

开拓水业国际工程咨询与承包市场应关注的问题

李朝阳¹, 张彤¹, 林辛¹, 张大群²

(1. 中国机械设备进出口总公司, 北京 100055; 2. 天津水工业工程设备有限公司, 天津 300070)

摘要: 充分利用国内外资源, 发挥我国水行业在技术、人才、建设和运营管理方面的优势, 开拓水行业的国际工程咨询及国际工程承包市场是今后水业发展的一个方向, 而解决好相关的问题和规避风险是顺利进行水业国际工程咨询与承包的关键。

关键词: 水业; 国际工程咨询; 国际工程承包

中图分类号: TU991 **文献标识码:** C **文章编号:** 1000 - 4602(2008)02 - 0070 - 04

Several Issues Needing Attention in Developing International Engineering Consulting and Contracting Market of Water Industry

LI Chao-yang¹, ZHANG Tong¹, LIN Xin¹, ZHANG Da-qun²

(1. China National Machinery & Equipment Import & Export Cooperation, Beijing 100055, China; 2. Tianjin Water Industry Engineering & Equipment Co. Ltd., Tianjin 300070, China)

Abstract: It is a development trend for Chinese water industry in the future that the international construction consulting and construction contracting markets are developed by taking full advantage of national and international resources and giving full play to the advantages of technology, talents, construction, operation and management in Chinese water industry. The key factors on successful fulfillment of international engineering consulting and contracting of water industry are solving relative issues and averting risk.

Key words: water industry; international construction consulting; international construction contracting

随着我国国民经济的蓬勃发展, 工程建设的规模和数量越来越大、国际化水平越来越高, 国际工程咨询与工程承包也得到了迅猛的发展, 特别是我国加入 WTO 更为开拓国际水业市场提供了良好的外部条件。近 10 年, 我国在国际工程承包方面取得了良好的经济效益与社会效益, 表现为: 为国家和企业增加了外汇收入; 扩大了就业渠道, 带动了劳务输出; 引进了发达国家先进的技术和管理经验; 带动了国产设备和材料的出口。因此, 大力发展国际工程承包事业意义重大, 如何增强我国国际工程承包公

司的国际竞争力, 大幅提高国际市场占有率并尽快与国际咨询业接轨, 实现国际工程承包的集约型和效益型增长, 成为现在迫切需要研究的问题。

1 国际工程咨询与国际工程承包

1.1 国际工程咨询的概念

工程咨询指运用工程技术、科学技术、经济管理、法律法规等方面的知识, 为工程建设项目的决策和管理提供咨询活动, 包括立项阶段咨询、勘察设计阶段咨询、施工阶段咨询、投产或交付使用后的评价等工作^[1], 是投资和工程建设管理中的重要环节。

在国际上,工程咨询指为工程项目从决策到实施全过程提供智力支持的专业服务行业,包括设计、招投标代理、监理和投产后的维护等。

“国际工程咨询”在我国特定含义指“走出去”的工程咨询企业,在境外从事工程设计咨询及相关方式的工程承包、项目管理等业务。

1.2 我国国际工程咨询与工程承包现状

目前,我国国际工程咨询虽然尚未形成独立的产业形态,也不是严格意义上的独立行业,只是中国工程咨询业中的涉外业务,却促进了我国对外承包工程和劳务合作向更高层次发展,使我国的对外经济技术合作内容更加丰富、形式更加多样。

据商务部统计,2006年我国对外承包工程完成营业额 300 亿美元,同比增长 37.9%;新签合同额 660 亿美元,同比增长 123%。截至 2006 年底,我国对外承包工程累计完成营业额 1 658 亿美元,合同额 2 519 亿美元,年均增长约 25%。

对外承包工程业务作为货物、服务和技术贸易的综合载体,在实施“走出去”战略的过程中发挥着重要作用。中国改革开放 20 多年来,伴随着我国产业结构的调整和升级,国际工程承包经历了从无到有、逐渐壮大的快速发展历程,正在成为我国的强势产业。通过同国际工程企业的竞争与合作,我国工程公司的国际市场营业额一直呈上升趋势,市场占有率约为 1.5%。

虽然近年我国国际工程承包事业发展较快(据美国《工程新闻记录》杂志 ENR 统计,我国已经进入国际工程承包的世界十强行列),但我国工程公司在国际工程承包市场上所占的份额与国际工程承包大国相比仍然存在一定的差距^[2]。

造成上述差距的主要原因:首先是人才短缺,缺少同时具备市场开拓、项目管理、商务法律专业知识的复合型人才,这已成为制约我国对外承包工程向更高水平、更广领域发展的首要问题;其次,承揽的大型总承包项目较少,目前我国国际工程承包公司在国际上主要从事“劳动密集型”的工程承包,在“技术密集型”的领域,特别是在一些规模大、高精尖技术含量高的工程承包领域缺乏竞争力,在“智力密集型”的咨询及工程承包领域更是明显落后;第三,产业集中度低,核心竞争力有待提高,缺乏真正具有国际竞争力的旗舰型企业;第四,对外承包工程市场秩序的规范化有待加强;第五,技术壁垒

和市场准入障碍^[3]。

2 开拓国际水业市场

2.1 我国工程公司面临的问题

大力发展国际工程咨询业,一方面可以促进我国国际工程承包水平的进一步提高,争取更多的国际市场份额;同时也是提高我国咨询业水平,实现“走出去”发展战略,参与国际竞争的希望所在。

然而,由于国际工程地处国外,其政治、经济、文化、地理状况、施工条件等客观环境和项目执行环境与国内大不相同,失去了“天时”、“地利”、“人和”的有利条件,使得初涉国际工程市场的国内工程公司普遍感觉国际工程难以建设,甚至连对国际工程市场比较熟悉的企业,有时也难免要以牺牲工期或部分利润为代价来摸索并积累经验。因此,国内工程公司要立足于国际市场,首先要力争在海外承揽更多的总承包项目,从而积累经验,从管理运行机制、人才机制和技术战略等多个层面与国际工程市场接轨。

2.2 开拓国际水业市场的潜力

非洲国家的基础设施落后,一直是国际援助的重点。随着大部分国家政局趋稳,逐步走出经济停滞局面的非洲国家已经成为国际大型工程承包公司角逐的重要市场。我国一直十分重视加强与非洲国家的经贸合作,国内很多大型给排水设计院从 20 世纪 60 年代开始就承担了对非洲几十个国家给排水方面援助项目的勘察和设计任务,经过几十年的积累,逐渐了解了非洲国家的基本情况,同时技术和设备也适应了这些国家的需要。

自 20 世纪 90 年代起,中国机械设备进出口总公司(简称 CMEC)与天津水工业工程设备有限公司(简称 TWIEE)相继在非洲、南美洲及南亚等地共同承担了许多大型给排水工程,如孟加拉北部污水处理厂工程、毛里塔尼亚大型输水泵站及净水厂工程、巴基斯坦大型加压泵站及输水管道工程、非洲加纳国供水工程及安哥拉国供水改造工程等。目前正在执行的项目为安哥拉国罗安达市(首都)及万博市的供水系统改造工程,内容包括该项目前期的咨询(即可行性研究)、建设准备阶段的咨询(包括工程设计、设备采购等)以及项目的建设实施,工程涵盖了 2 座净水厂、136 km 输水管道及配水管网、85 座供水站及取水口的改扩建工程等。这些国际工程的实施为我国给排水事业进军国际市场奠定了良好的

基础,为提升我国给排水事业的整体水平搭建了一个新型的平台,开通了我国工程公司与国际水业接轨的道路,为我国水业在工程总承包方面积累了更多的经验。

3 水业国际工程应关注的问题

3.1 复合型人才

人才是智力服务型企业最大的资本,是市场竞争的核心,是企业竞争的制胜之本。因此,面对新的国际、国内环境,工程咨询企业必须谋求自己的人才战略。要多渠道地培养复合型人才,如举办高级研修班、派往国外培训和工作锻炼等;根据需要培养和引进一些专业精、外语好、懂法律、熟悉国际规则的复合型人才和重要领域的专业性人才,使其具备“精通业务、知识面宽、善于协作、有团队精神、责任心强、正直、公正”等素质。

3.2 风险的规避

风险首先具有不确定性,其次与损失密切相关。所以从本质上讲,工程风险就是指在工程建设中所发生损失的不确定性。

建设工程与其他产品相比有其特殊性——与政治、经济、自然环境密切相关,其中环境因素是造成风险的主要原因。常见的风险有政治风险、法律风险、经济风险、自然条件风险等,主要分为以下八个方面:

政治环境。项目所属国政治局面的稳定性,有无社会动乱、政权变更、种族矛盾和冲突、宗教文化等社会团体的利益冲突等。

社会经济环境。项目所在国的经济发展状况、国家财政情况、项目建设资金来源、金融汇率和项目款支付条件及与项目有关的税收、土地、货币等方面的优惠政策等。

法律环境。法律的完备性、执法的严肃性等。

自然条件。资源情况、地理(形)情况、气候条件等。

项目基础设施。场地周围交通运输、水、电、气及通讯状况等,特别是水业工程施工范围大、战线长,了解项目基础设施条件尤为重要。

项目的参加方及主要竞争对手的情况。

人文、风俗情况。

工程管理及控制。工期、成本、费用、质量、物资供应能力、安全、设备维修、机材运输、清关等。

任何国际工程项目都存在风险,这些风险必须在项目参加方之间进行合理的分配(包括项目投资者、业主、项目管理者、承包商、供应商等),才能激发项目各方对项目管理的积极性和创造性,才有项目的高效益。

规避风险常用的对策:

搞好前期调研,权衡利弊,规避风险。国际、国内工程设计咨询和工程承包项目均存在风险,国际工程更加突出。规避风险的基础工作就是强化项目的前期工作,尽可能充分地了解和掌握项目性质、资金来源、支付方式、技术和质量标准,项目所在地的政治、法律、经济环境,包括自然条件、人文环境、物资供应等方面的情况。在此基础上,结合承包商自身的条件进行充分的可行性研究和风险分析,对于那些风险大且自身能力难以支撑的项目,应权衡利弊予以取舍;对于那些与自身实力相适应,或通过努力有可能实现的目标要积极参与,争取中标机会,以谋求最大的经济效益。

培养复合型人才,组建强有力的项目班子,运用科学、先进的技术手段,采取完善的管理措施,是防范风险的关键。防范风险,核心是“人”的问题,培养和造就一批技术精、管理通、会外语、通晓国际工程规划的复合型人才,并由其组建起精干的项目班子,使其在项目招(投)标、设计、施工全过程中始终能够运用科学、先进的技术和管理手段,严格执行承包合同规定的内容,达到降低风险的目的。

合理、充分利用保险理赔手段,最大限度地降低和分散风险。工程保险常见的有建筑工程一切险、施工机具和设备险、第三者责任险、雇主责任险、货物运输险等。根据项目标书和合同有关工程保险的规定结合项目自身情况,合理地选择险种和保险公司是承包工程防范风险的重要措施。一般当项目风险较大时,应选择保险范围宽的险种,同时如无特殊情况,应尽可能选择中国保险机构来承保;在可能的情况下,为减少保费开支,在招标和合同谈判、签约过程中,可要求业主集中办理保险;在项目实施过程中,应有熟悉合同和保险理赔工作的人参与,以便及时提出合理的索赔要求,维护自身权益。

协调同合作单位的关系,共担风险。一项工程,无论是设计咨询还是工程承包,大多数情况下很难由一家承包企业独立完成,通常会由分包单位、供应商和其他许多相关单位协作共同完成。因此,

分工合理、职责明确、利益共享、风险共担是工程承包行业常见的合作方式,也是分担风险的常见形式。

严格合同管理,是防范风险的核心工作。合同管理的过程就是取得项目、经营项目、获取利润的过程。在整个项目运作过程中,合同既是标准、法规、工作目标,也是风险和利润所在,因此必须由强有力的项目班子,从合同签署到执行完毕全过程对合同进行深入的研究,对可能出现的问题及时发现、有效解决。

风险控制贯穿于项目管理的全过程,影响项目实施的最终结果。在项目实施过程中,要加强预控、预警工作,不断搜集、整理各方信息,捕捉风险的前至信号,提前采取相应手段规避风险。

3.3 发展战略

要想使我国水业国际工程承包有大的突破,从发展战略的高度上应考虑以下两个方面:

应当而且必须鼓励水行业的承包公司向总承包商的方向发展,力争承揽更多的给排水总承包项目。总承包商可以从勘察、设计到采购、施工、安装各个赢利环节把握项目,掌握项目运作的主动权,最大限度地控制工程的质量和进度,获得最大的经济效益。项目的总承包,特别是咨询和设计部分不仅经济效益显著,而且容易形成项目的标志或品牌,要占领和巩固国际工程承包市场,就必须依靠这种纪念碑式的总承包项目,以扩大公司的影响,从而保证后续项目的源源不断。另外,总承包项目也是全面提高公司经营能力、培养和锻炼队伍、提高人员素质的最直接、有效途径,往往一个大的总承包项目做下来,整个公司的经营管理水平和运作能力都会上一个新的台阶。

应通过专业化分工和拓宽对外对内合作领

域,谋求市场竞争的整体优势和综合优势。对外可以通过兼并他国的当地公司或与当地公司组建合资公司来快速开拓国际市场,与当地公司组建合资公司还可以有效地绕过东道国的贸易壁垒;对内通过企业兼并大大提高融资能力,实现规模经营,快速获得更多的技术专利。总之,国际工程承包公司应采取跨地区、跨行业策略,通过资产重组和企业兼并等方式谋求发展,使之成为集勘察、设计、采购、施工、咨询、融资能力为一体的大型工程承包集团,提高在国际市场上的综合竞争能力,从而促进我国的国际工程承包和设计咨询的共同发展。

4 结论和建议

鉴于国际水业工程咨询市场的巨大发展潜力,我国水行业工程咨询企业应该主动加强沟通、合作,发挥自身在技术、人才、建设、运行和管理方面的优势,大力拓展海外水业市场的总承包业务,不断积累经验、规避风险,从而积极、稳妥地开拓国际水业工程咨询业务,使我国给排水事业的发展迈上一个新台阶。

参考文献:

- [1] 王永银. 工程咨询概论 [M]. 北京:中国计划出版社, 2003
- [2] 瑞金. 全球建筑业:进入快速增长期——2004年全球最大 225家国际工程承包商业绩述评 [J]. 国际经济合作, 2005, (10): 4 - 12
- [3] 郑超,王守清. 中国对外承包工程案例分析 [M]. 北京:中国建筑工业出版社, 2007.

电话: (022) 27836416

E - mail: twiee@public. pt. tj. cn

收稿日期: 2007 - 09 - 17

· 信息 ·

九江石化废水恶臭气体处理装置建成使用

一套处理能力为 $3\ 000\ \text{m}^3/\text{h}$ 的新型工业废水恶臭气体处理装置,日前在九江石化分公司污水处理厂建成并投入使用。该装置首先将隔油池、浮选池封闭收集的恶臭气体输送至化学除臭单元,然后用催化燃烧法进行处理。该项目投资少、设备维护简单、能耗低,是目前国内较为先进的工业废水恶臭气体处理技术。该装置建成投用后,填补了该项技术在国内石化炼油企业恶臭污染治理领域的应用空白,对其在同类型炼化装置中推广应用将起到积极作用。

(江西省九江石化总厂建安公司 汪学峰)