



2013国际工程承包行业白皮书

内容概要

随着国际经济的逐步回暖，未来全球的国际工程承包市场也将走出低迷，逐步恢复增长态势。尽管整体市场未来五年将有望保持持续增长，但市场需求的结构性的变化却相比过往更为凸显。

- 从市场来看，传统市场如北美和西欧受金融危机与欧债危机影响严重，但发展中的新兴市场如亚太、拉美和中东市场将有望领跑全球；
- 从行业来看，电力能源与交通行业仍将是未来五年全球工程承包市场的最主要行业，通讯与水务行业虽然也可以保持较高增长，但整体规模仍相对有限；
- 同时，由于各国政府财政赤字日益严重，BOT及PPP等公私合营类项目有望大幅增长。

国际工程承包市场在竞争格局上特征鲜明，呈现“整体分散，区域集中”的特点，即全球市场整体集中度不高，但各个区域市场特别是成熟市场的市场集中度较高，均存在市场优势明显的大型国际工程承包商。虽然欧美企业在发达市场依然具有较强的竞争优势，但中国企业在国际市场中的竞争力正随着中国政府“走出去”政策的深化而逐渐增强。

然而，不可否认，中国的国际工程承包企业仍然面临着诸多挑战，这主要体现在日益严重的同质化竞争上。目前中国工程承包企业的业务仍普遍集中于亚非等发展中国家市场，缺乏发达或准发达市场竞争能力及相关资质；在市场拓展模式上仍主要依托中国政府的援助和优贷政策、以非市场化的代理商商务模式为主，市场化竞标能力相对较弱；而在项目管理和工程技术领域仍较为粗放落后，不但难以适应国际竞争的要求，也不利于企业向高附加产业环节渗透和项目盈利能力的提升，导致中国企业之间的价格战愈演愈烈。

德勤认为，面对国际工程承包市场的种种机遇与挑战，中国企业应加快步伐，“变被动为主动”，升级现有市场拓展模式、增强自身融资能力以拓展业务类型，并不断提升自身专业化和精细化管理能力，在激烈的市场竞争中脱颖而出，并在适当时机通过兼并收购实现企业的跨越式发展。



国际工程承包市场未来五年将走出低迷，逐步恢复增长

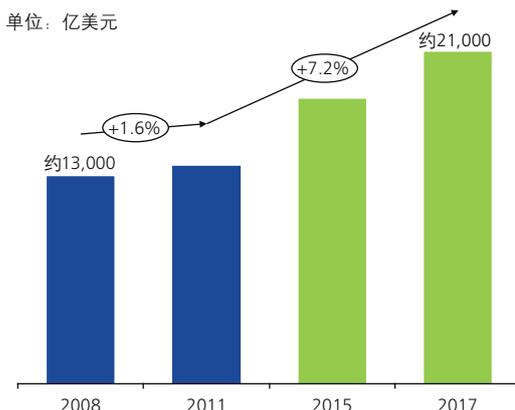
国际工程承包与基建行业是典型的投资拉动型产业，国家经济的发展速度、固定资产投资额度直接决定了投资与发展。自2008年起受国际金融危机的影响，全球GDP增长速度迅速从4.0%下降至1.6%，之后美国经济二次探底、欧洲主权债务危机、中东及北非地区政局动荡、新兴经济体通胀加剧和大宗商品价格反弹，这些不利因素使得整个国际工程承包市场在过去五年经历了前所未有的动荡，全球基础设施建设和国际工程承包投资额持续保持低迷状态。

随着对全球经济逐步复苏的良好预期，未来各国对基建投资力度不断加大，可以预计未来五年全球基建市场将保持稳定增长。德勤认为，未来全球基建市场投资的推动力主要来自：

- **发展中国家加大基建投入，推动经济发展：**非洲等发展中国家地区的落后基础设施严重阻碍当地经济发展，政府将通过多种方式投资基建来推动经济
- **城市化进程加快，推动基础建设：**快速的城市化进程对现有的城市交通、供水网络、供电系统造成较大压力，对基建投资产生巨大需求
- **发达国家更新已有基建，助力经济发展：**欧洲国家已有的供电设施、城市供水系统已进入更新和维护期，基建更新和扩建将是该类地区基建市场的主要推动力
- **政府通过投资基建，刺激经济复苏：**受之前经济危机的影响，欧美经济处于低迷期，各国政府均通过出台一系列政策加大基建投入以刺激本国经济的发展

2011年全球基础设施建设投资额约13,000亿美元，预计到2017年将保持7%左右的年增长率，预计到2017年的全球基础设施建设投资额将达到约21,000亿美元。（参见图1）

图1. 2008-2017全球基建投资额规模及增速

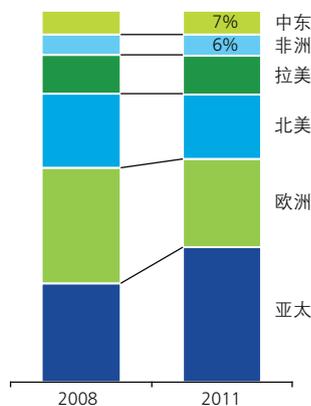


数据来源：德勤全球基础设施投资数据库模型

区域市场：未来五年亚太、非洲和拉美地区将领跑全球工程承包市场

从区域市场来看，过去四年，全球基建投资呈现出局部市场萎靡，新兴市场稳中有升的发展势头。欧美基建投资有所萎缩，分别下滑了7.2%和2.7%；而亚太地区超过欧洲成为全球最大的基建投资市场，占全球投资总额的36.3%，同时也是增幅最快的地区，增速达到了12.6%，同时非洲、中东和拉美在过去四年也保持了快速的增长态势。（参见图2）

图2. 2008-2011全球基建投资区域分布



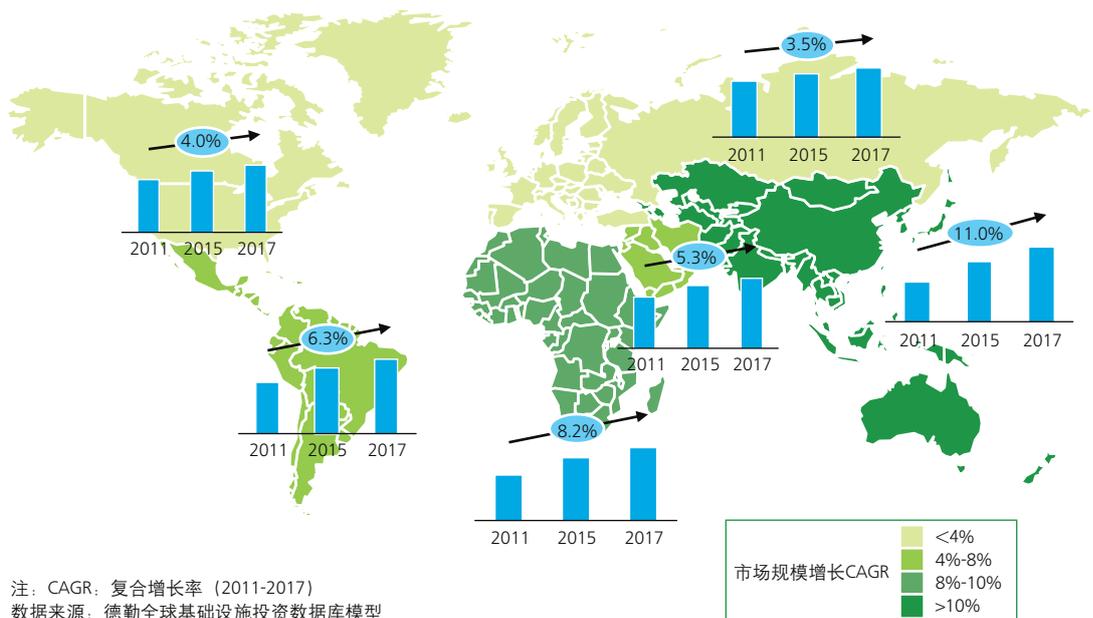
数据来源：德勤全球基础设施投资数据库模型

根据德勤预测，未来五年，随着全球经济的复苏，全球各区域基建市场均将实现稳步增长，而以亚太和非洲地区为代表的新兴国家市场将继续领跑全球。（参见图3）

- **亚太地区**—基建受经济推动高速增长，占全球份额逐年增加：未来东北亚地区持续的基建大发展、南亚地区国家政府对电力基建的投入以及东南亚国家政府通过基建的投入以提振地区经济发展将推动亚太基建市场继续高速增长。
- **非洲地区**—处于基建大发展阶段，未来潜力市场之一：改变基建设施落后的现状以推动经济发展、基建投资政策力度的增强、非洲经济一体化发展、及与其它地区国家政治经济互动的深入均将继续推动非洲基建市场的快速发展。
- **中东地区**—经济及基建需求增长较快，以海湾国家为主：未来五年主要大型赛事及展会的举办、国际石油价格的中长期上涨趋势、伊拉克战后重建将推动中东基建市场再次回到快速发展轨道。

- **拉美地区**—需求增长迅速，正成为全球热点：区域经济增长的乐观预期、丰富且长期处于未开发状态的资源、连续的大型体育赛事、围绕区域经济一体化进程进行的交通基础设施建设将推动该地区的基建市场发展在未来进一步提速。
- **北美地区**—更新扩建需求为主，有望随经济逐步复苏：区域经济逐步复苏、政府换届选举带来的经济刺激政策、基建定期的维护和扩建、以及私有资金的投入将推动北美基建市场加快复苏步伐。
- **欧洲地区**—整体市场不容乐观，东欧增长势头明显：欧债危机给整个区域经济复苏带来巨大的不确定性将使得欧洲地区在未来五年整体发展不容乐观，但大量老化电力和交通网络设施的更新及扩建、以及部分东欧国家能源结构的调整将推动包含中东欧、俄罗斯等独联体国家地区的基建市场快速增长。

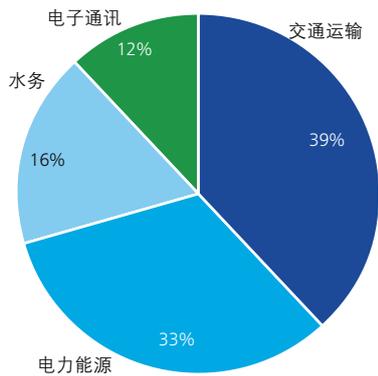
图3. 2011-2017区域基建市场投资额增长预测



行业市场：电力能源与交通运输仍是未来五年基建市场投资的主体行业

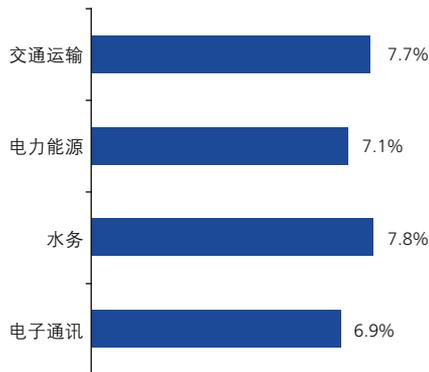
根据世界银行的分类，基础设施主要分为电力、交通、通信和水务四类行业。受主权债务危机影响，欧洲国家纷纷缩减基建投资以减轻负债；以欧美为核心的国际金融体系在金融危机中受到巨大影响，全球范围内的融资更为艰难，因此过去四年通信、水务和交通行业增长缓慢，而电力行业受惠于欠发达国家政府对电力基建的持续投入，在过去几年领跑于其他行业。(参见图4)

图4. 2011全球基建市场按主要行业细分



根据德勤预测，未来五年，全球各行业市场增长速度基本相似，其中电力和水务行业增速略快其它市场。(参见图5)

图5. 2011-2017全球基建主要行业年均增长率



交通运输：高速铁路和公路网络的升级，区域交通网络建设以及现有设施的更新升级将推动市场快速发展。

电力能源：未来市场机会将主要存在于发展中国家对电力基础设施的持续投入，和发达国家的能源结构调整。

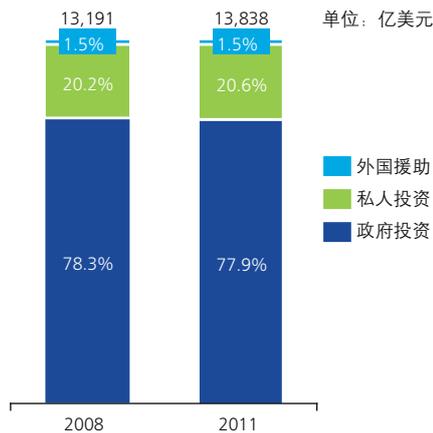
水务行业：各国供水及农业用水保持稳定需求，同时发达国家水处理设施更新也将带动一部分市场需求。

电子通讯：发展中国家将持续大力推动移动网络普及，而发达国家则存在大量网络升级扩容的需求。

政府投资仍将继续拉动全球基建，BOT类特许经营项目将明显增多

从基建资金来源结构来看，各类资本在基建市场中的比重基本保持平稳，传统上政府投资仍是主要的基础设施投资资金来源。(参见图6)

图6. 全球基建投资资金来源结构(2008及2011)



数据来源：德勤全球基础设施投资数据库模型

但由于金融危机影响和欧债危机不断加剧，近年来政府财政资金不足和承包商对高投资回报运营模式的青睐推动了以BOT（Build-Operate-Transfer，建设-运营-移交模式）为代表的特许经营类项目的快速发展。融资实力竞争已成为国际工程承包商竞争的新亮点，据相关机构统计带资承包在全球大型项目运作中已占到2/3左右。

对发展中国家而言，尝试特许经营项目，在缓解资金压力的同时能有效提高项目建设的效率；同时亚非部分经济较为落后的国家主权债务已突破上限，也开始尝试通过引入私人部门参与以持续进行基建投资。对发达国家而言，处于债务漩涡中的欧美国家大幅削减包括基建在内的政府财政预算，亟需私人投资来弥补基建资金缺口，同时，推进私有化进程也有利于充分调用私营机构积极性，部分国家已通过立法和颁布相关政策来私人保障投资利益。

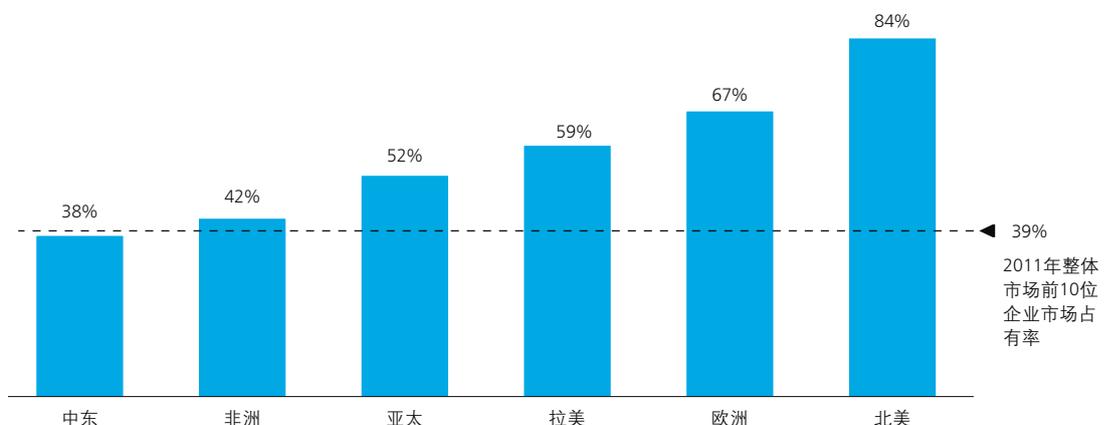
从全球范围来看，北美、拉美、亚太、中东和欧洲等市场私有化进程开展较早，BOT等公私合营项目机会在市场更为普遍，同时配套的法律和政策也相对比较完善，属于相对比较成熟的市场。德勤认为，为有效控制投资风险，应首先选择市场准备度较高的地区发展特许经营业务，如拉美、亚太和欧洲等地区。

- **拉美：**传统以来私人投资非常活跃，且特许经营开展较早，已经建立了完善的法律和制度保障投资者利益。
- **亚太：**引入私人投资基础设施，弥补政府资金缺口的同时提高基础设施运营效率，随着法律制度逐步完善，政治环境趋于稳定将在未来成为特许经营项目的主要市场。
- **欧洲：**随着欧债危机的影响深入，欧洲地区特许经营项目日益增加，严格的技术标准和监管制度保障了私人投资的成功。
- **北美：**政府资金不足，主权债务已突破上限，政府鼓励私人资金用于基础建设以及后期维护。
- **中东：**政府投资项目普遍具有私人投资项目的特点，如技术标准要求较高等；同时，海湾六国正在积极吸引私人投资带动基建发展。

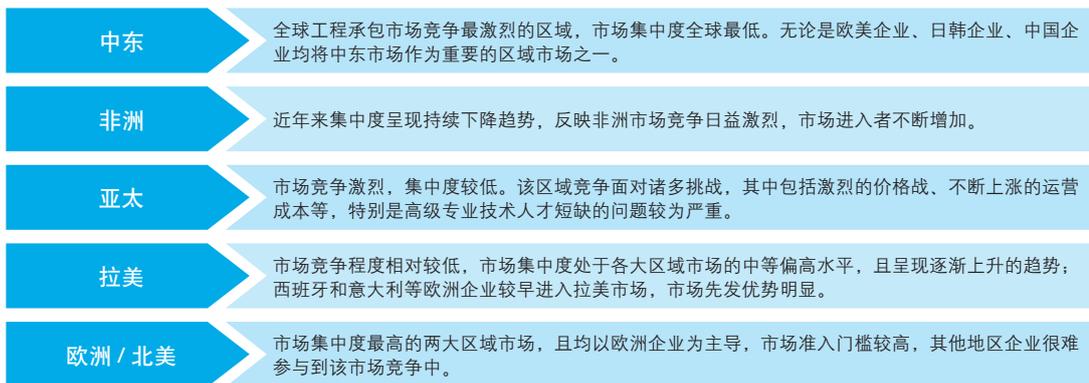
工程承包市场竞争状况

从全球来看，各区域市场集中度明显高于全球整体集中度，市场呈现出明显的“区域市场集中化”特点。（参见图7）

图7. 各区域市场前10名国际工程承包企业市场占有率(2011年)



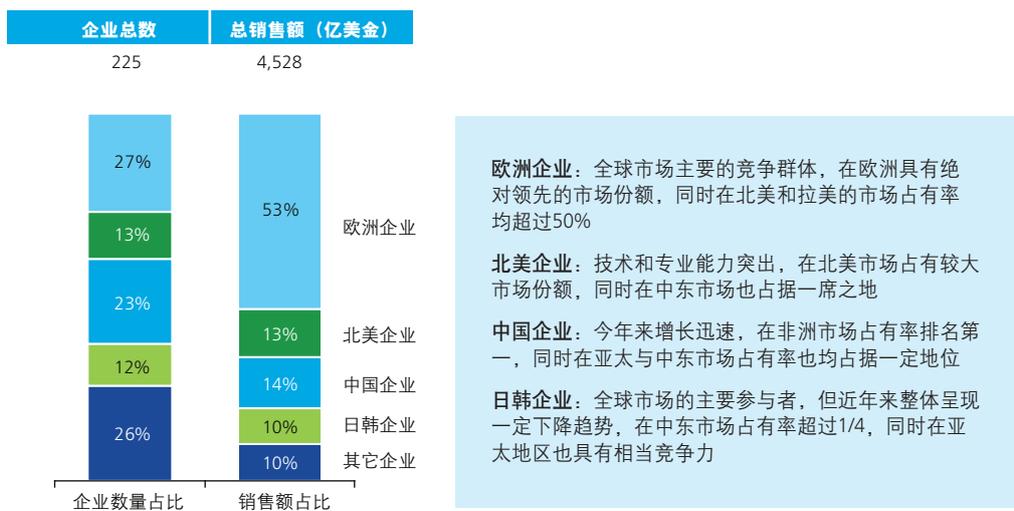
数据来源：ENR国际工程承包市场报告



放眼未来，尽管亚非等新型市场的竞争程度将日益激烈，但全球领先的国际工程承包商重组兼并步伐将继续，国际工程承包市场集中度将呈现逐步提高的趋势，行业进入壁垒也随之提高，因此，对于各个市场新进入者而言，通过收购兼并在区域市场中具有一定优势的当地市场企业，提升“属地化”经营能力，将成为快速进入新市场最为有效的手段。

从市场参与者的角度来看，欧洲企业在多个市场占据主导地位，由于受到欧盟政策保护在欧洲市场尤为突出，占85%市场份额。北美企业由于地缘政治经济关系在北美市场具有较强竞争力。日韩企业则在亚太和中东市场具有一定优势。中国企业发展迅速但并未与欧美企业形成直接竞争。（参见图8）

图8. 不同区域企业数量及总销售额市场份额(2011)



数据来源：ENR国际工程承包市场报告

中国工程承包企业海外市场足迹 不断扩展且营业额增长迅速

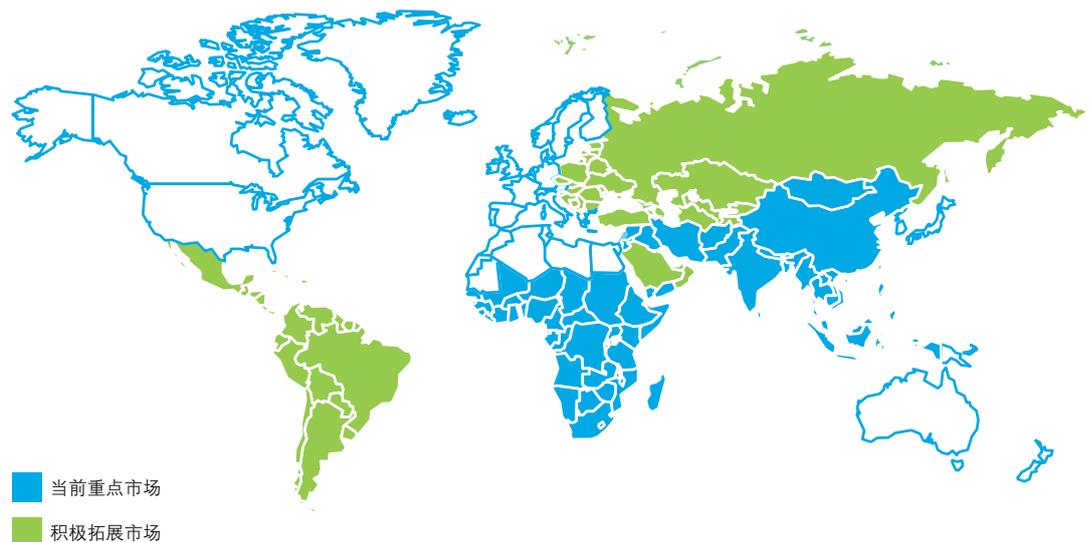
中国工程承包企业经过多年的发展与完善，在海外市场不断拓展，营业收入持续增加，市场拓展足迹不断拓展，国际竞争力也得到了显著的提升。

1. 市场拓展足迹不断扩展

中国企业从最早以亚洲和非洲为主要市场，现已发展到遍及全世界180多个国家和地区，基本形成了“立足亚洲、发展非洲、恢复中东、开拓欧美和拉美”的多元化市场格局。

随着中国与东欧和拉美国家政治经济关系日益密切，中国企业在这些国家和地区的工程承包市场合同额和营业额有望实现更为快速的增长。（参见图9）

图9. 中国企业国际工程承包拓展足迹



2. 营业额增长速度较快，竞争力逐步提高

近年来，我国国际工程承包企业规模增长较快。入围ENR225的企业由2009年的50家，增长到2012年的52家，同时企业排名较2009年大幅提高。

中国国际工程承包业务已跨越了依靠低成本资源获取项目的初级阶段，正从具有成本优势向具有资本优势、技术优势和管理优势的中高级阶段转变。目前，中国企业之间通过项目开展合作和战略联盟的案例逐渐增多，未来将进一步扩大中国企业的业务规模，中国企业的国际竞争力将进一步快速提升。

序号	排名		企业名称
	2012	2009	
1	10	17	中国交通建设股份有限公司
2	22	25	中国建筑股份有限公司
3	23	56	中国水利水电建设股份有限公司
4	24	28	中国机械工业集团公司
5	30	51	中国铁建股份有限公司
6	39	62	中国中铁股份有限公司
7	42	61	中国冶金科工集团公司
8	46	**	中信建设有限责任公司
9	48	100	中国石油工程建设（集团）公司
10	53	95	山东电力建设第三工程公司

中国企业正面临 同质化竞争的严峻挑战

在国际政治经济环境的不确定性逐渐增加的背景下，由于中国工程承包企业缺乏成熟的海外市场经验，使企业在海外承接工程项目中遇到诸多问题。同质化竞争是中国企业在国际承包市场普遍面临的主要挑战，而单一的市场拓展方式、粗放的管理模式和参差不齐的技术水平则将是限制中国企业未来继续提升国际市场地位的主要障碍。

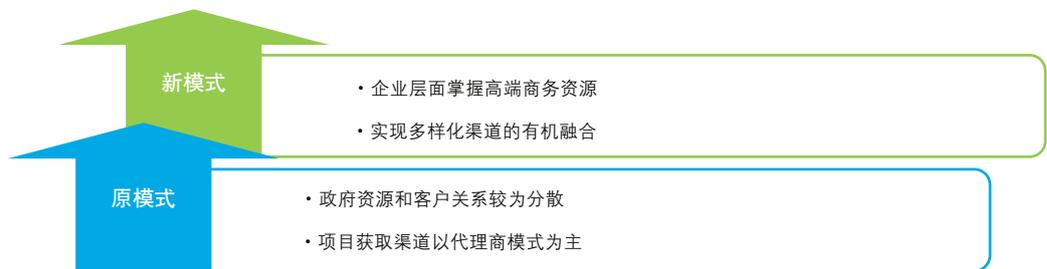
- **管理模式较为粗放：**由于中国企业缺乏明确的可执行战略指导及先进的信息系统支持，在企业管理的各个环节缺乏有效的制度管控，造成中国企业管理成本普遍偏高，在竞争中处于不利地位。
- **技术水平差距较大：**中国企业在规划、咨询和项目管理等技术含量较高的领域缺乏竞争力，通常以低成本优势参与技术含量较低的项目。而面对技术要求高、利润回报高的业务，中国企业竞争力相对较低，不得不长期从事低附加值项目，不利于整体盈利提升。
- **市场过于集中：**目前中国企业大多已在东南亚、南亚和非洲等传统发展中国家市场拥有较强的业务能力并形成一定影响力，但因技术壁垒、项目经验、国际认可程度等诸多原因，疏于对发达国家的开拓，导致响应“走出去”政策的中国企业市场过于集中，同质化竞争日益激烈，价格战频发。
- **行业协同缺乏：**中国企业通常在单一行业（如电力、交通和房建等）具有较强竞争力，缺乏多行业间协同作战能力，对市场的深度开发造成不利影响。
- **市场拓展模式单一：**中国企业通常以承接需求为主，主要依托中国政府的援助和优贷政策、以非市场化的代理商商务模式为主，市场化竞标能力相对较弱，缺乏变承接需求为创造需求的意识，业主需求开发模式尚待形成。



视角一：市场拓展模式升级

中国国际工程承包企业大多是在政府“走出去”政策的号召下，通过代理机构开发市场，虽然已经取得了不错的成绩，但在深度开发能力方面，特别是项目获取方式上依旧过于单一，未来需要通过主动创造项目机会，承接一揽子方案，同时依托中国发展经验、利用中国政策为客户主动设计发展方案，并通过企业高层直接切入的方式扩大项目获取的可能性。（参见图10）

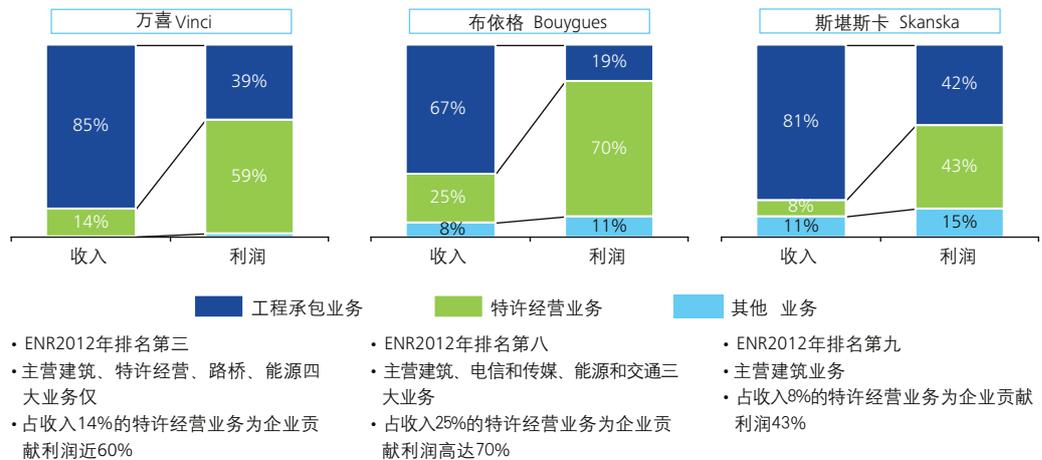
图10. 中国企业市场拓展模式亟需升级



视角二：业务模式转型

BOT、PPP模式是国际工程承包企业产业链延伸、实现转型升级、转变赢利模式的一种重要手段。国际领先的工程承包企业的业务结构均呈现出明显的相关多元化趋势，BOT、PPP类特许经营业务因其高成长性、高盈利性及收入稳定性均被作为各家企业目前的发展重点。中国企业应根据其资金、技术和管理水平，逐步开始从EPC/DBO总承包模式向BOT、PPP模式拓展，推动企业业务结构和发展模式的转型和升级，以实现可持续成长。（参见图11）

图11. ENR 225 部分前十名企业业务收入



数据来源：各公司2011年年报

视角三：提升精细化管理能力

完善分包商管理体系：目前中国工程承包企业在选择分包商时，通常为“价低者得”，虽然从表面上看这似乎达到了降本的目标，但是分包商能力的参差不齐给后续的项目管理带来了较大难度，大大降低了整个项目的运营效率，整体成本不降反升。工程总承包商需要在合理价格条件下选择综合竞争力较高的分包商，逐步形成长期的战略合作分包商，建立晚上分包商管理体系和信息分享平台，实现分包费用和管理成本的持续优化。

实施集中采购管理：中国工程承包企业在实施项目采购时，往往依托自身项目组或工程部执行，缺乏总公司层面的集中采购管理，造成供应商分散并难以管理。这不仅增加了采购风险和采购成本，削弱了自身议价能力，也不利于企业实现采购的规模优势。中国工程承包企业应逐步建立集中采购管理体系，从健全合理的供应商管理体系作为开端，通过采购流程标准化明确采购招标程序规范，辅以内外部采购内部控制的支持，通过总公司层面集中采购降低采购风险，提高项目盈利能力。

提高项目管理能力：长期以来中国企业的项目管理能力未能与国际标准接轨，不仅管理体制相对落后，且复合型管理人才普遍缺乏。通过提高国际工程承包项目的综合管理能力，向管理要效益，不仅可以节约成本提高利润，也有利于提高自身的国际竞争力。从实现途径来看，一方面中国企业应积极引入国际通用的项目管理标准和管理体系，另一方面通过与国际领先的工程承包企业形成联合体参与竞争，在合作中吸取国外领先企业的先进项目管理能力也不失为一条可考虑的捷径。

视角四：提高专业技术能力

要在复杂多变的市场和激烈的竞争中求得生存和发展，关键是培育有别于竞争对手的核心竞争能力。

在项目执行过程中，设计作为总承包项目中最重要的部分之一，起着“龙头”作用。中国工程承包企业在拓展海外市场，特别是中东或欧美等高端市场时，常常因为设计能力不足、不符合设计标准而在竞标中处于劣势、难有斩获。

国际领先企业普遍认为工程设计与施工能力是长期保证市场地位的核心基础之一，对研发与技术创新方面的投入非常重视，以持续获得特殊资格认证，树立行业标杆地位。德勤认为，中国企业未来要进一步加强竞争力、提升市场地位，建立全面的技术优势是必要条件，通过加大技术开发投入，吸收和推广国际先进技术，改善和提高技术装备水平。技术优势的全面强化不仅可以提高海外市场的竞争力，还可以带动大量国产设备材料出口。同时，中国承包企业也可通过主动与当地设计院或竞争企业合作的模式尝试逐步拓展高端市场，对于部分关键市场，甚至可考虑通过兼并收购当地竞争企业和设计机构的方式在实现对市场深入拓展的同时迅速提升自身的设计和技术实力。

公司名称	提高技术能力的举措
Actividades de Construcción y Servicios, S.A.	• 技术优势与技术创新能力：ACS具备全球领先的研发能力，鼓励创新。2010年，ACS用于研发和创新的投入额高达4677万欧元，占营业收入的0.3%，而国内建筑企业的这一比重约为0.003%
Strabag SE	• 设有一个负责技术研发管理的中心技术部 • 中心技术部拥有300多名高水平的工程师，为集团各运营单位在计划、设计和施工各方面提供相关支持；部门积极参与国内外工程研究和开发，工程师们参与新工具、设备和作业方法的研发

视角五：兼并收购

资本扩张是企业非有机成长的途径、超常发展的助推器。过去几年，国际领先企业为应对日趋激烈的竞争，纷纷通过业内的兼并收购来提高竞争力。

公司名称	并购事件
Actividades de Construcción y Servicios, S.A.	• 2007年，收购德国首屈一指的国际工程承包商Hochtief25.1%的股份，2011年，增持股权至42.6%，成为最大股东 • 2009年，收购美国建筑公司Picone、Pulice，进一步拓展北美市场
Vinci SA	• 2012年，万喜能源公司收购印度NAPC公司 • 2012年，万喜能源公司收购瑞士Alpiq能源公司EVT部门

收购兼并也历来是全球著名大型现代化国际工程承包企业资本扩张中运用最多的手段，如法国的万喜公司也是在不断的并购中发展起来的，其历史就是一部企业并购发展史，通过跨越诸多行业领域的大量并购，万喜才逐步取得今天在市场的领先地位。

德勤认为，中国工程承包企业要取得进一步的跨越式发展，兼并收购也是必须要考虑的重要战略举措，通过海外并购将可以推动中国企业在市场拓展、能力提升和业务创新实现快速突破。

- **市场拓展：**通过并购准发达或发达地区市场的当地企业，可以获取当地企业的相关市场资源，特别是通过并购获取相关资质，有助于企业绕开部分国家的技术壁垒，实现快速有效的市场进入。
- **能力提升：**通过并购专业的设计机构、专业工程管理公司或项目管理公司或在设计、技术等具有突出优势的竞争企业，以获得先进的生产技术、管理经验、经营网络、专业人才等各类资源。

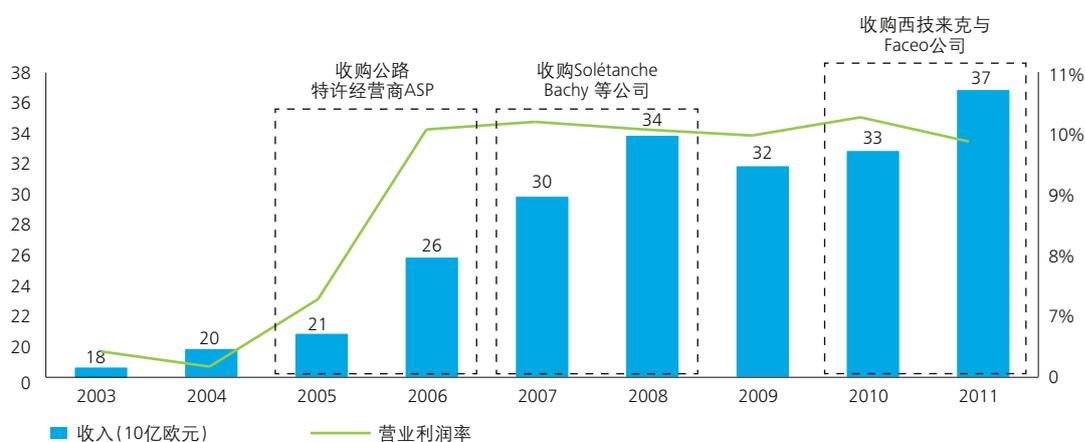
- **业务创新**：单一的承包模式和承包行业很难在建筑业中占有一席之地，通过兼并收购专业特许经营公司或投资经营公司，可实现业务的创新和可持续健康发展，创造出新的利润点，并加快收入和利润的增长步伐；同时业务的多元化和业务间协同发展，也能够有效分散投资带来的风险，在拓展经营范围的同时获取更广泛的市场和利润。

法国万喜并购发展历程简述：

1888年，万喜通过并购建筑企业SGE成为法国最大的建筑企业之一；2005年收购公路特许经营商ASP，成为法国最大的公路特许经营服务商和欧洲领先的交通特许经营商；2007年收购Solétanche Bachy等三家公司，使万喜在国外工程承包业务的收入增加了20%；2010年万喜收购西技来克与Faceo公司，使2010年能源业务收入增长46%。

万喜通过收购兼并实现资本扩张，扩大了企业规模，降低了交易成本，提高了企业的经营效益，形成了市场优势，实现了多元化经营，提高了管理能力和水平。

图12. 万喜集团收入及营业利润分布(2003-2011)



数据来源：万喜2003-2011年报

值得关注的是，并购是一项异常复杂的系统工程，尤其是在海外并购中。并购过程包括了并购策略的设计、并购交易、并购执行，以及并购后整合，而全过程中都需要并购风险控制体系、内外部并购人才梯队及并购融资能力的支撑，特别是并购对企业融资能力提出了巨大的挑战，主并企业需要建立多元化、多层次的立体融资体系，进行资本运作突破企业发展瓶颈，达到增值资本、壮大实力、多向扩展和筹措资金等目的，推进企业的超常规发展。

结语

中国国际工程承包企业是中国经济快速发展中一支重要而又特殊的力量，既肩负着祖国经济政治外交合作桥梁的任务，又承担着东道国民生发展的重大使命。近年来，中国企业的国际竞争力及各项核心能力无疑均在稳步增强，但放眼未来，来路遥遥、风云莫测，与其坐等宏观大环境的好转，不如变被动为主动，及早进行战略布局，着力提升内功，力求在日益激烈的市场竞争中脱颖而出，实现可持续的长远发展。

德勤谨以此文献给中国国际工程承包企业，希望能够对中国工程承包企业未来海外拓展之路的摸索带来一些启示、指引和长远思考。

关于德勤管理咨询

德勤作为全球服务历史最悠久，声誉最卓越的专业服务机构之一，在全球150多个国家，拥有约20万名专业服务人员。

作为全球最大的专业管理咨询机构，德勤管理咨询是德勤全球旗下，与审计，税务，风险，财务服务并重的五大事业部之一。德勤品牌1917年进入中国市场，德勤管理咨询于1998年在中国注册独立的法律实体。

目前在北京，上海，深圳，哈尔滨和香港，我们已经拥有近1200名双语专业咨询专家与顾问，为整个大中华区的大中型国有企业，在华跨国公司，高科技高成长的民营企业提供覆盖企业全价值链的高质量行业专业化专业服务。

我们以‘为企业提升价值’为服务目标，提供的解决方案覆盖了企业的全价值链，包括：战略与运营服务，人力资本服务，信息技术服务；我们以‘与客户共同成长’为服务理念，重视规划与流程设计的切实落地，与我们的客户建立战略性长期且深入的服务与合作关系。

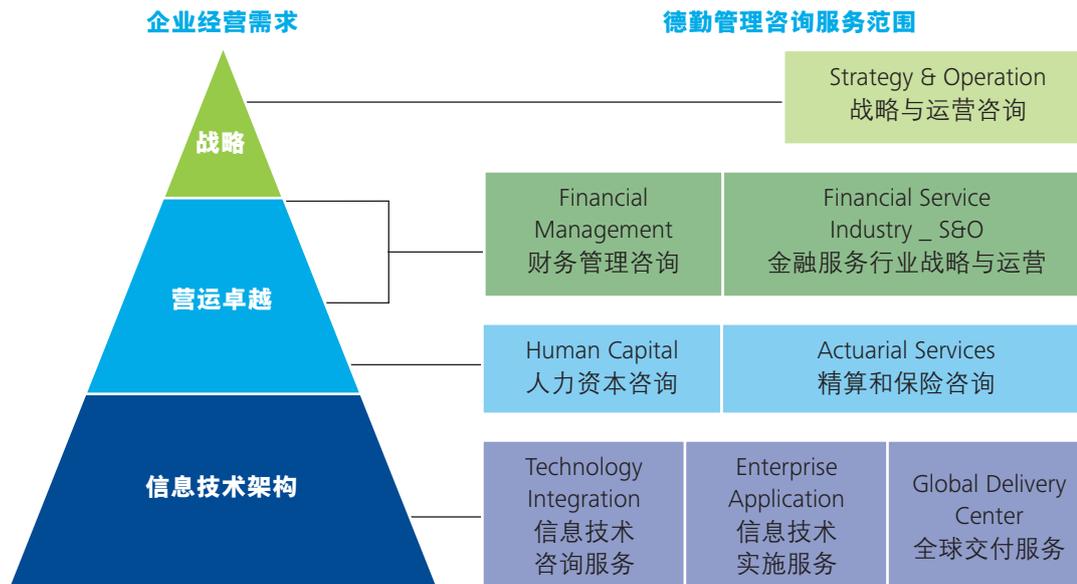
请与我们联系：

若对我们的服务有任何的兴趣或问题，您可以通过如下方式与我们联系：

公司网址： www.deloitteconsulting.cn

市场邮箱： cndmarketing@deloitte.com.cn

服务热线： +86 21 6141 2255



来源	能力指标	排名
肯尼迪排行榜 Kennedy	全球咨询公司与管理咨询公司	#1
高德纳排行榜 Gartner	全球咨询服务提供者	#1
Vault 50大咨询公司排行榜	50大管理战略咨询企业	#3
Vault 50大咨询公司排行榜	顶级实习机构	#2
《咨询》杂志	最佳雇主排名	(排名最高的咨询公司)
肯尼迪排行榜 Kennedy	最佳雇主排名	#6
肯尼迪排行榜 Kennedy	人力资源转型服务	#1
肯尼迪排行榜 Kennedy	生命科学与医药卫生行业服务	#1
独立分析机构 Verdantix	可持续发展能力	Leader
肯尼迪排行榜 Kennedy	人力资本	#1
肯尼迪排行榜 Kennedy	全球金融行业咨询服务	#1
肯尼迪排行榜 Kennedy	全球战略咨询服务	#2
肯尼迪排行榜 Kennedy	运营管理咨询服务	#1

德勤工程承包行业服务介绍

作为全球最大的管理咨询公司之一，德勤管理咨询在包含工程承包行业在内的多个专业领域均处于领先地位。特别在战略与运营管理咨询领域，德勤管理咨询是全球市场范围内仅次于麦肯锡的第二大公司。与竞争对手相比，德勤的优势在于能够提供从战略到实施的一站式服务，其战略更关注“可执行性”。

德勤的工程承包行业服务团队由富有经验的专业人士组成，团队成员熟悉国际国内工程承包市场，曾参与各类工程承包企业的战略制定和运营优化，在各自领域拥有丰富的实践经验。该团队植根中国本土，同时能够充分运用全球资源，为中国工程承包企业提供量身订做的一站式解决方案。



德勤咨询工程承包行业主要客户

部分海外客户名单	部分中国客户名单
Hochtief AG	中国机械设备工程股份有限公司
Vinci SA	中地海外
Bouygues SA	中建八局
Skanska AB	中铁建 (CRCC)
FOMENTO DE CONSTR. Y CONTRATAS SA	中国建筑国际集团有限公司
Actividades de Construcción y Servicios, S.A.	中国成套设备进出口总公司
A.Teichert & Son, Inc.	中国建筑
Turner	中国建筑工程总公司

德勤咨询工程承包行业服务团队核心团队



上海办公室

谢雨

战略与运营团队合伙人



北京办公室

冯莉

战略与运营团队副总监

关于德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司, 以下称“德勤有限公司”), 以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾150个国家, 凭借其世界一流和高质量专业服务, 为客户提供应对最复杂业务挑战所需的深入见解。德勤拥有约200,000名专业人士致力于追求卓越, 树立典范。

关于德勤大中华

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所, 我们在大中华设有21个办事处分布于北京、香港、上海、台北、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近13,500名员工, 按照当地适用法规以协作方式服务客户。

关于德勤中国

在中国大陆、香港和澳门, 我们通过德勤 关黄陈方会计师行和其关联机构包括德勤华永会计师事务所有限公司, 以及它们下属机构和关联机构提供服务。德勤 关黄陈方会计师行为德勤有限公司的成员所。

早在1917年, 我们于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持, 为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

我们在中国拥有丰富的经验, 并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港, 我们为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

本文件中所含数据乃一般性信息, 故此, 并不构成任何德勤有限公司、其任何成员所或上述其关联机构(统称为“德勤网络”)提供任何会计、商业、财务、投资、法律、税务或其他专业建议或服务。本文件不能代替此等专业建议或服务, 读者亦不应依赖本文件中的信息作为可能影响自身财务或业务决策的基础。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前, 请咨询合资格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。

