

第一章 国际工程承包管理概论

目前,我国在国际工程承包和劳务合作方面有了一个长足的发展,而且今后将有比较广阔的发展前景。我国将有越来越多的建筑队伍走向国际工程承包市场。尽管我们在国际工程承包方面取得了可喜的成绩,但是和世界上承包工程大国相比我们仍有很大的差距。我们承包工程的经济效益还很不理想。

国际工程承包对我们来说是一项新兴事业,由于这项事业是在对外经援工作基础上发展起来的,工作中不免采用经援工作的习惯做法,加上我们在国际工程承包管理中缺乏经验,致使我们在工作中蒙受了不应有的损失。因此,研究国际工程承包管理,全面提高经营管理水平,对我国国际承包事业的进一步发展,是至关重要的问题。

第一节 我国国际工程承包事业现状与展望

一、我国国际工程承包事业成绩显著

党的十一届三中全会以来,在对内搞活经济,对外实行开放政策的指引下,我国国际工程承包和劳务合作业务蓬勃地开展起来了。十八年来,我国的国际工程承包和劳务合作业务从无到有,从小到大,取得了可喜的成绩和发展。70年代末期,我国对外承包劳务企业只有数家,年新签合同额仅有2000万美元左右。据统计,截止到1995年底,我国从

事国际工程承包、劳务合作和国际工程咨询的公司已有 578 家 累计签订合同金额达 500.6 亿美元 完成营业额 321.4 亿美元，派出劳务人员共计 110.4 万人次，业务遍及 170 多个国家和地区。1994、1995 连续两年有 23 家公司跻身国际最大的 225 家承包公司行列。而且，我国对外承包劳务领域不断拓宽 层次逐渐提高。1992 年以来外经贸部授予了国内 70 多家甲级设计咨询企业对外开展设计、咨询、勘测和监理经营权。我国设计咨询服务已开始走向国际市场，增强了对外承包工程的前伸后延能力。

与此同时，承包及服务范围不断扩大，实业化程度不断提高。我国部分承包劳务企业由成立之初专营土建劳务发展到可总包大型国际工程项目，从当时各部门各地区对外经济合作的“窗口公司”发展到初具规模的实业化、集团化、国际化公司，并坚持“一业为主，多种经营”，全方位参与投资各有关业务，取得了较好的经济效益。

我国是在国际工程承包市场萧条，承包商林立，竞争日趋激烈的情况下，开展国际工程承包和劳务合作业务的。工作中我们坚持“平等互利，形式多样，讲求实效，共同发展”的经济合作方针，以及“守约、保质、薄利、重义”的经营原则。我国承包公司经过自己不懈的努力，得到了工程所在国及合作方面的赞赏，并在国际工程承包市场上初步树立了信誉。十八年来，通过开展国际工程承包和劳务合作项目，加深了我国和工程所在国人民之间的了解，增进了友谊，推动了对外贸易和有关材料、设备的进出口，促进了在其他领域的国际经济技术合作。特别重要的是：通过开展国际工程承包和劳务合作项目，我们的工程技术人员学到了国外工程设计、施工和管理经验，培养锻炼了一大批既懂技术又懂

外语的管理人才，获得了良好的经济效益和社会效益。

二、我国对外工程承包管理中存在的问题

我国在国际工程承包方面取得了可喜的成绩，但由于我们起步晚，再加上这项工作是在对外经援工作基础上发展起来的，沿用了经援工作的一些做法。因此，我国国际工程承包管理中存在一些弱点：

(1) 我对外公司缺乏管理人才，特别是项目经理。多数技术人员不通外语，缺乏国际工程承包、合同管理、索赔、外贸、金融、法律和现代管理知识。

(2) 在众多的对外公司中，有些公司属于“窗口公司”，他们招揽业务，签订工程承包合同，然后把合同交给另外的公司去实施。由于签订合同的公司和实施合同的公司隶属关系不同，工作中往往出现一些难以调和的矛盾。

(3) 我对外公司名义注册资本虽然不少，但实际经济实力有限，流动资金较少，因此财务应变能力较差。由于银行开不出投标保函或履约保函，因而只好忍痛割爱，放弃一些本可到手的項目。

(4) 一些对外公司喜欢涌入同一个国家和地区。为了获得一个工程项目，通常以压价竞争。一些外国公司或咨询工程师常利用这一特点，而最终吃亏的还是我们自己。例如在中东一个很小的国家，就有 30 多家中国承包商在那里注册，在工程承包和劳务合作等项目上，都出现过激烈竞争的现象。

(5) 国际上一些大公司由于与一些国际金融组织关系较好，加上本身有一定经济实力，常通过议标获得一些有利可图的项目。我对外公司在融资或带资承包工程方面能力较差，常失去一些大好机会。

(6) 由于受国内“吃大锅饭”传统体制的影响，工程管

理人员对成本核算不够重视，不算细账，不算经济帐，缺乏责任感和市场意识，存在着施工现场管理较差，浪费较大的现象，结果常常使一个本来较为理想的项目出现亏损。

三、我国对外工程承包和劳务合作业务的机遇

随着我国改革的不断深入，国际工程承包和劳务市场的不断发展，我国加入世界贸易组织的呼声越来越高，我国对外公司的商业机会日益增加，开展国际工程承包和劳务合作业务大有可为。

1. 中东地区市场

海湾战争后，科威特开始重建，投资巨大，估计可达 500～750 亿美元，成为各国承包商争夺的焦点。其他产油国随着财政经济的好转，承包劳务市场也在迅速恢复。中东地区，地广人稀，文化不发达，要想在短期内根本改变主要依靠外籍劳务的状况是不可能的。随着该区经济状况的进一步改善，中东仍然是一个潜力巨大的、具有很大吸引力的工程承包和劳务市场。

2. 亚太地区市场

亚太地区政治上相对稳定，经济高速发展，贸易地位上升，投资势头强劲，区域合作潜力巨大，生机盎然，前景广阔。1994 年在茂物举行的亚太经济合作组织领导人非正式会议，就 21 世纪的前景、亚太经济合作的优先领域以及促进合作的手段和机制，广泛地交换了意见，在一些重要问题上达成了共识，发表了最后文件《亚太经济合作组织领导人经济展望声明》。这对亚太国家和地区之间增进彼此了解，加强互相信任，推动平等交流，发展互利合作，维护和平有积极意义。与此同时，也为我们开拓国际工程承包和劳务合作业务带来良好的机遇。

亚太地区，特别是东南亚地区，工程发包主要集中在基础设施、能源、工业和一般建筑等项目方面。预料，在今后十年中，亚洲地区主要国家将在电话、道路、航空港、铁路、码头和其他有关基础设施方面有巨大投资。另一方面，90年代，亚洲国家特别是东南亚国家和地区，如日本、韩国和东盟等，劳务短缺的情况将进一步加剧。

3. 欧洲市场

两德统一后，东部重建工作耗资巨大，成为欧洲最为活跃的承包劳务市场。在劳务合作机会方面，西欧国家面临日趋严重的人口自然增长率下降和人口老龄化的问题，将为外籍不同层次的劳务提供更多的就业机会。东欧和独联体国家劳务市场巨大，特别是远东和西伯利亚地区，劳动力严重不足，开发这一地区，对外籍劳务的需求会相当广泛。建筑业、农业、森林采伐、采矿、交通运输、渔业、资源加工、轻工业等行业对劳务的需求量都很大，是一个潜力巨大的劳务市场。

此外，非洲、北美和拉丁美洲也存在着不少的工程承包和劳务合作机会，为国际工程承包界所重视。

四、我国对外工程承包的战略和策略

国际工程承包和劳务合作市场经过80年代的大萧条之后，已经由原来的卖方市场变成成为买方市场。西方承包大国的承包公司不断发展壮大，同时，一大批发展中国家的承包公司也日趋成熟起来，并加入了激烈的市场竞争行列，形成了公司林立，竞争加剧的趋势。面对如此形势，我国对外工程承包公司如何寻求新的发展和开拓新的局面？如何获得良好的效益？要求我们必须探讨适应新形势的战略和策略。

1. 应该加强市场研究

应及时和准确地捕捉信息、分析信息和研究信息，了解各国经济发展动态和建筑市场行情的变化。中国以积极的建设性的态度参加了 1993 年 11 月在西雅图举行的亚太经济合作会议，取得了很大的收获。我国对外公司就应该根据这一新形势及时调整战略和策略；既要巩固传统的老市场，又要开拓新市场，力求扩大市场份额，并获得预期的经济效益和社会效益。为此，一般可以从下列几条渠道获取有关工程项目的信息：

- (1) 国内外出版的各种文字的报刊杂志；
- (2) 有关国家以及 WTO（世界贸易组织）公布的财政计划和预算；
- (3) 世界银行以及其他各类银行和财团发行的专业刊物和年报；
- (4) 国内外大型公司发行的专业刊物以及年报；
- (5) 中国驻外使馆及其他驻外机构；
- (6) 还可以通过与国内外的代理人或咨询公司、国内外各界友好人士和华侨的交往建立联系和获得信息。

2. 我们应充分重视支付方式的多样化

目前，国际工程承包项目多集中在中东、非洲和东南亚，由于发展中国家财政经济困难，特别是外汇十分短缺，因此，发展中国家的工程承包项目费用的支付出现了多样化的趋势：有的用当地货币支付；有的采用延期付款方式；有的采用实物支付方式，诸如石油、天然气、矿石、木材、农药、化肥、钢材、农产品等；有的要求承包商带资兴建，待工程完成后支付；有的采用承包商出资修建，项目建成后，承包商自营一段时间，待承包商收回全部投资并获得一定的利润之后，再移交给业主；等等。总之，过去那种以单一货币支

付的方式已不复存在了。如果我们不重视支付方式的多样化，我们势必要失去许多有获利机会的项目。

3. 注重交钥匙(Turn key proposal)的承建方式

为了摆脱一项工程从清理现场到“交钥匙”这一漫长的历程以及监督工程的一系列烦恼，有些业主倾向于“交钥匙”的承建方式，而且这种方式日趋增多。这种方式要求承包商提供从可行性研究，项目设计，土建施工，设备安装、调试、试运转，人员培训和项目经营管理等一揽子服务。这就对承包商提出了更高的要求。

4. 要加强中国对外公司内部的联合和协调，考虑经营方面的集团化、国际化和股份制，并向多功能的综合经营方向发展

对外公司在对外开展业务的过程中，需要雄厚的资金作后盾。有了资金的优势，就能立足国际承包市场，把握经营的主动权。我国对外公司名义注册资本虽然不少，但实际经济实力薄弱，流动资金很少，因而财务应变能力较差。通过加强我国对外公司内部的联合和股份制，可以弥补这一不足。

5. 人才是关键

自开展对外工程承包和劳务合作业务十八年来，虽然培养了一批干部，但由于更换频繁，经验未能系统积累和总结传授。在一些项目上，由于管理人员不懂得国际承包知识，出现了一些失误，结果导致亏损。所以，加强人才培训和稳定骨干队伍，非常重要。

(1) 应当对国际工程承包行业的职工进行培训，提高其工程技术、经营管理、法律、商贸和外语水平。

(2) 有计划地在某些大专院校设置专业和专门课程，定向培养，解决专门人员的稳定来源。

(3) 有计划地向国外建筑业同行派出技术劳务（或研修生），这部分技术劳务回国后可以成为骨干力量。

(4) 制定适当政策，稳定和鼓励现有骨干力量，积累总结国际工程承包经验，长期从事国际工程承包和劳务合作事业。

第二节 国际工程承包

国际工程承包是一项综合性的输出活动，是国际间通过商务方式进行的一种经济技术交往。承包商通过国际工程承包可以带动资本、技术、劳务、设备及材料的出口。国际工程承包是扩大对外贸易、增加外汇收入的重要渠道，也是增加就业机会、促进技术发展与合作的有效手段。

一、国际工程承包合同当事人

在国际工程承包市场上，工程项目种类繁多，但是它们都遵循同一程序。首先，业主对项目提出设想，然后由建筑师对项目作出设计，最后承包商按照规范和图纸进行施工。论及国际工程承包管理，我们有必要对合同的当事人各方有一个清楚的认识：

（一）业主（Owner）

根据美国建筑师协会 AIA 文件，在业主和承包商的协议中，业主被认为是一个法人、自然人或联合体，业主一词系指业主本人或其授权代表。所有的业主都拥有一种共同的东西——那就是需要。如果这种需要要求尽快付诸行动或收到效益，业主就要聘请建筑师（咨询工程师）将自己的设想向前推进一步，或者说请建筑师把自己的设想变成设计概念。

在国际工程承包市场上，通常使用业主（Owner）一词，

也有些国家和地区使用雇主 (Employer) 一词。其含义是一样的。在我国国内建筑市场上, 建设单位实际上就是类似于业主的角色。过去在某些大、中型项目中, 工程指挥部行使了业主的权力。国家计委规定自 1992 年起, 新开工的大中型基本建设项目原则上都要实行项目业主责任制 (1996 年改成项目法人责任制), 以促使我国的投资效益有一个根本的改观。

(二) 建筑师 (Architect)

在国际通用的 FIDIC 条款中, 使用工程师 (Engineer) 一词, 其含义相同。

在西方, 建筑师通常指经官方许可, 从事建筑和构筑物设计并监督其施工的专业人士。在国际工程承包活动中, 建筑师/工程师一词则指, 业主聘用在工程项目建设过程中为其提供咨询服务的专业顾问, 可以是咨询公司派出的专家班子, 也可以是个人开业的咨询工程师。服务范围包括可行性研究, 设计方案、图纸和技术说明, 编制概预算, 准备招标文件, 组织设备采购和施工招标, 监督承包商正确地履行合同, 检验进场的材料、设备, 检查施工进度和操作工艺, 检测工程质量和数量, 进行隐蔽工程验收、中间验收和竣工验收, 审核确认付款凭证, 处理索赔事项, 组织生产职工培训, 直至试车准备投产。至于在某一工程项目上的具体服务内容, 则由业主和建筑师/工程师在聘任协议中详细规定。而在项目实施过程中, 建筑师/工程师与承包商的关系, 其职责范围和工作方式, 在业主与承包商签订的工程承包合同中也要做出明确详尽的规定。由此可见, 在国际工程承包活动中, 建筑师/工程师是一个能发挥重要作用的角色。

1988 年以来, 我国在一些大中型建设项目中, 开始实行建设监理制。建设监理包括政府监理和社会监理。建设监理

的依据是国家工程建设的政策、法律、法规，政府批准的建设计划、规划、设计文件以及依法成立的工程承包合同。为作好社会监理工作，我国组建了一些监理公司，培养了一批监理工程师。这些监理公司和监理工程师的职能与作用，与活跃在国际工程承包市场上的建筑师 / 工程师基本上是相同的。

（三）承包商 (Contractor)

在国际工程承包合同中，承包商指其投标书已为业主 / 雇主所接受的当事人及取得此当事人资格的任何合法继承人；但除非业主 / 雇主同意，不指当事人的任何受让人。承包商可以是法人、自然人或联合体。按美国通常说法，承包商是一位执行合同的人。能从经营活动中获得利润的人才是有成就的承包商。承包商要从经营活动中获得利润不是一件轻而易举之事。承包商和业主签订施工合同之后，就处于一个非常艰难而又危险的处境中。从 FIDIC 合同条件中不难看出：承包商要承担无数的责任，但权利有限。一个工程项目技术问题本身就够复杂的了，再加上国际工程承包涉及跨国经济因素以及一些人为的问题，这就要求承包商具有多方面的素养和能力。承包商不仅仅应该是一位建造者，他还应该具有商人、律师、金融家、军事指挥员的素质。也就是说他应该具有一位战略家的胆识，精通战略战术，知道什么时候投标、怎样投标和如何报价，善于抓住战机，在复杂激烈的市场竞争中夺取胜利。最后，承包商还应该是人际关系和公共关系专家。

二、国际工程承包形式

（一）劳务合作形式

1. 单纯劳务分包形式

单纯劳务分包形式俗称包清工，是由当地工程承包公司或某国的国际工程承包公司作为总包，另一承包公司分包其劳务。总包对该工程的盈亏与分包无关。在国际工程承包市场上，这是一种单纯的劳务出口形式，属于建筑业出口的初级阶段。我国公司在开展对外承包工程中，常采用这种方式。

2. 获利性劳务分包形式

获利性劳务分包形式比单纯劳务分包形式有所进步。虽然同样从总包商手中分包一部分工程，但分包商除按合同获取劳务报酬外，还要从总包的利润中分得一定比例的利润。由于分包商和总包商利益均沾，因此分包商更加关心整个工程的盈亏。总包商如果亏本，如不是由分包商造成的，分包商不承担经济责任，仍应按工程质量和合同规定的劳务价格取得报酬。

3. 联合承包的劳务合作形式

联合承包是当代国际工程承包市场的一大特点，往往是发达国家的大承包公司与发展中国家的公司联合，前者发挥资金、技术和管理方面的优势，后者发挥劳力资源和劳务成本方面的优势，做到优势互补，有助于提高竞争能力。在这种合作中，虽然发达国家的大承包商要得盈利的大头，但发展中国家可在实践中锻炼队伍，学习技术和管理经验，并获得劳务报酬，而且一般情况下也不会有多大风险。

4. 成套设备和技术出口的劳务合作形式

例如我国对某些友好国家的援建工程，成套设备出口，都要派出工程技术人员、管理人员和技术工人，到当地与有关方面合作。

5. “研修”劳务合作形式

在某些发达国家，自然条件恶劣的地区或劳动条件差的

工种，本国技术人员和工人即使有优厚的待遇也不愿去干，而政府又不允许输入外籍劳务人员，精明的企业家便采取接收“研修生”的办法，邀请外国（主要是发展中国家）同行派遣符合其要求的人员去从事适当的工作，既实现了友好交流，又绕过政府的限制，解决劳动力短缺问题。我国建筑业每年向日本派出研修生，就是这种劳务合作形式的例子。

（二）施工承包

建设项目施工阶段的承包，按承包商所处的地位划分，主要有下述几种形式：

1. 总承包

简称总包。即项目施工的全部工作由一个承包单位负责组织实现。他可以自己完成某些工作，也可以将某些工作交给不同的专业分包单位去完成，并统一协调和监督他们的工作。通常，业主仅和总包单位直接发生关系，而不与各分包单位直接发生关系。这种承包形式不仅适用于施工阶段，也适用于项目建设全过程。

2. 分承包

简称分包，是相对于总承包而言的。他们一般不与业主发生直接关系，而是从总包单位分包某些分项专业工程，在现场上由总包统筹安排其活动，并对总包负责。在国际工程承包市场上，分包单位可由总包自行选择，也有由业主指定的，二者都与总包单位签订分包合同，并接受总包的监督。

3. 独立承包

指承包商依靠自身力量完成承包任务，而不需实行分包的承包方式。通常仅适用于技术要求比较简单的小型工程项目和修缮工程。

4. 直接承包

在同一工程项目上，业主雇用若干个承包商，分别与他们签订承包合同；各承包商分别直接对业主负责，彼此之间不存在总分包关系。现场上的协调工作由业主自己去做，或委托一个承包商牵头去做，也可聘请专门的项目经理来管理。

5. 联合承包

由两家以上承包商临时联合起来承包一个工程项目。参加联合的承包商推定代表，统一与业主签订合同，共同对业主负责，并协调联合内部的关系。但各承包商仍是各自独立经营的企业，只是在共同承包的工程项目上，根据预先达成的协议，分别承担各自的义务，分享各自的权益，分担应承受的风险。工程结束后，联合也随之终止。由于多家联合，可发挥资金、技术和管理上的优势，有能力承包大规模的工程任务；而且在投标报价方面可互相交流经验，运用集体智慧制定投标策略，也有助于提高竞争能力，较易中标。在国际工程承包中，工程项目所在国政府往往要求外国承包商与本国承包商组成联合公司承包工程，这样有利于外国承包商对当地国情民俗、政策法规的了解和适应，更便于开展工作。

6. 带资承包

业主向承包商发包工程的同时，要求承包商提供资金支持作为承包条件。如两伊在战后极需重建，但又缺乏资金，则要求采取这种方式。

7. 通过收购与兼并的承包

承包商对工程所在国的经济实体进行收购或兼并，然后成立子公司。由该子公司作为当地的承包公司参加该国的工程项目投标竞争，中标后签约承包。

(三) 交钥匙”工程承包

“交钥匙”(Turn Key Proposal) 工程承包形式由总承包形

式发展而来，是目前国际上十分盛行的大型工程项目承包形式。通常由业主提出项目使用要求和竣工期限，承包商即可对项目的可行性研究、勘察、设计、设备选购、材料订货、工程施工、生产职工培训，直至竣工移交，实行全面总承包。业主在项目实施过程的各个阶段作出必要的决策，最后对工程项目进行验收，组织投产。

（四）承包形式的最新发展

1. “建设、经营、转让”承包形式（Build Operate Transfer）

“建设、经营、转让”承包形式简称 BOT 形式，是一种主要适用于私营部门（多为国际私人财团）承包商对能源、交通、通讯等基础设施项目进行投资的承包方式。该方式 1984 年首次在土耳其出现，其名称也是土耳其总理奥扎尔提出的。BOT 投资承包方式自诞生以来，很快在世界各地盛行，比较著名的 BOT 项目有英法海峡隧道、香港东区海底隧道、马来西亚高速公路、菲律宾的电厂等。

BOT 投资承包方式是一个相当复杂的系统工程，所涉及的当事方包括政府、项目筹资集团、项目公司、银行融资机构、承包商、经营管理公司、保险公司等，并通过签订一系列合同来确立、保证和调整各当事方之间的法律关系。其主要的合同文件包括：

（1）特许协议。

投资公司要进行基础设施项目投资，首先要获得东道国政府的许可以及政治风险和商业性风险等方面的支持和保证 这就必须签订特许协议。这个协议是整个 BOT 项目的依据。其他所有贷款、工程承包、经营管理、保险、担保等各种合同都是以此协议为依据，为实现其内容而服务的。

(2) 参股协议。

由于 BOT 投资所需资金数额巨大 若发生风险 一家公司往往难以承担其后果。因此 ,BOT 项目多是由多家公司组成国际性财团 (Consortium) 共同投资的 , 财团可由国际性的工程承包公司或投资公司牵头 , 吸收设备供应厂商和金融机构参加 , 组成项目公司 , 他们共同出资而成为项目公司股东。股权的分配是通过各投资人之间的参股协议来确定的。

(3) 项目贷款协议。

在 BOT 投资中 , 项目公司自有资金一般不会超过项目基建所需总金额的 30% , 其余资金要靠项目贷款来提供。在 BOT 投资的项目贷款协议中 , 借款人为项目公司 , 贷款人往往是由多家金融机构组成的银团 , 这样可以起到分散风险的作用。贷款多为无追索权或有限追索权贷款 , 即贷款方只可向项目公司行使追索权 , 从项目公司的收入中回收贷款本金利息 , 而无权向项目公司股东求偿。项目公司可以公司的财产或收益为贷款作抵押。同时 , 贷款方还要求东道国政府提供担保。

(4) 工程承包合同与经营管理合同。

项目公司本身往往不拥有足够的实力和技术力量 , 去自行设计、建设并经营项目。通常情况下 , 项目公司只是一种融资工具。所以 , 项目公司往往会寻找合适的工程承建商和经营管理人 , 并同他们分别缔结工程承包合同和经营管理合同。合同的对方可以是项目公司的股东本身 , 或东道国方的专业公司 , 也可以是其它具备足够的经济技术实力和管理经验的专业公司。

(5) 产品和服务购买协议。

在许多能源开发项目中 , 项目公司可以通过与一定数量

的客户签订产品或服务的购买协议，以保证日后对项目的市场需求。但有些 BOT 项目需求是来自社会公众，如电厂、收费公路，项目公司显然是不能与社会公众逐一签订购买协议的。在这种情况下，项目公司可以和东道国政府主管部门或专营公司签订项目协议，让东道国方来保证对项目的最低需求。

除此之外，项目公司还要签订工程咨询合同、审计合同、法律咨询合同、担保合同、保险合同等诸多法律文件，共同构成一个使 BOT 项目得以顺利运转的复杂而完善的法律框架。

2. 运营和维修承包 (Operate & Maintain)

简称 O&M。系指业主要求承包商在建成工程项目后，继续对该项目提供经营管理和维护服务。这是一种融建设项目、企业经营管理、设备维护服务等为一体的新兴综合承包业务，因此对承包商提出了更高的要求。例如：海湾地区产油国的国内管理和技术人员严重不足，普遍欢迎对一些大、中型项目采用这种承包方式。

3. “建设、拥有、运营”承包 (Build Own Operate)

“建设、拥有、运营”承包形式是继 BOT 之后出现的在性质和做法上与 BOT 相似的一种承包形式，简称 BOO 形式。与 BOT 不同之处在于联合公司中的发包国一方的股东不是政府而是具有法人资格的承包公司，项目的一切风险由私人投资者承担。此外，项目建成后的所有权属于联合公司，不存在项目的所有权转让。项目经营期间股东可以变动，但公司的所有制性质不变。为了保证各投资者的利益，一般要在项目经营期满一定期限（例如 10 年）以后，才能出售股份。

三、国际工程承包特点

1. 国际工程承包是一项高额创汇的综合输出

如同一个国家的建筑业能够带动其他行业的发展一样，国际工程承包以技术、管理为龙头，带动设备、材料和劳务出口，推动相关行业的发展，是一项创汇潜力较大的综合输出。发达国家的对外工程承包主要是带动成套设备、建筑材料的输出，而发展中国家的对外承包工程主要是带动劳务输出，在一定程度上有助于解决本国的就业问题。

2. 国际工程承包是一项工作内容复杂的系统工程

国际工程承包由于涉及跨国经济因素，比国内工程承包复杂得多。在一个项目从清理现场到“交钥匙”这一漫长的过程中，不仅要考虑生产组织、质量控制、成本核算、资金回收，解决一系列复杂的问题，还要涉及国际贸易、金融、税收、保险、外汇、海关、国际法等一系列经济工作。如果是“交钥匙”工程，还要考虑前期的咨询设计和后期的试生产。所以说，国际工程承包是一项多因素多目标的系统工程。

3. 国际工程承包是一项可变因素多、风险性大的事业

国际工程承包除了一般工程存在的风险（如自然灾害、恶劣的地质条件等）因素外，还存在着政治风险、货币风险和合同风险。

(1) 政治风险。国际工程承包一般与项目所在国的政局状况密切相关。例如，中东地区、非洲时常发生政变或局部战争，由于这类风险难以预测，一旦发生，往往会使承包商蒙受巨大损失。

(2) 货币风险。由于通货膨胀，导致外汇比价变动，这就是货币风险。

(3) 合同风险。在国际工程承包市场上，业主和建筑师/工程师把处处制约承包商的条款写进招标和合同文件，实行