行业从业人员提供一本具有理论价值与实用价值的教科书,但限于水平和经验,错误和疏漏在所难免,热切期望专家和广大读者批评指正。

编 者

2009 年 5 月

## 目 录

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 第一章 绪论                  | 1   |
| 第一节 国际工程承包相关概念          | 1   |
| 第二节 国际工程承包市场            | 5   |
| 第三节 国际工程项目参与各方          | 12  |
| 第四节 国际工程经营管理模式          | 14  |
| 第二章 国际工程承包招标与投标         | 18  |
| 第一节 概述                  | 18  |
| 第二节 资格预审                | 25  |
| 第三节 招标                  | 31  |
| 第四节 工程施工投标报价            | 58  |
| 第三章 工程风险管理与保险           | 73  |
| 第一节 概述                  | 73  |
| 第二节 工程风险因素              | 76  |
| 第三节 工程风险管理              | 79  |
| 第四节 工程保险                | 87  |
| 第五节 FIDIC 合同条件中的风险和保险条款 | 93  |
| 第四章 银行保函                | 98  |
| 第一节 银行保函概述              | 98  |
| 第二节 银行保函的主要内容           | 99  |
| 第三节 银行保函的种类             | 100 |
| 第四节 办理银行保函的手续           | 103 |
| 第五节 开具银行保函应注意的问题        | 104 |
| 第五章 国际工程施工索赔            | 107 |
| 第一节 索赔概述                | 107 |
| 第二节 索赔的程序和依据            | 109 |
| 第三节 常见的索赔问题             | 112 |
| 第四节 工期索赔                | 120 |
| 第五节 反索赔                 | 131 |

|                               |            |
|-------------------------------|------------|
| 第六节 国际工程索赔案例分析.....           | 135        |
| <b>第六章 国际工程承包中的争端与裁决.....</b> | <b>142</b> |
| 第一节 争端的起因和解决方式.....           | 142        |
| 第二节 协商与调解.....                | 145        |
| 第三节 仲裁.....                   | 147        |
| 第四节 司法诉讼.....                 | 153        |
| 第五节 其他解决合同争端的方式.....          | 156        |
| <b>第七章 外汇、融资及法律基础知识 .....</b> | <b>160</b> |
| 第一节 外汇基础知识.....               | 160        |
| 第二节 国际工程融资相关知识.....           | 167        |
| 第三节 国际工程相关法律基础知识.....         | 175        |
| <b>参考文献.....</b>              | <b>187</b> |



# 第一章 绪 论

## 第一节 国际工程承包相关概念

### 一、工程

工程,按其字面的意义理解,就是工作的程序,或者称为工作的计划;从名词角度理解,就是按一定计划进行的工作。工程是一个通用的名词,其含义十分广泛,我们不能简单地给它一个确切的定义。

#### (一) 广义的概念

工程是指将自然科学的原理应用到工农业生产部门中去而形成的各学科的总称。这些学科是运用数学、物理学、化学等基础科学的原理,与生产实践中所积累的技术经验相结合而发展起来的,其目的在于利用和改造自然来为人类服务。例如土木建筑工程、水利工程、冶金工程、机电工程、化学工程等。

#### (二) 狭义的概念

(1) 工程是指某一项具体的建设工作,例如建筑工程、安装工程、道路工程、修缮工程、市政工程、园林工程等。

(2) 工程是指某一项特定用途的项目,例如工业建设项目、民用建设项目、军用建设项目等。

(3) 工程是指某一项单体建设对象,例如三峡工程、小浪底工程、上海宝钢工程、首都机场改造工程、南水北调工程等。

(4) 工程是指根据需要对建设项目的具体划分,例如单项工程、单位工程、分部工程、分项工程等。

“国际工程承包”课程中的工程是狭义概念上的工程。

### 二、国际工程

#### (一) 国际工程的概念

国际工程是指一个建设项目从咨询、融资、采购、承包、管理及培训等各个阶段,由国际上若干个国家参与的,并按照国际上通用的工程项目管理模式进行管理的工程。

#### (二) 国际工程的两大市场

##### 1. 国外市场

国际工程的国外市场是指国外的地区、国家或国际组织允许外国公司参与投标承包工程建设的市场。例如中东市场、亚洲市场、欧洲市场、非洲市场、北美洲市场、大洋洲市场、拉丁美洲市场等。

## 2. 国内市场

国际工程的国内市场是指一个国家允许国际组织或国外公司到本国来投资或实施工程建设的市场,也就是我们说的“涉外工程”。

随着我国改革开放深入发展以及加入世界贸易组织(WTO),我国的建设市场必将扩大对外开放。因此,我们研究国际工程,不仅是走向国外市场的需要,也是巩固和占领国内市场的需要,同时还是我国建筑业的管理加强与国际接轨的需要。

### (三) 国际工程的两大行业

#### 1. 国际工程咨询行业

国际工程咨询行业是以高水平的智力劳动为主的服务行业,是运用多学科知识和经验、现代科学技术和管理方法为业主的投资决策与实施提供咨询服务,以提高宏观和微观的经济效益。国际工程咨询包括:

##### (1) 建设项目投资机会研究

建设项目投资机会研究是进行可行性研究前的预备性调研,花费比较短的时间(1~2个月)、比较少的经费(总投资的0.1%~0.2%),将项目设想变成初步的项目投资建议(项目建议书),探讨项目建设的必要性和可能性。

##### (2) 可行性研究

① 预可行性研究(即可行性初步研究):是对机会研究阶段提出的项目方案通过技术和经济分析作出鉴别和估价,判断投资建议是否可行,进行详细可行性研究是否必要。预可行性研究所需时间为2~3个月、经费占总投资的1.25%~2.5%,投资估算精确度约在20%。

② 可行性研究(详细可行研究):是对预可行性研究确定的项目进行全面、深入的技术经济论证,为投资决策提供扎实的基础。

③ 辅助研究:是对大型投资项目在可行性研究阶段中进行的专题研究,如市场、原材料供应、项目规模、设备选择等专题。

##### (3) 项目评估

完成可行性研究报告之后,一般都要委托另一家咨询公司对上述报告进行评估,包括项目目标、资源、实施条件、效益等方面的评估,根据评估报告,业主才能最后作出是否立项的投资决策。

##### (4) 项目实施前的准备工作

项目正式立项后,要进行项目实施前的一系列准备工作,包括:协助组建项目实施机构;协助做好资金筹措工作;协助选定项目地址;协助搞好勘察设计工作;协助搞好工程施工招标投标工作;协助搞好设备的采购供应招标投标工作;协助搞好合同谈判、签订工作;协助搞好计划进度安排。

## 2. 国际工程管理行业

工程管理水平的高低,直接决定了建设项目的经济效果,因此,多年来各国政府、国际组织和私营机构对工程项目的管理模式和方法一直不断地进行研究、创新和完善。比较常见的工程管理模式有以下八种:

### (1) 传统的项目管理模式

这种项目管理模式在国际上比较通用,世界银行、亚洲开发银行贷款项目和采用国际咨询工程师联合会(FIDIC)土木工程施工合同条件的项目,均采用这种模式。

传统模式的优点是:管理方法比较成熟;业主可自由选择咨询设计人员,对设计要求可控制;可自由选择监理人员;可采用熟悉的标准合同文本;有利于合同管理、风险管理和减少投资。其缺点是:项目周期较长,业务管理费用较高,前期投入大,变更时容易引起较多索赔。

### (2) 建筑工程管理模式(Construction Management Approach,简称 CM 模式)

这种模式又称阶段发包方式或快速轨道方式,是近年来在国外广泛流行的一种管理模式。

CM 模式可以有多种组织形式,常见的有如下两种形式:

① 代理型 CM 模式。采用这种方式,CM 经理是业主的咨询和代理,业主和 CM 经理以固定酬金加管理费签订服务合同,而业主在各施工阶段和承包商签订工程施工合同。业主采用这种方式的优点是:业主可自由选择建筑师、工程师;在招标前可确定完整的工作范围和项目原则;可以有完善的管理与技术支持。其缺点是:在明确整个项目的成本之前投入较大;CM 经理不对进度和成本作出保证;可能索赔与变更的费用较高,即业主方风险较大。

② 风险型 CM 模式。这种模式实际上是代理型 CM 模式与传统模式相结合的方式。采用这种方式,CM 经理同时担任施工总承包商的角色,业主要求 CM 经理提出保证最大工程费用以控制业主的投资,最后结算如果超出,由 CM 公司赔偿,如果节约,则归业主所有。业主向 CM 经理支付佣金及各分包商所完成工程的直接成本。CM 经理由于额外承担了保证施工成本风险而能够得到额外收入。这种方式的优点是业主风险小、任务轻,但可供选择的高水平的风险型 CM 公司较少。

由此可见,代理型 CM 公司大多来自咨询公司或设计公司;风险型 CM 公司均来自大型公司。

### (3) 设计—建造与交钥匙工程模式

这是一种比较简练的管理模式,通过专业咨询公司确定项目原则后,业主只需选定一家公司负责项目的设计和施工即可,设计、建造总承包商对整个项目成本负责。近年来这种模式在国外比较流行。在选择承包商时,把设计方案的优劣作为主要评标因素,可保证业主得到比较满意的高质量的工程项目。这种方式的优点是连续性好,项目责任单一,减少管理费用,减少设计变更。但业主无法参与建筑师、工程师的选择,细节控制能力降低。

### (4) 设计—管理模式

这种模式通常是指类似于 CM 模式,但更为复杂的由同一实体(即设计机构与施工管理企业的联合体)向业主提供设计和施工管理服务的工程管理方式。在 CM 模式中,业主分别就设计和专业施工管理服务签订合同;而在该模式中,业主只签订一份既包括设计又包括类似 CM 服务在内的合同。

### (5) 管理承包模式

业主可以直接找一家公司进行管理承包。

### (6) 项目管理模式

当一个业主在同一时间内有多个工程处于不同阶段实施时,所需执行的多种职能超出了建筑师以往主要承担的设计、联络和检查的范围,这就需要项目经理。项目经理的主要任务是自始至终对一个项目负责,由项目经理负责项目全面管理。

#### (7) 更替型合同模式(Novation Contract,简称 NC)

NC 模式是一种新的项目管理模式,即用一种新合同更替原有合同,而二者之间又有密不可分的联系。业主在项目实施初期委托某一设计咨询公司进行项目的初步设计,当这一部分工作完成(一般达到全部设计要求的 30%~80%)时,业主可开始招标选择承包商,承包商与业主签约时承担未完成的设计与施工工作,由承包商与原设计咨询公司签订设计合同,完成后一部分设计。设计咨询公司成为设计分包商,对承包商负责,由承包商对设计进行支付。

这种方式的主要优点是:既可以保证业主对项目的总体要求,又可以保持设计工作的连贯性,还可以在施工图设计阶段吸收承包商的施工经验,有利于加快工程进度、提高施工质量,还可减少施工中设计的变更,由承包商更多地承担这一实施期的风险管理,为业主方减轻了风险;后阶段由承包商承担了全部设计建造责任,合同管理也较易操作。采用 NC 模式,业主方必须在前期对项目有一个周到的考虑,因为设计合同转移后,变更就会比较困难。此外,在新旧设计合同更替过程中要细心考虑责任和风险的重新分配,以免引起纠纷。

#### (8) 建造—运营—移交模式(Build-Operate-Transfer,简称 BOT)

这种模式是 20 世纪 80 年代在国外提出的依靠国内外私人资本进行基础设施建设的一种融资和项目管理方式,或者说是基础设施国有项目民营化。BOT 项目管理模式是指东道国政府开放本国基础设施建设和运营市场,吸收国外资金、本国私人或公司资金,授给项目公司特许权,由该公司负责融资和组织建设,建成后负责运营及偿还贷款。在特许期满时将工程移交给东道国政府。

在世界上还有多种由 BOT 演变出来的类似的模式,如:BOOT(Build-Own-Operate-Transfer)建设—拥有一运营—移交;BOO(Build-Own-Operate)建设—拥有一运营;BOS(Build-Operate-Sell)建设—运营—出售;ROT(Rehabilitate-Operate-Transfer)修复—运营—移交等。这些模式的基本原则、思路和结构与 BOT 并无实质差别。

目前世界上许多国家都在研究或已开始采用 BOT 模式。最早完工的 BOT 项目是 1992 年的香港第一海底隧道工程,其他如菲律宾和巴基斯坦的电厂项目、泰国和马来西亚的高速公路、英法海底隧道和澳大利亚的悉尼隧道等数十个 BOT 项目在建或运营。在中国,第一个参照 BOT 模式建成运营的是深圳沙角电厂 B 厂,国家计委 1995 年颁布了《关于试办外商投资特许权项目审批管理有关问题的通知》,目前批准的广西来宾电厂 B 厂、湖南长沙电厂和成都处理厂等 3 个项目已开始试点。

#### (四) 国际工程的特点

##### 1. 国际工程的系统性

国际工程不仅是一个跨学科的系统工程,而且它本身就是一个跨专业和跨学科的新学科,并且还是一个不断发展和创新的学科。从事国际工程的人员不但需要掌握某一专业领域的技术知识,还需要掌握涉及法律、合同、外贸、保险、财会等方面的其他专业知识。

国际工程是一个对人才素质要求很高的复杂的系统工程。

### 2. 国际工程的综合性

国际工程不仅包含的内容复杂,涉及设计、专利转让、设备材料采购、施工安装、人员培训及资金融通等,而且每项内容又包含着复杂的过程。国际工程一般来说项目规模大、投资数额大、涉及范围广泛,是一项综合性很强的工作。

### 3. 国际工程的先进性

国际工程对技术和管理水平要求高,总的趋势是:从劳动密集型向技术密集型转化,从低、中级技术水平向中、高级技术水平发展,国际工程的技术和管理先进性越来越突出。

### 4. 国际工程的长期性

国际工程一般来说都是大、中型项目,甚至是特大型项目,其运行时间大多在 1 年以上,甚至 10 年或 20 年以上。国际工程的长期性是一种普遍现象。

### 5. 国际工程的规范性

国际工程一般都要求采用在国际上被广泛接受的各种规范、规程、技术标准,以保证工程能够顺利完成。

### 6. 国际工程的单件性

国际工程地点的固定性决定了国际工程单件性。由于工程的不可移动性,工程必须适应所在国家或所在地区的实际情况及要求,这就决定了工程实物形态的千差万别,决定了工程必然各具特色。

## 第二节 国际工程承包市场

### 一、国际工程承包市场的形成与发展

#### (一) 国际工程承包市场的概念

国际工程承包市场是指在国际范围内,进行国际工程跨国经营,包括咨询、评估、规划、勘察、设计、施工及其他相关业务的发包与承包的商务活动及其形成的经济关系。

#### (二) 国际工程承包的早期市场

资本主义发达国家的资本输出是国际工程承包市场产生的根本原因。远在 19 世纪中叶,欧美工业发达国家凭借炮舰外交攫取的特权,纷纷在国外开辟市场、承包工程,为本国垄断资本的扩张开道。我国和一切殖民地半殖民地国家的主要铁道、桥涵与早期工商工程的营造兴建,就是这段历史的最好见证。

随着科学技术与生产力的迅速发展,一般商品输出已经不能满足发展经济的需要,客观上要求发展科技工程贸易,与此同时,资本主义发达国家为了争夺生产原料和牟取最大利润,向不发达国家输出大量资本。一方面,资本输出通过获得廉价原材料与劳动赚取大量利润;另一方面,投资国的建筑师、营造商、现代施工技术和工程承包管理体制也随之进入接受投资国。众多的工业发达国家竞相染指一些国家和地区,这样就使这些国家和地区形成激烈竞争的早期的海外承包市场。我国上海从 19 世纪中叶到抗日战争爆发期间的建筑业发展状况,就是国际承包市场孕育、形成和发展的典型。

### (三) 第二次世界大战后的国际工程承包市场

第二次世界大战期间,国际建筑市场很自然地受到战争影响而衰落。战后,许多国家集中于医治自己国内的战争创伤,建设规模巨大,建筑业得到蓬勃和迅猛发展。但到了20世纪50年代的中后期,一些发达国家在战后恢复时期膨胀发展起来的建筑工程公司和专业工程公司,因其国内任务相对减少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给第三世界的发展中国家提供贷款和援助,国际工程承包市场又开始活跃起来。

### (四) 20世纪70年代中东地区的国际工程承包市场

中东地区尽管在历史上曾经有过辉煌的一页,但是由于大片土地是人烟稀少的沙漠腹地和海滩,气候炎热,水源匮乏,土地贫瘠,人民生活极为贫困;加上宗教派别矛盾严重,部落酋长割据统治,在近代较长时期内被视为世界上落后和偏僻的地方。20世纪50~60年代发现这一地区蕴藏的石油为全球之冠,特别是70年代,许多发达的资本主义大国的石油公司争相投资开采,使中东国家成了全世界瞩目的焦点。1973年,世界石油价格大幅度上涨,中东产油国家的外汇收入剧增,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、炼油厂和相应的石油化工工厂外,中东国家还大规模修建输油管道、港口、码头、公路、铁路、机场,以及与石油有关的各类工业和能源、水源项目;另外,还在过去人烟稀少的海滩和沙漠腹地建造起一座座现代化的新城市。70年代的中东和北非地区,特别是海湾地区的产油国,每年的工程承包合同金额达数百亿美元。这些国家既缺乏生产、设计和施工的技术,又缺乏熟练的劳务人员,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随之云集,数百万名外籍劳务人员也涌入中东,使这一地区成了国际工程承包商竞争角逐的中心场所,出现了国际工程承包史上的黄金时代。

### (五) 20世纪80年代后的国际工程承包市场

中东建筑市场繁荣在1981年达到了顶峰,这一年中东地区国际工程承包合同总金额达到800多亿美元,比1980年猛增76.5%。但是,从1982年以后,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的战争,不仅导致油田被破坏,而且战争开支庞大,中东地区在收入锐减和连年财政赤字的压力下,再加上地区局势不稳定,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,这就使繁荣了10多年的中东国际工程承包市场逐渐低落下来。

建筑业的兴旺与低落,总是同经济发展形势紧密联系的。在中东经济回落的20世纪80年代后期和90年代前期,东亚和东南亚利用外资的步伐加快,这一地区的许多国家如新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚、韩国等国以及中国香港和台湾地区的经济增长率远远高于世界其他国家和地区,日本和发达国家积极将劳务密集型工业、可利用当地资源的项目以及可以在当地占领销售市场的产品转移到这些国家和地区,这不仅进一步促进了这些国家和地区的经济繁荣,还带来基础设施如能源、电力、水源、通讯、交通及其他配套服务设施如城市住房、商业和办公建筑的相应发展,使这一地区每年的国际工程承包合同金额增长率及在全世界的国际工程承包合同总金额中所占比例均高于中东及其他地区。

从当前世界政治和经济发展的总趋势来看,地区性的民族、国家之间和内部的斗争仍然存在,局部性战争此起彼伏,政治形势并非完全稳定;世界经济在相当长的时期内可能处于低速增长和调整改变之中。因此,国际建筑市场不可能指望出现 20 世纪 70 年代中东地区那种集中和急剧增长的态势。由于不同国家和地区出现经济不平衡发展的格局,国际工程承包市场肯定会出现分散化和起伏变动的局面。

## 二、国际工程承包市场目前形势分析

### (一) 世界建筑业的情况

此处“建筑业”的内涵是广义的,指各类建设项目,而绝不仅仅是土建工程或房屋建筑。

据美国《工程新闻记录》(ENR)杂志所作的调查研究表明,近几年,世界上 150 个国家和地区用于建筑业的经费总和,排名前 20 位的国家和地区依次为(括号内为 1998 年建筑业支出,单位为千亿美元,百分比为占国内生产总值 GDP 的比重):① 美国(6.51, 8.13%);② 日本(6.26, 15.17%);③ 德国(3.15, 14.62%);④ 中国(1.85, 21.14%);⑤ 英国(1.04, 7.99%);⑥ 巴西(1.02, 13.81%);⑦ 法国(0.98, 6.81%);⑧ 意大利(0.95, 8.13%);⑨ 韩国(0.73, 17%);⑩ 加拿大(0.72, 11.46%);⑪ 俄罗斯(0.65, 20.4%);⑫ 西班牙(0.59, 10.82%);⑬ 印度(0.52, 13.65%);⑭ 墨西哥(0.51, 12.21%);⑮ 阿根廷(0.41, 12.49%);⑯ 荷兰(0.40, 10.5%);⑰ 澳大利亚(0.39, 9.65%);⑱ 中国台湾(0.30, 9.9%);⑲ 瑞典(0.26, 10.42%);⑳ 瑞士(0.24, 10.27%)。

总之,建筑业在世界经济基础大约占有 10% 的比例,是世界各国经济中最大和最重要的组成部分之一。

### (二) 世界咨询公司和工程公司的情况

20 世纪 80 年代,国际工程承包市场处于一个高峰,由于中东动乱以及拉美、非洲进入向国际金融组织的还债期等原因,80 年代中期呈现一个低谷,到 90 年代初,由于亚洲经济的高速增长、欧洲经济稳步增长、中东市场复苏等原因,使国际工程承包市场又跃上一个新的高峰。1997 年的亚洲金融危机对这个市场有一些冲击,但不算太大。总之,20 世纪 90 年代以来全世界承包和咨询市场总体比较稳定。据估计,全球国际工程市场每年的合同总额大约为 3 000 亿~4 000 亿美元。这是一个充满竞争和风险而又极具诱惑力的市场。

在这个市场中,欧、美、日等发达国家的承包公司和咨询公司垄断市场的程度很高。以 1997 年为例,在 200 家大设计咨询公司中,欧、美、日公司占 89%,达 178 家,在 160.35 亿美元的国外总营业额中,欧、美、日公司占 94.7%,达到 151.87 亿美元;在 225 家国际大承包商中,欧、美、日公司占 71.5%,达到 161 家,而 1 102.24 亿美元的国外总营业额中,欧、美、日公司占 85.8%,达 945.72 亿美元。由之可见,打入这个市场绝非易事。

### (三) 中国涉外工程承包市场情况

自 20 世纪 80 年代初开始,我国开始借贷外资修建各类工程,贷款单位主要有世界银行(世行)、亚洲开发银行(亚行)和一些外国政府等。另外,每年还有大量的外国公司来中国投资建设项目。以世行和亚行为例,世行从 1980~1998 年底向中国协议贷款总额达 309.27 亿美元(其中硬贷款 214.03 亿美元,软贷款 95.24 亿美元),支持涉及工交能源、



农林水利、教育卫生、城建环保和扶贫等方面的 200 个项目,项目覆盖了我国除西藏自治区和台湾省以外的所有省、市、自治区。亚行到 1998 年底批准向中国硬贷款总额 82.8 亿美元,涉及 73 个项目;软贷款 1.45 亿美元。世行、亚行还向中国提供了数百个技术援助项目和经济调研项目。

世行、亚行及其他外资项目都要求进行国际公开招标、投标,采用国际通用的合同条件,按照国际惯例进行项目管理,因而都属于国际工程。世行和亚行项目,凡是其成员国的企业均可参加投标。

我国改革开放以来,特别是进入 20 世纪 90 年代中后期,一直是外资流入量居世界第二位的国家,国内有大量的国际工程项目。据统计,国际上 225 家大承包商有 1/3 以上的公司在中国有承包项目,而且往往是中外联营体(Joint Venture, JV)中的负责方,国际上 200 家大设计咨询公司有 2/3 左右的公司在中国有设计咨询项目。我国加入 WTO 以后,这种趋势继续扩大。由此可以看出,形势急迫地要求我们加快工程管理体制改革的步伐,努力提高企业素质,特别是人才素质,通晓和熟悉工程项目管理的国际惯例;否则,我们借贷的外汇中很大一部分又将被外国公司赚走,中国国内的市场也将成为中外建筑企业角逐的对象。

#### (四) 中国国际工程承包市场情况

1979 年我国开始组建对外经济技术合作公司(以下简称“对外公司”)。20 年来,各对外公司克服了重重困难,取得了巨大的成绩。至 1998 年底,我国的对外公司数已发展到近千家,已在 160 个国家和地区签订了累计总额为 834.7 亿美元的承包、咨询和劳务合同,完成营业总额 583.7 亿美元,设备出口合计 35.4 亿美元,在国外劳务累计 177 万人次。近几年,我的对外公司的业务领域得到了更大的扩展。

去国外进行工程咨询、承包和劳务输出是我国改革开放政策的组成部分,我们应该充分利用我国各行各业的工程技术优势和人力资源优势打入国际市场,去开展工程咨询或承建各类工程,或为正在建设和已建成的工程和企业输出技术人员、管理人员和各类劳务。这就是我们常提到的要充分利用“两个市场和两类资源”的策略,即既要关注国内市场,也要关注和开拓国际市场。国际市场总体上是一个比较稳定的市场,开拓国际市场可以使我们的企业进退自如;我们还要学会既充分利用国内资源,也要充分利用国外资源,这里“资源”不仅指自然资源,也包括人力资源、技术资源和信息资源等。

通过开拓国际工程市场,首先可以为国家赚取大量外汇,承包项目还可以带动国产设备和材料的出口,为国家增加创汇渠道;其次,可以在实践中学习国外先进的工程技术和管理经验,培养一大批具有国际工程管理经验、通晓国际惯例的高水平的管理人才,这些人才回到国内有利于提高我国建设队伍的素质,也有利于巩固国内的国际工程市场;再次,可以解决一大批劳动力就业问题,这些人也可得到较高的收益;最后,国际工程承包可以带动国内的多个行业,如民航、远洋运输、银行、保险、邮电、机电设备、建材、装饰业等,使之增加新的业务内容和外汇收入。总之,开拓国际工程市场,为国家和人民带来的效益是多方面的,是值得下大力气去开拓的一个市场。

#### (五) 中国在国际工程承包市场的业绩

由于我们坚持贯彻“平等互利、形式多样、讲求实效、共同发展”的经济合作方针和“守



约、保质、薄利、重义”的经营原则,我国承包公司自从 1978 年起步以来,可谓从无到有、从小到大、稳步上升。其主要业绩有:

### 1. 造就了队伍,培养了人才

截至目前,我国已有上千家国际承包公司,其类型包括:① 综合性承包公司,如中建总公司、中国土木工程公司等;② 专业性工程承包公司,如中国路桥工程公司、中国港湾工程公司等;③ 工程咨询承包公司,如中国国际工程咨询公司等;④ 设备材料供应公司,如中国成套设备出口公司、中国对外承包工程材料供应公司等;⑤ 省市级的国际经济技术合作公司,各省及直辖市、省会城市基本上都成立了。由此可见,我国的海外承包队伍已是专业齐全且具有相当实力。我们还培养出了一批基本胜任国际承包业务的人才,其中包括会外语、懂经营、熟悉投标报价、谈判签约、工程索赔、物资管理(含清关)、国际融资、国际会计、国际法律、国际税收、国际保险、项目管理等各方面的业务骨干人才,这是各个对外公司今后发展的最宝贵的财富。

### 2. 拓展了市场,增强了实力

多年来,我国国际工程承包额有了巨大的增长,从表 1-1、表 1-2 中的数字可以看出我们取得的成就。

表 1-1 我国对外公司历年承包合同额总计 单位:亿美元

| 年 份             | 1987 | 1989 | 1990 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998     |
|-----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------|
| 我国对外公司对外承包合同额总计 | 17   | 22   | 26   | 68   | 80   | 96   | 102  | 114  | 117(含咨询) |
| 我国咨询设计公司对外合同额总计 | —    | —    | —    | 0.5  | 1.0  | 3.16 | 2.46 | 2.17 | 1.4      |

表 1-2 进入 225 家国际大承包商的中国公司数

| 年 份                    | 1984 | 1993              | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998  |
|------------------------|------|-------------------|------|------|------|------|-------|
| 公司数                    | 1    | 9                 | 23   | 23   | 27   | 26   | 30    |
| 营业额(亿美元)               | —    | 20.7 <sup>①</sup> | 29.6 | 29.7 | 38.2 | 40.8 | 50.29 |
| 占 225 家国际大承包商营业额百分比(%) | —    | 1.33              | 3.25 | 2.8  | 3.2  | 3.7  | 4.3   |

① 1993 年为合同额。

### 3. 提高了承包能力,扩大了经营领域

我国公司已经从开始单纯提供劳务、担任二包、承建一般劳务密集项目,发展到担任总包、采用交钥匙方式总承包技术性较强的成套项目、大型项目,乃至设计、规划、施工、设备选购、试生产等全面承包。

在劳务出口方面,也由单纯提供建筑、筑路等低级劳务,向高层次的技术劳务发展,如企业经理、工程设计、计算机软件、铁路调度、高级船员等高级技术与管理人员的比重明显上升。