

从 ENR225 强分析国际工程市场，当喜当悲？

国际承包市场近年来需求旺盛，使许多国际承包商的在建工程数量在2008年创下历史新高。国际工程承包领域在2008年初的繁荣旺市，可以透过2009年度国际承包商225强的营业收入得到印证。2008年225强在本土市场以外的海外业务营业收入达3900.1亿美元，较2007年的3102.5亿美元上升了25.7%。

但下半年金融危机来袭，全球工程项目遭受影响，令他们不得不放缓发展的脚步。土耳其Renaissance Construction总裁Erman Ilicak指出，经济危机发生前，其公司在俄罗斯80%的营业额出自商业地产市场，但信贷紧缩后，这些商业地产项目大多停建或缓建。他庆幸公司已另辟工业地产市场，并转投其他区域市场。Ilicak提到，其公司在利比亚的在建工程价值15亿美元，同时选择在沙特市场寻求发展，还在俄罗斯为德国的Liebherr公司建造起重机制造厂。

Al-Arrab Contracting公司执行副总裁Samer M.Arafa认为，“中东地区的建筑行业受金融危机影响较大，许多私有的工程项目不得不停建或缓建”。他指出，由于迪拜的私有项目较多，影响更为严重。经济低迷对石油领域也造成了一定程度的影响。俄罗斯PJSC Stroytransgza公司业务发展部主管Leonid V.Bokhanovsky表明，较2007年与2008年初的预期相比，石油投资量下降了25%至30%，其中，石油上游市场的下滑最为严重。

但他仍然看好全球市场上对碳氢化合物的中长期需求，其所在公司正在阿联酋、阿尔及利亚、叙利亚及印度铺设输气管道，并在沙特阿拉伯和哈萨克斯坦铺设输油管道。

有些公司认为经济危机对能源市场的影响只是暂时性的。Petrofac Ltd.Still公司首席执行官Ayman Asfari指出：“一些独立石油公司选择在2009年降低资本支出，这在油价下降的情况下是正常的举措。而现金充裕的国家石油公司在经济萧条的环境下仍然选择继续投资，借机在通货紧缩的市场上获利，并能实现资本在成本较低的情况下支出。”目前，Petrofac公司在2009年的新签合同额已达69亿美元。

金属价格波动也对国际市场造成影响。巴西Odebrecht公司运营副总裁Paulo Lacerda指出：商品价格下跌引发矿冶投资热，同时导致一些国家的拨款能力吃紧。

小型企业风险更甚

Arafa指出，金融危机对规模较小、实力较弱的国际承包商影响最大。他认为建筑行业讲求平衡，因此银行很可能调整其借贷政策，并致使中小企业难以开工。许多承包商对此表示赞同。黎巴嫩C.A.T.集团首席财务官Aziz M.Bassoul表示：银行信贷紧缩可能迫使小型承包商退出建筑市场。迪拜Arabtec Construction LLC公司首席执行官也持相同观点：“过

去几年建筑市场需求旺盛，集聚了一批小型承包企业，但金融危机将很有可能让这些企业的业务缩水，退回旺市出现前的业务水平，甚至有可能彻底退出承包市场。”

基础设施领域显增势

金融危机虽对房屋建筑市场造成影响，基础设施领域的工程业务却令许多欧洲的承包巨头重拾希望。英国Balfour Beatty集团首席执行官Ian Tyler称，公司今年的业务仍在增长，估计到明年也闲不下来。法国布依格公司首席执行官Michel Cote也表示：“公司仅有两个项目被迫取消，一在俄罗斯，另一在迪拜。”德国霍克蒂夫公司首席执行官Herbert L ü tkestratkter称，新业务量保持稳定，公司项目的平均工期达19个月，未来一年将是不错的缓冲期。意大利Impregilo SpA公司作为联合体中的主导企业，再度开展意大利墨西拿海峡大桥工程。该项目价值几十亿美元，曾被上任政府搁置，该公司首席执行官Alberto Rubegni希望这个建设周期约72个月的项目能在明年正式动工续建。

瑞典Skanska AB首席执行官Johan Karlstrm认为，土木工程相比建筑业受金融危机的影响较小，同时，各个国家，特别是美国开始实施经济刺激方案。他补充说：“许多国家决定启动大型基础设施项目，以刺激经济复苏。”Arafa对此表示赞同，认为

由政府出资建设的大型基础设施项目让许多国家的建筑行业保持稳定，政府公共部门也借机以低于一、两年前的价格水平建设项目。

然而，Renaissance Construction公司的Ilicak指出，大多数国家的刺激方案并不能真正让国际承包商获益。他表示：“经济艰难时期，国家支持并优待本土公司的工程项目，特别是政府出资建设的项目，具有政治意义，但却是国际承包商拓展业务的绊脚石。”

另一方面，经济萎靡对许多发展中国家的基础设施建设规划影响较小。如中国土木工程集团有限公司(CCECC)在非洲和中东地区承接了数个大中型基础设施项目，包括在尼日利亚、阿尔及利亚和利比亚的轨道建设项目。CCECC的相关负责人称：“每个项目投资都有几十亿美元。”

承包商对中期发展的期望及政府如何应对巨额赤字，抱有复杂的情绪。Cote指出，2010年法国的形势会如何？危机也许退去，但政府可能承担巨额的财政赤字，这是一个让人担忧的问题。Tyler对赤字问题较为乐观，认为公共部门斥资建造的工程在未来几年不会出现重大问题，并期望能够从“危”中寻找“机”。他还表示：“明智、成熟的外包方式将成为政府缩减开支的重要途径。”

PPP模式减少但非消失

Cote和L ü tkestratkter均表示，

一些PPP模式的投标项目因政府出台刺激方案而被搁置。尽管银行不愿放贷，Tyler仍然看好PPP模式的工程市场，而Balfour Beatty公司今年已有24亿美元的负债，他担心的是融资成本上升，可能使未来的项目价值下跌。L ü tkestratkter表示，PPP模式的项目数量并未下降，但PPP模式下的债务成本将提高，致使承包商必须增加项目中股权融资的比例。他认为，公共部门需在将来节省开支，与以往的PPP项目相比节省15%的投入。Cote指出，未来几年，私人融资建设的高速铁路项目在法国很有市场前景。Cote称，法国布依格公司日前竞投300千米的Tour-Bordeaux线工程，是坚持到最后报价阶段的三家企业之一。

Karlstrm指出：“融资过程耗时延长，成本上升，对项目构成一定难度，但并非难于登天。”最近几月，Skanska获得两个大型高速建设项目且均为PPP模式：一是英国M25伦敦环路路的拓宽保养工程，为期30年；二是波兰A1高速62千米的建设工程。意大利Impregilo公司正在阿布扎比寻求承接收费公路项目的机会。Rubegni表示，其公司是特许经营市场中规模最大的运营商之一，由它负责运营的收费公路遍布拉丁美洲，但对美国的高速公路项目不抱兴趣。他还表示，作为一家建筑公司，Impregilo愿意拓展业务，尝试其他领域的特许经营项目。

一些国际承包商担心业主利用经济危机压榨承包商。C.A.T.集团Bassoul指出：“业主在投标结束后，试图继续降价竞标，让两到三位出价最低的竞标企业进一步削价，这是一个需要不断协商并降价的反复过程。”他补充说：“更有业主在合同签订后仍然索要降价，即便是在建项目或完工项目，也不例外。”Arabtec Construction公司Barry表示：“经济危机引发合同再议或再修订。过去半年内，业主开始要求对尚未动工的项目合同重新定价。”

亚洲国家，相比欧洲与美洲国家，因银行管理更为严谨，受金融危机的冲击影响较小。Tyler表示：“香港地区与新加坡将拥有健康有力的市场环境，特别是基础设施市场前景乐观。”

L ü tkestratkter表示赞同，认为香港的经济刺激方案在亚洲地区最健全、最有效。但他同时指出，中国内陆市场对外国承包商而言仍属“封闭

市场”。

中东地区 复苏有望

Balfour Beatty公司大幅减少在中东地区的员工数量，但Tyler表示包括迪拜在内的中东市场正在复苏。Impregilo公司在中东地区的能源项目和海水淡化项目被迫延缓，但Rubegni仍期待所有的投资计划能够在2010年底实施启动。L ü tkestratkter表示霍克蒂夫公司确实受到一定程度的冲击，但他们在中东地区的实力不可小觑，很重要的一点是，霍克蒂夫公司被视作中东本土企业受到对待。

并非所有人都认为中东地区的复苏进程迟缓。C.A.T.集团Bassoul指出，沙特阿拉伯和阿布扎比的油气领域蕴藏巨大商机。Qatar对中东深表失望，原因是合同迟迟不能签下。但中东地区的项目并不仅仅局限在能源领域。Al-Arrab的Arafa认为沙特市场仍显强势。土耳其GAMA Industry Inc.秘书长Cenk Bugdaycioglu指出，海湾国家与沙特阿拉伯受金融危机的影响并不显著。“未来几年的重点将是基础设施项目，海湾合作委员会准备斥资2万亿美元兴建基础设施，特别是沙特阿拉伯的基建项目，”Arabtec Construction的Barry指出，“此外，阿布扎比的住房与基建需求继续上扬。而沙特阿拉伯另需200万套住房，并加配基础设施。”

L ü tkestratkter表示：“金融危机下，俄罗斯是欧洲地区中最受影响的国家。虽然当下俄罗斯至少能够保持经济稳定，但与预期的经济表现尚有差距。”Bouygues的Cote补充道：“在俄罗斯，一切几乎都停滞了。”Skanska的Karlstrm表示，捷克和波兰均背负巨额赤字，无钱可花，但波兰表现尚属活跃，这在一定程度上得益于其PPP的项目模式。

在非洲地区，Rubegni看好阿尔及利亚和利比亚的发展潜力，Impregilo正在竞标Tripoli地铁项目，不久前还在南非地区成功竞得一个抽水蓄能项目。

究竟何时能够渡过经济难关，无人可知。但诸多顶级执行官对此表示乐观。GAMA Industry公司Bugdaycioglu表示：“经济衰退有望在明年年初得以终结，并逐步转好，市场将涌现新的商机。”

（来源：ENR 翻译/张靖）

争议评审委员会制度：解决国际工程争端的新途径(续)

特约撰稿

Keith Brandt Sam Morton

编者按：在有关国际建筑合同中常见的不同争议解决机制的文章系列中，本文作为此前刊发于8月31日的同名文章的第二部分，着重阐述中国公司在国内的建筑工程中运用争议评审委员会制度(“DRB”)的案例。

作者在第一部分的文章中介绍了争议评审委员会在国际工程行业内不断赢得认可，而有数据显示选用DRB的工程项目，参与各方较少产生昂贵且有损合作关系的争议。在这一部分，作者将详细讨论选用争议评审委员会的中国项目是否抱有同样的评价。

亚洲地区使用DRB的项目实例

二滩水电站工程项目——宗体现争议评审委员会制度在亚洲得以成功运用的著名案例是中国的二滩水电站工程项目。这一工程位于四川省雅砻江，主体包括一座水泥大坝以及建于地下水力发电厂。该工程由二滩水电开发有限公司(EHDC)所有，兴建于1991年至2000年，耗资约20亿美元。

两家中外合资(合作)企业参与进行了主体土木工程，一共包括5家欧洲的承包商与2家中国承包商。工程由国家电力公司成都勘测设计研究院负责设计，合资(合作)企业由一名中国工程师进行监督，而项目发包方则由多家国际性工程顾问公司提供咨询意见。建筑合同条款适用修正的FIDIC 4的条件，而两项主要的土建工程合同则采用了3位成员组成的争议评审委员会。委员会成员分别来自英国、哥伦比亚及瑞典。合同双方各任命了一名委员会成员，随即由该两名成员指定一名主席。合同中约定如有需要还可指定专家顾问。合同对于可以提交委员会的争议的范围未作出限制，而委员会作出的决定一般是具有约束力的，除合同一方在特定时间期限内发出提请仲裁的通知以外。

最初项目双方虽然对这一机制采取谨慎态度，而后逐渐认识到委员会解决复杂争议有利于项目的顺利进行。随着双方对其信心的不断增长，委员会逐渐变得更为主动并开始以较为非正式的方式协助解决项目的潜在争议。工程建设期间，合计有40项争议提交至委员会而没有产生一项仲裁。所有的争议均由双方在委员会公布其决定或在工程建设完成后达成和



香港国际机场

解。争议评审委员会机制的运用对双方同意最终的和解方案起到重要影响。

万家寨大坝工程——自二滩工程以后，其他运用争议评审委员会的项目也逐渐出现在中国与亚洲其他地区。尤其是在水电站工程领域，不少项目的建筑合同中均采用争议评审委员会机制。黄河万家寨大坝二期与三期阶段工程建于1998年至2002年间，共计12项争议提交了项目的争议评审委员会并由全部顺利解决。这一项目投资额约两亿美元。

小浪底水利枢纽工程——世界银行于2004年6月28日发表了一份有关小浪底水利枢纽工程第11期进展的报告。工程在筹备期间，即预见到需要指定争议评审委员会解决国际承包商与项目发包方之间的争议。争议评审委员会由项目融资方聘请的专家组成，根据该报告，委员会有效地解决了承包商与发包方之间，因复杂的地理条件、项目涉及变更、延期与提前等种种因素导致的争议。世界银行的报告称“争议最终经由双方在委员会的决定与调解的基础上进行的磋商而达成和解。”毫无疑问，争议评审委员会在这一耗资9.36亿美元的长期项目中的运用取得了重大成功。

香港国际机场——在香港赤腊角填海建造的香港国际机场无疑是在工程建造过程中运用DRB机制的一个突出案例。本文作者在今年6月发表于《建筑时报》的有关裁决制度的文章中提及了这一工程。香港国际机场是一项巨型的基础建设工程，这一工程很好地反映了三种不同的替代性争议解决机制在基建工程、地下铁路以及机场本身建设过程中的运用。在这一工程中，机场建设标准合同包括四个层次的“阶梯式”争议解决条款，争议评审委员会的采用是其中的环节之一。如果争议转交由工程师处理，向项目主任“上诉”之后还未能解决，则该争议将提交至争议评审委员会；而在委员会作出决定之后，合

同双方可诉诸于裁定或仲裁。

该项目中的委员会包括6名成员以及1名会议召集人。委员会每三个月深入建设工地会面，并介入一切可能产生的矛盾意见以免其发展成争议。委员会成员人选经过仔细筛选，以保证各自的专长可以满足任何争议所涉及的专业技术知识要求。当需要解决争议时，将根据争议的性质与复杂程度选定一至三位成员。

最终，香港国际机场工程只有极少数的争议交由委员会裁决，委员会作出了6项具有约束力的决定，其中仅一项诉诸于第四层次的仲裁机制。为保证工程进度，合同双方暂时会不予考虑某些争议，而是留待机场启用后再予以解决。截至2001年5月，大约63亿港元的争议尚未了结，但在调解人的协助下，大部分达成了和解。

在中国及其他亚洲地区使用DRB的工程项目还有很多，比如云南省昆明市的掌鸠河引水供水工程，历经约八年的建设，于2007年3月正式完工。这一工程是当时中国规模最大的城市引水项目。在建设合同起草过程中，各方同意以DRB作为纠纷产生时的解决手段。同样，完成于2005年8月由世界银行提供融资的新疆奎屯-塞里木湖公路项目，是另一宗使用DRB的工程——就每一项预计工程量达到或超过5千万美元的合同，世界银行都要求在合同中约定使用DRB。此外，有一宗位于越南胡志明市的NLTN盆地泵站项目，总值4千万美元，选用DRB用于解决争议。自2004年开工，截至最近可查得的2007年信息显示，尚无争议记录。

当前经济环境与DRB的中国前景

当前，全球建筑行业处于前所未有的巨大财政压力下。在经济危机时刻，项目承包商与专业团队缺乏现金流是造成项目失败的主要原因之一。由于这一问题，在资金链下方的分包商面临更为严重的经济威胁。没有资

金购买原材料，将导致工期延误，最终将使得与建筑行业有关的、不同规模的公司濒临破产，而他们的在建工程也将逐渐瘫痪。

虽然中国经济不如过去几年势头迅猛，但仍然消耗占世界使用总量一半的水泥与三分之一的钢材，用以完成大量雄心勃勃的建筑工程。中国政府的第11个五年计划拟投资260亿美元建设8个水力发电项目。对节水项目与水力发电项目的总投资估计超出1040亿美元。其他计划还包括修建4条主要的石油与天然气运输管道以及扩建几座重要机场、兴建新的次级机场等。在这一五年计划内，投资于中国建筑行业的资金将维持于年均9.7%的增长率至2010年，非住宅型的大厦与基础设施建设仍然是最主要的部分。

很显然，目前以及不久的将来中国的建筑行业依旧保持活跃，随之而来，需要适当的争议解决制度以促进项目进程顺畅。本文所涉及的各种类型项目，例如二滩水电站工程项目，均能很好地借助于争议评审委员会解决争端。许多复杂的大型工程建设吸引了大量的海外公司与投资者涉足中国建筑业领域。争议评审委员会以其专家成员、国际性、低成本费用、灵活地出具是否具有约束力的决定等优势，以及抑制争议产生的附带优势，将在中国建筑行业赢得更为重要的地位。

虽然目前专家评审委员会在中国并没得到广泛的运用，但就以往使用该机制的案例及其成功收效来看，专家评审委员会的适用前景看好。同时，随着中国建筑业企业逐步熟悉并选择使用FIDIC合同的趋势，在今后几年专家评审委员会在争议解决方面将取得一定的地位。

(作者Keith Brandt是Hammonds希文律师事务所香港办公室的高级合伙人，并兼任希文律师事务所北京代表处的首席代表；Sam Morton是英国Hammonds LLP的见习律师。)

(上接5版)

入围2009年度“ENR国际承包商225强”中国内地企业榜单

序号	排名		公司名称	2008年国际营业收入 (单位:百万美元)
	2009	2008		
1	17	18	中国交通建设股份有限公司	5858.8
2	25	21	中国建筑股份有限公司	3523.2
3	28	48	中国机械工业集团公司	3080.7
4	51	102	中国铁建股份有限公司	1957.1
5	56	50	中国水利水电建设集团公司	1804.1
6	59	72	中信建设有限责任公司	1620.8
7	61	81	中国冶金科工集团有限公司	1372.6
8	62	71	中国中铁股份有限公司	1337.8
9	72	100	中国土木工程集团公司	1082.5
10	80	86	四川东方电力设备联合公司	901.6
11	83	145	上海电气集团股份有限公司	879.8
12	90	97	中国化学工程股份有限公司	736.6
13	94	103	中国石化工程建设公司	713.6
14	95	142	山东电力建设第三工程公司	710.0
15	99	129	中国葛洲坝集团股份有限公司	671.1
16	100	76	中国石油工程建设(集团)公司	668.0
17	103	90	上海建工(集团)总公司	646.2
18	109	191	中国技术进出口总公司	564.8
19	112	94	中国石化集团中原石油勘探局	519.3
20	120	118	中国石油天然气管道局	452.5
21	122	110	中国水利电力对外公司	444.7
22	123	107	山东电力基本建设总公司	442.1
23	131	**	中地海外建设有限责任公司	369.0
24	137	140	哈尔滨电站工程有限责任公司	338.2
25	140	158	北京建工集团有限责任公司	317.7
26	141	127	中国海外工程有限责任公司	316.6
27	142	132	中国地质工程集团公司	313.4
28	143	135	青建集团股份有限公司	310.0
29	145	**	合肥水泥研究设计院	301.1
30	147	143	中国江苏国际经济技术合作公司	281.0
31	153	122	中国万宝工程公司	259.0
32	165	172	中国河南国际合作集团有限公司	215.8
33	168	**	安徽建工集团有限公司	210.3
34	172	154	中国大连国际经济技术合作集团有限公司	203.8
35	175	165	中国中原对外工程公司	196.2
36	185	183	中国机械进出口(集团)有限公司	177.5
37	189	210	中国寰球工程公司	169.0
38	191	199	新疆北新建设工程(集团)有限责任公司	161.6
39	192	186	中国江西国际经济技术合作公司	161.3
40	193	178	中钢设备有限公司	159.5
41	194	134	中国有色金属股份有限公司	148.3
42	199	180	威海国际经济技术合作股份有限公司	138.7
43	202	220	上海城建(集团)公司	136.7
44	212	**	安徽省外经建设(集团)有限公司	118.9
45	214	**	中国水电工程顾问集团公司	117.8
46	220	209	中鼎国际工程有限责任公司	109.1
47	221	218	江苏建设集团公司	107.4
48	222	206	中国武夷实业股份有限公司	103.5
49	224	226	中国成套设备进出口(集团)总公司	102.7
50	225	194	浙江省建设投资集团有限公司	100.1

备注：1.“**”表示企业在该年度未参加或未入选225家最大国际承包商排名。
2.本局排名基本数据为企业上一年度即2008年度对外承包工程完成营业额。