Deloitte.

德勤

中国基建行业2025年度回顾及未来展望

2026年9月

目录

概述 1

一、全球基建行业概览 3

1、全球基建行业上市公司排名 4

2、市值排名前30的全球基建企业分析 11

3、国际收入前30的全球基建企业分析 14

4、全球建筑企业2025年财务表现 16

二、中国基建企业概览 17

1、中国基建企业财务业绩表现 18

2、中国基建企业上市公司排名 29

三、基建行业热点前瞻与深度洞察 33

1、建筑企业ESG最新趋势 34

2、新增值税法对建筑行业的影响 41

3、持续构建全球化合规防线 45

4、对标全球领先实践：基建企业财务敏捷性构建路径 48

5、国资委穿透式监管对基建行业的影响及提示 51

联系我们——德勤 53

概述

在全球经济格局持续演进、地缘政治与气候议题交织影响的背景下，2025年中国基建行业正处于“十四五”规划收官与“十五五”战略规划交汇的关键节点，展现出更强的系统韧性与转型动能。我们延续对全球基建行业上市企业的深度观察，聚焦中国基建企业的战略应对与业绩表现，推出《中国基建行业2025年度回顾及未来展望》。本年度出版物立足于对行业发展趋势的前瞻性研判，结合国内外宏观经济环境的最新变化，旨在为政策制定者、企业管理层及投资者提供更具洞察力的决策参考。

2025年，全球基建行业在复杂多变的宏观经济与地缘政治环境中展现出结构性分化。全球建筑企业100强实现总收入约1.972万亿美元，较2024年小幅下降0.4%，以本币计下降1.9%，行业整体进入调整期。中国企业仍占据主导地位，贡献约占全球总收入的48.5%，但收入同比下滑5.5%，反映出国内基建与房地产市场活动放缓。欧洲企业表现亮眼，受益于能源转型和特许经营项目推动，销售额和市值显著增长，其中法国和西班牙企业引领区域发展。美国企业受住宅市场趋势影响，销售总额微降0.9%，韩国企业则因业务收缩面临挑战。从资本市场看，全球基建企业100强总市值上升12.0%至8,927亿美元，主要得益于欧洲企业的强劲表现。

在中国市场，10家主要基建上市企业面临增长压力，2025年整体营业收入同比下降5.8%。传统房建与基建业务普遍承压，中国建筑、中国中铁、中国铁建等头部企业收入均呈负增长。但部分企业依托绿色能源、化工新材料等新兴业务实现稳健增长，中国电力建设股份有限公司（以下简称“中国电建”）、中国能源建设股份有限公司（以下简称“中国能建”）、中国化学工程股份有限公司（以下简称“中国化学”）保持正向收入增速。财务表现方面，行业整体盈利能力承压，净利率普遍下滑，地方建工企业尤为明显，陕西建工集团股份有限公司（以下简称“陕建股份”）净利率跌破1%。然而，四川路桥建设集团股份有限公司（以下简称“四川路桥”）、中国能建等企业通过优化资产结构和强化现金流管理，实现经营性现金流显著改善。作为本报告的核心内容，我们重点分析了10家中国主要基建行业上市公司在2025年的财务表现与战略动向。尽管外部环境复杂，这些企业普遍强化精益管理与高质量发展，营业收入趋于稳定，毛利率与净资产收益率稳中有升，体现出高质量发展的实质性进展。

本年度出版物围绕“建筑企业ESG最新趋势”、“新增值税法对建筑行业的影响”、“持续构建全球化合规防线”、“对标全球领先实践：基建企业财务敏捷性构建路径”以及“国资委穿透式监管对基建行业的影响及提示”等热点议题展开深入探讨，尤其关注2026年即将实施的新增值税法对建筑行业计税规则带来重大调整，甲供工程取消简易计税、劳务派遣服务统一适用6%税率、预收款纳税义务发生时间提前等变化将直接影响企业税负、合同管理和现金流安排。中国基建企业在响应国资委穿透式监管2.0过程中，如何通过建设DRP全域数字化资源管理平台，实现“全级次、全链条、全过程、全要素”覆盖，强化资金、成本与风险的实时管控。同时，ESG方面，强制披露时代来临，企业合规披露有所提升，但在气候变化、范围三碳排放、生物多样性等关键议题上仍存在明显短板，评级整体集中于BBB至BB区间，与国际领先水平存在差距。

我们诚挚希望本报告的内容能为您提供有价值的行业洞见，并助力您在变局中把握先机。一如既往，欢迎与我们交流观点，共同推动中国基建行业的可持续、智能化与国际化发展。

一、全球基建行业概览

1 全球基建行业上市公司排名

2025年，全球建筑企业100强取得的总收入（见图1.2）金额约为1.972万亿美元，以美元计较2024年小幅下降0.4%，以本币计下降1.9%。从地域分布来看，行业收入仍高度集中。总部位于中国的企业在全球建筑活动中继续保持最大份额，占美元销售总额的约48.5%。2025年，这些企业实现合计收入约9,570亿美元，以美元计下降5.5%（以本币计下降4.7%），表明行业活动有所放缓。

欧洲仍是第二大重要区域，占销售总额的24.5%，其中总部位于法国和西班牙的企业贡献显著。相比之下，总部位于美国的企业表现较为温和，销售总额小幅下降0.8%，反映出住宅建筑市场环境趋弱。总部位于韩国的企业同样面临挑战，以美元计销售额下降7.9%（以本币下降3.9%），主要受多家大型建筑企业业务活动减少的影响。其他地区虽在整体销售额中占比较小，但展现出更强劲的增长势头，其中加拿大（+15.8%）、巴西（+16.7%）和印度（+13%）受益于基础设施建设和有利的国内经济环境，收入实现显著增长。

就全球建筑企业100强的股市表现而言，总市值从2024年的7,974亿美元上升至2025年的8,927亿美元，增幅约12.0%。市值增长主要得益于欧洲企业的强劲表现，其市值大幅增加约1,040亿美元，反映出投资者信心增强，以及在基础设施、特许经营和能源转型相关项目中的战略布局优势。

与往年一致，中国建筑仍位居全球第一，2025年实现收入约2,897亿美元。排名前列的企业继续由中国企业主导，包括中国中铁和中国铁建。这三大集团企业合计贡献了全球建筑企业100强总收入的约30%，进一步凸显全球建筑行业收入持续向头部企业集中的趋势（见图1.2）。

从百强企业数量来看，欧洲仍占据最大比重，共有40家集团企业入选。在收入表现方面，法国和西班牙企业引领欧洲增长，受益于ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION Y SERVICIOS. S.A.（ACS）、VINCI、EIFFAGE. S.A.（EIFFAGE）和ACCIONA等大型集团企业的强劲表现，收入实现显著提升。来自意大利及其他成熟市场的领先建筑集团企业也对欧洲整体向好趋势作出积极贡献。

按百强企业数量排名，日本和美国并列第二，各有14家企业入选。日本市场表现稳定，尽管受到汇率影响，以美元计销售总额仍增长3.1%，以本币计增幅达7%，主要得益于国内需求的支撑。其中，DAIWA HOUSE INDUSTRY CO.、SEKISUI HOUSE和SUMITOMO FORESTRY等五家以住宅建造为主业的日本企业进入前30强。

美国在收入和尤其是估值水平出现调整迹象的背景下，依然保持显著的行业地位。部分规模最大的美国企业专注于住宅建设，包括D.R. HORTON、LENNAR CORP.（LENNAR）和PULTEGROUP，均位列前30强。

本排名包含七家韩国企业，其中SAMSUNG C&T CORP.（SAMSUNG C&T）和HYUNDAI ENGINEERING & CONSTRUCTION CO. LTD.（HDEC）进入前30强。尽管这些企业2025年总收入较2024年基本持平，但其合计市值以美元计增长约12%，反映出投资者预期改善。

其余入选企业为来自印度、澳大利亚、墨西哥、加拿大、土耳其和以色列等地区的中型建筑集团，合计销售额约占全球建筑企业100强总收入的4.5%。其中，仅印度的LARSEN & TOUBRO LTD.（L&T）一家企业年销售额超过100亿美元。

图1.1: 全球建筑企业100强（按国家/地区统计）

国家/地区	百强企业数量	2025年销售额（十亿美元）	美元销售额变化%（2025–2024）	本币销售额变化%（2025–2024）	2025年市值（十亿美元）	美元市值变化%（2025–2024）	本币市值变化%（2025–2024）(**)
澳大利亚	2	12.302	(11.4%)	(10.3%)	6.847	(4.7%)	(4.3%)
奥地利	2	28.277	10.7%	5.9%	12.456	129.6%	102.4%
比利时	1	1.178	(7.9%)	(11.9%)	0.254	66.8%	47.1%
巴西	1	1.951	16.7%	21.1%	0.795	64.1%	46.7%
加拿大	2	11.764	15.8%	18.2%	12.080	15.8%	10.4%
中国***	11	956.831	(5.5%)	(4.7%)	131.459	(5.3%)	(8.8%)
丹麦	1	3.348	6.0%	4.1%	1.972	78.8%	69.8%
芬兰	1	1.987	0.9%	(3.5%)	0.845	42.2%	25.4%
法国	3	177.269	7.9%	3.3%	112.066	45.0%	27.9%
希腊	2	5.936	21.8%	16.6%	5.324	77.4%	68.4%
印度	1	30.741	13.0%	15.4%	56.146	(9.5%)	(7.2%)
以色列	2	6.754	20.2%	11.7%	5.977	43.4%	25.6%
意大利	2	32.876	15.3%	10.4%	9.499	18.6%	4.6%
日本	14	185.764	3.1%	7.0%	93.164	2.1%	1.3%
墨西哥	1	9.978	(10.0%)	(5.6%)	14.752	18.4%	2.2%
荷兰	2	11.094	13.4%	8.6%	4.987	144.2%	115.4%
挪威	1	4.154	7.9%	4.2%	2.390	41.8%	25.6%
葡萄牙	1	5.994	(6.9%)	(10.9%)	1.781	92.6%	69.8%
韩国	7	85.477	(7.9%)	(3.9%)	43.052	119.7%	114.6%
西班牙	7	112.529	17.1%	12.1%	97.326	68.5%	48.7%
瑞典	3	29.671	4.8%	(2.8%)	16.218	33.6%	11.2%
瑞士	1	4.184	3.5%	(2.4%)	1.780	186.3%	150.2%
中国台湾	1	2.947	(21.1%)	(23.4%)	0.878	(8.0%)	(11.8%)
泰国	1	1.092	(45.5%)	(49.2%)	0.044	(48.4%)	(52.7%)
土耳其	2	5.331	10.2%	(5.5%)	11.620	29.1%	56.8%
阿联酋	1	5.050	55.1%	55.1%	1.005	48.6%	48.6%
英国	12	63.528	12.3%	9.0%	44.824	19.6%	11.4%
美国	14	173.347	(0.8%)	(0.8%)	202.593	(12.6%)	(12.6%)
波兰	1	1.101	53.5%	44.6%	0.583	358.8%	299.0%
合计	**100**	**1,972.455**	**(0.35%)**	**1.9%(*)**	**892.717**	**12.0%**	**6.8%(*)**

* 平均增长额使用上年平均汇率对本年本币销售额进行计算，因此排除了美元升值/贬值的影响。

** 本币是指本地货币。

*** 中华人民共和国

资料来源：Global Powers of Construction (GPoC) 2025

图1.2: 全球基建企业100强（按收入排名）

2025年排名	企业	国家/地区	2025年销售额（十亿美元）	销售额变化%（2025-2024）	销售额变化%（2024-2023，本币**）	2025年市值（十亿美元）	市值变化%（2024-2023）	市值变化%（2024-2023，本币**）
1	中国建筑（CSCEC）	中国	289.688	(4.7%)	(4.8%)	30.158	(11.8%)	(15.1%)
2	中国中铁（CREC）	中国	152.137	(5.7%)	(5.8%)	17.833	(11.4%)	(14.7%)
3	中国铁建（CRCC）	中国	143.273	(3.4%)	(3.5%)	13.985	(12.5%)	(15.7%)
4	中国交通建设集团有限公司（CCCC/“中国交建”）	中国	101.719	(5.2%)	(4.8%)	16.795	(16.5%)	(19.5%)
5	中国电建	中国	89.911	2.0%	1.8%	12.744	(1.1%)	(4.8%)
6	VINCI	法国	84.343	8.8%	4.2%	78.331	34.9%	19.0%
7	BOUYGUES	法国	64.306	4.7%	0.2%	20.077	80.4%	59.0%
8	中国冶金科工股份有限公司（MCC/“中国中冶”）	中国	63.357	(17.4%)	(17.5%)	8.219	(5.3%)	(8.8%)
9	中国能建	中国	63.016	3.8%	3.7%	12.104	6.2%	2.2%
10	ACS	西班牙	56.359	25.1%	19.7%	27.053	98.6%	75.2%
11	DAIWA HOUSE INDUSTRY CO.	日本	35.661	(1.0%)	4.5%	20.377	6.4%	5.4%
12	D.R. HORTON	美国	34.25	(6.9%)	(6.9%)	49.905	(19.3%)	(19.3%)
13	LENNAR	美国	34.187	(3.5%)	(3.5%)	33.842	(27.7%)	(27.7%)
14	L&T	印度	30.741	13.0%	15.4%	56.146	(9.5%)	(7.2%)
15	SAMSUNG C&T	韩国	28.664	(7.2%)	(3.2%)	26.889	113.6%	108.6%
16	上海建工集团股份有限公司（SCG/“上海建工”）	中国	28.66	(31.3%)	(31.4%)	3.35	3.8%	0.0%
17	EIFFAGE	法国	28.619	12.9%	8.0%	13.658	68.8%	48.9%
18	SEKISUI HOUSE	日本	28.07	5.3%	3.4%	14.43	(3.8%)	(4.0%)
19	ACCIONA	西班牙	22.879	10.2%	5.5%	11.887	94.0%	71.0%
20	HDEC	韩国	21.854	(8.8%)	(4.9%)	5.404	182.5%	176.0%
21	STRABAG	奥地利	21.159	12.2%	7.4%	10.974	132.5%	105.1%
22	KAJIMA CORP.	日本	19.106	3.6%	9.3%	9.572	(3.7%)	(4.6%)
23	SKANSKA AB	瑞典	18.015	7.9%	0.1%	11.325	30.9%	9.1%
24	SAIPEM SPA	意大利	17.534	11.4%	6.6%	5.522	8.7%	(4.2%)
25	PULTEGROUP	美国	17.312	(3.5%)	(3.5%)	22.552	2.1%	2.1%
26	OBAYASHI CORP.	日本	17.192	6.8%	12.7%	9.411	6.6%	5.6%
27	四川路桥	中国	16.015	7.5%	7.3%	12.31	41.7%	36.4%
28	FLUOR CORP.	美国	15.503	(5.0%)	(5.0%)	6.026	(27.8%)	(27.8%)
29	WEBUILD S.p.A.	意大利	15.342	20.3%	15.1%	3.977	35.9%	19.8%

2025年排名	企业	国家/地区	2025年销售额(十亿美元)	销售额变化%(2025-2024)	销售额变化%(2024-2023,本币**)	2025年市值(十亿美元)	市值变化%(2024-2023)	市值变化%(2024-2023,本币**)
30	SUMITOMO FORESTRY	日本	15.161	11.8%	10.4%	6.255	(9.1%)	(9.4%)
31	BALFOUR BEATTY	英国	14.204	11.0%	7.5%	4.715	60.2%	49.1%
32	TAISEI CORP.	日本	14.135	15.7%	22.1%	7.575	10.6%	9.6%
33	DOOSAN	韩国	13.919	4.7%	9.1%	7.352	215.2%	208.0%
34	SHIMIZU CORP.	日本	12.758	(8.1%)	(3.0%)	6.025	27.6%	26.4%
35	DAITO TRUST CONSTRUCTION	日本	12.089	0.9%	6.4%	6.771	(10.1%)	(11.0%)
36	JACOBS ENGINEERING	美国	12.03	4.6%	4.6%	17.607	(8.9%)	(8.9%)
37	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS. S.A.	西班牙	10.967	11.7%	6.9%	5.994	43.2%	26.3%
38	TOLL BROTHERS	美国	10.967	1.1%	1.1%	12.793	(12.5%)	(12.5%)
39	FERROVIAL	西班牙	10.884	10.0%	5.2%	47.622	55.4%	37.1%
40	NVR	美国	10.094	(1.1%)	(1.1%)	20.415	(17.1%)	(17.1%)
41	GRUPO CARSO	墨西哥	9.978	(10.0%)	(5.6%)	14.752	18.4%	2.2%
42	IIDA GROUP HOLDINGS	日本	9.577	(3.9%)	1.4%	4.204	13.8%	12.7%
43	GS ENGINEERING & CONSTRUCTION	韩国	8.759	(7.2%)	(3.2%)	1.158	16.3%	13.6%
44	TAYLOR MORRISON HOME	美国	8.121	(0.6%)	(0.6%)	5.684	(9.2%)	(9.2%)
45	ROYAL BAM GROUP NV	荷兰	7.959	14.0%	9.1%	2.807	145.2%	116.2%
46	ATKINSREALIS GROUP	加拿大	7.874	11.6%	13.8%	10.619	14.8%	9.5%
47	KBR	美国	7.786	0.6%	0.6%	5.123	(34.5%)	(34.5%)
48	HASEKO	日本	7.725	2.0%	7.6%	3.575	4.6%	3.6%
49	PRIMORIS SERVICES CORP.	美国	7.575	19.0%	19.0%	6.709	63.4%	63.4%
50	WORLEY	澳大利亚	7.281	(5.9%)	(4.8%)	4.439	(5.8%)	(6.1%)
51	BARRATT DEVELOPMENTS PLC	英国	7.223	37.6%	33.8%	9.353	60.8%	48.3%
52	PORR AG	奥地利	7.118	6.3%	1.7%	1.482	109.7%	84.9%
53	中国中材国际工程股份有限公司（“中材国际”）	中国	6.901	7.6%	7.5%	3.876	12.9%	8.8%
54	MORGAN SINDALL PLC	英国	6.62	13.9%	10.4%	3.004	28.2%	19.3%
55	MOTA ENGIL SGPS	葡萄牙	5.994	(6.9%)	(10.9%)	1.781	92.6%	69.8%
56	PEAB AB	瑞典	5.974	3.1%	(4.4%)	2.558	24.4%	3.6%
57	SACYR. S.A.	西班牙	5.737	16.0%	11.0%	3.615	40.8%	24.1%
58	NCC AB	瑞典	5.682	(2.5%)	(9.6%)	2.335	62.8%	35.0%

2025年排名	企业	国家/地区	2025年销售额(十亿美元)	销售额变化%(2025-2024)	销售额变化%(2024-2023,本币**)	2025年市值(十亿美元)	市值变化%(2024-2023)	市值变化%(2024-2023,本币**)
59	DAEWOO ENGINEERING & CONSTRUCTION CO.	韩国	5.667	(26.4%)	(23.3%)	1.091	26.4%	23.5%
60	TUTOR PERINI CORP.	美国	5.543	28.1%	28.1%	3.538	178.6%	178.6%
61	VISTRY GROUP	英国	5.482	(0.9%)	(4.0%)	2.821	20.5%	14.5%
62	KIER GROUP PLC	英国	5.293	5.9%	3.0%	1.298	71.5%	58.1%
63	DL E&C (antes DAELIM INDUSTRIAL CO. LTD)	韩国	5.208	(14.6%)	(11.0%)	1.073	28.6%	25.7%
64	TAYLOR WIMPEY PLC	英国	5.072	16.7%	13.0%	5.144	(3.8%)	(12.0%)
65	ORASCOM CONSTRUCTION LTD.	阿联酋	5.05	55.1%	55.1%	1.005	48.6%	48.6%
66	LENDLEASE	澳大利亚	5.02	(18.3%)	(17.3%)	2.408	(2.5%)	(1.0%)
67	PERSIMMON PLC	英国	4.949	21.0%	17.2%	5.857	22.1%	13.7%
68	PENTA-OCEAN CONSTRUCTION CO. LTD.	日本	4.613	10.9%	17.0%	1.337	(8.6%)	(9.4%)
69	GRANITE CONSTRUCTION INC.	美国	4.424	10.4%	10.4%	5.017	31.7%	31.7%
70	GEK TERNA	希腊	4.359	24.0%	18.6%	3.016	57.2%	38.6%
71	IMPLENIA AG	瑞士	4.184	3.5%	(2.4%)	1.78	186.3%	150.2%
72	VEIDEKKE ASA	挪威	4.154	7.9%	4.2%	2.39	41.8%	25.6%
73	KELLER GROUP PLC	英国	4.073	6.7%	3.4%	1.578	19.1%	10.9%
74	ELECTRA LTD.	以色列	4.053	21.8%	13.2%	2.618	21.6%	6.5%
75	ENKA INSAAT VE SANAYI AS	土耳其	3.966	29.4%	29.4%	11.013	33.6%	62.2%
76	OBRASCON HUARTE LAIN. S.A.	西班牙	3.906	(1.1%)	(5.4%)	0.58	135.0%	107.3%
77	AECON GROUP INC.	加拿大	3.89	25.6%	28.1%	1.461	22.9%	17.2%
78	TODA CORP.	日本	3.849	6.4%	12.3%	1.766	(14.2%)	(15.0%)
79	BELLWAY PLC	英国	3.618	20.7%	16.9%	3.918	(10.5%)	(13.1%)
80	PER AARSLEFF HOLDING	丹麦	3.348	6.0%	4.1%	1.972	78.8%	69.8%
81	BERKELEY GROUPS HOLDINGS	英国	3.187	2.8%	0.9%	5.976	(11.6%)	(17.2%)
82	KNIFE RIVER	美国	3.146	8.5%	8.5%	3.986	(31.5%)	(31.5%)
83	HEIJMANS NV	荷兰	3.134	12.1%	7.3%	2.18	143.0%	114.3%
84	SUMITOMO MITSUI CONSTRUCTION CO. LTD.	日本	3.038	(8.5%)	(3.4%)	0.436	(2.0%)	(2.9%)
85	CTCI CORP.	中国台湾	2.947	(21.1%)	(23.4%)	0.878	(8.0%)	(11.8%)
86	HAZAMA ANDO CORP.	日本	2.79	2.3%	7.9%	1.429	16.4%	15.3%

2025年排名	企业	国家/地区	2025年销售额(十亿美元)	销售额变化%(2025-2024)	销售额变化%(2024-2023,本币**)	2025年市值(十亿美元)	市值变化%(2024-2023)	市值变化%(2024-2023,本币**)
87	SHIKUN & BINUI LTD.	以色列	2.701	17.8%	9.5%	3.358	66.7%	46.0%
88	GALLIFORD TRY PLC	英国	2.428	8.7%	5.8%	0.588	87.0%	72.4%
89	Sterling Infrastructure Inc	美国	2.409	13.9%	13.9%	9.396	81.9%	81.9%
90	河北建工集团有限责任公司	中国	2.154	(38.2%)	(38.2%)	0.086	(43.4%)	(45.5%)
91	YIT OYJ	芬兰	1.987	0.9%	(3.5%)	0.845	42.2%	25.4%
92	MRV ENGENHARIA	巴西	1.951	16.7%	21.1%	0.795	64.1%	46.7%
93	GRUPO EMPRESARIAL SAN JOSE SA	西班牙	1.796	6.5%	1.9%	0.574	64.0%	44.6%
94	AKTOR GROUP	希腊	1.577	16.2%	11.2%	2.308	184.9%	162.7%
95	HJ Shipbuilding & Construction (antes HanjinHeavy)	韩国	1.407	1.7%	6.0%	0.084	29.5%	26.5%
96	COSTAIN GROUP PLC	英国	1.379	(13.7%)	(16.4%)	0.573	60.6%	49.4%
97	TEKFEN HOLDING AS	土耳其	1.365	(23.0%)	(7.4%)	0.606	(19.6%)	(2.3%)
98	CFE	比利时	1.178	(7.9%)	(11.9%)	0.255	66.8%	47.1%
99	POLIMEX-MOSTOSTAL	波兰	1.101	53.5%	44.6%	0.584	358.8%	299.0%
100	ITALIAN-THAI DEVELOPMENT PUBLIC CO. LTD.	泰国	1.092	(45.5%)	(49.2%)	0.045	(48.4%)	(52.7%)
	合计		**1,972.452**	**0.4%**	**1.9% (*)**	**892.717**	**12.0%**	**6.8% (*)**

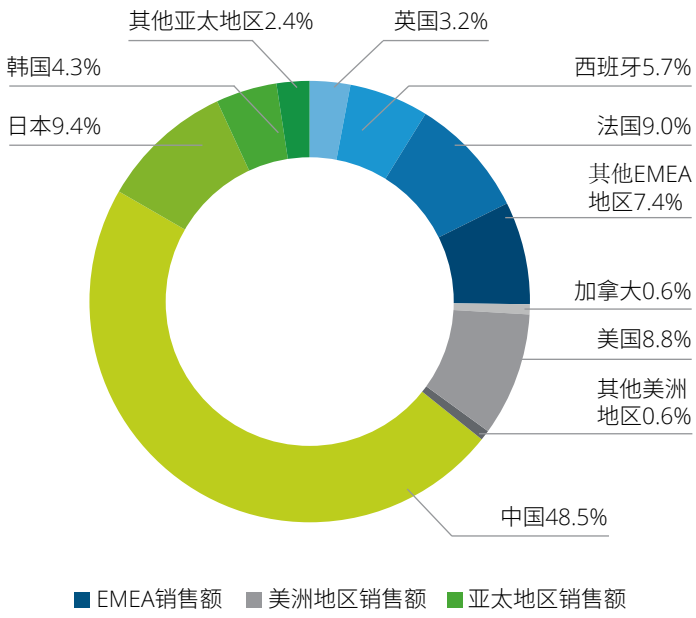
* 平均增长额使用上年平均汇率对本年本币销售额进行计算，因此排除了美元升值/贬值的影响。

** 本币是指本地货币。

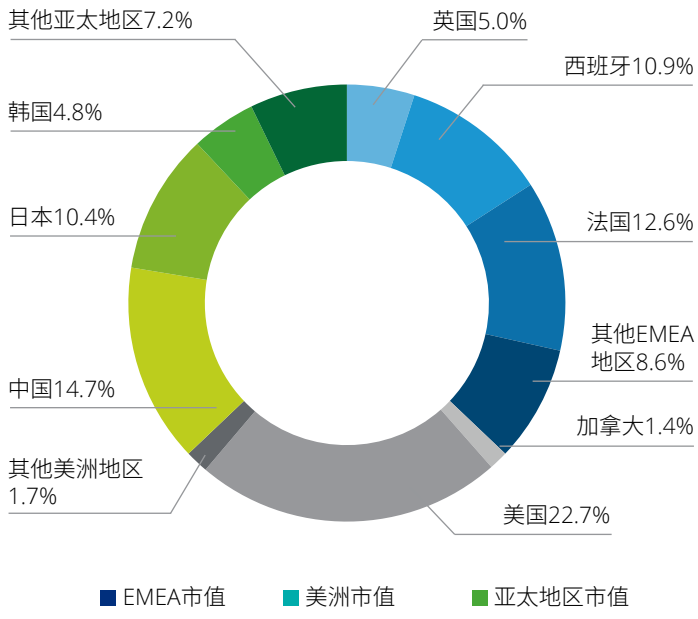
资料来源：Global Powers of Construction (GPoC) 2025

图1.3: 全球建筑企业100强销售额和市值

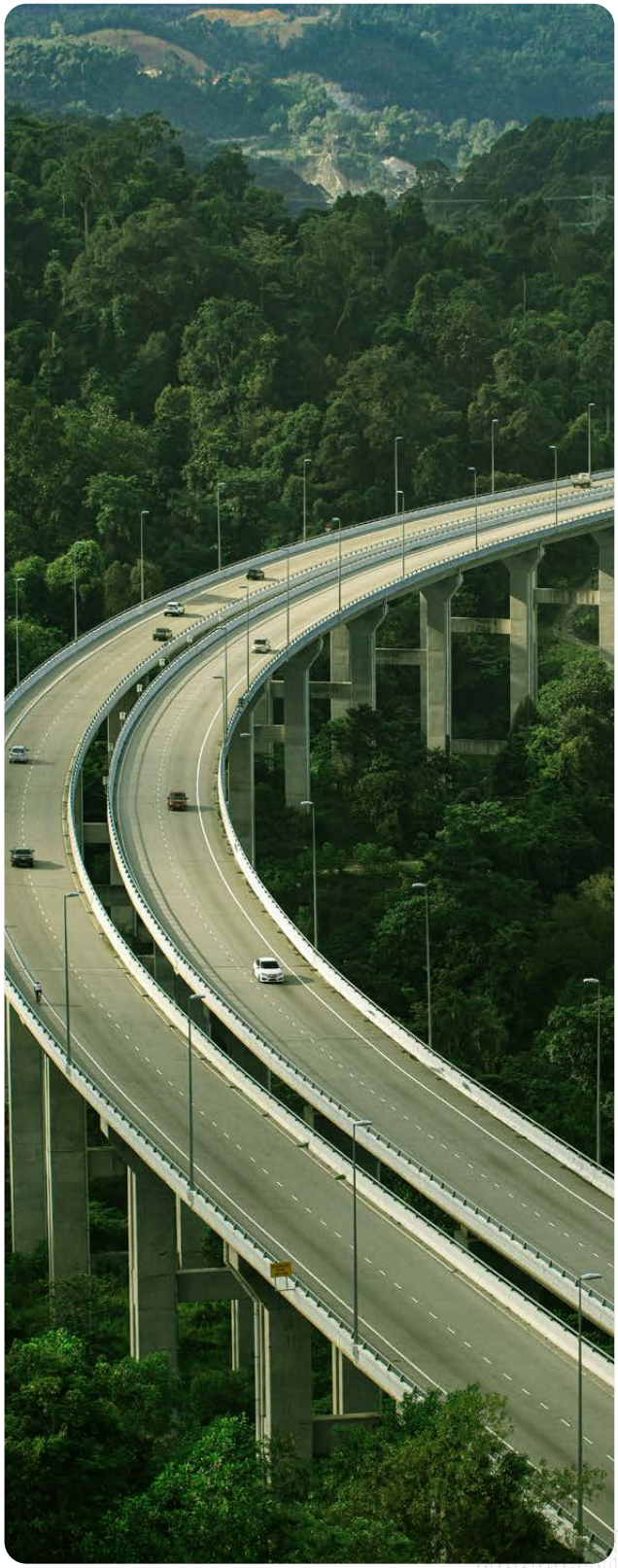
销售额



市值



资料来源: Global Powers of Construction (GPoC) 2025



2 市值排名前30的全球基建企业分析

2025年，全球建筑企业100强的市值增长12%，延续增长态势，但增速相较2024年有所放缓。

2025年，前30强企业总市值同比增长9.2%，从2024年的6,112亿美元增至6,672亿美元（见图2.1），增速略低于前100强整体水平，反映出头部大型企业间表现分化。排名头部亦发生变化，VINCI在2025年升至首位，取代了2024年表现强劲的L&T和D.R. HORTON。

前30强所处地区构成总体稳定，但欧洲企业因多家公司估值显著上升而地位提升。涨幅最大的包括STRABAG（+132.5%）、ACS（+98.6%）和ACCIONA（+94.0%），BOUYGUES、EIFFAGE和Ferrovial也实现强劲增长。相比之下，美国主要住宅建筑企业跌幅显著，包括LENNAR（-27.7%）、D.R. HORTON（-19.3%）和NVR（-17.1%），中国大型企业如中国建筑、中国中铁和中国铁建也出现明显下滑。上述变化导致前30强名单发生更替，ACCIONA和STRABAG新晋入围，而中国中冶和FLUOR CORP.则跌出榜单。

值得注意的是，按市值排名的前30强企业与按收入排名的前30强企业构成并不完全重合。这反映出市场估值不仅取决于企业规模，还受到盈利能力、业务结构、风险状况和增长预期等因素的综合影响。此外，市值往往体现了企业持有的重大权益法核算投资的价值，而这些投资对报告收入和利润的贡献可能有限。因此，部分收入较低的企业市值反而高于规模更大的同行，凸显出资产质量、盈利可见性及内含价值相较于单纯规模的重要性。

图2.1: 全球基建企业30强（按市值排名）

市值排名	企业	国家/地区	2025年市值(亿美元)	2024年市值(亿美元)	市值变化%	市值变化%(本币**)
1	VINCI	法国	78.331	58.053	34.9%	19.0%
2	L&T	印度	56.146	62.072	(9.5%)	(7.2%)
3	D.R. HORTON	美国	49.905	61.815	(19.3%)	(19.3%)
4	FERROVIAL	西班牙	47.622	30.654	55.4%	37.1%
5	LENNAR	美国	33.842	46.777	(27.7%)	(27.7%)
6	中国建筑 (CSCEC)	中国	30.158	34.203	(11.8%)	(15.1%)
7	ACS	西班牙	27.053	13.624	98.6%	75.2%
8	SAMSUNG C&T	韩国	26.889	12.591	113.6%	108.6%
9	PULTEGROUP	美国	22.552	22.097	2.1%	2.1%
10	NVR	美国	20.415	24.632	(17.1%)	(17.1%)
11	DAIWA HOUSE INDUSTRY CO.	日本	20.377	19.146	6.4%	5.4%
12	BOUYGUES	法国	20.077	11.131	80.4%	59.0%
13	中国中铁 (CREC)	中国	17.833	20.121	(11.4%)	(14.7%)
14	JACOBS ENGINEERING	美国	17.607	19.325	(8.9%)	(8.9%)
15	中国交建 (CCCC)	中国	16.795	20.102	(16.5%)	(19.5%)
16	GRUPO CARSO	墨西哥	14.752	12.462	18.4%	2.2%
17	SEKISUI HOUSE	日本	14.430	15.005	(3.8%)	(4.0%)
18	中国铁建 (CRCC)	中国	13.985	15.983	(12.5%)	(15.7%)

市值排名	企业	国家/地区	2025年市值(亿美元)	2024年市值(亿美元)	市值变化%	市值变化%(本币**)
19	EIFFAGE	法国	13.658	8.089	68.8%	48.9%
20	TOLL BROTHERS	美国	12.793	14.613	(12.5%)	(12.5%)
21	中国电建	中国	12.744	12.885	(1.1%)	(4.8%)
22	四川路桥	中国	12.310	8.689	41.7%	36.4%
23	中国能建	中国	12.104	11.402	6.2%	2.2%
24	ACCIONA	西班牙	11.887	6.128	94.0%	71.0%
25	SKANSKA AB	瑞典	11.325	8.649	30.9%	9.1%
26	ENKA INSAAT VE SANAYI AS	土耳其	11.013	8.245	33.6%	62.2%
27	STRABAG	奥地利	10.974	4.719	132.5%	105.1%
28	ATKINSREALIS GROUP	加拿大	10.619	9.247	14.8%	9.5%
29	KAJIMA CORP.	日本	9.572	9.940	(3.7%)	(4.6%)
30	OBAYASHI CORP.	日本	9.411	8.825	6.6%	5.6%
	前30强合计		**667.179**	**611.224**	**9.2%**	**4.1% (*)**
	排名第31-100位		**225.538**	**186.155**	**21.2%**	**15.6% (*)**
	前100强合计		**892.717**	**797.379**	**12.0%**	**6.8% (*)**

* 平均增长额使用上年平均汇率对本年本币销售额进行计算，因此排除了美元升值/贬值的影响。

** 本币是指本地货币。

资料来源：Global Powers of Construction (GPoC) 2025

亚洲企业

亚洲企业2025年表现分化。该地区最显著的进展由SAMSUNG C&T引领，其市值增长超过一倍（+113.6%），而L&T尽管市值有所下滑，仍保持在榜单前列。这两家企业凸显了亚洲市场截然不同的发展动力。

中国企业在榜单中仍占重要比重，但多数大型企业市值出现下降。中国建筑（-11.8%）、中国中铁（-11.4%）和中国铁建（-12.5%）等主要企业市值回落，反映出市场情绪偏弱，部分受国内房地产市场放缓、基础设施投资增速回落及投资者信心下降影响。不过，中国企业内部表现并不一致，四川路桥（+41.7%）和中国能建（+6.2%）实现增长，在一定程度上抵消了整体下行趋势。

日本企业整体表现平稳，但内部分化明显，Daiwa House和OBAYASHI CORP.小幅上升，KAJIMA CORP和SEKISUI HOUSE则略有下滑。

总体而言，亚洲地区呈现头部个别企业强劲增长与主要中国集团企业整体疲软并存的分化格局，尽管整体趋势较为低迷，但行业领军企业仍保持重要地位。

美国企业

美国企业在2025年表现疲软，与前一年的强劲增长形成鲜明对比。

这一趋势主要由入围前30强的美国企业中占主导地位的大型住宅建筑企业所驱动。LENNAR（-27.7%）、D.R. HORTON（-19.3%）和NVR（-17.1%）等企业市值显著下滑，反映出住房市场降温，以及在2024年大幅估值提升后的回归常态。然而，该板块内部表现并不一致，PULTEGROUP展现出更强韧性，仅取得微幅增长。值得注意的是，美国住宅建筑企业在按市值排名的前30强中比重仍高于按收入排名的榜单，反映出其相比以规模驱动的建筑企业，具备更高的盈利能力、更强的现金流产生能力，以及对市场预期更高的敏感性。

其他美国工程与建筑集团企业，如Jacobs和FLUOR CORP.也出现小幅下滑，进一步印证了该地区整体表现疲软。

总体而言，美国市场在经历此前强劲增长后进入调整期，尤其在住宅领域表现明显，凸显该行业对市场周期和利率变化的高度敏感性。

欧洲企业

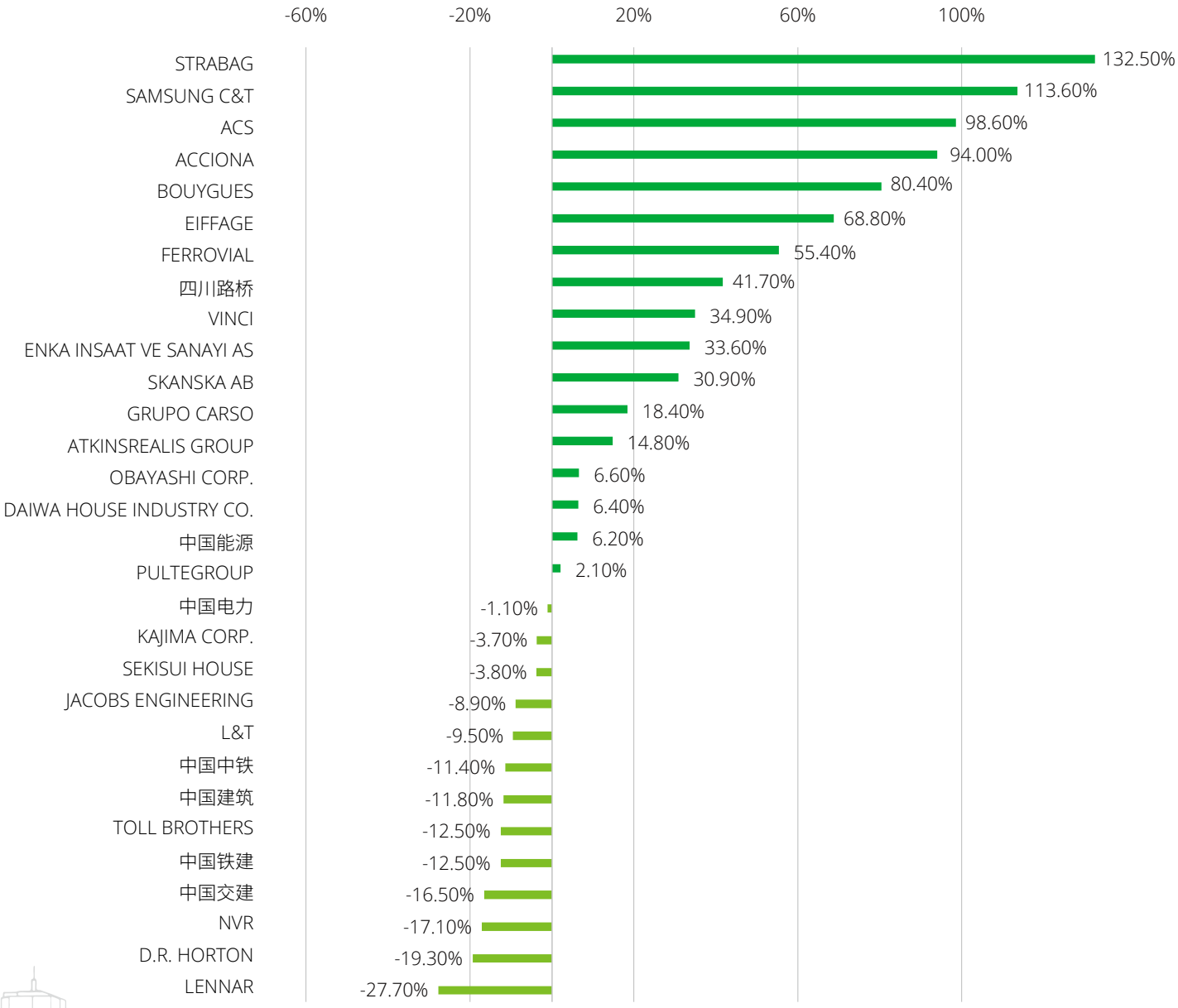
2025年，欧洲企业成为增长的主要驱动力，在经历了前一年的低迷表现后实现了强劲复苏。

在榜单前列，VINCI以最高市值位居榜首，较2024年下滑后重拾升势，反映出欧洲企业整体实力的回升。这一积极趋势得益于欧洲各地企业市值的普遍上升。西班牙企业表现尤为突出，ACS（+98.6%）、ACCIONA（+93.9%）和Ferrovial（+55.4%）位居欧洲企业增长前列。

法国企业也实现显著反弹，BOUYGUES（+80.4%）和EIFFAGE（+68.8%）涨幅强劲。此外，其他欧洲企业如STRABAG（+132.5%）表现卓越，成为前30强中增长最快的企业。

总体来看，欧洲市场信心明显恢复，头部企业普遍实现强劲增长，成为推动2025年市值整体提升的核心力量。

图2.2: 2025财年与2024财年市值变化对比图



资料来源: Global Powers of Construction (GPoC) 2025

3 国际收入前30的全球基建企业分析

2025年，全球建筑企业前30强的国际销售额占比从2024年的21.3%升至24.7%，达到近年来最高水平。尽管宏观经济与地缘政治不确定性持续存在，建筑业依然展现出强大的韧性与适应能力。政府和私人投资者继续高度重视基础设施现代化和可持续城市发展，尤其在亚洲、非洲和拉丁美洲的新兴市场，发展势头尤为强劲。

国际化仍是关键战略重点。受益于全球对交通、能源和社会基础设施项目的持续需求，建筑企业日益积极开拓本土以外的增长机遇。战略合作伙伴关系、合资企业以及对外直接投资持续支撑这一扩张进程，使企业能够输出专业技术，同时灵活适应各地的监管要求和劳动力环境。尽管行业长期前景总体乐观，但短期表现仍受区域间差异的影响，包括通胀压力、地缘政治局势以及公共基础设施投资力度的不同。

在此背景下，2025年全球建筑企业前30强来自国际业务的收入占总收入的比重升至24.7%，高于2024年的21.3%，进一步印证了跨境业务持续稳步增长的趋势。

与往年一致，欧洲集团企业仍是国际化程度最高的群体，其销售总额中有67%来自本土市场以外。其中，西班牙企业ACS以517亿美元的国际销售额位居绝对值榜首，其91.8%的收入来自海外市场。法国企业VINCI以495亿美元的国际销售额排名第二，其58.7%的收入来自本土市场以外。

从相对比例来看，意大利企业SAIPEM SPA的国际销售额占比高达95.3%，奥地利企业STRABAG也达到86.6%，表现尤为突出。尽管所有欧洲集团企业均保持显著的全球布局，但部分法国集团企业由于在国内拥有重要特许经营项目和建筑业务，其国际销售额占比相对较低。

亚洲承包商的表现则呈现出多元化的态势。印度企业L&T有49.1%的收入来自海外，显示出其在全球工程与建筑市场的强势地位。韩国企业国际化程度相对适中，SAMSUNG C&T（31.7%）和HDEC（39.0%）仍在海外市场有选择地持续扩张。

日本集团企业的国际业务占比呈现较大差异，范围从16.6%（DAIWA HOUSE INDUSTRY CO.）到62.2%（SUMITOMO FORESTRY），反映出其战略重心的不同——部分企业聚焦本土住宅市场，而另一些企业则致力于全球多元化运营。

图3.1：2025年全球建筑企业前30强的国际和国内销售额情况

排名	企业	国家/地区	国际销售额（亿美元）	国内销售额（亿美元）	国际销售额占销售总额的百分比
1	ACS	西班牙	51.749	4.611	91.8%
2	VINCI	法国	49.536	34.808	58.7%
3	BOUYGUES	法国	32.297	32.009	50.2%
4	中国交建（CCCC）	中国	22.256	79.463	21.9%
5	中国建筑（CSCEC）	中国	19.714	269.973	6.8%
6	STRABAG	奥地利	18.320	2.839	86.6%
7	ACCIONA	西班牙	17.771	5.108	77.7%
8	SAIPEM SPA	意大利	16.711	0.823	95.3%
9	中国电建	中国	15.834	74.077	17.6%
10	L&T	印度	15.091	15.650	49.1%
11	SKANSKA AB	瑞典	14.687	3.328	81.5%
12	中国铁建（CRCC）	中国	10.556	132.717	7.4%
13	中国能建	中国	10.518	52.498	16.7%
14	中国中铁（CREC）	中国	10.298	141.839	6.8%
15	EIFFAGE,S.A	法国	10.266	18.353	35.9%
16	WEBUILD S.P.A.	意大利	10.072	5.270	65.7%
17	SUMITOMO FORESTRY	日本	9.435	5.726	62.2%
18	SAMSUNG C&T	韩国	9.087	19.577	31.7%
19	SEKISUI HOUSE	日本	8.601	19.468	30.6%
20	HDEC	韩国	8.519	13.335	39.0%
21	KAJIMA CORP.	日本	7.328	11.778	38.4%
22	DAIWA HOUSE INDUSTRY CO.	日本	5.908	29.753	16.6%
23	OBAYASHI CORP.	日本	5.323	11.869	31.0%
24	中国中冶（MCC）	中国	4.389	58.968	6.9%
25	FLUOR CORP.	美国	4.189	11.314	27.0%
26	上海建工（SCG）	中国	0.957	27.703	3.3%
27	四川路桥	中国	0.356	15.659	2.2%
28	D.R. HORTON	美国	-	34.250	0.0%
29	LENNAR	美国	-	34.187	0.0%
30	PULTEGROUP	美国	-	17.312	0.0%
	小计		**389.020**	**1.184.265**	**24.7%**
	排名第31-100位		**114.652**	**284.517**	**28.8%**
	合计		**503.672**	**1.468.782**	**25.5%**

资料来源：Global Powers of Construction (GPoC) 2025

4 全球建筑企业2025年财务表现

2025年，全球建筑企业前30强的经营业绩呈现明显放缓态势，其财务表现与本年全球股市的整体向好走势形成显著背离。

全球建筑企业前30强因地区布局和业务模式不同存在显著分化，反映出各企业所处市场环境、多元化程度，以及在建筑行业逆周期与强周期领域的布局差异。其中业务结构的差异起到关键作用：布局更分散的多元化集团企业展现出更强的抗风险韧性，而更多依赖住宅建筑这类强周期领域的企业，在经历前几年的亮眼业绩后，2025年业绩回归常态。与此同时，地区市场走势也加剧了业绩分化，欧洲集团企业受益于更有利的市场环境，而亚洲企业则面临更具挑战性的经营局面。

- 2025年，总息税前利润率降至5.1%，反映出经营利润率持续承压。不同地区表现分化：欧洲企业实现营收增长、利润率保持相对稳定，而亚洲集团企业的营收和利润率双双下滑，对行业整体业绩形成拖累。
- 2025年，净收入利润率同样承压，对应总盈利出现下滑。美国企业依托住宅建设业务，仍保持全行业最高的利润率，但利润率已低于2024年的表现；欧洲集团企业的利润率基本维持稳定；而亚洲企业的利润率出现下滑，是拉动全行业整体净收入走低的主要因素。

  在股东回报层面，受分红规模增长被市值抬升抵消的影响，行业股息率基本稳定在3.0%左右。欧洲集团企业的股息率仍保持行业领先，而美国企业依托更强的利润率，实现了更高的股本回报率。
- 全球建筑企业前30强持续以低于账面价值的价格交易，不过这一趋势在不同地区间仍存在明显分化：美国和欧洲企业以高于账面价值的价格进行交易，而亚洲企业仍维持大幅折价，这一差异反映了不同地区企业在利润率、风险特征和投资者认可度上的分化。
- 2025年，总净债务规模进一步攀升，带动杠杆相关指标出现恶化。这一趋势主要由亚洲企业推动，该等企业的权益杠杆率与息税折旧摊销前利润杠杆率均持续处于显著更高的水平。欧洲集团企业的杠杆水平维持在相对稳定的区间，而美国企业持续保持极低的净债务状态。

图4.1：全球建筑企业前30强的财务比率

类型	销售额增长(本地货币)*	息税前利润/销售额	净收入/销售额	净债务/净债务权益	净债务/市值	市值/账面价值	企业价值/息税折旧摊销前利润	净债务/息税折旧摊销前利润	资本支出/销售额	股息收益率	股本回报率
亚洲企业	(3.1%)	3.9%	3.0%	44.8%	1.6	0.5	12.0	7.4	4.0%	3.0%	6.8%
美国企业	(4.9%)	10.9%	7.8%	4.1%	0.0	1.8	9.9	0.2	0.5%	1.1%	12.6%
欧洲企业	6.7%	7.5%	43%	29.9%	0.2	1.8	5.8	1.1	4.7%	4.2%	13.6%
2025年全球建筑企业	**(0.4%)**	**5.1%**	**3.6%**	**40.8%**	**0.9**	**0.8**	**9.6**	**4.4**	**3.9%**	**3.0%**	**8.6%**
2024年全球建筑企业	**0.5%**	**5.5%**	**4.0%**	**37.7%**	**0.7**	**0.8**	**8.4**	**3.6**	**3.9%**	**3.1%**	**11.0%**
2025年排名第31-100位	**3.9%**	**7.2%**	**4.7%**	**21.1%**	**0.2**	**1.7**	**10.0**	**1.3**	**3.1%**	**3.0%**	**10.1%**
2024年排名第31-100位	**2.1%**	**7.0%**	**5.0%**	**20.1%**	**0.2**	**1.6**	**8.5**	**1.3**	**3.7%**	**2.1%**	**11.5%**

(*) 平均增长额使用上年平均汇率对本年本币销售额进行计算，因此排除了美元升值/贬值的影响。

资料来源：Global Powers of Construction (GPoC) 2025；2026年5月访问数据和公司财务公开信息。

二、中国基建企业概览

本报告对2021年至2025年间10家中国主要基建行业上市公司的表现进行了回顾，分析内容涵盖收入增长率、毛利率、净利率、总资产增长率、资产负债率、经营活动产生的现金流量净额等关键财务指标。同时，报告也分析了股利分红率、净资产收益率、研发投入强度及市盈率等反映企业盈利质量、股东回报与长期发展潜力的重要指标。为全面评估企业综合表现，本出版物在单项指标排名的基础上，结合整体业务收入、海外业务收入及市值规模等因素，进行多维度比较。10家基建行业上市公司分别为：

- 中国建筑
- 中国中铁
- 中国铁建
- 中国交建
- 中国电建
- 中国中冶
- 中国能建
- 上海建工
- 陕建股份
- 中国化学

1 中国基建企业财务业绩表现

1.1 收入增长率

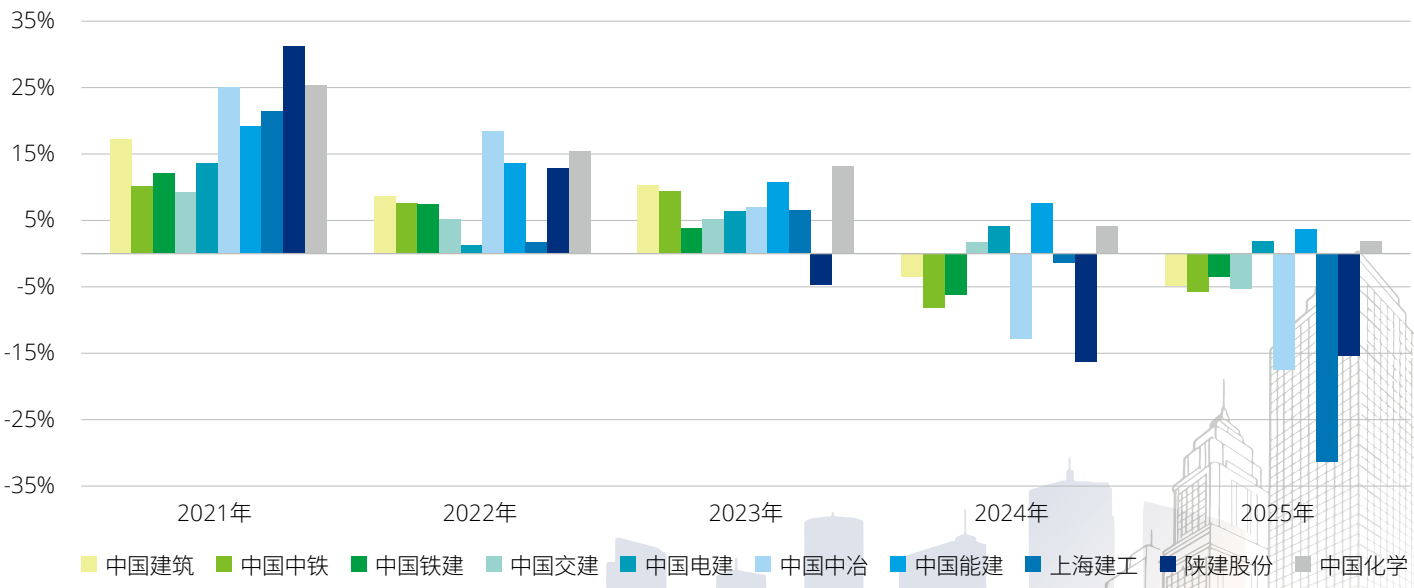
近年来，受建筑业整体增速放缓、传统基建增量空间收窄、地产行业持续下行及地方政府资金压力等多重因素影响，各基建企业收入增速普遍承压，行业整体呈明显下行态势，收入增速由2021年15.3%持续回落，2024年为行业增速由正转负的拐点，行业步入规模收缩周期，2025年收缩进一步加深。多数企业在2023年后增速大幅放缓，传统基建业务占比较高的中国建筑、中国中铁、中国铁建、中国中冶、上海建工、陕建股份2024-2025年营业收入均处于负增长区间。中国电建、中国能建、中国化学表现相对稳健，依托绿色能源、化工新材料等新兴业务布局，增速虽有波动但始终保持正增长。

图5.1: 中国主要基建行业公司2021年至2025年收入增长率（按照2025年营业收入排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国建筑	(4.8%)	(3.5%)	10.2%	8.6%	17.2%
中国中铁	(5.8%)	(8.2%)	9.5%	7.6%	10.1%
中国铁建	(3.5%)	(6.2%)	3.8%	7.5%	12.0%
中国交建	(5.3%)	1.7%	5.1%	5.3%	9.3%
中国电建	1.8%	4.1%	6.4%	1.3%	13.6%
中国中冶	(17.5%)	(12.9%)	7.0%	18.4%	25.1%
中国能建	3.7%	7.6%	10.8%	13.7%	19.2%
上海建工	(31.4%)	(1.4%)	6.5%	1.8%	21.5%
陕建股份	(15.4%)	(16.3%)	(4.7%)	12.9%	31.3%
中国化学	1.9%	4.1%	13.1%	15.4%	25.4%
合计	**(5.8%)**	**(3.8%)**	**7.6%**	**8.2%**	**15.3%**

数据来源: 收入增长率=（本年营业收入-上年营业收入）/上年营业收入，营业收入数据摘自公司2021-2025年报。

收入增长率



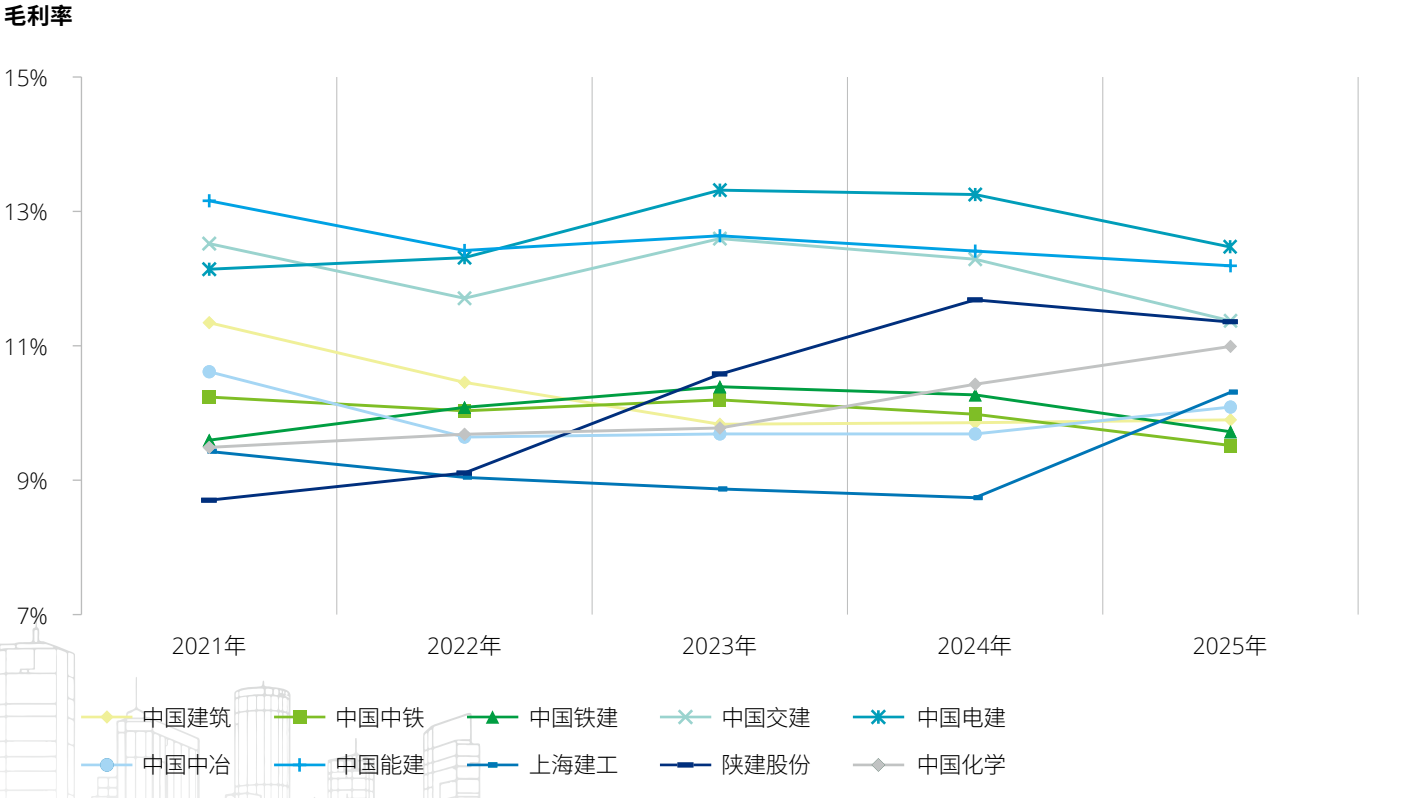
1.2 毛利率

从毛利率的变动趋势来看，受建筑业市场竞争持续加剧、传统基建项目利润空间压缩、地产关联业务盈利承压、上游建材成本波动等行业环境影响，多数企业当年毛利率较上年出现不同程度回落。其中，中国中冶2025年主动推进业务轻量化转型，剥离低毛利地产业务、出清低效资产，减少亏损业务拖累，同时高毛利冶金矿山、新能源工业工程新签合同实现正增长，毛利率从9.7%上涨至10.1%；中国化学境外市场开拓成效显著，海外收入大幅增长、实业新材料产能释放，海外高毛利业务占比上行，推动毛利率上行；上海建工聚焦高附加值城市更新项目投放、落地全流程项目精细化管控，毛利改善幅度居10家企业首位。

图5.2：中国主要基建行业公司2021年至2025年毛利率（按照5年平均毛利率排名）

企业名称	5年平均	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国电建	12.7%	12.5%	13.3%	13.3%	12.3%	12.1%
中国能建	12.6%	12.2%	12.4%	12.6%	12.4%	13.2%
中国交建	12.1%	11.4%	12.3%	12.6%	11.7%	12.5%
陕建股份	10.3%	11.4%	11.7%	10.6%	9.1%	8.7%
中国建筑	10.3%	9.9%	9.9%	9.8%	10.5%	11.3%
中国化学	10.1%	11.0%	10.4%	9.8%	9.7%	9.5%
中国铁建	10.0%	9.7%	10.3%	10.4%	10.1%	9.6%
中国中铁	10.0%	9.5%	10.0%	10.2%	10.0%	10.2%
中国中冶	9.9%	10.1%	9.7%	9.7%	9.6%	10.6%
上海建工	9.3%	10.3%	8.7%	8.9%	9.0%	9.4%

数据来源：毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入，营业收入、营业成本摘自公司2021-2025年报。



1.3 净利率

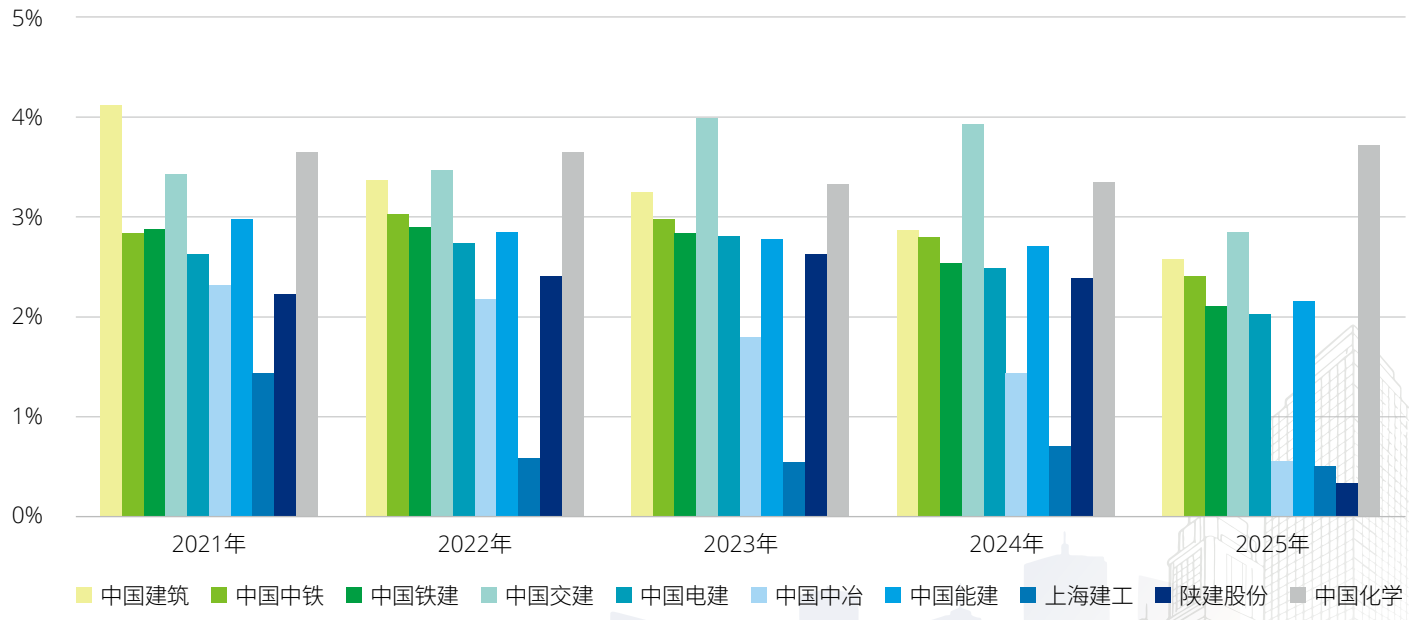
从净利率的分布来看，2025年受国内传统基建投标价格持续下探、同质化竞争加剧、地方政府债务管控趋严导致项目垫资规模上升、应收账款周转放缓，减值损失侵蚀净利润，以及地产产业链持续低迷等多重压力影响，全行业盈利能力普遍走弱。仅中国化学依托高附加值化工工程主业及海外高毛利业务支撑，净利率实现了逆周期上涨。中国交建、中国建筑、中国中铁、中国能建、中国铁建、中国电建等全国性综合央企凭借多元业务布局与海外项目对冲国内压力，净利率仍维持2%以上；地方建工企业盈利韧性显著偏弱，陕建股份净利率由2024年2.4%大幅下滑至0.3%，上海建工由0.7%回落至0.5%，双双跌破1%。中国中冶2025年毛利率同比改善，但受地产下行、存量楼盘去化放缓影响，全年计提存货跌价损失人民币149.57亿元，净利率由1.4%下滑至0.6%，随着地产业务剥离完成、风险集中出清，后续冶金高端订单放量有望显著缓解减值对净利润的压制。

图5.3: 中国主要基建行业公司2021年至2025年净利率（按照5年平均净利率排名）

企业名称	5年平均	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国化学	3.5%	3.7%	3.3%	3.3%	3.6%	3.6%
中国交建	3.5%	2.8%	3.9%	4.0%	3.5%	3.4%
中国建筑	3.2%	2.6%	2.9%	3.2%	3.4%	4.1%
中国中铁	2.8%	2.4%	2.7%	3.0%	3.0%	2.8%
中国能建	2.7%	2.2%	2.7%	2.8%	2.8%	3.0%
中国铁建	2.7%	2.1%	2.5%	2.8%	2.9%	2.9%
中国电建	2.5%	2.0%	2.5%	2.8%	2.7%	2.6%
陕建股份	2.0%	0.3%	2.4%	2.6%	2.4%	2.2%
中国中冶	1.7%	0.6%	1.4%	1.8%	2.2%	2.3%
上海建工	0.8%	0.5%	0.7%	0.5%	0.6%	1.4%

数据来源：净利率= 净利润/营业收入，净利润、营业收入摘自公司2021-2025年报。

净利率



1.4 总资产增长率

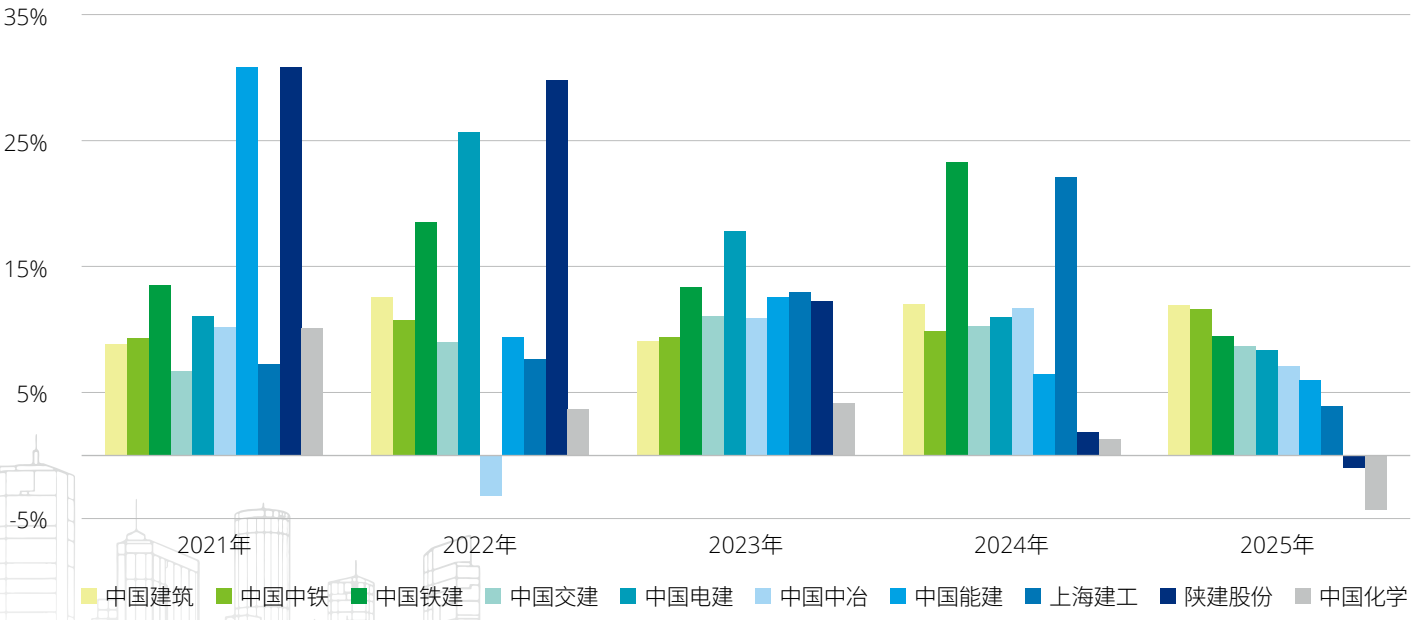
从总资产增长率及变动趋势来看，10家基建上市企业资产扩张走势分化显著，陕建股份受区域基建投资需求收缩影响，2024、2025年连续两年总资产增长率呈下滑态势，经营端持续被动收缩；中国电建2022年因内部资产重组调整，当年资产增速阶段性转负；上海建工着力攻坚高风险及久竣未结项目结算，持续压控“两金”，主动优化资产结构，带动2025年总资产同比收缩4.3%。其余基建央企近五年资产规模整体维持扩张态势，但增速有所放缓，其中中国建筑秉持稳健审慎投资策略，聚焦核心城市及区域，持续储备优质土地资源，土储增量持续推高账面资产规模，2025年总资产增速达11.6%保持高位；中国中冶2025年将旗下中冶置业完整地产板块及多家矿产子公司打包出售给控股股东中国五矿集团有限公司，资产剥离动作使得当年增速仅3.9%，扩张节奏大幅放缓；中国中铁、中国能建等企业则呈现前高后低的增速特征，前期土地、工程业务放量带动资产大幅增长，近年投资节奏放缓，总资产扩张速度逐步回落。

图5.4: 中国主要基建行业公司2021年至2025年总资产增长率（按照2025年总资产增长率排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国铁建	11.9%	12.0%	9.1%	12.6%	8.9%
中国建筑	11.6%	9.9%	9.4%	10.8%	9.3%
中国中铁	9.5%	23.3%	13.4%	18.5%	13.5%
中国交建	8.7%	10.3%	11.1%	9.0%	6.7%
中国能建	8.4%	11.0%	17.8%	25.7%	11.1%
中国电建	7.1%	11.7%	11.0%	(3.3%)	21.3%
中国化学	6.0%	6.5%	12.6%	9.4%	30.8%
中国中冶	3.9%	22.1%	13.0%	7.7%	7.3%
陕建股份	(1.0%)	1.9%	12.3%	29.8%	30.8%
上海建工	(4.3%)	1.3%	4.2%	3.7%	10.1%

数据来源：总资产增长率=（年末总资产-年初总资产）/ 年初总资产，总资产数据摘自公司2021-2025年报。

总资产增长率



1.5 资产负债率

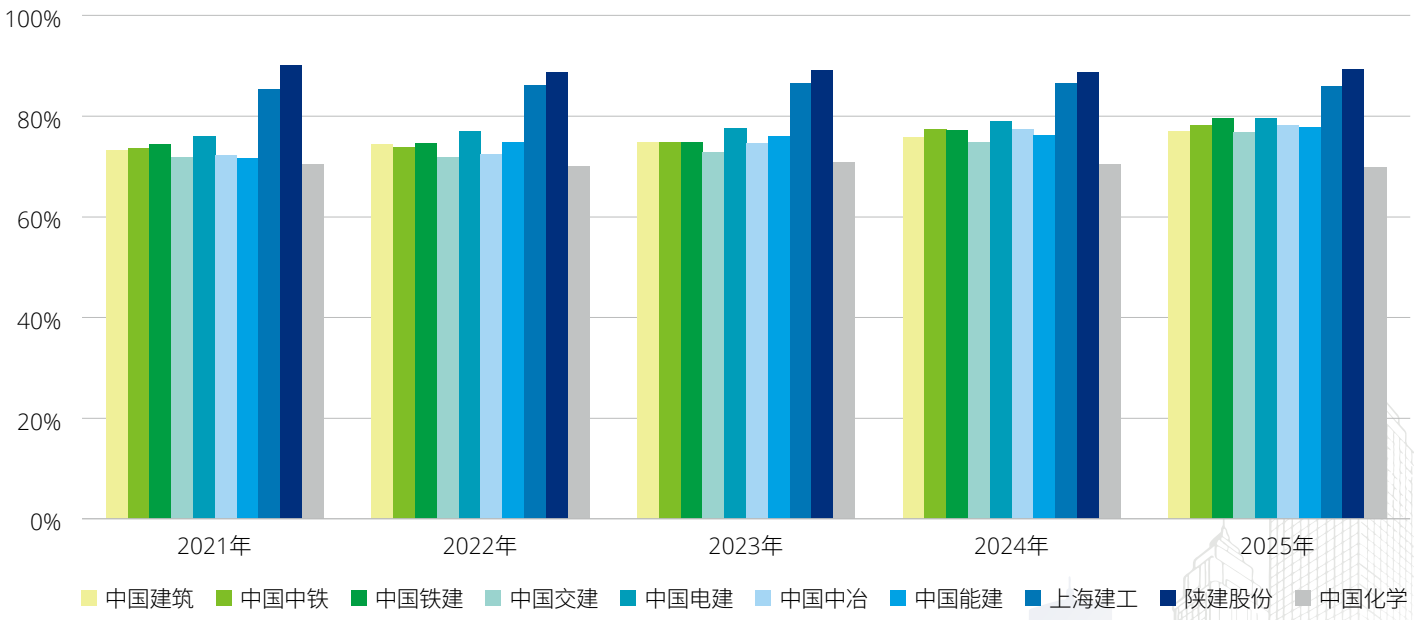
近五年两类基建主体杠杆水平分层特征鲜明，地方基建企业负债压力整体显著高于基建央企。其中陕建股份2025年资产负债率89.3%，连续五年处于10家基建行业公司最高位，受区域基建业务收缩影响，资产端规模被动承压，存量债务出清难度较大，资本结构优化、债务压降的经营压力突出；上海建工2025年资产负债率86.0%，虽依托存量项目结算、两金清收较2023、2024年小幅回落，但杠杆水平仍处于高位，偿债压力依然突出。其余基建央企，受企业持续布局传统基建、新能源、城市综合开发项目的影响，企业整体负债扩张速度快于资产增长速度，叠加中国建筑等企业加大核心区域土地储备投放、进一步抬升债务规模，资产负债率基本呈上行趋势。

图5.5: 中国主要基建行业公司2021年至2025年资产负债率（按照2025年资产负债率排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
陕建股份	89.3%	88.7%	89.2%	88.8%	90.1%
上海建工	86.0%	86.6%	86.6%	86.1%	85.4%
中国电建	79.6%	78.9%	77.5%	76.9%	76.0%
中国铁建	79.5%	77.3%	74.9%	74.7%	74.4%
中国中冶	78.1%	77.4%	74.6%	72.3%	72.1%
中国中铁	78.1%	77.4%	74.9%	73.8%	73.7%
中国能建	77.7%	76.3%	76.0%	74.8%	71.7%
中国建筑	76.9%	75.8%	74.8%	74.4%	73.2%
中国交建	76.8%	74.8%	72.7%	71.8%	71.9%
中国化学	69.9%	70.5%	70.8%	70.0%	70.5%

数据来源：资产负债率=负债总额/资产总额，负债总额、资产总额摘自公司2021-2025年报。

资产负债率



1.6 经营活动产生的现金流量净额

2025年，得益于多措并举、强化现金流管控、加强清收工作，多数基建企业现金流改善幅度显著。其中，中国铁建深入开展“三金”压控三年行动，落实“3251”专项行动方案，全年经营性现金流实现回正，现金流质量进一步改善。中国中冶的现金流增速表现最突出，较上年增加约95%，核心源于全面收紧资金管控、推进应收专项清收，叠加行业化债政策落地加速存量工程款回笼，同时主动剥离回款风险较高的地产、低效矿业业务，聚焦冶金、新能源工业工程等高回款确定性主业，全年收现规模大幅抬升。陕建股份主动压降现金流出，经营性现金流净额由人民币-81.86亿元转为人民币14.76亿元，现金流状态进一步改善。整体来看，近五年，中国电建及中国中铁的经营净现金流创造能力优于其他可比企业。其中中国电建得益于电力能源基建主业，受益于电网、央企新能源平台等高保障付款主体，叠加自持风光水储能电站形成稳定运营现金流，经营现金流量净额持续居于前列。

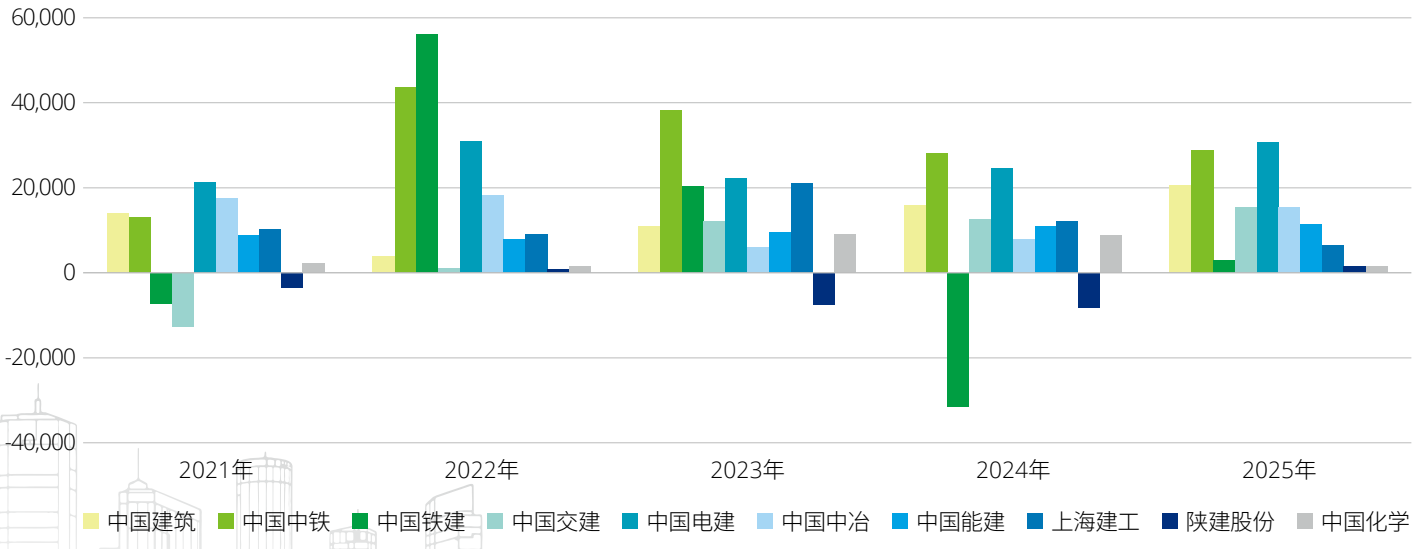
图5.6: 中国主要基建行业公司2021年至2025年经营活动产生的现金流量净额（按照2025年经营活动产生的现金流量净额排名）

单位: 人民币百万元

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国电建	30,697	24,548	22,245	30,832	21,248
中国中铁	28,772	28,051	38,363	43,552	13,069
中国建筑	20,537	15,826	11,030	3,829	13,990
中国交建	15,333	12,506	12,061	1,139	(12,626)
中国中冶	15,323	7,848	5,892	18,153	17,640
中国能建	11,550	11,027	9,486	7,937	8,844
上海建工	6,560	12,133	20,981	8,958	10,368
中国铁建	2,957	(31,424)	20,412	56,135	(7,304)
陕建股份	1,476	(8,186)	(7,469)	732	(3,575)
中国化学	1,443	8,722	9,134	1,500	2,242

数据来源: 公司2021-2025年报。

经营活动产生的现金流量净额



1.7 股利分红率

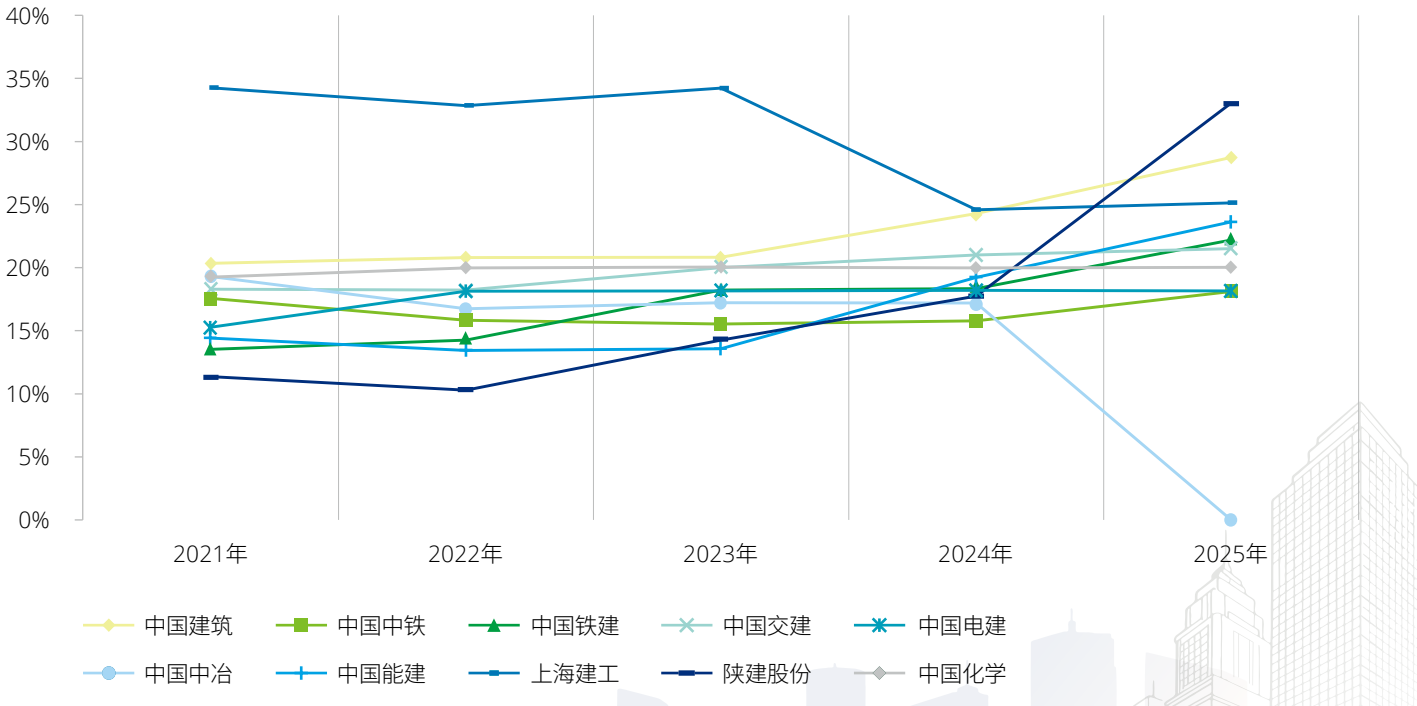
2025年，除中国中冶由于计提大额资产减值，导致母公司报表可供分配利润为负数，不满足现金分红条件外，多数基建企业股利分红率有所上升，中国化学、中国电建持平。陕建股份在经营现金流实现由负转正、资金安全边际改善后，加大股东回报力度，上调分红比例，股利分红率由2024年的17.7%大幅提升至33.0%，分红增速居10家建筑企业之首。中国建筑坚持稳健分红机制，股利分红率持续处于较高水平，近5年股利分红率持续保持在20%以上。中国能建和中国铁建分红率总体呈上升态势，其中中国能建由2021年的14.4%增加至23.6%，中国铁建由13.5%增加至22.2%。中国化学连续四年稳定维持20.0%的分红率，是其中政策刚性最强的企业。

图5.7: 中国主要基建行业公司2021年至2025年股利分红率（按照2025年股利分红率排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
陕建股份	33.0%	17.7%	14.3%	10.3%	11.4%
中国建筑	28.7%	24.3%	20.8%	20.8%	20.3%
上海建工	25.1%	24.6%	34.2%	32.8%	34.3%
中国能建	23.6%	19.2%	13.6%	13.5%	14.4%
中国铁建	22.2%	18.3%	18.2%	14.3%	13.5%
中国交建	21.5%	21.0%	20.0%	18.2%	18.3%
中国化学	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	19.3%
中国电建	18.2%	18.2%	18.2%	18.1%	15.3%
中国中铁	18.1%	15.8%	15.5%	15.8%	17.6%
中国中冶	0.0%	17.2%	17.2%	16.7%	19.3%

数据来源: 股利分红率=应付普通股股利/归属于母公司股东的净利润，应付普通股股利、归属于母公司股东的净利润摘自公司2021-2025年报。

股利分红率



1.8 净资产收益率

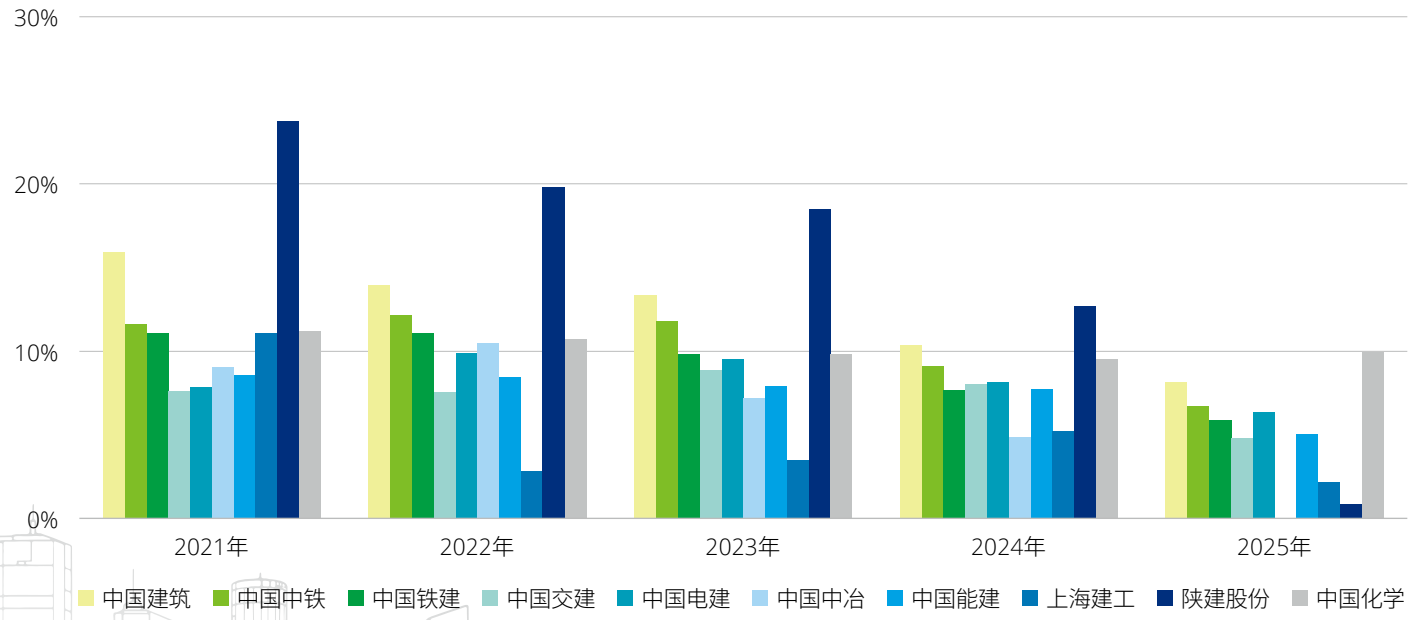
整体来看，10家基建企业净资产收益率普遍呈下行态势，行业整体步入低增长、低利润运行阶段，仅中国化学实现逆周期上升，其依托高附加值化工工程主业及海外高毛利业务支撑，2025年净资产收益率维持9.9%，位于可比企业之首。中国建筑2025年的净资产收益率从2024年的10.4%下降至8.2%，但始终高于行业平均收益率。源于区域基建行业竞争加剧，地方财政回款滞后导致净利率大幅缩水，项目垫资周期拉长压低资产周转效率，陕建股份的净资产收益率由2021年的23.8%下滑至2025年的0.9%。中国中冶的大额资产减值，使得2025年净资产收益率仅0.1%。中国中铁、中国电建、中国铁建、中国能建、中国交建作为全国性综合央企，依托多元业务布局，虽净资产收益率整体呈下降态势，但仍集中在4.8%-6.7%区间。

图5.8: 中国主要基建行业公司2021年至2025年净资产收益率（按照2025年净资产收益率排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国化学	9.9%	9.5%	9.8%	10.7%	11.2%
中国建筑	8.2%	10.4%	13.4%	13.9%	15.9%
中国中铁	6.7%	9.1%	11.8%	12.1%	11.6%
中国电建	6.4%	8.1%	9.5%	9.9%	7.9%
中国铁建	5.9%	7.7%	9.8%	11.1%	11.1%
中国能建	5.1%	7.7%	7.9%	8.5%	8.6%
中国交建	4.8%	8.0%	8.9%	7.6%	7.6%
上海建工	2.2%	5.2%	3.5%	2.9%	11.1%
陕建股份	0.9%	12.7%	18.5%	19.8%	23.8%
中国中冶	0.1%	4.9%	7.2%	10.5%	9.1%

数据来源：公司2021-2025年报。

净资产收益率



1.9 研发投入强度

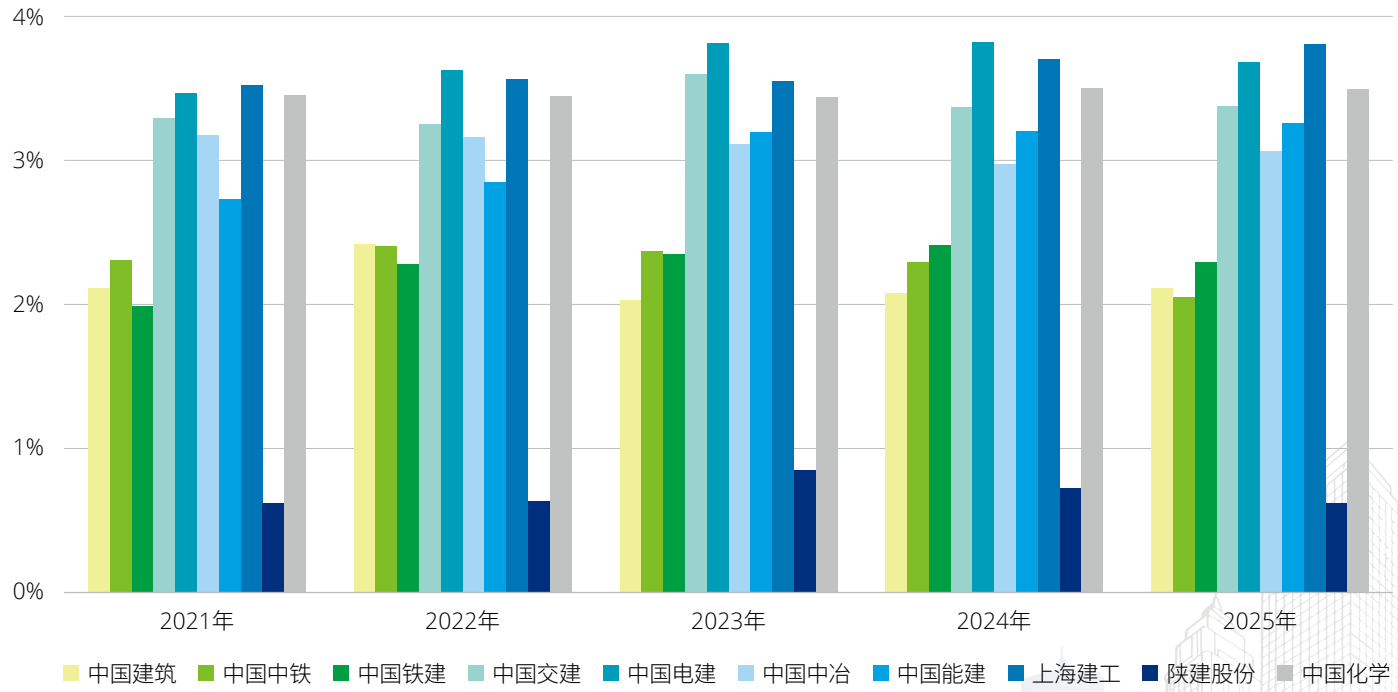
2021年至2025年，10家基建企业研发投入强度整体保持稳中有升态势。上海建工逐年稳步提升至2025年的3.8%，已跃居行业首位，中国电建紧随其后，源于其绿色能源、新型电力系统技术等新兴业务布局。中国能建研发投入强度提升幅度突出，由2021年2.75%增长至2025年3.3%，核心源于新能源、储能赛道业务布局提速，带动相关工程技术研发投入增加。中国建筑及陕建股份的研发强度低于同行业其他企业，其中陕建股份的研发投入强度始终低于1%，与其以传统房建为主、技术门槛较低的业务结构密切相关。

图5.9: 中国主要基建行业公司2021年至2025年研发投入强度（按照2025年研发投入强度排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
上海建工	3.8%	3.7%	3.6%	3.6%	3.5%
中国电建	3.7%	3.8%	3.8%	3.6%	3.6%
中国化学	3.5%	3.6%	3.5%	3.5%	3.5%
中国交建	3.4%	3.4%	3.3%	3.3%	3.3%
中国能建	3.3%	3.2%	3.2%	2.8%	2.8%
中国中冶	3.1%	3.0%	3.1%	3.2%	3.2%
中国铁建	2.3%	2.4%	2.4%	2.3%	2.0%
中国建筑	2.1%	2.1%	2.0%	2.4%	2.1%
中国中铁	2.1%	2.3%	2.4%	2.4%	2.3%
陕建股份	0.6%	0.7%	0.8%	0.6%	0.5%

数据来源: 研发投入强度=研发投入/营业收入，研发投入、营业收入摘自公司2021-2025年报。

研发投入强度



1.10 市盈率

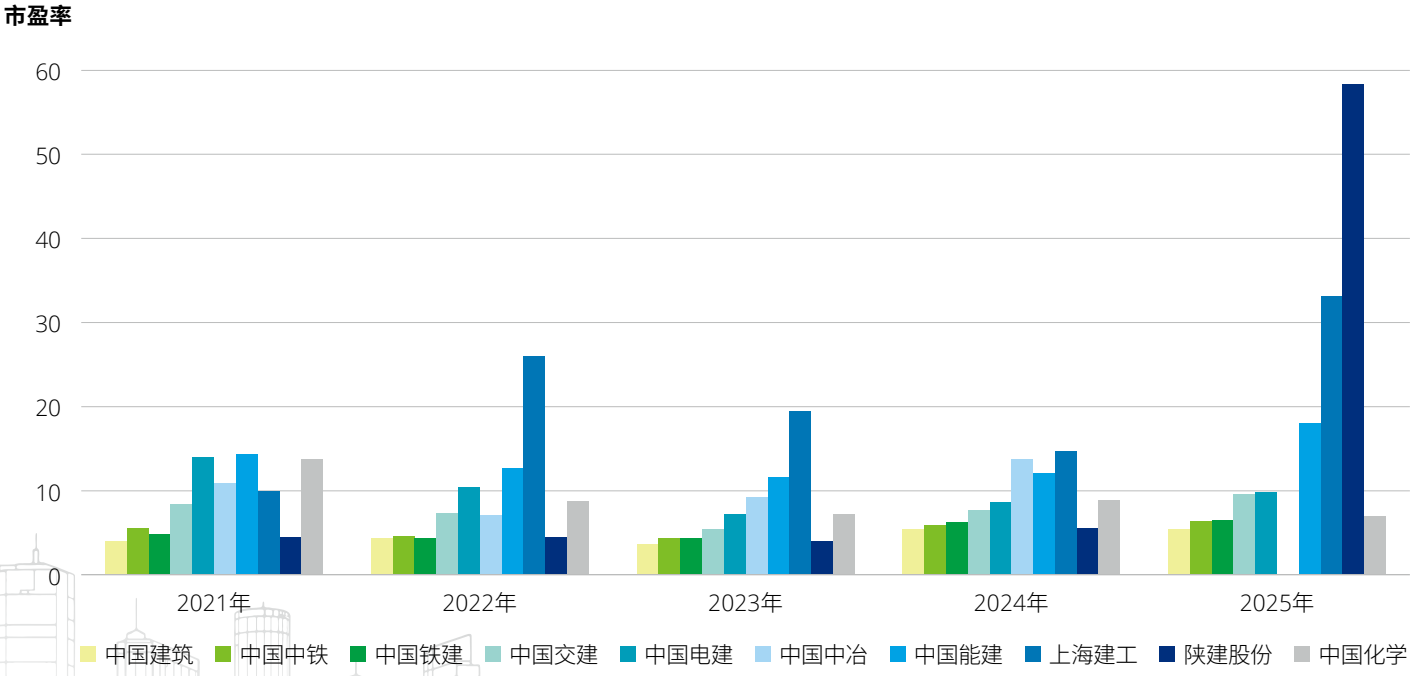
整体来看，10家基建企业市盈率走势分化明显。陕建股份受净利润大幅下滑影响，市盈率大幅攀升至58.35倍。上海建工受益于市场对其城市更新和绿色建筑等转型业务的积极预期，市盈率总体上行，期间略有波动，由2021年的10倍增至2025年的33.13倍。中国电建受益于在新能源、储能等战略新兴产业的布局，2025年的市盈率较上年略有增加。中国建筑、中国中铁、中国铁建市盈率维持在5-7倍的低位区间，同比略有上升。总体来看，营业收入及总资产规模越大的企业，市盈率普遍越低，如营业收入及总资产规模均居首位的中国建筑，市盈率处于10家基建企业中的末位。

图5.10：中国主要基建行业公司2021年至2025年市盈率（按照2025年市盈率排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
陕建股份	58.35	5.59	3.98	4.45	4.54
上海建工	33.13	14.72	19.50	26.00	10.00
中国能建	18.08	12.05	11.67	12.72	14.37
中国电建	9.86	8.60	7.19	10.37	13.95
中国交建	9.55	7.63	5.47	7.32	8.41
中国化学	7.01	8.91	7.15	8.73	13.77
中国铁建	6.50	6.28	4.40	4.39	4.88
中国中铁	6.38	5.89	4.39	4.64	5.58
中国建筑	5.46	5.41	3.67	4.41	4.00
中国中冶	-*	13.75	9.27	7.07	10.94

*中国中冶期末市盈率高达1485倍，系公司处于业务结构深度调整阶段，低效板块剥离产生大额减值损失，当期盈利基数大幅收缩所致。参考意义有限，故不予列示。

数据来源：市盈率=收盘价/基本每股收益，基本每股收益摘自公司2021-2025年报。



1.11 新签合同额增长率

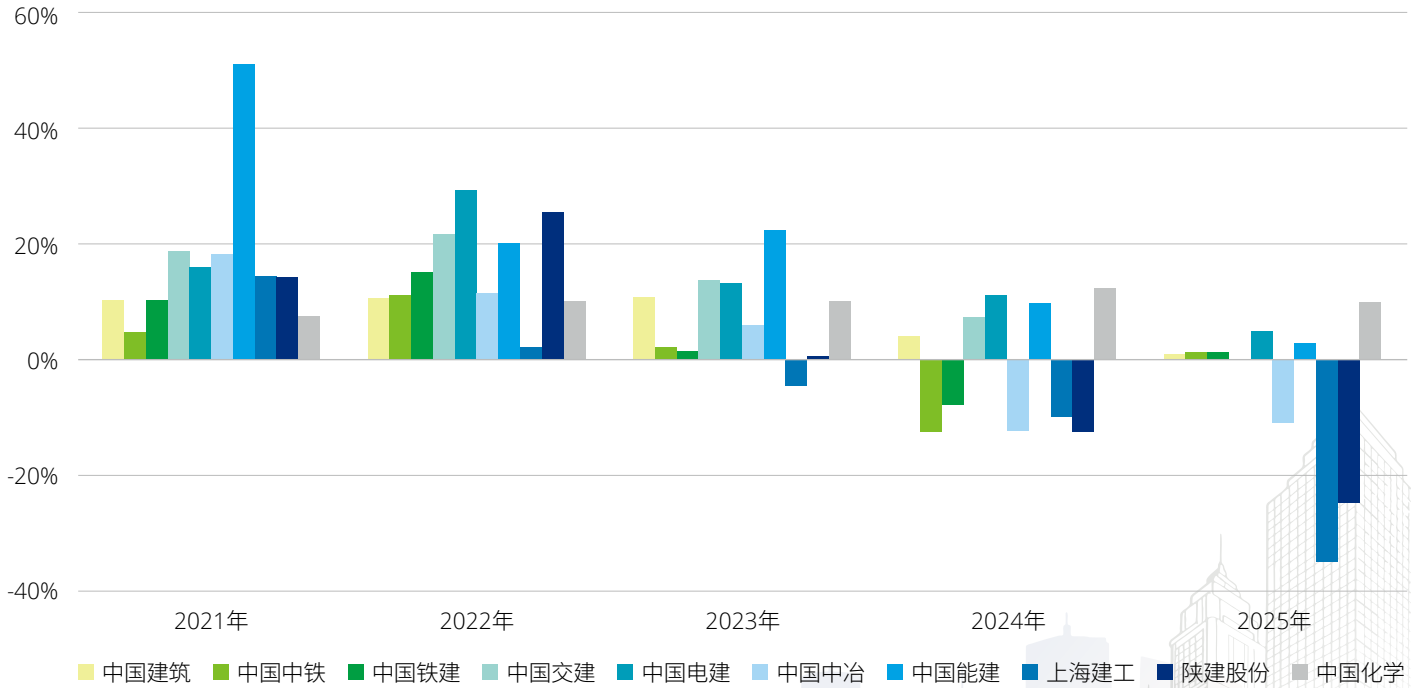
整体来看，近5年，受地产市场持续深度调整及基础设施投资增速放缓等因素叠加影响，10家基建企业新签合同额增速逐年下行。中国化学持续聚焦化工高端工程及海外市场，近5年新签合同增速均保持在7%以上，2025年增速达10%，位于可比企业之首。中国电建、中国能建2021-2023年主动抢抓“双碳”发展机遇，聚焦“水、能、城、数”核心业务，依托新能源基建投资，新签合同额实现高位增长，近年来随着国内新能源基建投资节奏放缓，叠加行业投标竞争加剧，2025年增速分别回落至4.9%、2.9%。中国中冶、陕建股份、上海建工处于业务收缩、风险出清阶段，连续两年出现新签合同同比下降。

图5.11：中国主要基建行业公司2021年至2025年新签合同额增长率（按照2025年新签合同额增长率排名）

企业名称	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
中国化学	10.0%	12.3%	10.1%	10.1%	7.4%
中国电建	4.9%	11.2%	13.2%	29.3%	15.9%
中国能建	2.9%	9.8%	22.4%	20.2%	51.0%
中国中铁	1.3%	(12.4%)	2.2%	11.1%	4.7%
中国铁建	1.3%	(7.8%)	1.5%	15.1%	10.4%
中国建筑	1.0%	4.1%	10.8%	10.6%	10.3%
中国交建	0.1%	7.3%	13.7%	21.6%	18.9%
中国中冶	(10.9%)	(12.4%)	6.0%	11.5%	18.2%
陕建股份	(24.8%)	(12.5%)	0.6%	25.4%	14.3%
上海建工	(35.0%)	(9.9%)	(4.4%)	2.1%	14.4%

数据来源：新签合同额增长率=（本年新签合同额-上年新签合同额）/上年新签合同额，新签合同额数据摘自公司2021-2025年报。

新签合同额增长率



2 中国基建企业上市公司排名

2.1 按营业收入排名

根据国家统计局发布的数据，2025年，全国固定资产投资（不含农户）人民币485,186亿元，比上年下降3.8%。基础设施投资（不含电力、热力、燃气及水生产和供应业）下降2.2%，传统公路、市政公共设施投资受地方政府化债、土地财政收缩拖累持续走弱。但随着绿色能源转型提速、新型电力系统建设试点全面铺开，风光储一体化、跨区域输电通道等能源项目投资放量，2025年电力、热力、燃气及水生产和供应业投资增长9.1%，能源电力基建企业迎来持续发展机遇。

2025年，10家中国主要基建企业实现营业收入总计人民币7.02万亿，较2024年下降5.81%，普遍呈现下滑趋势，增长乏力。其中中国建筑实现营业收入人民币2.08万亿元，位列榜首，但受房地产市场持续深度调整及基础设施投资增速放缓等因素叠加影响，营业收入同比下降4.8%。传统房建、铁路、市政类的中国中铁、中国铁建、中国交建、中国中冶、陕建股份，受基础设施建设投资放缓及行业竞争加剧影响，营业收入持续下滑。中国电建、中国能建依托新型电力系统投资红利，营业收入保持正向增长。中国化学依靠海外高附加值订单及新材料订单稳步扩容。在2021年至2025年的连续五年间，除中国电建和中国中冶、中国化学和陕建股份发生位次交换外，其他企业收入排名未发生变化。自2018年以来，前三甲均依次为中国建筑、中国中铁及中国铁建。预计未来几年，基建企业收入的排名不会发生重大变化。

2026年1-5月份，全国固定资产投资（不含农户）人民币178,512亿元，同比下降4.1%。分领域看，基础设施投资同比增长0.6%，制造业投资同比下降0.4%，房地产开发投资同比下降16.2%。整体来看，房地产行业深度调整是固定资产投资的核心拖累项，剔除地产后实体投资小幅承压，基建行业整体维持正增长，但内部出现显著结构分化。

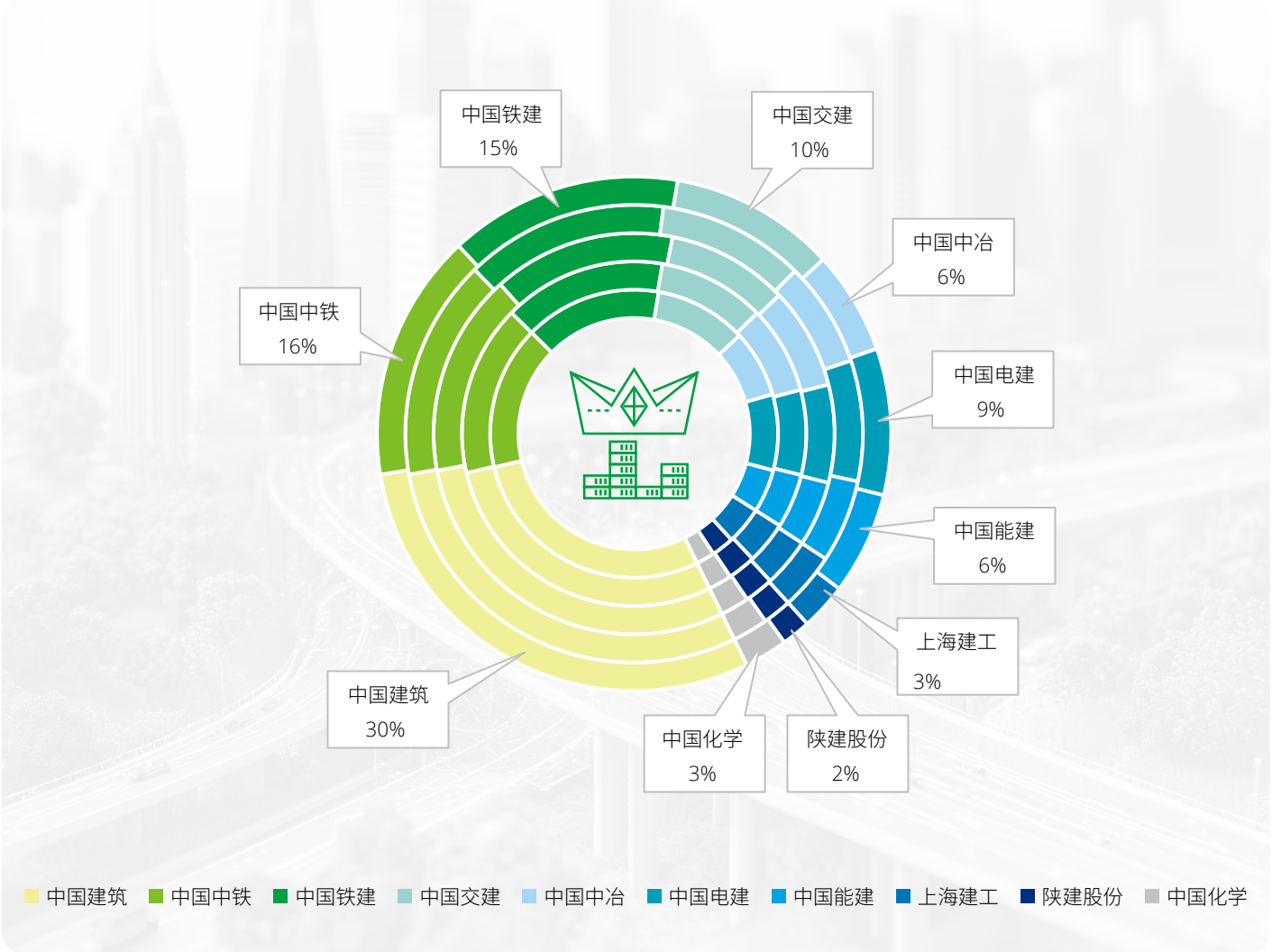
图6.1: 中国主要基建行业公司2021年至2025年营业收入对比（按照2025年营业收入排名）

企业名称	2025年营业收入（人民币百万元）	排名	2024年营业收入（人民币百万元）	排名	2022年营业收入（人民币百万元）	排名	2021年营业收入（人民币百万元）	排名	2021年营业收入（人民币百万元）	排名
中国建筑	2,082,142	1	2,187,334	1	2,265,529	1	2,055,052	1	1,892,706	1
中国中铁	1,093,494	2	1,160,311	2	1,263,475	2	1,154,358	2	1,073,272	2
中国铁建	1,029,784	3	1,067,171	3	1,137,993	3	1,096,313	3	1,020,010	3
中国交建	731,109	4	771,944	4	758,719	4	721,887	4	685,831	4
中国电建	646,237	5	634,732	5	609,844	6	572,613	6	565,653	5
中国中冶	455,380	6	552,025	6	633,870	5	592,669	5	500,572	6
中国能建	452,930	7	436,713	7	406,032	7	366,396	7	322,319	7
上海建工	205,997	8	300,217	8	304,628	8	286,037	8	281,055	8
中国化学	190,125	9	186,613	9	179,196	10	158,437	10	137,919	10
陕建股份	127,904	10	151,139	10	180,555	9	189,366	9	167,694	9
合计	**7,015,102**		**7,448,199**		**7,739,841**		**7,193,701**		**6,646,401**	

数据来源: 公司2021-2025年报

图6.2: 中国主要基建行业公司营业收入占比（圆环从外到内依次为2021年至2025年）

营业收入占比



数据来源: 公司2021-2025年报

2.2 按市值排名

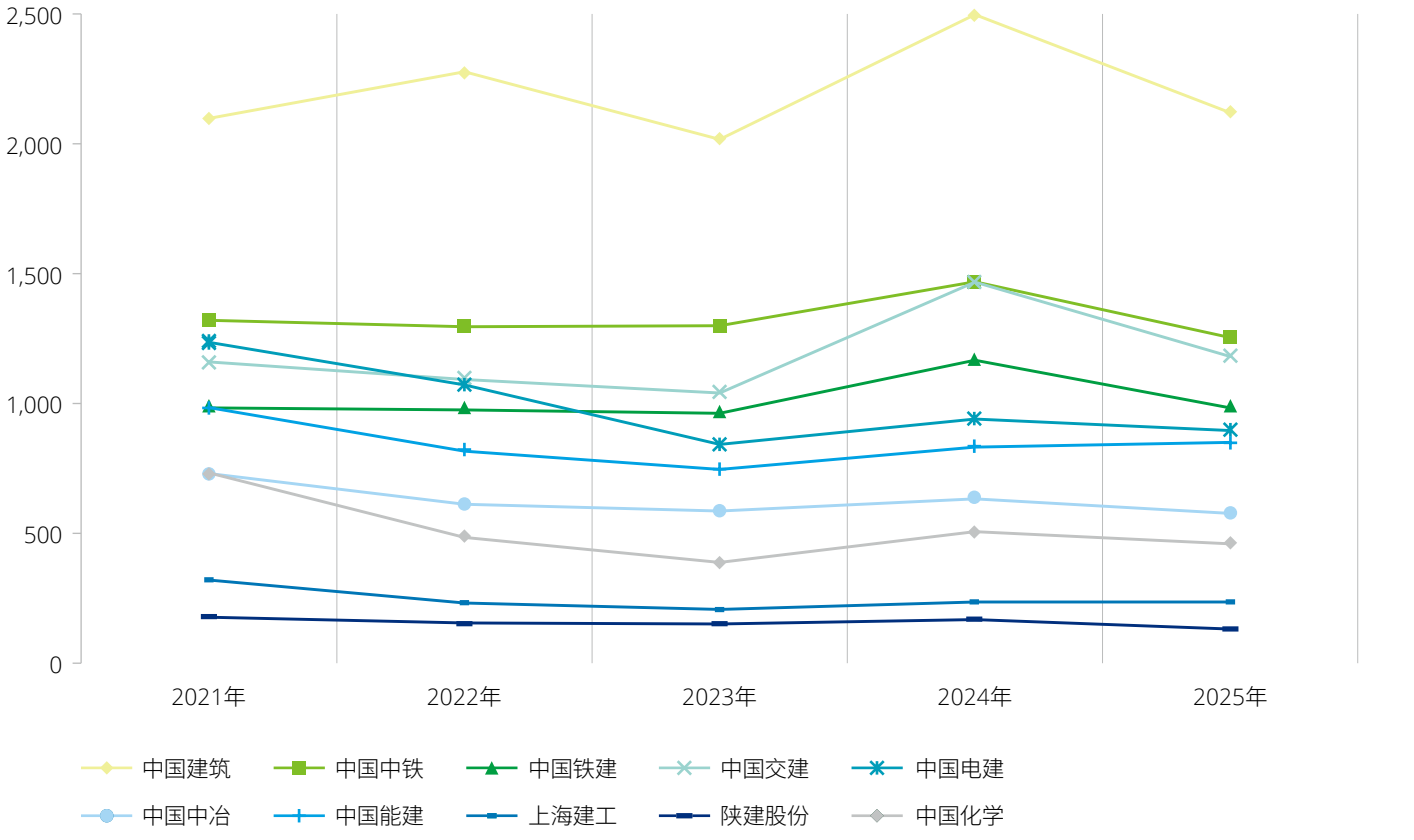
从市值变化情况来看，2021-2025年，10家基建企业整体市值震荡下行，行业“强者恒强”的格局持续固化，头部央企排名长期保持稳定。中国建筑依托全产业链布局、房建龙头规模优势，市值连续五年稳居行业首位，2025年末市值达人民币2,119.74亿元。中国中铁、中国交建紧随其后，但受传统基建订单收缩、盈利承压影响，市值有所下滑。受益于新能源赛道，中国能建市值自2023年低点持续回升。中国中冶、中国化学、上海建工、陕建股份市值较五年前均有不同程度下滑，其中上海建工、陕建股份长期居于市值末端，凸显区域性房建企业与全国性央企的规模壁垒。从行业层面看，基建企业市值波动主要受三方面因素驱动：一是市场资金偏好转向新兴产业，传统基建板块估值承压；二是宏观经济及基建投资增速放缓，导致市场对建筑企业未来盈利能力的担忧；三是企业自身业绩分化，能源化工、海外业务占比较高的企业市值韧性更强。

图6.3: 中国主要基建行业公司2021年至2025年市值对比（按照2025年市值排名）

企业名称	2025年市值(人民币亿元)	排名	2024年市值(人民币亿元)	排名	2023年市值(人民币亿元)	排名	2022年市值(人民币亿元)	排名	2021年市值(人民币亿元)	排名
中国建筑	2,119.74	1	2,496.62	1	2,016.32	1	2,277.04	1	2,097.41	1
中国中铁	1,253.46	2	1,468.72	2	1,300.06	2	1,295.57	2	1,320.35	2
中国交建	1,180.48	3	1,467.33	3	1,040.03	3	1,092.17	3	1,160.62	4
中国铁建	983.01	4	1,166.65	4	962.80	4	974.94	5	983.57	6
中国电建	895.76	5	940.55	5	842.36	6	1,072.34	4	1,236.16	3
中国能建	850.75	6	832.27	6	746.69	5	817.15	6	984.97	5
中国中冶	577.68	7	633.38	7	585.97	7	611.63	7	730.33	8
中国化学	459.85	8	506.44	8	388.56	8	485.09	8	733.14	7
上海建工	235.48	9	235.48	9	207.93	9	231.51	9	320.56	9
陕建股份	132.01	10	168.79	10	151.51	10	154.93	10	177.07	10

数据来源: iFinD

图6.4: 中国主要基建行业公司2021年至2025年市值



数据来源: iFinD

2.3 按海外收入排名

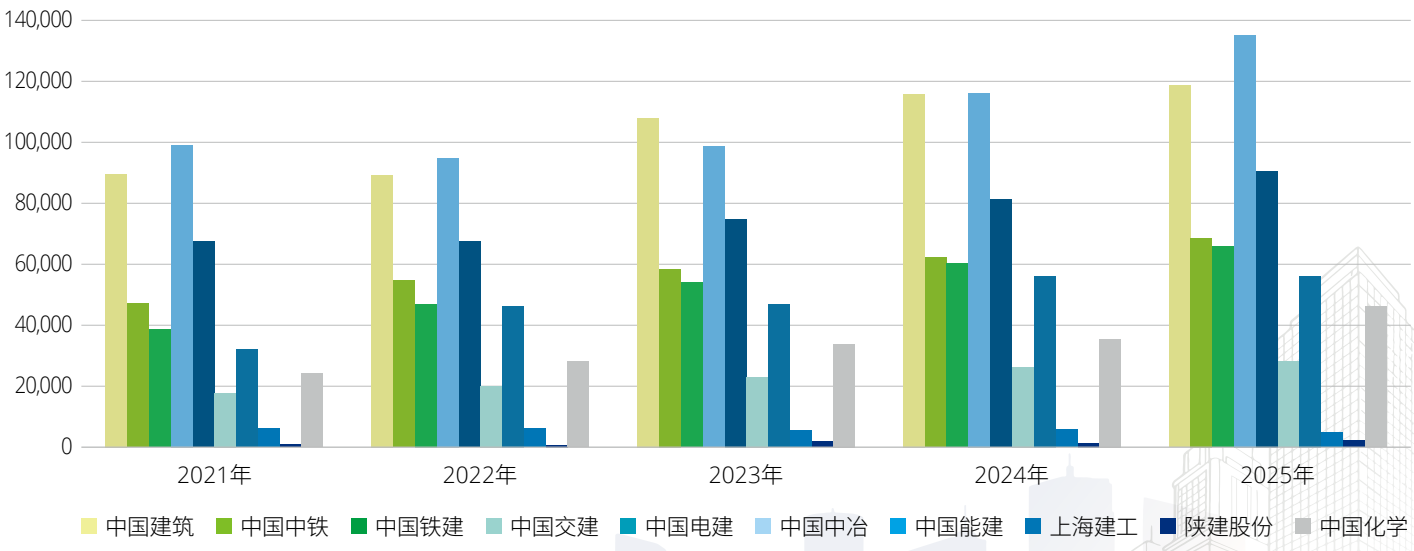
从海外收入情况来看，受国内传统基建投资放缓、行业盈利承压的影响，基建企业加大海外市场开拓力度，海外业务成为对冲国内营业收入下滑的重要措施，2021年至2025年10家基建企业的海外收入整体呈现增长趋势。其中，中国交建与中国建筑一直在海外基建领域保持领先，2025年海外收入分别达1,599.68亿元和1,416.98亿元，5年复合增长率分别为13.7%和12.2%。中国交建凭借港口、桥梁等核心技术优势，在亚洲、非洲、大洋洲等重点区域多点开花，海外业务再攀新高；中国建筑则通过深耕东南亚、西亚、北非、中亚等优势市场，海外业务逐步扩大。受益于化工工程专业化优势及“一带一路”沿线项目拓展，中国化学海外收入增速位居前列，2025年同比增长19.03%。

图6.5: 中国主要基建行业公司2021年至2025年海外收入对比（按照2025年海外收入排名）

企业名称	2025年海外收入(人民币百万元)	排名	2024年海外收入(人民币百万元)	排名	2023年海外收入(人民币百万元)	排名	2022年海外收入(人民币百万元)	排名	2021年海外收入(人民币百万元)	排名
中国交建	159,968	1	135,261	1	116,212	1	98,671	2	94,840	1
中国建筑	141,698	2	118,634	2	115,760	2	107,968	1	89,284	2
中国电建	111,010	3	90,628	3	81,329	3	74,824	3	67,545	3
中国铁建	75,873	4	65,899	5	60,310	5	54,079	5	46,966	5
中国能建	75,596	5	56,140	6	56,124	6	46,779	6	46,253	6
中国中铁	74,018	6	68,644	4	62,256	4	58,437	4	54,787	4
中国化学	55,007	7	46,213	7	35,532	7	33,923	7	28,162	7
中国中冶	31,547	8	28,136	8	26,352	8	23,020	8	20,117	8
上海建工	6,265	9	4,759	9	5,917	9	5,455	9	6,181	9
陕建股份	2,627	10	2,228	10	1,409	10	1,849	10	752	10
合计	**732,116**		**616,542**		**561,201**		**505,005**		**454,887**	

数据来源: 公司2021-2025年报

图6.6: 中国主要基建行业公司2021年至2025年海外收入



数据来源: 公司2021-2025年报

三、基建行业热点前瞻与深度洞察

1 建筑行业ESG最新趋势

基建行业作为国民经济的重要支柱，正处于从“规模扩张”向“质量跃迁”的关键转型期。2025年，随着ESG相关监管政策密集落地，基建行业属于典型的高能耗、高资源依赖、高环境影响型行业，在应对气候变化、生态保护、职业健康与安全、价值链管理等领域面临着前所未有的压力与机遇。同时，ESG评级结果稳步提升、治理机制逐步完善、可持续融资规模持续扩大等积极信号表明，行业正加速构建兼具中国特色与行业适配性的ESG体系。

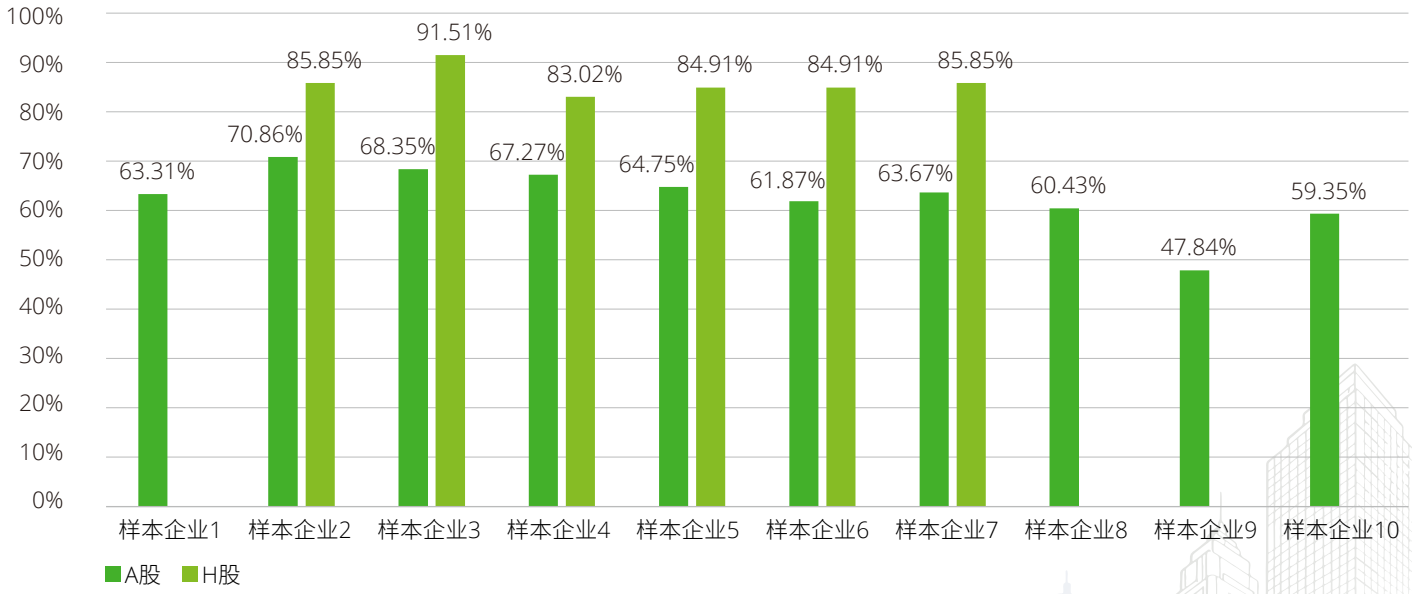
本研究筛选上市状态明确、营收规模居前的10家龙头企业作为样本，梳理行业八大年度发展趋势，逐项拆解各趋势下的核心特征、现存短板与落地经验，旨在为基建企业优化ESG治理与管理、挖掘可持续价值增量提供可借鉴的实操参考。

序号	样本企业名称	上市状态
1	中国建筑	A股
2	中国中铁	A+H股
3	中国铁建	A+H股
4	中国交建	A+H股
5	中国电建	A股
6	中国中冶	A+H股
7	中国能建	A+H股
8	上海建工	A股
9	中国化学	A股
10	陕建股份	A股

关键趋势一 ESG信息强制披露迎来“首考”，基建企业合规响应度有所提升，但核心议题披露存在共性短板

依据沪、深、北交易所《上市公司可持续发展报告指引》，上证180、科创50、深证100、创业板指数样本公司及境内外同时上市公司须在2026年4月30日前披露2025年度可持续发展报告。截至上述期限，共计2,706家上市公司编制并发布独立的2025年可持续发展报告[1]，10家样本企业均已如期披露。

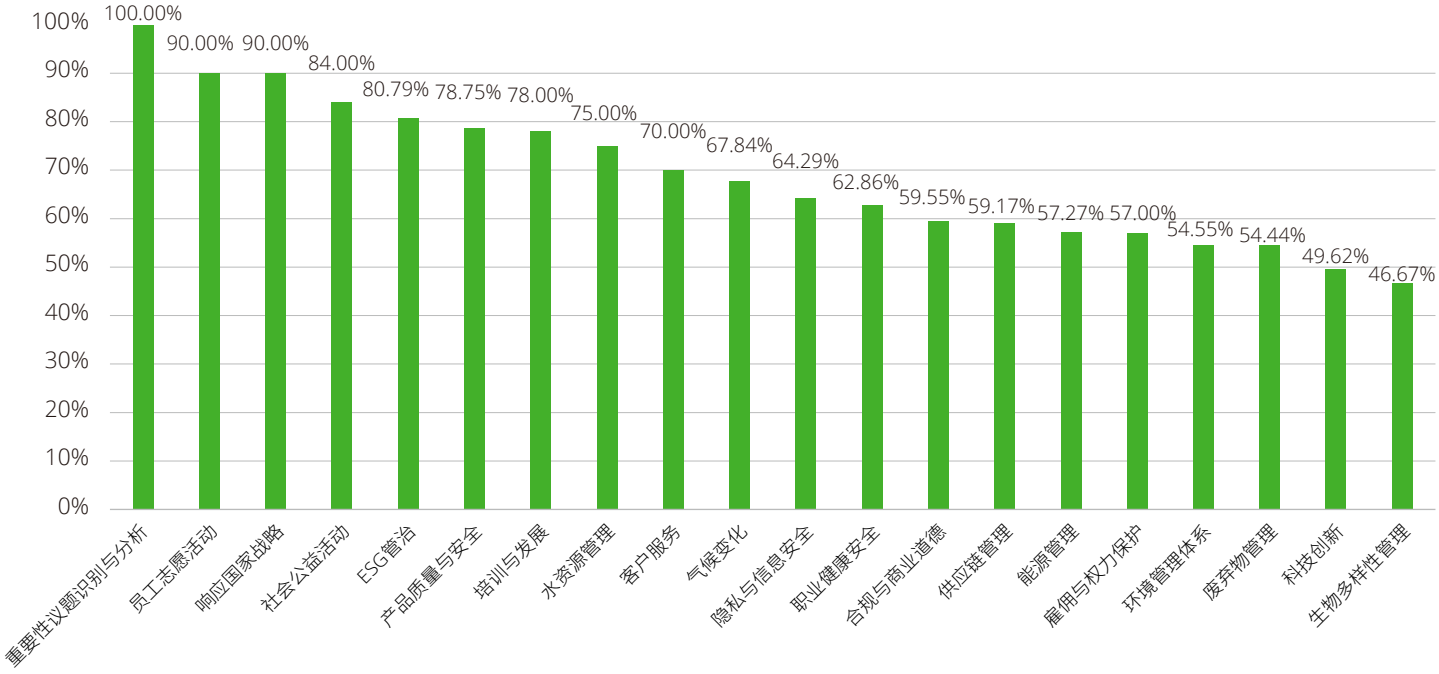
图7.1: 样本企业合规披露率



1. 信息来源：中国上市公司协会《境内股票市场上市公司2025年经营业绩报告》

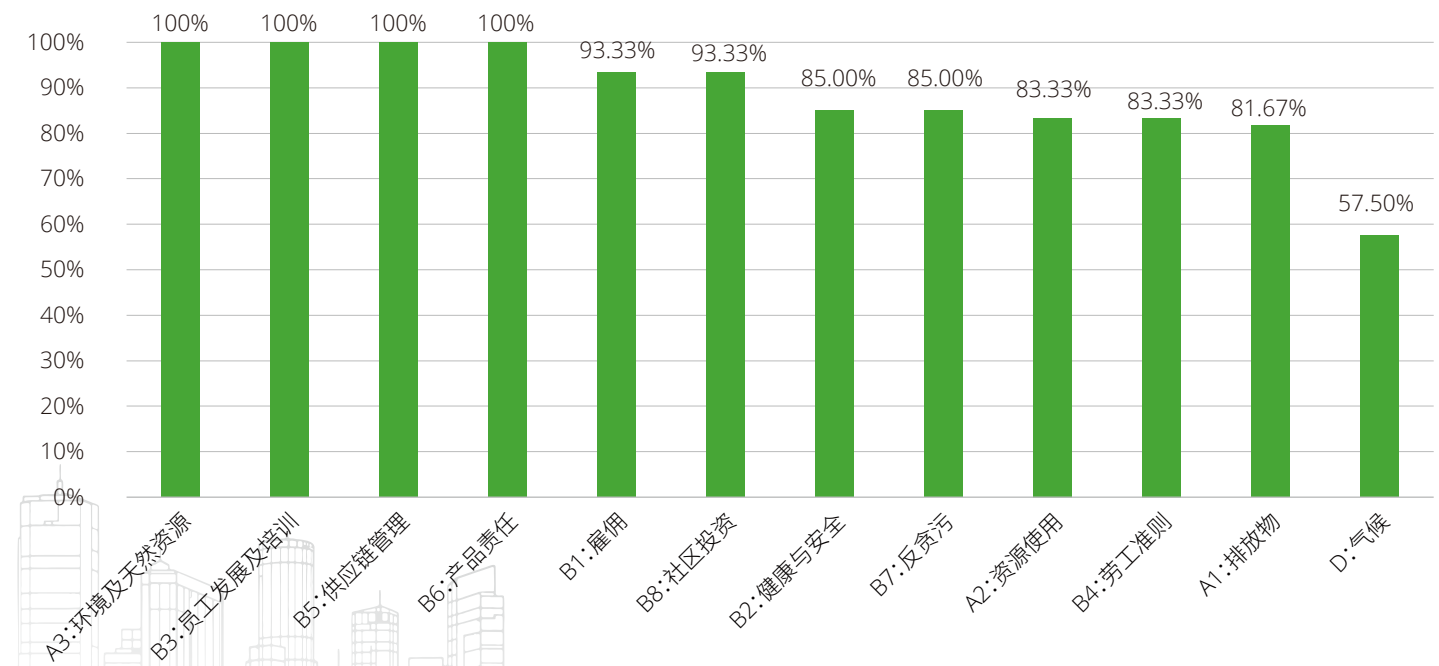
本研究将“合规披露率”界定为：企业依照对应市场监管规则，实际披露的ESG指标数量占监管明确要求披露的指标总数量的比值。测算结果显示：样本企业A股合规披露率均值为62.77%，H股合规披露率均值达86.23%。整体而言，基建行业头部上市企业基本达成监管基础要求，但仍有较大优化空间。

图7.2: 样本企业A股议题合规披露率



我们依托德勤GenAI量化工具，进一步开展ESG细分议题研判。A股样本企业披露特征显示，企业在重要性议题识别与分析（100%）、员工志愿活动（90%）、响应国家战略（90%）、社会公益活动（84%）、ESG管治（80.79%）披露较为完整；但在气候变化（67.84%）、隐私与信息安全（64.29%）、职业健康安全（62.86%）、能源管理（57.27%）、环境管理体系（54.55%）、废弃物管理（54.44%）、科技创新（49.62%）、生物多样性管理（46.67%）等领域普遍存在合规披露缺口。

图7.3: 样本企业H股议题合规披露率



H股方面，样本企业在环境及天然资源（100%）、员工发展及培训（100%）、供应链管理（100%）、产品责任（100%）四大议题实现全面合规披露，雇佣（93.33%）、社区投资（93.33%）、健康与安全（85%）、反贪污（85%）已建立较为成熟的披露体系；气候相关信息披露有显著进步，但短板依旧明显，整体披露率仅为57.50%。

综合各样本企业情况来看，气候情景分析、范围三碳排放、生物多样性相关信息普遍缺失；在社会与治理维度，商业道德、供应链管理、科技创新的披露深度有待加强；此外，节能减排、废弃物减量、水资源节约等发展目标制定，以及员工流失率、因公伤亡人数及占比等负面数据，也是行业普遍需要完善的方向。

上述披露短板折射出ESG管理的三方面问题：一是顶层统筹设计仍有欠缺，缺乏系统性的目标规划与路径部署；二是对新兴议题的管控能力偏弱，范围三碳排放、生物多样性等专业领域技术储备不足，跨部门协同联动未能有效打通；三是信息披露完整性与公允性不足，存在选择性披露倾向，尚未建立兼顾正负向数据的常态化闭环管控机制。

企业行动建议

- 基建行业ESG信息披露应积极响应“双碳”目标等国家重大战略，主动对接沪深北交易所《可持续发展报告指引》，同时对标权威主流ESG评级，精准识别行业关键性议题并将其列为披露核心。
- 摒弃“被动合规、浅层填报”的披露思维，结合基建项目周期长、产业链辐射广、气候关联性强的业务特征，精准识别行业重要性议题，建立适配企业经营场景的ESG管理体系和数据归集流程。
- 聚焦披露薄弱环节，立足管理视角，补齐内容短板，有序开展气候情景分析、生物多样性评估、量化管控目标设定等工作；提升信息披露实质性，客观呈现安全事故、员工流失等数据，避免形式化、选择性披露。

关键趋势二　绿色融资转向刚需，相关政策与创新工具加速落地，“绿色能力”深度影响基建企业融资空间

在绿色转型与“双碳”管控纵深落地的背景下，绿色融资已逐步成为基建项目获取资金支持的重要考量与主流选择。截至2025年末，我国本外币绿色贷款余额44.77万亿元、年度新增7.72万亿元，其中基础设施绿色升级贷款余额19.94万亿元、年度新增3.3万亿元[2]，基建行业吸纳近半数绿色信贷增量，金融资源向“绿色基建”倾斜。

2025年，国内绿色金融政策体系不断健全，持续疏通基建行业绿色投融资堵点；金融支持生态环境导向的开发（EOD）等特色投融资模式进入规模化应用阶段，推动企业转向生态治理与产业运营融合发展；同时，金融机构进一步将气候风险管控、劳动用工保障等ESG要求纳入项目立项与融资审批环节，引导资金流向环境友好、治理规范、社会责任落实到位的优质工程项目。

2.　信息来源：人民日报《去年我国绿色贷款快速增长 贷款余额全年增加7.72万亿元》

图7.4：2025年金融支持绿色基建相关主要政策

发布时间	发布主体	政策名称	政策要点
2025年4月	中国人民银行、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、生态环境部、金融监管总局、中国证监会	《关于进一步强化金融支持绿色低碳发展的指导意见》	明确支持清洁能源等符合条件的基础设施项目发行REITs，推动基建项目碳排放核算与碳配额质押融资。
2025年5月	中共中央办公厅、国务院办公厅	《关于推进绿色低碳转型 加强全国碳市场建设的意见》	要求将钢铁、水泥等基建上游行业纳入碳市场，支持基建企业以碳配额质押获取绿色贷款。
2025年6月	住房和城乡建设部、中国人民银行	《绿色建筑高质量发展金融支持指引》	对绿色建筑（含基建企业承建的公共建筑、住宅等）给予LPR-1.2%利率优惠，降低单体项目融资门槛。
2025年7月	中国人民银行、金融监管总局、中国证监会	《绿色金融支持项目目录（2025年版）》	首次将绿色公路建设、道路运输基础设施低碳改造、绿色客货运场站等基建细分领域纳入统一支持范围。
2025年7月	国家发展改革委、工业和信息化部、国家能源局	《关于开展零碳园区建设的通知》	支持园区内基础设施绿色升级项目（如低碳交通、能源站、污水厂）发行专项债券或申请政策性中长期信贷。
2025年8月	国家发展改革委办公厅	《关于进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）常态化申报推荐工作的通知》	鼓励绿色基建资产申报REITs，为基建企业提供“投建退”闭环通道。
2025年12月	国家发展改革委办公厅	《基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）项目行业范围清单（2025年版）》	明确将风电、光伏、储能、特高压、充电设施、污水垃圾处理等绿色基建资产纳入REITs发行范围。

在此背景下，2025年各大基建企业积极探索多元化的绿色融资模式，落地一批具有行业参考性的创新案例，为行业盘活绿色融资渠道提供了实践示范。例如，中国铁建通过旗下境外子公司完成40亿元离岸人民币绿色债券发行并于香港联交所上市，以优质融资成本与国际权威评级，打造基建企业境外绿色融资标杆；境内创新工具应用方面，中建七局落地河南省首单可持续发展挂钩银团贷款，规模8亿元，将贷款利率与企业碳减排、能耗管控、ESG评级等指标深度绑定，以市场化机制激励绿色建造转型。

企业行动建议

- 基建企业应将绿色融资能力纳入经营发展的核心考量，在项目立项阶段即嵌入碳减排、生态保护等指标，同时打通ESG与财务数据链路，对碳排放、能耗等核心指标获取第三方鉴证，为绿色债券、可持续发展挂钩贷款等提供可信数据基础。
- 积极运用绿色债券、生态环境导向开发（EOD）模式、绿色REITs、碳配额质押等工具，利用LPR优惠降低融资成本，盘活存量绿色资产，实现“治理+运营+资本”的综合回报。

关键趋势三 **ESG数据治理作为各项管理工作的“底座”地位更加凸显，建立良好的数据治理机制已迫在眉睫**

ESG工作的核心基础之一在于充分、有效的数据支撑。然而，数据治理仍是众多企业面临的普遍挑战：德勤中国2025年亚太企业可持续发展报告调研显示，75%的受访企业坦言缺乏ESG数据分析与管理技能，近50%指出存在数据关键缺口，超过50%的首席财务官已将ESG要素纳入财务决策，但只有6%的企业完成了标准化报告团队和流程的构建。[3]

图7.5: 样本企业2024年、2025年定量指标披露数量

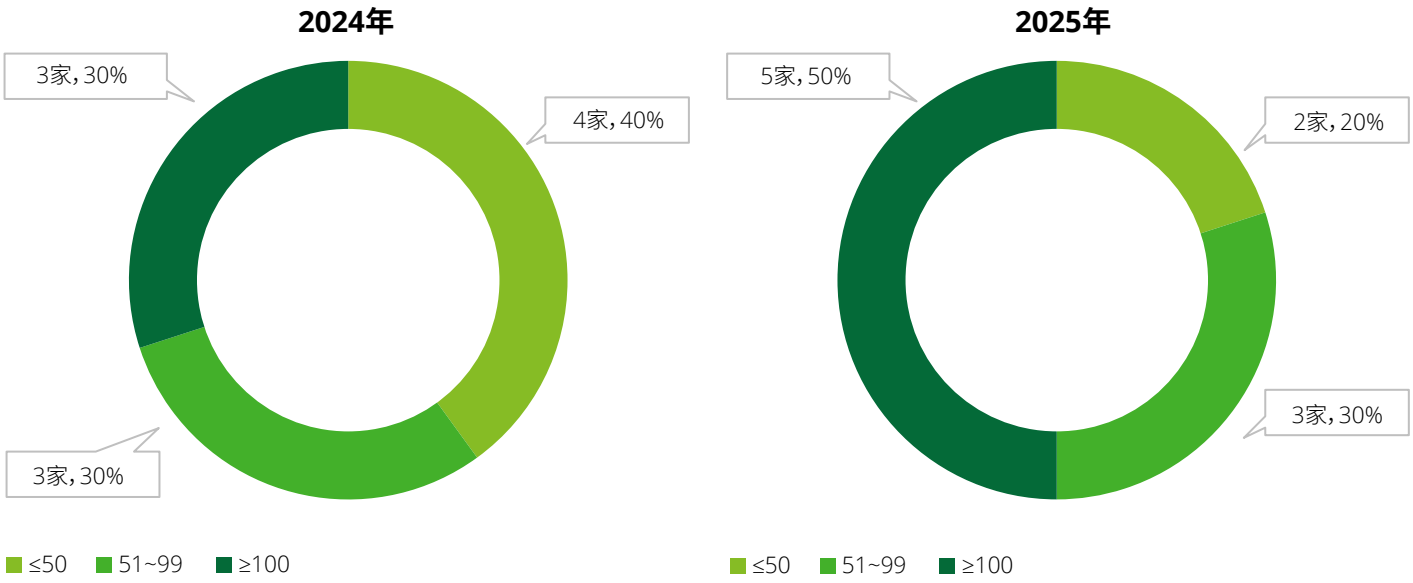
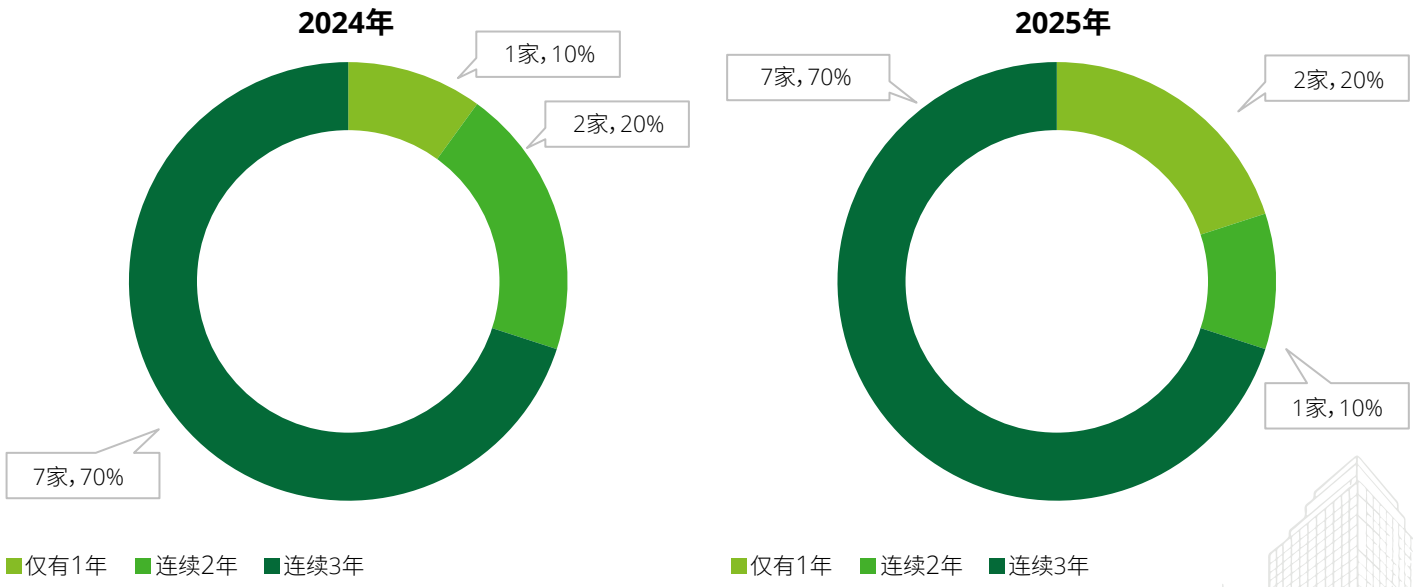


图7.6: 样本企业2024年、2025年定量指标纵向可比情况



3. 信息来源：德勤中国《德勤报告揭示企业可持续发展报告面临运营、数据与治理三重挑战》

对比样本企业2024年、2025年ESG定量指标披露情况，ESG数据披露质量稳步提升、量化维度持续完善。其中，6家样本企业实现年度定量指标数量同比增长，增幅最大的两家分别由80项增至146项（同比增加82.50%）、由40项增至133项（同比增加232.50%）；另有1家企业在2025年以183项定量指标居样本之首，且已连续两年保持领先地位。与此同时，披露指标最低值仅为24项，反映出行业内部披露水平仍存在较大分化。此外，2家企业的年度指标数量出现下滑，提示部分企业在ESG数据管理和披露机制的系统性与稳定性方面仍存短板。[4]

企业行动建议

- 基建企业需针对数据分散在众多工程单元的行业特性，打通项目一线和总部层面的数据链路，建立覆盖项目全周期与供应链前端的数据采集体系。
- 基建企业可建立数字化流程来收集、计算和整合ESG数据，减少人工填报误差，为ESG信息建立跟踪记录，保留足够的ESG支持数据。
- 升级数据采集工具，通过人工智能、区块链、云计算、物联网、网络安全管理工具以及ESG特定平台等实现更加标准化、更高效率的ESG数据收集。

关键趋势四　ESG鉴证从“加分题”向“必答题”演进的趋势愈发显著，而行业行动整体滞后

2025年，ESG鉴证的合规与治理价值持续凸显，是企业完善可持续治理体系、提升信息公信力的重要抓手。其核心价值在于搭建可信的信息披露体系，回应利益相关方对非财务信息可靠性的诉求；反之，鉴证能力不足会制约企业ESG评级提升、绿色融资能力、海外合规经营等方面。2026年4月A股ESG首轮强制披露结束后，监管重心从披露覆盖面转向披露质量，ESG鉴证成为评判报告可信度的重要标准。同时，国内外ESG鉴证框架加速完善，为企业和鉴证服务提供者提供了规范化执行依据。

图7.7：现行主流ESG鉴证要求

发布时间	发布主体	标准名称	标准要点
2024年11月	国际审计与鉴证准则理事会（IAASB）	《国际可持续发展鉴证准则第5000号：可持续发展鉴证业务的通用要求》（ISSA 5000）	• 独立性：覆盖所有报告框架下的可持续性报告保证。 • 广泛适用性：适用于所有可持续发展主题。 • 伦理与质量管理导向。 • 普遍适用：可由所有鉴证从业者实施（包括专业会计师及其他鉴证专业人士）。 • 基于现有准则：建立在IAASB现有准则及相关指导（如ISAE 3000、ISAE 3410、EER）基础上。

4. 为确保定量指标的统计口径保持一致，此处仅统计各样本企业ESG/可持续发展报告的关键绩效表信息。

发布时间	发布主体	标准名称	标准要点
2025年12月	香港会计及财务汇报局（AFRC）	《就香港特别行政区强制性可持续信息鉴证监管的咨询意见文件》	对需按照《香港财务报告准则S1号—可持续相关财务信息披露一般要求》披露的企业开展独立鉴证的时间、鉴证内容做出要求。 • 核证标准：《香港可持续核证准则5000》。 • 强制、广泛适用：所有强制采用《香港可持续披露准则》汇报（强制性香港披露准则汇报）的实体均须分阶段取得有限核证： – 第一阶段：自强制性香港披露准则汇报开始的第三个财政年度起，涵盖范围一及范围二温室气体排放的披露； – 第二阶段：自强制性香港披露准则汇报开始的第五个财政年度起，涵盖所有其他香港披露准则强制要求的披露事项。
2026年1月	财政部	《可持续信息鉴证业务准则第6101号——基本准则（试行）》	• 高标准、全流程：提出高质量执行可持续信息鉴证的全流程执业规范。 • 全面性、灵活性：既适用于对鉴证范围内所有可持续信息进行鉴证，也适用于对其中部分可持续信息进行鉴证。 • 两类保证：合理保证、有限保证双轨并行。 • 披露标准的适当性为前提条件：要求评价并确定被鉴证单位编制可持续信息使用的披露标准是否适当。

在此背景下，国内企业ESG鉴证落地节奏持续加快，头部企业已逐渐跳出“鉴证仅为加分项”的传统思维，开始将第三方鉴证视为“管理工具”，借助鉴证完成ESG数据质量的自查自纠，优化经营决策逻辑，强化投资者、监管方及社会公众的信任。2025年，A股上市公司强制披露主体的ESG报告鉴证比例达31.40%，同比增加3.89%。[5]

然而，基建行业ESG鉴证落地情况整体滞后。本次调研的10家样本基建企业中，仅中国建筑完成ESG报告第三方独立鉴证，其余企业均未开展相关工作，所披露的ESG信息和数据缺乏独立校验与公信力支撑；该结果较2024年未见改善。

企业行动建议

- 为提高鉴证准备度，企业需在内部构建清晰合理的ESG数据收集流程，并建立有效的内控体系保障其运行。
- 一是完善数据管理流程。对于具有诸多分支机构的基建企业来说，意味着具有数百个可能需要披露和鉴证的ESG数据点，构建清晰的ESG数据收集流程十分重要；企业需开展全维度数据清单梳理，明确各职能部门、下属单位适用的ESG披露及数据要求，形成清晰的数据管理路径。
- 二是强化顶层参与和内控保障。理解董事会和高管参与对于确保数据和流程精准有效至关重要；企业需建立覆盖决策层、监督层、执行层，且权责清晰的ESG内控体系，通过构建高层深度参与、横向协调、纵向联动的ESG治理架构，保障ESG数据的收集和质量。
- 三是重视数据质量自查与整改。定期开展数据逻辑校验与交叉验证，对关键指标进行内部审核，例如绿证持有量需与可再生能源发电量匹配，员工培训覆盖率需与考勤记录一致，以确保收集的ESG数据质量。

5. 信息来源：中国上市公司协会《强制披露主体2026年可持续信息披露情况分析报告》

2 新增值税法对建筑行业的影响

自2026年1月1日《中华人民共和国增值税法》及其实施条例正式施行，财政部、国家税务总局等部门相继发布财政部、税务总局公告2026年第10号、财政部、税务总局公告2026年第13号、财政部、税务总局公告2026年第14号等多项配套政策（以下统称“新政”或“新增值税法”），新政实施后，执行近十年的建筑业增值税征管规则迎来系统性重构。

作为国民经济的重要支柱之一，建筑行业具有业务链条长、业态复杂、涉税节点覆盖全经营周期等行业特点。新增值税法在计税规则、计税基数、纳税义务时点、发票管控、成本抵扣等多维度做出重大修订，这将直接影响总包、分包及小规模施工企业原有税负结构、合同管理以及资金安排等。在立足新规落地背景下，本文章旨在梳理和探讨新政对建筑行业若干经营环节的涉税影响，协助建筑企业快速抓准政策核心、把握政策动向，适时优化、调整业务结构与税务管理机制，助力企业业务发展。

一 不同业务模式下增值税计税政策的变化

1.1 甲供工程计税政策变化

甲供工程，是指全部或部分设备、材料、动力由工程发包方自行采购的建筑工程。清包工，是指施工方不采购建筑工程所需的材料或只采购辅助材料，并收取人工费、管理费或者其他费用的建筑服务。在增值税法实施前，一般纳税人以清包工方式提供建筑服务或为甲供工程提供建筑服务，可以选择适用简易计税办法。在财税〔2017〕58号中进一步规定，建筑工程总承包单位为房屋建筑的地基与基础、主体结构提供工程服务，建设单位自行采购全部或部分钢材、混凝土、砌体材料、预制构件的，适用简易计税方法计税。即，施工方对建筑服务销售额按3%固定税率计算缴纳增值税，对应进项不得抵扣。

自2026年1月1日增值税法实施后，10号公告明确，所有甲供工程一律取消简易计税，这意味着为甲供工程提供建筑服务的一般纳税人，将统一适用一般计税方法依9%税率计算缴纳的增值税；仅清包工项目、2016年4月30日前老项目可延续至2027年年末继续选择适用简易计税政策。政策配套过渡期明确了2026年1月1日前已备案并按简易计税执行的存量甲供在建项目，可沿用原有计税方式至完工。

新政落地后，一般纳税人新签署的甲供工程合同无法适用简易计税，这可能导致企业的增值税税负增加。对此，建筑企业可从多维度应对：一是细化全链条进项税管控，规范原材料、采购发票管理；二是优化采购模式，从原有甲供模式向甲指乙供模式转变；三是与甲方开展合同议价，通过合同调价、税费共担等条款约定，合理分摊新增税负，减少对建筑企业自身的税收影响。

1.2 包工包料及设计采购施工（EPC）项目涉税处理政策变化

在包工包料或设计采购施工（EPC）工程中，一般既涉及货物，又涉及建筑、安装、设计等服务。新增值税法以“一项应税交易涉及两个以上税率或征收率”和“两项以上应税交易涉及不同税率或征收率”的表述，重构旧政策下的混合销售与兼营行为的区分逻辑。同时，增值税法在“一项应税交易”下引入“主要业务”与“主附关系”标准，推翻了旧政策下以纳税人“主营行业”为核心的多项税务处理规则。

此外，财政部、税务总局公告2026年第13号（简称“13号公告”）明确提出，销售活动板房、机器设备、钢结构件等货物的同时提供安装服务，适用货物的税率。上述安装服务未来将无法适用9%税率或3%的征收率进行申报缴纳。该政策的统一明确简化了建筑企业的税务处理流程，但适用税率从原来的9%或3%征收率上升至13%，从而影响企业利润水平，建筑企业的税负可能增加，需在投标报价中充分考虑税率变动的影响。

就建筑企业而言，还应重点关注设计采购施工（EPC）合同等需分别计税的项目，明确合同条款内容，理清合同金额构成与业务实质，尤其要考虑如何界定“应税交易”，避免因合同条款约定不清，被税务机关认定为“一项应税交易”，进而可能适用销售货物的高税率进行征税。并且需进一步加强进项发票管理，确保采购环节取得足额且合规的增值税专用发票。

二 主要成本项目的增值税影响

2.1 建筑材料

2.1.1 商品混凝土计税规则调整

从2026年1月1日开始，建筑企业销售自产的商品混凝土已无法适用简易计税的政策，需要按照13%税率适用一般计税方法。在含税销售价格固定和材料进项税抵扣不足的前提下，商品混凝土企业计税方式由3%简易计税改为13%一般计税，增值税应纳税额上升、税负进一步加重。为分摊新增税负，混凝土生产企业可能会提高含税销售价格，而下游建筑企业的采购成本随价格上涨而提高，但同样建筑企业也可凭取得的13%税率发票，增加可抵扣的进项税额。

面对上述政策变化，建筑企业需注意，向一般纳税人采购商品混凝土应取得13%税率增值税专用发票作为进项抵扣凭证；若已取得3%征收率的不合规发票，应及时依照发票管理规范退回作废或红冲处理，要求销售方换开符合抵扣条件的合规票据。从内部管理的角度，企业亦应同步修订采购合同的涉税条款，明确计价口径、发票开具类型、开票时点等内容，避免因票据不合规导致进项无法抵扣、无法税前扣除等税务风险，并通过优化成本结构，有效调整因税率提升影响的利润率水平。

2.1.2 砂石计税口径调整

10号公告中明确，将“销售自产的砂、土、石料”修改为“销售自行采掘的砂、土、石料”，界定更为清晰严格，企业必须确保业务实质符合“采掘”定义，才能适用简易计税政策。此处政策调整有望解决长期以来因“自产”概念模糊而产生的税收争议，统一税收征管执行口径，提升税制落地的确定性。政策调整后，以外购原料生产加工销售砂石的一般纳税人，将不再纳入简易计税适用范畴，须适用一般计税方法按照13%法定税率计算缴纳的增值税，其外购所取得的合规凭证亦可准予抵扣对应进项税额。该项调整有助于维护行业计税规则与税负公平，促进增值税抵扣链条的完整性。

2.2 人工成本

2.2.1 一般纳税人劳务派遣服务涉税变化

劳务派遣服务，是指取得《劳务派遣经营许可证》的劳务派遣公司，为了满足用工单位对于各类灵活用工的需求，将员工派遣至用工单位，接受用工单位管理并为其工作的服务。

增值税法实施前，一般纳税人提供劳务派遣服务，可以选择以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照一般计税方法计算缴纳增值税；也可以选择差额纳税，以取得的全部价款和价外费用，扣除代用工单位支付给劳务派遣员工的工资、福利和为其办理社会保险及住房公积金后的余额为销售额，按照简易计税方法依5%的征收率计算缴纳增值税。

增值税法实施后，明确规定自2026年1月1日至2027年12月31日，一般纳税人提供劳务派遣服务，代用工单位支付给劳务派遣员工的工资、福利和为其办理的社会保险及住房公积金，允许从含税销售额中扣除，并统一适用一般计税方法，适用税率为6%。从发票扣除角度来看，纳税人按规定从含税销售额中扣除相关价款的，全部含税销售额和扣除的价款应在同一张发票上分别列明，发票的税额按含税销售额扣除相关价款后计算，否则不得扣除。

本次政策调整后，一般纳税人提供劳务派遣服务不再适用简易计税方式，统一按照一般计税方法计税。企业可将代为支付给用工单位的相关款项，从含税销售额中予以扣除。该政策变动可能导致劳务派遣企业利润收窄，相关利润缺口或将通过价格调整等方式，全部或部分转嫁给用工的建筑企业承担。

2.2.2 小规模纳税人劳务派遣服务涉税变化

增值税法实施前，小规模纳税人提供劳务派遣服务，可以选择以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照简易计税方法按3%的征收率（后减按1%征收率）计算缴纳增值税；也可以选择差额纳税，以取得的全部价款和价外费用，扣除代用工单位支付给劳务派遣员工的工资、福利和为其办理社会保险及住房公积金后的余额为销售额，按照简易计税方法按5%的征收率计算缴纳增值税。

增值税法实施后明确规定，自2026年1月1日起，小规模纳税人提供劳务派遣服务征收率为3%。自2026年1月1日至2027年12月31日，小规模纳税人提供劳务派遣服务，依照3%征收率减按1%征收率征收增值税。

对于人员代付成本较高的劳务派遣企业，该政策变动可能导致其利润缩减，相关成本压力或将通过定价调整，转嫁至下游建筑企业，提高用工开支。

三 税收征管变化

3.1 预收款纳税义务发生时间

建筑企业普遍存在预收款项目，增值税法实施前的处理方式为：取得预收款时先以取得的预收款扣除支付的分包款后的余额按预征率预缴增值税，后续再根据发生建筑服务应税行为并收讫销售款项或取得索取销售款项凭据的当天确定其纳税义务发生时间，相应进行增值税的结算和申报缴纳。其原因是企业收到预收款时，因服务尚未开始，暂不履行纳税义务，仅需要预缴税款，纳税义务发生时间随着工程进度、开票时间或收款时间逐步确认。

增值税法实施后，建筑企业取得预收款的预缴增值税规则基本保持不变，但纳税义务时间发生变化。根据13号公告规定，建筑企业销售服务，先收取价款再分期或者分次提供服务的，以首次提供服务的实际开始当日和合同约定的当日，按照孰先原则确定纳税义务发生时间，纳税人应当就收到的全部价款申报缴纳增值税。纳税义务发生时间明确为“实际开工日”与“合同约定服务开始日”二者孰先，一旦到达该时点，企业需就已收到的全部价款（包括预收款）申报纳税。

对于以上变化，**纳税方式由“按照进度缴税”变为“项目开工即全额缴税”**，企业资金占用成本将大幅增加，项目初期全额缴纳税款后，后续发生的分包服务、材料采购等进项税额无法及时足额抵扣，易形成大额增值税留抵税额，导致进项抵扣与实际税负配比失衡。对于已收取大额预收款但延迟开工的项目，将形成更大的现金流压力。对此，建筑企业可通过优化合同涉税条款，合理设置付款及服务起始节点；建立台账并按孰早原则确认纳税义务发生时间，合规按时申报；同时加强进项抵扣的管理并调整资金安排，缓解现金流压力。

3.2 简易计税项目分包款发票管理

在增值税法实施之前，纳税人提供建筑服务适用简易计税方法的（如“清包工”项目或建筑工程老项目），在扣除分包款计算缴纳的增值税销项税时，纳税人仍可按向业主收取的全部价款和价外费用开具增值税专用发票。

增值税法实施之后，10号公告对上述发票开具规则进行了调整，从销售额中扣除的分包款将不得开具增值税专用发票，但可以开具增值税普通发票。

与原有政策相比，作为总承包方的建筑企业增值税计算缴纳的规则基本保持不变，对于符合条件的建筑服务其仍然可以适用简易计税方法，并将分包款从销售额中扣除。但对于项目业主而言，由于分包款对应的金额无法开具增值税专用发票，由此可能导致业主方可抵扣的进项税额减少。

3.3 进项税管理机制

新《增值税法》及其实施条例对进项税额抵扣规则作出重大调整，对建筑企业合规管理影响显著。新政明确了长期资产适用“专用不可抵、兼用可抵”抵扣规则，并增设抵扣限额管控，统一行业执行标准；同时，实施条例中建立进项税额年度清算调整机制，将进项抵扣管理由事中判定延伸为事中管控、年度清算的全周期合规管理模式，进一步压实企业涉税主体责任。

建筑企业施工设备、运输设备等长期资产普遍兼用于一般计税项目、简易计税项目及集体福利等非应税场景。原政策执行口径存在地区差异，易引发进项抵扣合规风险。根据《长期资产进项税额抵扣暂行办法》（财政部、税务总局公告2026年第15号）规定，新法对兼用长期资产设置了明确的抵扣规则并设置限额管理，要求企业对原值超过500万元的大额长期资产建立进项税额抵扣台账。

基于上述政策变化，在管理层面，建议建筑企业尽快建立“三位一体”的进项管理体系。在资产端，完成大型设备车辆的清查建账；在项目端，按一般计税、简易计税、免税项目分别归集进项；在清算端，按年度对不得抵扣的进项进行汇总核算与申报调整，将税务合规节点嵌入财务月结流程。

四 企业整体综合应对建议

结合2026年新增值税法对建筑行业计税规则、材料人工成本、纳税时点、发票管理、进项清算机制的全方位变革，建筑企业需摒弃传统粗放式税务管理模式，建立业务、合同、财税、资金一体化的新型管控体系，系统性对冲税负上升、现金流紧张、合规风险加剧等经营压力。

4.1 全面升级合同与投标报价体系

企业首先要从前端合同与业务模式着手调整，针对甲供工程计税规则变更、设计采购施工（EPC）项目税率判定、劳务派遣差额扣除开票限制等变化，修改各类工程、劳务、采购合同模板，在合同里清晰约定计价方式、发票类型、开票时间，针对税负增加的项目，和合作方协商价格调整、税费分摊方案；开展投标报价时，把混凝土、钢结构安装、劳务用工等税率变动带来的成本变化纳入测算，合理划定报价区间，避免低价中标后出现利润亏损。

4.2 优化供应链与用工管理

优先选择可开具合规高税率增值税专用发票的一般纳税人合作，区分砂石、混凝土等建材的计税口径，及时退回、更换不合规票据，保障进项足额抵扣；同时调整用工结构，适度增加自有员工占比，减少劳务派遣规模，严格留存劳务派遣工资、社保等凭证，保证差额扣除可以正常落地，尽量控制人力成本不合理上涨。

4.3 建立税务合规与资金管控机制

安排专人梳理所有预收工程款项目，对照开工节点建立登记台账，精准把握纳税义务发生时间，提前预留税款。结合缴税节奏，灵活调整材料采购、分包款项的支付计划，尽量在集中缴税节点前归集进项发票，缓解前期大额缴税带来的资金占用；对于简易计税项目分包款无法开具专票的问题，提前与甲方沟通协商，平稳处理合作分歧。

3 持续构建全球化合规防线

穿透监管时代：构建中国基建出海合规新范式

一 合规，从后台职能到全球运营的战略控制点

中国基建行业海外扩张的底层逻辑正在经历深刻重塑。以规模和速度为标志的粗放式拓张时代已告终结，一个以合规深耕为核心竞争力的高质量发展阶段已然开启。凭借完整的产业链优势与成熟的工程交付能力，中国基建企业已成为全球互联互通的核心主体。然而，当业务版图覆盖全球百余个市场，地缘博弈、规则重构与监管穿透三重压力交织来袭时，合规已不再是企业后台的一项辅助性职能，已毫无争议地演变为关乎市场准入、项目存续乃至国有资产安全的战略控制点。

2026年4月国务院国资委境外国资工作局的成立，正是对这一现实的最高层级制度回应。此举并非简单的机构调整，而是对过往多部门分散监管、职能交叉等系统性短板的彻底革新，标志着国资监管正式迈入“全级次、全过程、穿透式”的新阶段，将海外合规从企业自主的市场化行为，提升为统筹对外开放与国资安全的刚性制度要求。这不仅是悬于企业之上的监管利剑，更清晰地确立了行业从被动合规转向主动风控、从单点管控迈向体系化防御的战略分水岭。

二 结构性压力：双向收紧下的合规新常态

当前，中国基建出海企业正置身于一个典型的“双向收紧”合规新常态中。外部规则的刚性升级与内部监管的穿透革新相互叠加，使得传统的、碎片化的合规管理模式瞬间捉襟见肘。

在外部，全球合规规则体系已不再是可供谈判博弈的参考依据，而是一张密不透风的刚性网络。以世界银行集团为首的各大多边开发银行，已将合规资质设定为项目融资与招投标的绝对前置门槛，一旦企业因欺诈、腐败等行为触发制裁，将面临项目禁入、融资渠道切断，甚至引发跨机构的交叉制裁，使企业在全球关键市场的多年经营成果瞬间冻结。与此同时，项目模式从传统设计采购施工（EPC）向投建营一体化的长周期演进，叠加普通法系市场判例的传导效应，使得单一项目的合规瑕疵极易发酵为系统性的信用与市场准入危机。

在内部，境外国资工作局的成立，意味着穿透式监管开始从理念走向强大的制度现实。监管的目光将直接穿透多层法人架构，触达境外子企业、项目部乃至关键岗位个人，通过财务、法务、人事、重大事项的实时联动，实现对“人、财、物、事”的多维监控。这一革新彻底终结了过去依赖定期报告和事后审计的传统管控模式，要求企业必须具备同等甚至更快的自我发现与主动上报能力，合规防线的脆弱环节已无处遁形。

三 行业核心困境：治理末梢的“穿透屏障”

在与众多出海基建企业合作中我们观察到，合规防线最脆弱的环节，往往不在总部完备的制度文本上，而在治理链条的漫长末梢。许多境外机构法律形式多样、层级叠床架屋，导致总部对底层项目公司的合规状况几乎“失明”。这种穿透失效具体体现在三个层面：

一是治理架构的断层。多数企业的合规体系基于国内经营场景设计，无法适配穿透式监管要求。在境外一线，专职合规人员配置严重不足，合规判断极易被业务指标所裹挟；从集团到国别公司再到项目现场的传导链条中，缺乏差异化的国别合规细则，导致顶层设计无法在关键节点形成管理真空。

二是全流程管控的脱节。行业普遍存在“重前端投标、轻中后端履约”的通病。大量风险在施工分包、工程变更、款项支付和项目收尾等环节悄然积聚，而这些恰恰是国际多边机构和东道国监管审查的焦点。前端辛辛苦苦拿下的项目，往往因中后端合规管控的缺失而演变为风险的温床。

三是第三方生态的管控失位。海外基建项目涉及繁多的分包、供应与属地合作，合规风险的传导性极强。然而，多数企业对于合作方的合规尽调流于形式，合作协议中缺乏有效的合规审计权、单方解除权等刚性约束，合作过程更无动态监测与追溯机制。来自合作方的资质瑕疵、违规经营等问题，均会直接追溯至总包企业，引发项目停工、处罚仲裁、市场禁入等严重后果。

四 从路径到实践：体系化构建合规防线

面对上述合规管理困境，头部企业已率先启动从“打补丁”到“换系统”的根本性转变。这并非对现有管理流程的简单优化，而是一场融合治理重构、数智化穿透和生态圈重塑的系统性战役。在过去多年深度服务中国基建出海企业的过程中，我们观察到，这场转型的最大挑战是组织、制度、流程、数据等管理要素难以贯通——总部有制度，一线无感知；系统有数据，决策无洞察；检查有动作，整改无闭环。这也是穿透式监管无法落地的症结所在。

基于上述行业诊断，德勤对标行业最佳实践，构建了“合规体系一体化穿透模型”，以穿透式合规组织为根基，以立体化制度体系为准绳，以全周期流程嵌入为脉络，以数智化监管平台为中枢，以生态化协同能力为外延，帮助企业完成从“被动应对”到“主动防御”的体系跃迁。围绕上述五个维度，我们将行业领先实践转化为可落地的系统工程。

以穿透式合规组织强根基。行业领先实践表明，构建一条垂直、独立、不受业务指标干扰的合规汇报线是穿透式治理的基石。领先企业已在董事会下设立直管的合规与风险委员会，在关键区域配置独立汇报线的区域首席合规官，将合规“一票否决权”压实到项目一线。德勤协助企业完成穿透式合规组织架构的顶层设计，涵盖合规与风险委员会的章程设计、区域首席合规官的授权边界定义，以及从总部到项目现场的四级管控权责切分。特别聚焦合规汇报线的独立性保障，确保合规判断在组织架构层面就具备抵御业务压力的制度基础，从治理源头杜绝自我监督的困局。

以立体化制度体系优准绳。我们观察到，多数企业的合规制度基于国内经营场景设计，简单照搬至海外，往往在关键节点形成管理真空。行业领先者已构建起“集团通用准则+专项制度+国别指引”的三层制度框架——通用准则确立红线，专项制度覆盖第三方合作、劳务用工、跨境数据传输等高风险场景，国别指引则针对不同法系与监管环境提供属地化操作指南。德勤协助企业搭建这一立体化制度体系，确保每一层级、每一国别的业务活动都有清晰的合规航标。同时，将合规指标纳入核心绩效考核，落实境外合规人员的直管制度，压实全层级合规责任。

以全周期流程嵌入通脉络。行业领先实践已不再将合规视为独立审查环节，而是将其系统性前移至项目立项与投标前端，嵌入施工分包、工程变更、款项支付等全生命周期节点，并将管控穿透至二级、三级分包商，实现从投标尽调到项目收尾的完整闭环。德勤以“合规即流程”为核心理念，帮助企业将合规审查节点嵌入投标立项、合作方遴选、合同审批、工程变更、款项支付、项目收尾六大关键环节，形成可落地的操作指引与红线清单。同时，针对第三方合作、劳务用工、跨境数据传输等高风险场景，协助制定专项管控制度，消除中后端的管控盲区。

以数智化监管平台建中枢。行业领先企业正加速建设集团统一的合规数智监管平台，无缝对接采购、合同、财务、人事等系统，纵向穿透多层法人架构直达境外项目末梢，横向覆盖资金流、业务流、审批流的关键节点，实时抓取并分析异常交易、利益冲突等信号，自动触发合规风险动态筛查。当一笔异常的中介佣金指令在海外某国发起时，系统应在审批节点前自动预警与冻结，而非在月度报表中发现。德勤依托自有的数字化合规解决方案，协助企业搭建集风险评估、异常预警、合规排查、整改追踪于一体的合规管控平台，并构建制裁名单动态筛查引擎、第三方合规画像模型及国别合规数据库，推动实现“系统互联互通、数据实时共享、风险动态监测、全过程留痕可溯”的穿透式监管能力。

以生态化协同能力拓外延。单一企业的能力边界无法覆盖全球多元合规风险。领先企业正从单兵作战转向生态协同，与顶尖咨询机构、国际律所建立全天候战略合作，将外部专业服务嵌入项目尽调、合同设计、争议处置的全流程。更具战略意义的是，必须将合规投入转化为一种核心竞争力。一家具备可验证、可穿透的全球合规体系的基建企业，将在多边银行融资项目中获得更低的保函费率和更快的审查绿色通道，甚至能以“合规标杆”的身份，在制裁解除后率先赢回市场。依托全球网络，德勤为企业提供覆盖关键市场的一站式专业支持，涵盖东道国国别风险评估、商业伙伴尽职调查、合规体系构建、合规专项检查、合规整改方案制定等。

五 未来展望：构筑合规防线，即是构筑商业未来

国资委境外国资工作局的设立，标志着中国基建海外业务正式进入强监管、严合规、重安全的全新阶段，粗放式规模扩张模式彻底终结，合规已成为保障海外国资安全、支撑全球化深耕、构筑国际竞争优势的核心生命线。

我们建议，基建企业需主动适配监管变革与国际规则迭代，以体系化、数字化、生态化为核心重塑合规基因，筑牢全球化合规防线。在守住合规底线与资产安全的前提下，只有那些将合规防线锻造为组织核心能力的企业，才能真正穿越周期，行稳致远。

4 对标全球领先实践：基建企业财务敏捷性构建路径

在成本上升、资本紧缩和地缘政治波动的背景下，美国工程设计及施工（E&C）企业正从传统的成本控制模式，转向更具前瞻性和系统性的“财务敏捷性”战略。这一转变不仅能够应对短期不确定性，更能够构建长期竞争优势。

为深入理解行业趋势，德勤分析了约20家美国上市工程设计及施工（E&C）企业从2024年第四季度至2025年第三季度的财报电话会议记录，识别出企业在提升财务韧性方面的四项关键策略：技术驱动的成本与资本效率、流动性与资产负债表实力、风险与税收的立法敏捷性，以及战略性并购。

一 技术驱动的成本与资本效率

在持续的材料和劳动力成本压力以及融资环境收紧的背景下，美国工程设计及施工（E&C）企业正将技术投资作为提升成本与资本效率的核心抓手。Autodesk 2025年的一项研究显示，成本控制与管理已超越技术和人工智能的应用，成为美国建筑设计、工程及施工企业最关注的问题。这一趋势表明，数字化转型正从“技术驱动”转向“财务结果驱动”，企业更加关注技术投入能否带来可量化的财务回报。

为解决成本流失和资本效率低下的问题，头部企业正积极投资于自动化、数据分析和流程优化。财务与会计职能的自动化、项目成本可视性的提升以及数字化采购，正帮助企业减少日常开支、提高预测准确性，并有效管理由关税和供应链波动带来的成本冲击。例如，通过集成项目控制塔（Control Tower）和实时成本监控工具，企业能够实现从现场到财务的端到端数据贯通，显著提升运营透明度。

此外，情景规划和滚动预测正日益与“成本驱动设计”（Cost-Driven Design）框架相结合。这一方法在项目早期即引入成本约束条件，使设计决策、交付策略与利润保护目标紧密协同，从而避免后期因设计变更导致的成本超支。预测性财务模型的应用，使企业能够在外部条件变化时持续评估项目和投资组合的财务表现，增强整体韧性。

采购策略也在发生根本性转变。企业正从被动的、按项目进行的采购方式，转向更长期的战略寻源和与合同挂钩的风险管理。这包括通过供应商多元化、批量采购和供应商预先资格审查（Prequalification），降低对单一供应商或区域的依赖。同时，更具韧性的合同条款，如价格自动上调机制、指数化定价和关税转嫁条款，正变得越来越普遍，以减少投入成本的风险敞口。

值得注意的是，一些企业正在将这些“无悔”投资——即对数字化能力和交付能力的投入——纳入资本规划。这些举措，特别是那些能够缩短业务周期、提升从现场到财务可见性的投资，不仅有助于维持成本纪律，还能稳定营运资金需求、提高企业生产力，并实现更高效的资本配置。数字化成熟度较高的企业普遍对其财务业绩表现出更高的信心，这进一步验证了技术投资与财务表现之间的正向关联。

二 流动性与资产负债表实力

流动性与资产负债表实力正被提升为财务战略的核心要素。在利率波动和项目复杂性持续存在的背景下，融资成本结构性高于2022年以前的水平，贷款机构也正在实施更严格的承销标准。对此，许多承包商和开发商正在收紧杠杆目标，优先考虑减少债务，并主动管理债务期限结构，以降低对利率变动的敏感度。

具体而言，企业正通过加速债务偿还、错期安排债务到期日等方式，降低再融资风险和利率波动风险敞口。这种保守的资产负债表管理策略，促成了更稳健的资本结构和更强的财务缓冲能力。充足的现金储备、承诺性信贷额度以及灵活的资本结构，使企业能够在应对短期干扰（如业主付款延迟、供应链中断或监管变化）的同时，继续为战略投资提供资金。

在高增长、资本密集型的细分领域，如数据中心开发和先进制造设施建设，资产负债表实力尤为重要。这些项目通常需要大量的前期投入、较长的采购周期，并依赖稀缺的专业劳动力，导致现金转换周期较长。拥有强劲流动性和稳健资产负债表的公司，更有能力自筹前期成本、管理营运资金波动，并有选择地承接大型、多年期项目。

在可获得联邦或州政府共同出资的情况下，一些开发商选择采用较低的杠杆，以保护资产负债表的灵活性，维持借款能力，并为更高优先级的项目或机会性增长保留选择权。这种策略不仅增强了企业的抗风险能力，也提升了其在竞争中的议价地位。

在我们的分析中，企业越来越倾向于将流动性视为战略增长的助推器，而非仅仅是防御性缓冲。首席财务官们的评论普遍强调，资本结构的选择空间和资产负债表的缓冲能力是竞争优势的来源。强劲的流动性能够支持更快速的决策、提升与贷款机构和供应商的谈判能力，并增强随着市场条件变化而扩大或暂停投资的灵活性，实现动态资源配置。因此，财务实力正成为美国工程设计及施工（E&C）行业格局中的一个重要差异化因素。

三 风险、税收与立法的敏捷性

在宏观经济不确定性、政策转变和市场波动的背景下，工程设计及施工（E&C）企业正聚焦于风险管理、税务优化和立法敏捷性。这些变化要求企业在项目全生命周期中采用更具适应性的财务策略。

合同模式正在发生显著演变。一些企业正逐步摆脱传统僵化的固定总价合同，转向强调风险共担和信息透明的混合型与协作式交付模式。成本加酬金（Cost-Plus）、保证最大价格（GMP）以及联合体模式（Alliance-Based Models）等合同结构日益受到青睐，尤其适用于复杂且资本密集型的项目。这些合同模式通过建立更紧密的业主-承包商合作关系，提高了项目执行的确定性，降低了因范围变更或外部冲击导致的纠纷风险。

这些新型合同模式通常与先进的采购策略相结合，例如早期承包商介入（ECI）、集中批量采购和供应商预先资格审查。通过在项目早期引入承包商的专业知识，企业能够优化设计方案、锁定关键资源，从而有效降低材料价格波动、供应链中断及工期延误等风险。

数字化赋能在增强风险韧性方面也发挥着越来越重要的作用。高级分析、集成项目控制以及实时成本与进度监控工具，使企业能够更早地识别新兴风险、模拟缓解方案，并在问题发生前进行过程纠偏。这种从“被动响应”到“主动预测”的转变，显著提升了项目管理的前瞻性。

与此同时，业主和承包商，尤其是在数据中心、先进制造业和能源基础设施等快速增长领域，正采用标准化和可重复的交付模式，以提高确定性。例如，数据中心业主可能依赖于多年期框架协议、优选供应商生态系统和标准化模块化设计，以限制成本超支并加速项目投资回收。这些方法减少了设计差异、缩短了建设工期、提高了资本效率，最终降低了执行风险。

税收策略也正被直接整合到资本规划和项目选择决策中。近期立法激励措施，如奖金折旧、研发费用加计扣除、企业利息扣除限额的提高，以及与国内制造业、能源转型和基础设施发展相关的定向激励，为企业提供了优化税后回报的机会。通过将投资时机、实体结构、交付模式与现有激励政策相匹配，企业可以强化大型项目的商业论证，提高整体投资吸引力。

合同条款的更新也体现了对风险的主动管理。价格联动机制、指数化定价以及关税转嫁条款正变得越来越普遍，这有助于企业减少由贸易政策变化、关税和供应链冲击带来的影响。能够积极监控政策发展，并快速调整商业、税务和运营策略的组织，将能够更好地保护利润率并抓住增长机会。

四 战略性并购

近期工程设计及施工（E&C）行业的并购活动反映了一种战略重心的转变：交易越来越侧重于提高交付可靠性、现金流可见性和资产负债表灵活性，而非单纯追求规模扩张。2025年，美国完成了超过670项与工程设计及施工（E&C）相关的并购交易，披露的交易价值约为508亿美元。其中，核心施工领域的交易数量超过340宗，交易金额达395亿美元，约占总披露交易价值的四分之三。这种集中度凸显出，在复杂、工期敏感性项目中，资产对项目执行确定性与利润表现具备直接影响。

德勤将这些并购交易的驱动因素归纳为五类战略意图：

图8.1: 美国工程设计及施工行业并购活动的驱动因素（2025年）

类别	涵盖内容	交易总数	披露交易总价值（美元）	战略意图
供应链整合（纵向整合）	收购供应商、预制加工厂、制造资产、分销及物流能力	210	39.3B	加强对关键投入品的控制，解决供应链中断，稳定定价，提高大型复杂项目的成本确定性和进度确定性。
自施工能力/专业执行	收购专业工种承包商、熟练技工和设备车队，实现关键工作范围的内部化	194	6.3B	通过内化高风险或工期关键型业务环节，提高执行确定性，缓解技术工人短缺，保护利润空间，增强竞争力。
核心板块规模整合（横向整合）	收购同类承包商以扩大规模、提高市场密度、增加在手订单	160	0.3B	实现规模经济，扩大本地或区域市场影响力，在不实质性扩展能力的情况下强化竞争定位。
内部化专业工程技术服务	将设计、工程及专业技术服务提供商内部化	82	1.4B	减少对外部分包商的依赖，强化设计与施工阶段的一体化协同，提高决策效率，支持设计-施工（Design-Build）和设计采购施工（EPC）等交付模式。
其他	私募股权支持的投资、地理扩张、动机混合或未披露的交易	30	3.5B	构建平台、进入新地理区域或相邻业务领域，对新兴业务能力或技术进行选择性投资。

数据来源：德勤对Merger market数据的分析。

与供应链整合和与施工能力相关的交易占据主导地位，凸显了企业对可预测性、执行可靠性以及成本和时间线控制能力的高度重视。相比之下，规模整合类交易的披露价值较低，表明企业在资产负债表管理上采取了更为谨慎的方式。综合来看，这些趋势表明，在持续的不确定性中，行业正将财务韧性和运营灵活性置于优先地位，而非单纯追求规模扩张。

五 意义及未来展望

随着市场波动重塑美国工程设计及施工行业的格局，财务敏捷性正从一种防御性工具，演变为一种战略性的差异化因素。企业正运用多种财务策略来提高决策效率、保护利润率并维持资本灵活性。当这些策略——包括技术投资、资产负债表优化、风险管理和战略性并购——被嵌入核心运营时，它们能够帮助企业更优地配置资本，并在环境变化时做出有效响应。

未来，财务敏捷性将成为工程设计及施工（E&C）企业竞争力的关键衡量标准。那些能够将严谨的财务管理转化为快速决策和运营灵活性的组织，将在复杂多变的市场环境中脱颖而出，实现可持续的高质量发展。这一趋势不仅适用于美国市场，也为全球工程设计及施工（E&C）行业，包括中国基建企业，提供了宝贵的战略参考。在“十四五”收官与“十五五”谋篇布局的关键时期，中国基建企业同样需要构建以财务敏捷性为核心的韧性体系，以应对内外部挑战，把握绿色化、智能化转型的新机遇。

5 国资委穿透式监管对基建行业的影响及提示

国有资产监管正经历一场深刻的范式变革，进入穿透式监管2.0阶段，要求穿透组织层级、穿透业务链条、穿透数据源头，实现对国有资本运行的实时、动态、闭环管控。结合国资委2025-2026年财务数智化、穿透监管相关政策，依托德勤建筑施工行业穿透监管研究成果，针对基建行业多层级项目制、资金分散、现场点位离散等特征，本文围绕DRP全域数字化资源管理平台建设，阐述穿透监管政策逻辑、数字化赋能框架、实施路径，为建筑央企和地方基建国企数字化建设、内控审计与风险管控提供参考。

一 国资穿透式监管政策演进与核心要求

穿透式监管的核心是实现主体、业务、风险三大穿透。在监管覆盖范围上，纵向将监管触角延伸至非法人项目部等基层单元，横向覆盖财务、投资、采购、境外业务等十大重点经营领域，借助系统规则完成风险的自动识别与前置干预。在此基础上，国资委进一步明确全级次、全链条、全过程、全要素“四全穿透”的刚性执行标准：要求企业覆盖全部经营主体，打通业务流、资金流、信息流与价值流，贯穿项目完整生命周期，实现对各类经营管理要素的统筹管控。

二 DRP全域数字化资源管理平台赋能穿透式监管整体框架

DRP全域数字化资源管理平台是基建企业落地穿透监管的核心底座，核心逻辑是制度与系统一体化共建，并非单纯采购上线IT软件。企业需同步理顺管理权责、完善监管制度、搭建数字化能力，建立“预警 - 核查 - 整改 - 问责”的闭环监督体系，确保监管要求真正落地执行。

平台采用标准化三层架构逐层落地。底层为统一数据治理底座，通过主数据标准化，打通智慧工地、建筑信息模型（BIM）、司库、财务共享等各类系统数据接口，依靠多源数据交叉校验，从根源杜绝人工篡改、数据失真等问题。中层为业财融合应用层，将国资监管、风控红线内嵌至业务流程中，依托司库体系实现项目资金全覆盖与四单匹配管控；同时联动智慧工地抓取现场一手真实数据，彻底改变以往项目人工上报、数据滞后失真的问题。顶层为智能监管驾驶舱，支持各级管理层逐级下钻溯源底层数据，通过AI智能识别经营异常，自动生成处置工单，实现风险问题线上闭环处置。

依托三层架构能力，平台最终实现三维立体穿透管控。纵向依托统一组织编码打通五级公司架构，实现经营主体全层级穿透；横向覆盖十大核心经营领域，实现业务全链条穿透；在风险管控上，依托流程内嵌的风控规则，将传统的事后核查模式，前置为事前预警、事中干预，真正落实国资委动态监管要求。

三 数字化转型核心实施路径

针对基建行业项目布局分散、现场管控难度大的现实痛点，企业要通过数字化手段，把风险管控的关口前移到项目现场，实现业务全流程留痕、数据可追溯。

在项目现场层面，企业借助智慧工地物联网、基于建筑信息模型（BIM）的数字孪生系统，直接抓取劳务用工、物资进场等一手现场数据，和项目成本预算做比对校验，以此遏制虚假工程变更、现场数据上报失真这类项目端常见风险。资金端依托司库体系与财务共享中心强化资金防线，落实资金集中管理，严格执行付款四单匹配校验，同时把农民工工资专户作为重点管控对象，防范资金挪用风险。

在集团后台管理层面，通过集团统一集采平台实现供应商全生命周期管理，对围标串标、异常关联交易等风险做智能识别预警。依托数据中台落地全域数字化资源管理平台DRP的“四统一”要求，打通各个业务系统之间的数据孤岛，实现集团层面各项管理指标，能够一路向下追溯到最原始的业务单据。改变过去高度依赖人工抽查的风控模式，引入AI大数据风控模型对基建高频风险做自动识别；搭建分级可视化监管看板，兼顾集团、工程局、项目部多级管理使用，同时可支撑国资委穿透监管的常态化调阅核查。

四 未来发展趋势与实施展望

国资监管的要求还在持续收紧。从行业实践来看，基建企业依靠数字化落地穿透监管，关键是把管控能力下沉到项目部这一管理末梢。以DRP全域数字化资源管理平台为载体，企业不能只建设技术系统，还需要配套同步迭代管理制度，优化分级分类动态授权机制，同时应当强化内部合规文化建设，将穿透监管相关要求嵌入绩效考核与日常培训。建议采取试点先行、分批推广的模式，优先在高风险区域、重点项目落地数字化管控，打磨沉淀出标准化、可复制的实施方案后再向集团进行推广。

联系我们——德勤

谈亮
能源、资源及工业行业主管合伙人
可持续发展服务主管合伙人
电话：+86 21 6141 1572
电子邮件：kutan@deloittecn.com.cn

殷莉莉
基建行业主管合伙人
电话：+86 10 8512 5240
电子邮件：lilyin@deloittecn.com.cn

马燕梅
基建行业审计与鉴证合伙人
电话：+86 10 8520 7135
电子邮件：celma@deloittecn.com.cn

陈曦
基建行业审计与鉴证合伙人
电话：+86 10 8520 7360
电子邮件：sunchen@deloittecn.com.cn

史啸
基建行业审计与鉴证合伙人
电话：+86 10 8512 4454
电子邮件：erishi@deloittecn.com.cn

胡建宇
可持续发展与专项鉴证业务主管合伙人
电话：+86 10 8520 7318
电子邮件：mhu@deloittecn.com.cn

周颖
基建行业税务与商务咨询合伙人
电话：+86 10 8512 5477
电子邮件：nzhou@deloittecn.com.cn

况成功
基建行业控制鉴证合伙人
电话：+86 10 6508 8781
电子邮件：rkuang@deloittecn.com.cn

韩晴
基建行业审计与鉴证高级经理
电话：+86 10 8520 7537
电子邮件：qihan@deloittecn.com.cn

刘姝君
基建行业审计与鉴证经理
电话：+86 23 8969 2882
电子邮件：katherliu@deloittecn.com.cn

办事处地址

北京
北京市朝阳区针织路23号楼
国寿金融中心12层
邮政编码:100026
电话:+86 10 8520 7788
传真:+86 10 6508 8781

长沙
长沙市开福区芙蓉中路一段109号
华创国际广场2号栋1317单元
邮政编码:410008
电话:+86 731 8522 8790
传真:+86 731 8522 8230

成都
成都市高新区交子大道365号
中海国际中心F座17层
邮政编码:610041
电话:+86 28 6789 8188
传真:+86 28 6317 3500

重庆
重庆市渝中区瑞天路10号
企业天地8号德勤大楼30层
邮政编码:400043
电话:+86 23 8823 1888
传真:+86 23 8857 0978

大连
大连市中山路147号
申贸大厦15楼
邮政编码:116011
电话:+86 411 8371 2888
传真:+86 411 8360 3297

广州
广州市珠江东路28号
越秀金融大厦26楼
邮政编码:510623
电话:+86 20 3888 0120
传真:+86 20 3888 0115

海口
海南省海口市美兰区国兴大道3号
互联网金融大厦B栋1202单元
邮政编码:570100
电话: +86 898 6866 6982

杭州
杭州市上城区飞云江路9号
赞成中心东楼1206-1210室
邮政编码:310008
电话:+86 21 3313 8000
传真:+86 571 8779 7916

哈尔滨
黑龙江省哈尔滨市南岗区
中山路193号中实大厦703室
邮政编码:150001
电话:+86 451 8586 0060

合肥
安徽省合肥市蜀山区潜山路111号
华润大厦A座1506单元
邮政编码:230031
电话:+86 551 6585 5927
传真:+86 551 6585 5687

香港
香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话:+852 2852 1600
传真:+852 2541 1911

济南
济南市市中区二环南路6636号
中海广场28层2802、2803、2804单元
邮政编码:250000
电话:+86 531 7668 2398
传真:+86 531 7668 2389

澳门
澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-N座
电话:+853 2871 2998
传真:+853 2871 3033

南昌
南昌市红谷滩区绿茵路129号
联发广场写字楼41层08-09室
邮政编码:330038
电话:+86 791 8387 1177

南京
南京市建邺区江东中路347号
国金中心办公楼一期40层
邮政编码:210019
电话:+86 21 2312 7003
传真:+86 25 8691 8776

宁波
宁波市海曙区和义路168号
万豪中心1702室
邮政编码: 315000
电话:+86 574 8768 3928
传真:+86 574 8707 4131

青岛
山东省青岛市崂山区香港东路195号
上实中心9号楼1006-1008室
邮政编码:266061
电话:+86 532 8896 1938

上海
上海市延安东路222号
外滩中心30楼
邮政编码:200002
电话:+86 21 6141 8888
传真:+86 21 6335 0003

沈阳
辽宁省沈阳市沈河区青年大街1-1号
沈阳市府恒隆广场办公楼1座
3605-3606单元
邮政编码:110063
电话:+86 24 6785 4068
传真:+86 24 6785 4067

深圳
深圳市深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码:518010
电话:+86 755 8246 3222
传真:+86 755 8246 3186

苏州
苏州市工业园区苏绣路58号
苏州中心广场58幢A座24层
邮政编码:215021
电话:+86 21 3313 8888

天津
天津市和平区南京路183号
世纪都会商厦45层
邮政编码:300051
电话:+86 22 8312 6199
传真:+86 22 8312 6099

武汉
武汉市江汉区建设大道568号
新世界国贸大厦 I 座49层01室
邮政编码:430000
电话:+86 23 8813 0008
传真:+86 27 8526 7032

厦门
厦门市思明区湖滨东路93号
厦门华润大厦A座1805-2单元
邮政编码:361008
电话:+86 592 2107 298
传真:+86 592 2107 259

西安
西安市高新区唐延路11号
西安国寿金融中心3003单元
邮政编码:710075
电话:+86 29 8114 0201

郑州
郑州市金水东路51号
楷林中心8座5A10
邮政编码:450018
电话:+86 371 8897 3700
传真:+86 371 8897 3710

关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国31个城市，现有超过2万名专业人才，向客户提供审计、税务、咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年启用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤全球专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界开拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅www.deloitte.com/cn/about了解更多信息。

德勤亚太有限公司（一家担保责任有限公司，是境外设立有限责任公司的其中一种形式，成员以其所担保的金额为限对公司承担责任）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100个城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、班加罗尔、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、孟买、新德里、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合资格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
Designed by CoRe Creative Services. RITM2569355

这是环保纸印刷品