中外承包商道 GLOBAL CONTRACT WAY CONSTRUCTION TIMES

责任编辑：王铭辉　何梦吉
电话：13774229620
E-mail:18221953284@163.com

2023年10月19日

非洲能源互联网发展主题论坛在京举行

9月27日，作为2023全球能源互联网大会的主题论坛之一的“非洲能源互联网发展主题论坛”在京举行。论坛由联合国非洲经济委员会、中国电力技术装备有限公司、中国对外承包工程商会联合主办。全球能源互联网发展合作组织（以下简称合作组织）发展局局长陈葛松、联合国非洲经济委员会能源政策与经济事务官员约翰纳斯·海鲁、非洲电力公共事业协会秘书长阿贝尔·泰拉分别主持各环节会议。

合作组织秘书长伍萱、联合国非洲经济委员会代理执行秘书长安东尼奥·佩德罗（视频）、大湖区国际会议执行秘书若奥·萨缪尔·卡霍洛先后致辞。他们对论坛成功召开表示祝贺，希望各方以本次活动为契机，进一步深化非洲能源互联网发展方面的合作，为助力非洲国家经济社会发展和民生改善，促进非洲工业化和城镇化水平提升，向非洲人民提供可负担的清洁能源做出更大贡献。

主题演讲暨项目推介环节，布隆迪水利、能源与矿业部常秘斯勒曼尼·卡米斯，乌干达财政部公私合作伙伴关系部门执行主任吉姆·穆贡加，马拉维能源部能源服务司长约瑟夫·卡洛维卡莫，赞比亚公私合作伙伴关系部门代理主任安迪西娅·斐丽等嘉宾发表演讲。他们详细阐述了各自国家在推动电力能源建设领域的政策框架、合作机制及法律环境，介绍了中国企业参与项目投资的机遇和优惠政策，并集中推介了一批条件较为成熟的重点项目。国家电网有限公司发展策划部主任师吴静介绍了公司海外业务布局和国际合作情况，并结合“国家电网新能源云”系统建设，分享了将新一代信息技术与新能源全产业链深度融合，提高整体资源配置能力，打造新能源开放服务体系的做法和经验。

嘉宾研讨环节，联合国大湖区特使办高级经理顾问塞里涅·迪恩、中国电力技术装备有限公司总会计师杨果、东非电力池秘书长詹姆斯·瓦霍戈、中国对外承包商会秘书长姚丹波、中国电建集团国际工程有限公司总经理助理许江龙、合作组织发展局副局长张义斌等嘉宾结合各自工作，分享了参与非洲能源互联网发展的经验体会。

塞里涅·迪恩结合摩洛哥、肯尼亚等国能源发展实践，呼吁促进私人战略投资者参与非洲能源建设，为非洲可再生能源开发提供强有力支持。杨果分享了公司参与非洲电力基础设施建设的案例，表示将结合各国国情加强投融资机制研究，尝试采用更为灵活的商业模式参与重点项目建设。詹姆斯·瓦霍戈表示，在非投资的资本应主动融入非洲国家工业化、城镇化进程，以可持续的绿色投资助推非洲能源发展。许江龙介绍了公司在非业务布局及“国际新能源解决方案平台”建设情况，表示应将基础设施建设与中非技术合作、标准互联、人才交流紧密结合，提高中资企业在非属地化发展水平。张义斌介绍了合作组织在打造高端会议平台、促进国际能源合作、开展全球能源基础研究及推进能源互联网项目建设等方面工作进展，表示愿携手各方推动非洲能源互联网建设，共促非洲能源转型和可持续发展。

姚丹波在发言中介绍了中国企业参与非洲能源基础设施建设方面的做法和经验。他表示，在各方共同努力下，中非能源基础设施合作规模持续扩大，项目绿色转型明显加快，中非企业共享发展机遇、共建美好未来的前景广阔。承包商会愿在全球能源互联网框架下深化与各方合作，发挥各自优势，共同开展能源发展问题研究、优化配套支持政策、营造良好合作氛围，合力推动中非能源基础设施合作高质量可持续发展。

（李语嫣）

孟加拉国最大铁路项目首通段开通运行

孟加拉当地时间10月10日由中国中铁旗下中铁一局、中铁四局、大桥局北京局、工业、二院承建的孟加拉帕德玛大桥铁路连接线达卡到邦嘎段通车仪式在马瓦车站举行。孟加拉国总理谢赫·哈西娜出席。

哈西娜在致辞中表示，帕德玛大桥铁路连接线达卡到邦嘎段的开通，标志着乘坐火车跨越帕德玛河的梦想成真，使首都达卡与孟中部和西南部地区的交通更加便利。她对该项目中方实施企业中国中铁股份有限公司、中国进出口银行以及参加项目建设的孟本国和外国工程师及咨询机构表示感谢，强调孟政府的目标是在全国范围内建立广泛的铁路网络，并将孟铁路与泛亚铁路连接起来。

中国驻孟加拉国大使姚文表示，帕德玛大桥铁路连接线是“一带一路”倡议的标志性项目，也是孟利用中国优惠贷款的最大基础设施项目。该项目大量采用了无砟轨道等中国先进技术，高峰期雇用当地员工1万多人，培训孟技术工人2万多人，有力地促进了沿线地区经济社会发展。项目建成后，预计将直接惠及8000万人，拉动孟经济增长1.5个百分点。

仪式结束后，哈西娜购买了该条线路的第一张车票，然后发出通车令，并登乘首班列车，成为帕德玛大桥铁路连接线首批乘客之一，与同行的五百余名乘客共同见证了这一伟大历史时刻。沿线的群众欢呼雀跃，热烈欢迎火车行驶到自己的家乡。

帕德玛大桥铁路连接线是一条现代化铁路，也是孟加拉国有史以来最大的基础设施建设工程。项目全长168.6公里，为客货两用铁路，设计时速为客用铁路120公里每小时、货用铁路80公里每小时，线路连通孟加拉国东西部铁路网络，跨越两条大河，途经多个重要经济据点。

帕德玛大桥铁路连接线全部建成后，从首都达卡到杰索尔的时间将由原来的10个小时缩短到2个小时，极大地提升了货运效率和安全，缓解公路运输压力，有效完善孟加拉国铁路运输系统，同时促进孟加拉国与周边国家的互联互通，是孟加拉政府和人民心中名副其实的“梦想之路”。

（李元　沈苏）

2023“海外工程营地风采展示”活动专家评审会举办

10月13日，2023“海外工程营地风采展示”活动专家评审会在北京成功举办。与会专家审议通过了“2023海外工程杰出营地、优秀营地”的评审结果，总结了2023年营地活动申报情况及存在的问题，对评审项目的精细化分类、评审要素及标准的优化、申报系统功能改进等方面提出了宝贵的意见和建议。中国对外承包商会副会长于晓虹出席会议并讲话。

本年度共有37家企业51个营地项目参与申报。经过评审专家初评和复审，2023“海外工程营地风采展示”活动共评审出杰出营地12个、优秀营地19个。其中项目合同额1亿美元以上杰出营地10个，优秀营地15个；项目合同额1亿美元以下杰出营地2个，优秀营地4个。

于晓虹表示，“海外工程营地风采展示”活动已开展八年，一路走来，参评企业覆盖面愈加广泛，参选项目营地建设水平逐年提高，说明企业越来越重视营地建设，重视海外企业形象及软实力建设水平的提升。她感谢评委专家们对这项活动的支持及辛勤付出，对专家们认真负责的工作精神表示赞赏。她希望能进一步优化评价体系，紧跟时代步伐，在新形势下将新理念、新思想结合本土化发展需求融入到营地评价要素中去，要从多角度，更加科学、合理地评价项目营地，将“海外工程营地风采展示”活动提升到更高的水平。要求活动秘书处认真梳理专家们的意见和建议，进一步加强活动宣传，组织考察优秀项目，鼓励更多的企业参与到活动中来，为共同提升营地建设水平群策群力。

（林艳红）

安哥拉坎班巴泵站建设项目开工

当地时间10月10日，由中国能建广西工程局承建的安哥拉罗安达省塔拉多纳市坎班巴泵站建设项目正式开工。安哥拉塔拉多纳市长胡一·杜阿特，安哥拉自来水公司总裁亚当·西尔瓦出席仪式，并为开工仪式砌砖。

杜阿特对广西工程局积极履行中资企业属地责任，为当地提供大量工作岗位，解决地方就业难问题表示感谢和赞许。他指出，坎班巴泵站建设项目是安哥拉罗安达塔拉多纳市重点民生工程，希望广西工程局全力克服困难和挑战，高质量、高效率地完成供水项目建设，早日造福当地居民，为塔拉多纳市社会经济发展贡献力量。

亚当·西尔瓦介绍了安哥拉坎班巴泵站建设项目的基本情况，并与广西工程局安哥拉公司负责人签署项目开工令。

据悉，该项目位于安哥拉罗安达省塔拉多纳市，建设内容包括地形测绘和地质研究、施工图纸设计、蓄水池建设、泵房建设、泵站设备安装、工艺管道及阀门安装、电气及自控系统安装、球墨铸铁给水管敷设、附属设施工程等。项目建成后将有效改善区域内居民用水困难的现状，对促进当地民生，推动经济发展具有重要意义。

（马寒玉）

中企在刚果（金）投建水电站落成

由中国企业投资建设的刚果（金）布桑加水电站10月5日举行落成典礼，刚果（金）总统齐塞克迪出席并剪彩。

齐塞克迪当天视察位于卢阿拉巴省的布桑加水电站时高度肯定项目现代化的设备、先进的技术和运维能力。齐塞克迪参观了水电站引水大坝、发电机房、中央控制室等设施。在控制室内，齐塞克迪亲自按下发电机组运行总按钮，发电机组叶轮缓缓转动，发电机指示灯亮起，标志着布桑加水电站正式开始发电。

刚果（金）水利和电力资源部长奥利维耶·姆文泽·穆卡伦在仪式上表示，电力是国之所需。布桑加水电站是刚中两国合作的硕果，将助力刚果（金）国家现代化发展进程。

中国驻刚果（金）大使赵斌在致辞中表示，布桑加水电站在供应当地矿业企业生产用电的同时，服务于周边地区居民用电，为当地经济社会发展发挥重要作用。中刚均为发展中大国，经济互补性强，具有广泛坚实的合作基础，相信中国先进的技术、高端的设备、丰富的经验和充足的投资，必将为刚果（金）经济全面发展注入强劲动力。

布桑加水电站由中铁资源集团有限公司和中国电建集团海外投资有限公司共同投资建设。水电站总投资6.56亿美元，库区蓄水量13亿立方米，总装机容量240兆瓦。

（史彧）

从三个维度看美国设备租赁市场对中国的启示

——美国工程机械租赁市场调研十年侧记

□刘春龙

前言：在“营造新生态，构建新动能，拾级而上，高空作业平台产业发展十年暨第十届高空作业平台租赁大会”召开之际，回首高空作业平台在中国规模化发展的十年之路，不忘初心，方得始终。

十年前，随着2008年4万亿元刺激的行业盛宴谢幕，中国工程机械租赁行业遭遇严重的市场下行周期，竞争惨烈、量价齐跌。在一片红海的工程机械租赁市场中有没有蓝海产品，可以借助哪些新的租赁产品来引领行业突出重围？中国工程机械工业协会工程机械租赁分会针对当时的市场情况，认为高空作业平台这一产品可担此重任，由于国内没有相关的经验可以借鉴，于是想到了美国市场，正所谓他山之石可以攻玉。经历过数次大的经济危机冲击，美国设备租赁同行见过的市场风浪，以及应对风浪的经验与教训，对中国的同行企业来说无疑具有参考和借鉴意义。

现在想起那次交流，我仍记忆犹新。我那时就职于中国工程机械工业协会工程机械租赁分会，全程参与了这次交流活动。当时参与活动的不仅有美国大中小租赁公司，还有美国租赁协会、美国职业健康管理局以及美国捷尔杰公司，国内一些业内有识之士和一些全国头部租赁企业也做出了积极的响应。

这次交流确定了租赁行业蓝海产品就是高空作业平台，当年基本占据美国各大设备租赁公司设备保有量超过50%，但中国很多租赁同行甚至都没见过该类设备。而中国的高空作业场景要远多于美国，随着登高作业者对安全意识的重视、施工单位对安全和效率的更高要求，高空作业平台在中国的应用前景可想而知。2014年，由租赁分会主办的“中国首届高空作业平台租赁峰会”在苏州召开，高空作业平台作为租赁市场新秀，走进全国视野，正式拉开了中国高空租赁平台租赁市场飞速发展的时代大幕。

“十年”是所有人的一个情结，一件意义重大的事情，逢“十年”时间都会庆祝或者总结，以期下一个更好的十年。

2013年10月，正是中国工程机械租赁业在2008年四万亿元刺激后，开始遭遇严重的下行周期的大背景下，中国工程机械工业协会工程机械租赁分会组织业内企业与美国4家设备租赁公司、美国租赁协会、美国职业安全健康管理局以及JLG公司举行了交流活动。

在这次调研活动十年之际，我有幸作为考察调研团队的成员之一，感觉很有必要在十年之后的今天，行业再一次面临更为严重的下行周期时，经过十年时光隧道的过滤，洗尽铅华，把真正沉淀下来的东西写出来。也算给这次交流活动画一个完美的句号。

美国是世界上最大的发达国家，中国是世界上最大的发展中国家，美国从影视节目、电子商务、搜索软件、社交软件等等层面的商业模式，均对中国的商业模式产生了直接而深远的影响。单就租赁行业而言，美国的行业发展历史要早于中国，“过来人”的经验具有天然的参照性。

人机分离的双轨租赁模式

工程机械租赁行业有着一定的特殊性。美国在租赁这一细分领域要更加细分，他们采取了人机并行经营的模式。比如美国有专门的行业协会或者劳工协会，来做严格规范的专业技能培训，合格后颁发对应等级的驾驶或者维修技能证书。客户在求租设备时，一方面从设备租赁公司租设备，另一方面，从专业的人力资源机构租赁设备对应的操作手。

我们与芝加哥近郊一家名为National Lift Truck的租赁公司交流中了解到，这家拥有各种设备1500台套，专业管理设备租赁业务的仅15人，其中还包括办公室行政人员、销售人员、司机。这就得益于美国“人机分离”的双轨租赁模式，因为在规模化的道路上，人的成本和管理压力要远远高于设备本身。

当时我就有一个结论，只要操作手不能被分离出来的设备，很难规模化和标准化发展。2013年的中国工程机械租赁行业，正在面临一个下行周期，“量价齐跌”，行业整体迷茫。

在国内各地做市场和终端用户调研过程中，看到同为租赁业务的共享单车、专业租赁模式却受到一线资本青睐，到处攻城略地，机场、地铁、高铁、推广广告铺天盖地。结合美国租赁市场的调研心得，特意撰写了《设备租赁能否嫁接专业租赁模式?》的专栏文章。文章中预测，比较而言，不用提供操作手的高空作业平台设备，虽然在国内的起步要远远晚于挖掘机、压路机、泵车、汽车吊这类常规租赁机种，但最有可能后来居上，迅速获得指数级增长。后来的行业发展实际也印证了该预测的正确性。

不过这类机制看似简单，要实际落地并正常运转，则是一个庞大而系统性的工程。你上百万的设备，交给一个完全不认识的人来操作，如果没有机制性的保障，则很难运转。

同质化竞争的演进

十年前与美国租赁协会交流中，了解到该协会创立于1955年，当时由21家设备租赁的老板发起成立，2013年拥有会员约5000家，会员既有设备租赁公司，也有广大的设备制造商。其中租赁公司会员中，既有像联合租赁、赫兹租赁这类超级租赁公司，也有一些小型租赁公司，甚至有不少只有展会材料、会议桌椅、家用小工具等租赁业务的公司也是他们的会员。而全美租赁公司的总体数量，预测约为10000家。

仅就租赁公司的数量比较，中国要远超美国。严重的同质化竞争，已成为目前中国设备租赁行业从业者极为头疼的问题。越来越惨烈的租金价格战、商业政策战不断上演，已经严重透支了各竞争主体的市场状况。

美国租赁行业半个多世纪的发展史，就是一场租赁业的改组、整合，大公司收购兼并中小租赁公司的发展史。

入场门槛低的租赁机种，就像物理学中比热容小的物质，热得快，冷得也快。行情好的时候，蜂拥而上；市场下行时，纷纷离场。所以中国工程机械租赁行业也面临一个改组、兼并、整合、融合的过程，或者说这个过程一直在进行中。

记得位于纽约罗切斯特的Admar supply compangy Inc.，算是北美的头部设备租赁公司，该公司负责人当时介绍，美国租赁市场，诸如挖掘机、压路机、起重机等等各种大型设备，很多基本不靠租金赚钱，甚至成本价租给客户，让这些设备实际上成为与客户建立合作的导流载体。比如说客户一旦同意租赁挖掘机，则可能更容易会把其他会用到的小型设备或工具的业务也交给你提供，这些中小型设备或工具的租赁利润一般会比较高。这就无形中加高了设备租赁行业的门槛，让很多想入局的人望而却步。中国的科技新秀小米公司，用低价智能手机业务入场，扩展到现在的家用电器用品矩阵，其实就是这种战略路径的践行者。

值得一提的是，美国的大型制造企业积极介入租赁市场，经过充分竞争，大型制造商与租赁公司结合的格局正在形成。健康活跃的租赁公司成为整个工程机械设备市场流通的中枢神经，这一点非常值得国内同行学习。制造商不能千方百计透支市场，否则必将是多败俱伤。

租金回款是最大的土壤差异

做租赁难，做设备租赁难，在中国做设备租赁更难。设备租赁作为重资产行业，遏制这一行业健康发展最关键因素莫过于租金回款难。租金回收环节也是中美两国设备租赁行业最大的不同点。

美国对租赁业的监管持开放态度，将租赁视为普通的商业服务，不采取特殊监管。当年与美国不同租赁公司交流时，了解到他们基本不存在租金回收难的问题，常规的法律和征信机制完全能确保“出、求租双方”的公平交易。

十年以来，中国设备租赁行业的租金回款难题，除了劳务人员的基本薪资得到保障外，基本没有多少改观，甚至有愈演愈烈之势。这正是上游对租赁市场不断透支消费、下游同质化竞争不断加剧的后遗症之一。另外，法律对违约行为的惩戒力度和速度、全社会诚信机制的健全程度，都缺乏正向有效的保护。

出租率和现金流，是所有设备租赁经营者最大的压力。设备融资款每月要按期支付，庞大的人工工资不能拖欠，在租设备还有着高昂的运营和维护成本，每天都面临设备折旧的损失……再好看的财务报表都是空中楼阁，只有租金按时回款才是脚踏实地。

租赁业务本质上对技术、管理、销售、金融、服务等各环节都有很高的要求，经营时间长久，懂得从一切环节降本增效的优质租赁公司，在市场下行周期，才可能生存到最后。

结尾的话

根据市场经济的基本规律，租赁行业不但不会消失，而且会不断向纵深发展和壮大。而智慧的管理者并非要创造规律，而是发现规律并遵循之。

美国租赁行业的今天并非天然就是中国租赁行业的明天，因为中国有自己的独有国情。我们要做的，就是站在中国工程机械租赁行业的坐标系内，探索行业前进的波峰和波谷，既要放眼全球，又要保持大脑清醒，有市场定力，经营好当下。

眼下中国工程机械租赁行业困难重重，处于阵痛期。按照中国的人口基数和发展潜力，相信行业前进的加速度即使偶尔会减小，但速度必将是一直增大的。