

深入探索基础设施领域合作，实现中国建筑在拉美地区更好发展

——陈总在“中国和拉美可持续发展的挑战：基础设施建设和城市化”会议上的讲稿

尊敬的各位嘉宾、女士们、先生们：

大家上午好！

很高兴出席今天这次题为《中国和拉美可持续发展的挑战：基础设施建设和城市化》的会议，首先，我代表中国建筑股份有限公司对本次会议的召开表示热烈的祝贺！

在当今全球化经济中，中国和拉美地区作为新兴市场的重要力量，双方在经贸等众多领域具有广阔的合作前景。尤其是随着拉美在基础设施建设方面投资需求的大量增长，拉动了双方在基础设施建设和城市化方面的合作和发展。因此，本次会议的召开，必将为进一步推动中国与拉美之间的合作与共赢发挥至关重要的作用。

根据大会要求，结合“中国建筑”海外业务发展情况，现就探索中国与拉美之间基础设施领域的合作模式，实现中国与拉美和谐共赢谈一点浅显的看法，请大家批评指正。

一、“中国建筑”海外业务发展情况

“中国建筑”是中国最早从事国际工程承包业务的公司，也是目前中国最大的国际工程承包商之一。自上世纪五十年代起，“中国建筑”即代表国家进行对外经济技术援助项目的建设，并于上世纪七十年代末改革开放初期率先进入国际工程承包市场，先后在100多个国家和地区设立机构，建设完成5,000多项工程，其中一大批工程项目已成为当地标志性建筑，在世界各地树立起“中国建筑 - CSCEC”知名品牌。

经过30多年的努力，“中国建筑”海外业务累计完成营业额657亿美元，占2,000余家中国企业累计完成对外承包业务营业额的15%以上（截至2010年底，中国对外承包工程累计完成营业额4356亿美元）。通过这些努力，“中国建筑”已经形成了成熟的海外工程承包业务模式，积累了丰富的项目运作经验，为提高中国企业的国际地位和国际形象做出了突出的贡献。目前，“中国建筑”拥有长期从事海外业务的高级管理和技术人员

近 6,000 人，其中属地化人员近 3,000 人，公司连续多年被评为中国 500 家最大服务企业国际合作类第一名，在国际权威的美国《工程新闻记录》（ENR）225 家最大国际承包商排名中，近二十年来一直雄踞中国公司前列。

30 多年来，“中国建筑”在北美、东南亚、非洲和中东等地区等实施了大批基础设施项目。随着海外业务的不断发展，近几年“中国建筑”已经将拉美地区定位为重点关注的区域市场，尤其是基础设施领域，已成为我们潜在的战略市场。“中国建筑”深刻地认识到，加强在拉美各国基础设施建设领域的开拓，不仅可以促进中国经济的发展，而且对改善当地的社会基础条件，满足当地民众的生活需要，促进当地经济的繁荣发挥着巨大的作用。

二、中国与拉美各国在基础设施领域的多元化合作

随着世界经济全球化、区域化、集团化、信息化、一体化特征的日益明显，全球范围内人才、物资、资金和信息的流通规模和速度都在不断提升，对于基础设施的承载力提出了更高的要求。为了适应这种要求，近年来基础设施领域的国际合作呈现出以下新趋势：

一是未来基础设施的发展将不再局限于传统的交通、供水、供电和通信等方式，而将向高度信息化、可持续化、低碳化、高效化和高品质化的方向发展。

二是使用新技术、新材料，体现节能、环保理念的绿色合作项目日益增多。

三是大型跨境基础设施项目和互联互通项目日益增多。

四是国际基础设施投资和建设市场日益开放，合作加深。各国企业在发展过程中积累的专长和比较优势，可通过开展国际合作得以发挥，最终推动全球资源的有效配置，创造更多的社会价值。

在这种全球基础设施领域不断发展、融合的宏观背景下，近年来，中国与拉美地区在基础设施领域的合作也经历了一个渐进、积累，直至快速发展的过程。以经贸合作为龙头，中国和拉美地区在各个领域的相互投资不断增长，也促进了中国在拉美地区基础设施承包业务的发展。

随着中国综合国力的不断提升，中国政府的对外投资额度也已经大幅提高（例如，截至 2011 年 3 月，中国国家开发银行已对巴西贷款 141 亿美元）。中国企业可以充分利用上述资金，同时将企业自身在技术、人才和管理经验等方面的优势发挥出来，形成综合竞争力，

参与到拉美各国的基础设施建设中，通过双方合作，实现共赢。

基于上述原因，我们认为中国和拉美各国政府、金融机构，以及企业等各方，可以通过以下方面的努力，共同推动中国和拉美各国在基础设施领域的更好合作：

一是加强资源配置方面的合作。由于基础设施建设需要投入大量的人力、物力和财力，需要充分利用各方优势资源，因此，各国政府、企业之间应深化合作、共同发展，进一步加强资源配置方面的合作。

二是加强技术领域的合作。随着城市化进程的不断深入，基础设施建设将越来越强调高标准、大区域、高度集中和高科技化发展。因此，中拉双方应在跨境项目、互联互通项目，新技术和新材料的应用、绿色节能型项目等方面加强合作。

三是扩大政府层面的合作。各国政府应当在外交层面不断完善基础设施领域的合作机制，在人员出入境、劳工管理、公司管理、税收政策等方面为企业提供更多便利，保障外资企业的合法权益，为企业创造良好的合作环境和更多机遇。目前中国已和部分拉美国家签署了关于加强基础设施合作的协定，建立了工作机制，定期交换意见，协商解决合作中的重大的问题，收到了良好的效果。作为企业，我们非常愿意参与到具体项目的运作和实施当中。

四是加强与金融机构的合作。近年来，随着国际工程项目向大型化、复杂化和专业化方向发展，EPC、PMC等一揽子式的交钥匙工程模式和BOT、PPP等带资承包方式成为国际大型基础设施项目中广为采用的模式，一些大型国际承包商已经从单纯的承包商向开发投资商角色转变，积极介入项目规划，从承包项目转向投资开发项目。因此，加强中国金融机构同拉美国家以及其金融机构和企业间的合作，有助于推动基础设施领域的发展。

五是充分发挥行业组织的作用。拉美各国的工程承包商行业组织是中国企业进入拉美市场开展基础设施合作的重要信息渠道和交流平台。加强与拉美各国行业组织的合作，能够促进相互间的了解和信任，促成更多大项目的合作。

三、“中国建筑”开拓国际基础设施市场的经验介绍

作为以房屋建筑为传统主营业务的公司，近年来“中国建筑”将基础设施业务的开拓作为业务发展的重中之重，努力实现房建与基础设施并举的局面。下面就“中国建筑”在国际基础设施市场的开拓和资本运作情况，介绍一些我们的做法。

1、策划运作巴哈马大型海岛度假村和基础设施综合项目

中建在转变经营模式上的一项非常有益的尝试就是以融投资带动工程总承包模式实施的巴哈马大型海岛度假村和基础设施综合项目。该项目位于巴哈马首都拿骚，投资总额高达 36 亿美元，总承包合同总额 19 亿美元，项目占地 1000 英亩，总建筑面积 32 万平方米，包括酒店、公寓、商场、娱乐设施、高尔夫球场、道路设施等，是加勒比海地区有史以来最大的单期综合开发项目。

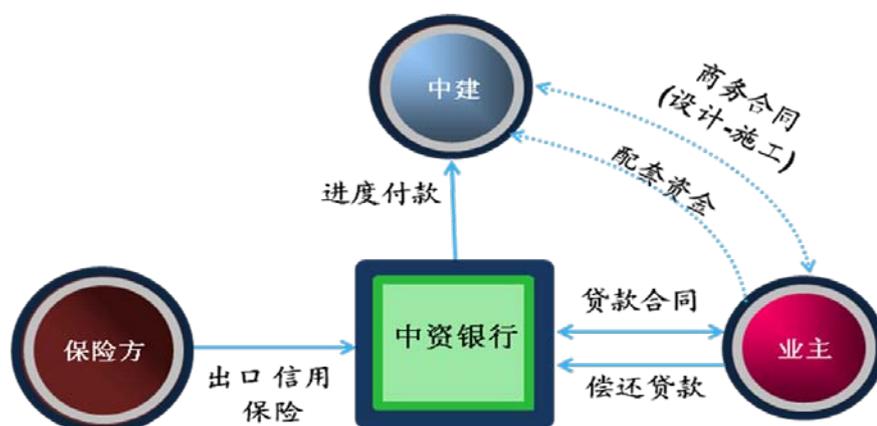
巴哈马大型海岛度假村和基础设施综合开发项目是由全球花生大王 Izmirlan 家族与中国建筑股份有限公司联合投资，中国进出口银行提供融资服务，中建美国公司承担工程总承包的模式进行运作。中建在该项目中既是投资人又是总承包商，通过充分利用自身管理、技术、劳务的优势和中国政策性银行提供项目融资的得天独厚条件，实现了金融资本与产业资本相结合，创造了中国银企携手、共同开拓国际市场的典范。

巴哈马综合开发项目将于 2014 年底建成营业，建成后预计为当地创造 12000 个工作岗位，并在未来 20 年内为当地贡献 110 亿美元 GDP 产值以及 47 亿美元的税收收入，将对巴哈马的旅游及社会经济发展做出巨大贡献。

2、策划实施刚果（布）国家1号公路项目

借助中国政府“走出去”政策，“中国建筑”非常重视加强与政府、银行、发展基金等机构的联系，策划和推动买方信贷、融投资带动总承包等基础设施项目。2007年9月，“中国建筑”成功签署了刚果（布）国家1号公路项目，该项目连接刚果（布）东部第一大城市布拉柴维尔和西部的第二大城市黑角，经过第三大城市多利吉，项目全长588公里。其中一期工程全长173公里，合同额6.65亿美元；二期工程全长415公里，合同额14.79亿美元。

该项目融资模式为：



这条公路的建设具有重要意义，它不仅解决了刚果（布）东西向交通问题，还形成了道路网络，促进了物流连接，发展了道路经济，扩大了出口业务，改善了当地人民的生活质量。目前，该项目运行顺利，受到业主和社会各方的高度赞赏。

3、积极开拓发达国家基础设施市场

“中国建筑”的基础设施业务除了在非洲市场取得突破以外，还紧抓金融危机以来发达国家普遍加大基础设施建设投资力度的良机，加快调整海外市场策略，加大基础设施业务开拓力度，在发达国家基础设施领域屡有建树。

在美国，中建美国公司果断调整战略布局和业务结构，加大在大纽约地区基础设施市场的开拓力度，先后中标纽约布鲁克林地铁站项目、纽约州X匝道工程项目、纽约洋基体育场火车站项目等多个基础设施项目。尤其是在次贷和金融危机背景下，亚历山大-汉密尔顿大桥改造工程的中标，更是战略调整的直接成果。2010年，中建美国公司又相继中标纽约地铁7号线通风设施项目和巴哈马拿骚国际机场高速路扩建项目，凸显出“中国建筑”在纽约基础设施市场的地位，进一步扩大了“中国建筑”在当地主流市场的影响力。

在中东地区，“中国建筑”非常重视基础设施市场的开拓，在阿联酋成功实施了平行路、酋长路等重点基础设施项目。“迪拜危机”爆发后，重新审视自己的市场定位，加强对现有市场和目标市场的风险分析，重点跟踪阿布扎比酋长国和阿联酋联邦政府投资的基础设施及公共工程项目，采取稳扎稳打的防御型市场策略，并于2010年中标绕城高速公路延伸工程项目。

在新加坡，中建南洋公司制定了“保房建、抓土木”的市场开拓策略，利用新加坡陆路交通管理局颁发的地铁施工领域最高资质(A1)，积极探索公共交通基础设施领域的开拓。

四、“中国建筑”在拉美基础设施市场的发展前景

在大力开拓全球基础设施市场的过程中，“中国建筑”对拉美各国的基础设施市场给予了高度的关注。

全球性金融危机爆发后，拉美各主要国家相继推出经济刺激计划，重点发展基础设施领域的投资和建设。比如，2011年是巴西“国家PAC2加速发展二期计划”的开端，尤其是2014年世界杯足球赛和2016年奥运会的举行，将为巴西的基础设施建设掀起新的高潮。根据巴西基础设施和基础工业协会（ABDIB）提供的资料显示，巴西目前的一条高铁项目总

投资190亿美元，其中80%将采取私人募集的方式。另外，巴西还将宣布一批大型基础设施项目向中国企业开放，其中包括2014年世界杯足球赛和2016年奥运会的项目。

此外，被称为拉美地区发展最快的国家之一的秘鲁，随着邻国巴西世界杯和奥运会的胜利申办，未来秘鲁旅游业将得到大力发展，秘鲁政府正在投巨资兴建工程项目，尤其在基础设施建设方面，预计未来3年将有50亿美元的投资。

以上这些发展计划给中建在拉美地区开拓基础设施业务提供了良好的发展机遇。为此，除在现有市场大力开拓基础设施业务外，“中国建筑”还将结合自身在北美、东南亚、非洲和中东等地区积累的资本运作、市场培育及项目运作经验，与国内外合作伙伴结成战略联盟，不断实践并完善“融投资带动工程总承包”营运模式。

“中国建筑”非常愿意在拉美地区寻找自然资源丰富、社会经济稳定、市场风险较低、有项目需求并有偿还能力的市场，以中建在铁道、轨道交通、公路、电力、市政等基础设施领域的技术优势和自身资本、中国政府投资等资金优势，多维度、多渠道搭建海外经营资源一体化平台，通过双方优势互补，共同开发基础设施市场。

中国和拉美有着相似的发展历史，在未来也面临着共同发展的任务。随着中国和拉美国家务实合作的不断深入，中拉关系释放出空前活力，必将实现持续、稳定、全面、快速的发展。相信通过本次会议，中拉双方在基础设施建设和城市化方面会取得更多合作共赢的机会。