

文章编号:1006-2106(2006)04-0108-05

印尼建筑市场承包工程的概况与风险规避*

胡海**

(中国铁路工程总公司, 北京 100055)

摘要:研究目的:印尼建筑市场具有很明显的不稳定性和不成熟的市场规则,这些潜在的风险给已经涉入其中的中资企业造成了很大的损失。本文试图通过深入分析印尼市场风险的特点,为中资企业进入该市场给出自己的思路。

研究方法:通过作者自身的工作经历,及对印尼建筑市场的长期研究,全面分析总结印尼市场的主要特征,并结合实际案例,对一些有别于其他国家的特殊风险逐一进行风险分析,并给出使用规避方法。

研究结论:基于详尽论述的事实和分析结果,本文认为对于这样一个特殊的市场,最好以政府项目介入,逐步积累经验,慎重选择工程项目,充分本地化,详细进行现场勘察,争取尽早收回工程款,以避免面临不必要的风险。

关键词:印尼;建筑市场;风险;规避

中图分类号:F416.9 **文献标识码:**A

The Generation Situation and Avoiding Risks of Project Contracting in Indonesian Construction Market

HU Hai

(China Railway Engineering Corporation, Beijing 100055, China)

Abstract: **Research purposes:** The visible instability and the immature market rules have featured the construction market of Indonesia. And the Chinese companies setting foot in this market have suffered a lot from these potential risks. The author tries to provide his suggestions to those Chinese companies who wish to enter into this market by an in-depth analysis about the characteristics and risks of the Indonesian construction market.

Research methods: The author benefits from his personal working experience in Indonesia and a constant research about Indonesia's construction market to give a full scale and in-depth analysis about the characteristics of the Indonesian market. Based on some actual cases, the author also analyzes those risks that are quite unique in Indonesia one by one and measures to shun each of them have been introduced.

Research conclusions: Based on the reasoned truth and the analyses, the author believes that the Indonesian market is quite special. It is better for a company to start from Government projects and accumulate experiences step by step. The companies should be prudent when choosing projects, and be as localized as possible. They should probe into the site surveying and ask the payment as soon as possible to avoid unnecessary risks.

Key words: Indonesia; construction market; risks; avoid

随着中国与东盟自由贸易区的建立,中国与东盟 最大的经济体——印度尼西亚的关系快速升温,印尼

* 收稿日期:2006-06-09

** 作者简介:胡海,1972年出生,男,工程师。

市场已经成为中资企业关注的热点,两年间中国前10名的建筑企业均涉足其中,有的已经开始承接实施项目,有的正在追踪。但是,作为一个自亚洲金融危机以来经济尚未恢复的市场,各种潜在的风险和危机不断,给这些企业带来了很大困扰。本文根据作者长达3年的亲身体会和对同行业的调查研究,着重就目前印尼市场突出的问题作一些介绍,并对其中的风险和规避方法给予个人的建议。

1 印尼市场概况

印度尼西亚是东盟最大的经济体,是欧佩克成员国,自然资源丰富,与中国经济处于类似的发展阶段,结构互补,各有所需,这为中资建筑业进入印尼市场提供了必要性和现实性。特别是近两年来,中国政府给予了印尼政府高达8亿美元的优惠买方信贷,用于基础设施领域,根据贷款协议这些项目将由中资公司完成实施,这本身就已经成为中资建筑业关注的焦点。

1.1 自然条件

印尼位于亚洲东南部,地跨赤道,是世界上最大的群岛国家,由太平洋和印度洋之间17 508个大小岛屿组成,其中约6 000个岛有人居住。陆地面积为1 904 443 km²,海洋面积3 166 163 km²,素称千岛之国。海岸线总长54 716 km。热带雨林气候,年平均温度25~27℃。

1.2 经济情况

1998年的亚洲金融危机对印尼经济造成了很大影响,当时的金融危机是伴随政治、经济和社会危机同时爆发的。随后国际货币基金组织对印尼进行有条件的资金援助,印尼开始进入政治经济的转型期。目前印尼的经济正在逐步恢复,2003年通货膨胀率首次控制在个位数,印尼盾相对稳定,消费持续增长,外债减少,2004年GDP增长达到4.1%,2005年达到4.5%,今后3~5年,估计经济增长能维持在4%~5%之间。

去年8月以前美元兑印尼盾的汇率维持在1:9 960左右,但在8月份,随着全球石油价格上涨,国家财政赤字加大,汇率一路下跌,至8月30号,骤跌至1:12 000,随后央行实施措施进行干预,政府也在10月1日提高油价,汇率逐步回升,到2006年3月底汇率已攀升至1:9 000以内。

2005年1—8月外国投资印尼633个工程项目,价值达72.84亿美元,主要资金来源国是新加坡、英国和日本。2006年日本又向印尼提供了7.96亿美元新贷款用于基础设施及人力资源发展项目的建设,贷款的平均利息为0.4%~1.5%,还款期限为30~40年。

万方数据

而我国政府自2003—2006年以来给予印尼政府的优惠买方信贷8亿美元的利率为3%,且仅用于桥梁、电站、铁路等基础设施项目上。

2 建筑市场概况

由于印尼国内经济目前正处于复苏阶段,在基础设施建设领域具有很大需求,未来5年,印度尼西亚发展基础设施大概需要800万亿盾(800亿美元),而政府财政预算只能为基础设施部门投资提供17%的融资支持。因而,这种资金需求与现有资金支持(包括国家财政预算)之间的缺口大约在400万亿~600万亿盾。鉴于这种情况,印尼政府正努力为私人投资创造各种有利条件,建立合理的法律框架吸引私人投资,同时进一步巩固宏观经济调控,包括调整税率及投资政策等。

2.1 市场类别

按资金来源,承包工程项目主要分为4类:

(1) 国际援助融资机构提供资金的项目,如:世界银行、亚洲开发银行、欧洲复兴开发银行等提供资金的项目。

(2) 外国资金援助的印尼政府项目。

(3) 外国和本国资金投资的政府项目。

(4) 私人资金项目。

2.2 相关税费

按当前驻外中国职工的平均工资水平,全年100~200条(10 000~20 000美金)计算,需交纳约25%的个人所得税。

表1 个人所得税取费标准

当年工资(1条=1 000 000盾)	兑美元(USD)	税率
0~10条	0~1 000	0
10~25条	1 000~2 500	5%
25~50条	2 500~5 000	10%
50~100条	5 000~10 000	15%
100~200条	10 000~20 000	25%
200条以上	20 000以上	35%

执行政府项目的项目公司,在印尼政府备案后可协商按优惠条件进行。而独资、合资公司营业税相当于当年利润的30%。

表2 公司营业税取费标准

当年工资(1条=1 000 000盾)	兑美元(USD)	税率
50条	5 000	10%
50~100条	5 000~10 000	15%
100条以上	10 000以上	30%

注:如代表处进行商业活动,在此基础上加收20%的特别税,也就是说代表处的营业税为44%。

可以聘用当地税务代理(该代理报酬一般为每月

1 000 美金)协助报税,通过一些方式减免税务。印尼的税收制度相当完善,完全采用现行欧洲制度,以预付形式,即按上年度月平均水平每月预缴,规定到年底多退少补,但基本没有退的,即使多缴了也不会退,这是印尼腐败的实证。

2.3 劳动力

印尼劳务的总政策是保护本国的劳动力,以解决本国的就业问题。目前印尼只允许引进外籍专业人员,一般劳务人员不许引进。对于印尼经济建设和国家发展需要较多的外籍专业人员,在保证优先录用本国专业人员的前提下,允许外籍专业人员依合法途径进入印尼,并获工作许可。受聘的外国技术人员,仅可以申请 6 个月至 1 年的居留签证(KIMS)和工作准证。并从 2007 年开始,政府要求外籍人员在通过印尼语考试后才能获得工作许可。

一般说来自递交工作签证申请后,审查期需 2 个月,在移民局批复后,需交纳手续费约 4 条(约 400 美金),同时需向劳工部交纳外国雇员费用 1 200 美金/年。需特别注意的是,得到的长期签证为单次,即该劳务进入印尼后 1 年内不得出境,或另外办理多次往返签证。在一般管理人员拿到长期及多次往返签证后,每次出国,还需向海关交纳 1 条(约 100 美金)的费用。所以外国驻印尼企业都很注重本地化的进程,在施的日本铁路咨询、施工机构的外国雇员仅占全部员工的 10 %。

2.4 地质情况

印尼地理环境复杂,多岛,多地形,南北侧地质情况明显不同,并伴随着地震和火山喷发持续变化。下面节选了爪哇岛南部一工程的地质数据如表 3 所示。

表 3 某工程岩土工程勘测报告

土层名称	容重/ (kN · m ⁻³)	含水量 w/ %	孔隙比 e	压缩指数 C _c	标贯击数 N	三轴不排水试验	
						粘聚力 C/ kPa	内摩擦角 f/(°)
非常软的粉质粘土	15.2	70.26	1.859	0.804	0~2	19.2	6.0
软塑状的粉质粘土	15.8	67.68	1.760	0.647	3~6	35.8	8.0
中密状含粉粒的砂土					10~19		
中硬状粉质粘土	14.5	82.09	2.173	0.781	8~20	20.3	6.0
非常硬的粉质粘土	17.4	44.76	1.207	0.428	20~30	66.3	6.0
硬粘土					30~60		
粉砂岩					>60		

万方数据

持力层深度变化大,约为地面下 21.0 ~ 39.0 m;地下水位高约为地面下 0.5 ~ 2.0 m,地基具有含水量高、压缩性高、强度低、地基承载力低的特点;场地地震烈度高,基岩面的地震加速度(50 年超越概率为 10 %)为 0.259g,用剪切梁法获得的地面加速度为 0.362g,场地土液化深度达 18 m,所以我们需要解决的技术问题有:

- (1) 高烈度地震引起的砂土和粉土液化问题;
- (2) 夹砂软土引起地基沉降和承载力问题;
- (3) 由于桩承载力低引起的主要建构筑物的桩基设计问题;
- (4) 地下水位高引起的基坑开挖问题。

3 风险规避

3.1 主要风险

根据上面对印尼市场的介绍,我们在提出风险规避措施之前需要把握的一个原则,即本文指出的主要风险:印尼作为一个特殊的发展中国家,自然资源丰富但地形复杂、自然灾害和疾病多;人口多但不同民族和宗教之间的冲突也多;目前大力推进的民主进程带来的阵痛是执政队伍软弱、官员腐败、法制不明确,最终导致了经济发展迟缓,基础建设资金严重短缺。

在这个原则下,我们以企业进入市场的先后顺序,对其中几个关键环节进行分析并提出建议,即:中资国有公司如何进行市场定位;长设机构类型的选择;代理方的选择;工程项目的选择;劳动力问题;地质勘察问题;投标报价技巧。

3.2 公司定位

考虑印尼政局多变化,社会不稳定,建筑材料价格上涨、汇率波动过大、地质条件复杂等因素,并结合印尼本地劳动力成本低、建筑工艺特殊等特点,建议公司定位如下:

- (1) 以中国援助、优惠贷款项目为主,这可得到双方政府的政策支持及安全、资金保证。
- (2) 考虑参加国际援助融资机构提供资金的项目,必须与当地大型国有公司联合。
- (3) 以材料、设备供应和高科技产品供应方式分包外国资金援助的印尼政府项目。
- (4) 适当选择参与分包外国和本国资金投资的政府项目。
- (5) 对资源类、电力、通信等可在有充分可行性研究和印尼当地大力支持下可以短期融资方式进行。
- (6) 不宜直接参与印尼国内普通的基建项目的投标竞争。

3.3 机构选择

如果中资建筑企业进入印尼,一般是从政府项目开始,在项目中标前后设立代表处,同时建立项目公司,项目公司实施项目,可获得一部分优惠政策,也可降低工程成本,代表处作为补给和开发市场,积累市场竞争的经验;在项目完成以后,项目公司遗留了大量有经验的劳动力和机械设备,这时代表处可以升级至独资或者合资公司,开始自行参与其他项目的角逐,这样又可降低企业运行的营业税,减少从一开始就进入市场的风险。

3.4 代理选择

针对印尼处于发展中国家的现实,我们应该选择与相关权力机关保持密切关系的代理机构,以便协调项目前期及执行期的问题,保证工作的顺利进行。但随着印尼大力推进的民主进程和肃贪运动,权力往往交替过快,这导致了代理人的时效性,在政府换届、内阁重组、各政府官员更替时,这些代理的能力和作用有着本质的变化,所以我们在签署代理合同时,时效最好不要太长,不要加上排他性,并在拥有一个主要的代理机构的同时,需要培养一些潜在的合作伙伴。

3.5 工程选择

在这种制度不健全的市场中应该慎重选择项目,防止上当受骗,需考虑以下几点:

(1) 该工程项目是否已有印尼政府的批准文件。

(2) 该工程项目的资金是否已落实,如果是自筹资金,其资金来源是否有保证。如果项目要求提供卖方信贷,是否已有外国银行提供贷款,而该外国银行是否在印尼已有可接受的银行为其提供保函和开具信用证。

(3) 该工程方案是否确定,有否经济、技术可行性分析研究报告,且已证实该工程项目的可行性,并落实了该工程项目建设的土地。

(4) 对工程业主和承包工程的伙伴进行切实可行的资信调查。

3.6 劳动力

3.6.1 本地化

根据2.3所述,印尼相关政策是保护本国劳动力,我们建议在组织施工时尽量本地化。印尼社会失业率居高不下的结果一方面导致了印尼本地劳动力成本过低,另一方面也导致了社会极其不稳定。为了保证工程的顺利实施,解决施工现场安全问题、人工成本问题、当地特殊技术工艺问题,我们建议采用这种本地化进程。

但是,印尼当地劳动力生产效率低,缺乏高知识、高技术人才,这也是我们所要关注的,一般外国建筑企

业中外籍员工比例是10%,主要是高级专业技工、工头、测量员、工程师等,组成施工机构组织的骨干结构。

3.6.2 宗教习惯

印尼作为最大的穆斯林国家,伊斯兰教教规严格,比如每年的斋月,按照当地法律,每天只能工作6h,且伊斯兰教徒白天禁食禁饮,工作效率降低,这会影响工程进度,降低设备机具使用率,增加额外成本。又如在诉讼和仲裁活动中,如果证人是当地穆斯林教徒,证人在法庭作证时按照法律规定宣誓,只要对方没有相反证据,法庭和仲裁将视为真实的。这种情况对承包商来说也是不利的。

因此,我们给予以下建议:

(1) 在进入这个市场之前,首先要调查了解当地的宗教和风俗习惯,并无条件地尊重,避免因此发生冲突。

(2) 在安排工程进度计划时,要有前瞻性,即充分考虑到当地宗教和风俗习惯以及国家为此制定的一些法律。

(3) 在投标报价时,对当地宗教和风俗习惯以及相应法律规定给予一定的考虑。

3.7 勘察设计问题

印尼多气候、多地形的地质情况非常复杂,去年一中资公司承建亚齐海上临时石油码头,总投资400万美金,由于勘察错误,设备选取不当,导致二次调遣,最后投入1100万,亏损700万美金;另一中资公司实施援助亚齐海啸受灾项目,由于设计勘察选址错误,重新选址及已备建材的大量流失使进度一拖再拖。还有一家中资公司承建一大桥项目,施工开始阶段在河床位置发现大量二战遗留水雷,不得不暂停施工;最近一家中资公司承建的电站项目,由于业主提供地质情况不清,开始是桩基工程无法进行,于是雇佣当地勘测公司重新勘测,但效果不理想,然后从国内选派勘测人员再测,目前正在重新修改设计文件,工程进展严重延误。

我们要认识到目前印尼政府基础建设资金缺乏,无力支付项目前期完整的勘察设计公司费用,以至于只能提供以前旧的或目前不完整的地质资料,或者要求EPC招标,把所有勘测设计责任放在承包商身上,这种情况在建筑业、轨道交通、水利、电力、矿产等方面是印尼的一个普遍现象。

我们建议,在现场踏勘阶段充分考虑其地质和勘测资料不完整的情况,认真做好二次勘测工作,并在投标报价中考虑这部分额外的费用;可以利用当地的设备和劳力,但最好自行从国内组织高级地质勘测设计专家予以分析和评估,以便得出相对比较准确的第一手资料。

3.8 投标报价——不平衡报价法

在印尼,项目资金不到位是普遍现象,即使是外国优惠贷款项目,印尼政府也不可能全款支付配套资金。就拿预付款来说,一般是分 2~3 次拨付,在 2~3 年内每年拨付比例 3% 上下。作为中资建筑企业,我们很难在项目前期垫付大量外汇现金,同时考虑到其工程款批复周期较长、项目开始时资金压力比较大的事实,我们推荐在投标报价时适当应用不平衡报价法。

技巧就是在报价时把 B. Q. 单里先完成的工作内容之单价调高,后完成的工作内容之单价调低。这不仅是平衡和舒缓承包商资金压力的问题,其中还包含有索赔和防范风险的意义在里面。如果承包商永远处于这种“顺差”状态下,那么按照 FIDIC 合同在出现对方违约或不可控制因素的情况下,主动权就掌握在承包商手中。随时可以给咨询工程师或业主发信,提出停止履约或中止合同。但应该注意在合理的范围内进行调整,一般情况下多收 20%~30% 属于比较合理的范围。

4 结束语

中国建筑企业在海外市场的生存和拓展越来越引起人们的关注和重视,国家对企业在海外的经营发展

的要求也越来越高。印尼市场有别于其他成熟规范的市场,对于它的特殊性的研究不断得到了众多专家和同行的重视,大家都认为在这种不健全、不稳定的市场经济体制下,如何规避企业所面临的风险已是当前印尼中资企业生死攸关的问题。同时随着国家逐步推进的海外投资、融资的政策导向,相信印尼市场作为我国建筑企业的重要市场之一,对它的深入探讨将会给提高建筑企业海外经营开发水平带来契机,具有更重要的现实意义。

参考文献:

- [1] 余建星. 工程项目风险管理[M]. 天津:天津大学出版社, 2006.
- [2] 王家远, 刘春乐. 建设项目风险管理[M]. 北京:知识产权出版社, 2004.
- [3] 王展飞. 承包工程与劳务合作[R]. 雅加达:中国驻印尼经商处, 2003.
- [4] 马宪生, 等. 印尼基础设施现状及发展战略[R]. 北京:对外承包商会, 2005.
- [5] 夏志宏. 国际工程承包风险与规避[M]. 北京:中国建筑工业出版社, 2004.

(编辑 马 丽)

(上接第 91 页)

4.3 严格规范计量支付和合同管理

规范计量支付和合同管理是投资控制的有效手段。

通过计量支付的控制和管理,可以强化承包人的质量意识,有效提高承包人的积极性,控制承包人按合同规定的质量和进度进行施工。业主可以对工程的总投资进行动态管理,以达到投资控制的目的。计量的原则必须要质量达到合同标准的已完工程才予以计量,因此,质量是计量的基础,计量标准必须以设计图纸的几何尺寸为依据,要建立规范的计量台帐,加强管理,避免差、错、漏和重复计量。

建立严格的合同管理制度,加强合同的跟踪管理,做好原始资料的积累管理。合同管理的核心就是制度管理。要建立合同会签制,通过各相关部门的联合评审后提交责任人签署;要建立合同履约检查制,通过对现场的管理,检查合同的履约情况,及时纠正履约过程中的偏差;要建立合同档案制,及时做好合同台帐,登记在册。通过严格的合同管理为承包商提出的索赔作好准备,妥善处理索赔问题,利用合同的管理达到有效

控制项目投资的目的。

5 结束语

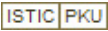
随着高速公路投资方式的不断变化,企业也在不断探索投资的方向。企业如何利用有限的资金创造最大的效益,是每个希望投资高速公路的企业关心的问题。本文提出来的观点,就是要从项目可行性研究开始介入项目进行投资规模的控制,一直到设计、施工招标、施工管理阶段的造价控制,使投资企业在行使投资行为的过程中,始终做到心中有数,通过对项目关键阶段的控制和有效的管理办法达到投资规模和造价的控制,使企业投资达到以最小的投入获得最大财务收益的目标。

参考文献:

- [1] 广西苍梧至广东郁南段高速公路总承包合同[S].
- [2] 广西岑溪至苍梧段高速公路业主总代理合同[S].
- [3] 中华人民共和国招标投标法[S].

(编辑 王英娜)

印尼建筑市场承包工程的概况与风险规避

作者: [胡海, HU Hai](#)
作者单位: [中国铁路工程总公司, 北京, 100055](#)
刊名: [铁道工程学报](#) 
英文刊名: [JOURNAL OF RAILWAY ENGINEERING SOCIETY](#)
年, 卷(期): 2006 (4)

参考文献(5条)

1. [余建星](#) [工程项目风险管理](#) 2006
2. [王家远;刘春乐](#) [建设项目风险管理](#) 2004
3. [王展飞](#) [承包工程与劳务合作](#) 2003
4. [马宪生](#) [印尼基础设施现状及发展战略](#) 2005
5. [夏志宏](#) [国际工程承包风险与规避](#) 2004

引用本文格式: [胡海, HU Hai](#) [印尼建筑市场承包工程的概况与风险规避](#)[期刊论文]-[铁道工程学报](#) 2006 (4)