

中信建设·海外项目落地方案

“副标题：用高层关系拿下幕墙/装修分包推荐权，把它及其分包商的材料采购导入 DN 集采平台 数据来源：《天眼查·中信建设有限责任公司专业版企业信用报告》（2026-06-22 快照）+ 既有中东带资模式分析 核心打法：轻资产 · 可规模化 · 与中信垫资风险解耦 版本：v1.0 · 2026-06-22

〇、落地前必须先纠正的一个认知（最重要）

天眼查报告披露的经营范围原文显示，中信建设并非“幕墙、装修全部外包”，而是**自营 + 外包并存**：

“工程施工总承包；装饰装修工程的设计、施工；铝幕墙的设计、制造、安装；建筑材料、机电设备的销售；铝及铝合金制品的加工、销售；成套机电设备的设计、销售、安装、调试；进出口业务……”

且核心团队中，现任董事长陈晓佳曾任华美装饰公司**总经理、董事长**（华美装饰=中信系装饰公司）；总经理助理曲力曾任**中信建设贸易物流部总经理**（采购物流口）。

这对落地策略的影响是决定性的：

| 旧判断 | 修正后判断 | 落地动作随之改变 |
|----------------|-------------------------------------|--|
| 幕墙/装修全外包，去抢分包包 | 自营产能 + 海外属地分包并存 | 不“硬抢”，而是做它 自营产能补位 + 海外认证背书 + 材料供应 |
| 切入点=拿分包合同 | 切入点=给它（含 自营幕墙/装修单元 ）和它的分包商供材 | 集采是更大、更稳、更易落地的入口 |

“一句话：它自营的铝幕墙厂、华美装饰，本身就是巨量的铝材/玻璃/石材/五金买家——这恰恰是 DN 集采最该吃的货。

一、企业画像速览（落地前的尽调底数）

| 维度 | 关键事实 | 落地含义 |
|--------|---|---------------------------------|
| 股权 | 中国中信有限公司 100% 全资；实控人 奚国华 （中信集团董事长） | 央企信用底座，付款主体可信 |
| 注册资本 | 实缴 66.37 亿 （货币实缴到位） | 资本实力强，非空壳 |
| 法定代表人 | 杨建强 （曾任中亚区总经理助理、欧亚区副总经理——海外出身） | 高层有海外基因，话能聊到一起 |
| 资质/榜单 | 对外承包工程行业 A 级企业 （2023、2025）； 2023 新签约境外项目数据第 6 位 ；高新技术企业 | 海外是其主战场，议价话语权强 |
| 自营能力 | 装饰装修、铝幕墙、建材机电销售、进出口 全在经营范围 内 | 既是竞争者也是大买家——按"供材"切入更顺 |
| 海外人才需求 | 正在招聘 海外项目投融资经理（35-45 万/年） | 印证带资模式仍在扩张，海外活跃 |
| 风险信号 | 司法案件 152 、开庭公告 157 、被执行人 4 、立案 54 | 工程款/分包纠纷多——我方须做"背靠背 + 独立回款"防护 |
| 财务披露 | 年报资产/利润 选择不公示 | 合并进中信股份(00267.HK)，需从母公司年报侧看带资敞口 |

二、海外项目专项分析（结合带资模式）

• 2.1 报告里"看不到"的海外项目，恰恰说明问题

天眼查的招投标维度共 **1585 条**，但样本几乎全是**境内项目**（北京平谷、四川、山西襄垣、储气库等）。海外项目在天眼查几乎不可见——因为：1. 海外工程通过**中信国华国际工程承包（海外）公司**等主体及项目所在国实体执行；2. 财务并表到母公司**中信股份(00267.HK)**，子公司层面年报"选择不公示"。

“**落地启示**：要拿海外项目情报，**不能靠工商数据，必须靠"人"**——即下文的高层关系路径。这也正是我方 YUJ 平台与关系网络的价值所在。

• 2.2 海外带资模式可持续性（承接既有结论）

- **中短期（3-5 年）稳**：央企信用兜底 + 海湾主权基金投放高峰 + A 级承包资质；

- **长期有周期性收紧风险**：垫资沉淀、国别外交依赖、油价/财政周期、低毛利内卷；
- **对手方风险低、回款风险高**：中信付款能力强，但带资项目回款慢、分包易被拖账（与其 152 起诉讼相互印证）。

“我方定位：不碰垫资，只赚"推荐权佣金 + 集采差价 + 平台费"，把回款风险留在总包侧。

三、落地路径一：用高层关系拿下幕墙/装修分包推荐权

• 3.1 关系地图（基于核心团队真实背景，按优先级）

| 优先级 | 目标人物/部门 | 报告依据 | 切入抓手 |
|-------|-------------------------|--------------------|--------------------------|
| ★★★★★ | 法定代表人 杨建强（中亚/欧亚区海外出身） | 主要人员 + 核心团队 | 海外项目分包资源 + 属地认证，直接对话海外业务 |
| ★★★★★ | 装饰板块（华美装饰体系） | 董事长陈晓佳曾任华美装饰董事长 | 装修分包/供材，从集团装饰口切入 |
| ★★★★☆ | 贸易物流/采购口（曲力线） | 曲力曾任贸易物流部总经理 | DN 集采直接对接采购，最短路径 |
| ★★★★☆ | 财务/投融资口（陶扬、孙磊、海外投融资经理岗） | 财务总监出身 + 在招海外投融资经理 | DN 信用证/贸易融资结构与之契合 |
| ★★★☆☆ | 海外区域公司（中信国华国际工程承包海外公司） | 多位高管出自该体系 | 项目层分包 + 现场采购落地 |

• 3.2 三段式话术（不抢总包，做"管家"）

- 对海外业务口**：“你们带资 EPC 拿单，最头疼的是属地合规分包和回款占用。YUJ 平台帮你在 GCC 补齐有 NFPA/EN/Estidama 认证、有海外业绩的幕墙/装修分包资源，按联合体打包，省去你重新筛选。”
- 对装饰/幕墙自营口**：“不和你抢活，帮你把铝材、玻璃、石材、五金的采购成本打下来——DN 集采中国工厂直采、迪拜监管仓背书、美元结算。”
- 对采购/财务口**：“采购走 DN 平台，价格透明可追溯，符合 FIDIC 与多边机构合规，回款用信用证结构兜底，不占你表内现金。”

• 3.3 "推荐权"如何法律化落地

- 借 FIDIC 的 **Nominated Subcontractor (指定分包)** 机制，把我方组织的幕墙/装修联合体写入总包对业主的技术标；
- 我方收益：YUJ 撮合佣金（中标额 **0.3%–1.5%**）+ 资质认证服务费；
- 关键里程碑：拿到中信海外某标杆项目的一次**"指定/推荐分包"书面授权**，即形成可复制范本。

四、落地路径二：把材料采购导入 DN 集采平台（主菜·最稳）

• 4.1 为什么这是"最稳的一块蛋糕"

- **买家范围最大**：中信总包直采 + 自营铝幕墙厂 + 华美装饰 + 各级土建/机电分包商，全是材料买家；
- **与垫资风险解耦**：无论项目是否带资、回款快慢，**材料总要买**——集采收入不随其垫资周期波动；
- **最轻资产**：我方只做撮合 + 供应链 + 结算，不垫工程款、不担工期；
- **可规模化**：一旦写进"分包采购须走集采平台"的标准条款，形成持续平台 GMV（对应 DN 投资叙事）。

• 4.2 品类与切入顺序

| 批次 | 品类 | 对接对象 | 切入理由 |
|---------|----------------|-----------|---------------|
| 第一批（速赢） | 铝型材、玻璃、五金 | 中信自营铝幕墙厂 | 它本就大量采购，痛点最明确 |
| 第一批 | 石材、卫浴、灯具、板材 | 华美装饰体系 | 装修材料标准化、走量大 |
| 第二批 | 钢材、机电设备、电缆 | 土建/机电分包商 | 借推荐权顺势绑定分包采购 |
| 第三批 | 大宗（水泥、骨料等属地建材） | 项目所在国属地采购 | 结合监管仓与属地化贸易 |

• 4.3 DN 集采对中信的四个"看得见的好处"

1. **降本**：中国工厂直采，去中间商；
2. **合规可追溯**：采购链留痕，符合 FIDIC / World Bank / AIIB 审查；
3. **不占现金**：信用证（中粮 + 建行迪拜）兜底回款，账期不压自己；
4. **汇率友好**：美元结算为主，几乎无汇率敞口。

五、落地节奏（90天 + 12个月）

| 阶段 | 时间 | 关键动作 | 交付物/里程碑 |
|-------|----------|----------------------------|----------------|
| 破冰 | 第 1-4 周 | 通过高层关系约见海外业务口/装饰口/采购口 | 1 次高层会面 + 需求清单 |
| 试点设计 | 第 5-8 周 | 锁定 1 个中信海外在建项目做幕墙/装修+集采试点 | 试点项目 MOU |
| 小批量验证 | 第 9-12 周 | DN 集采供 1-2 个品类（铝材/玻璃）小批量首单 | 首单闭环（≤65 天回款） |
| 复制放大 | 4-6 月 | 拿到"指定/推荐分包"书面授权 + 集采框架协议 | 框架协议 + 标准采购条款 |
| 规模化 | 6-12 月 | 把"采购走集采平台"写入分包标准条款，扩品类扩项目 | 多项目 GMV 跑量 |

六、风险与对冲（结合报告中的诉讼信号）

| 风险 | 报告依据 | 对冲动作 |
|-----------|-----------------------|--|
| 工程款/分包款纠纷 | 司法案件 152、被执行人 4、立案 54 | 集采用 信用证独立回款 ，不做纯背靠背；分包合同设独立付款节点 |
| 带资周期收紧 | 财务不公示、海外投融资在招 | 主攻 集采供材 （与垫资解耦），分包推荐为辅 |
| 自营产能与我方竞争 | 经营范围含自营幕墙/装修 | 定位"供材 + 海外认证补位"，不正面抢自营业务 |
| 国别与回款风险 | 带资模式特性 | 优先 GCC 项目，慎入非洲/拉美"工程换资源"型 |
| 关系单点失效 | 高管变动频繁（历史主要人员 31 人） | 高层 + 采购 + 项目三线并行维护 |

七、一句话落地结论

“

中信建设海外项目“带资稳、回款慢、自营幕墙装修+进出口齐全”。落地不靠抢分包，而靠**三步**：① 用杨建强（海外口）、华美装饰（装修口）、曲力线（采购口）的高层关系，拿下GCC 标杆项目的**幕墙/装修指定分包推荐权**；② 同步把中信**自营幕墙厂、华美装饰、各级分包商的材料采购导入 DN 集采**——用信用证独立回款、美元结算、监管仓背书；③ 把“采购走集采平台”沉淀为标准条款。如此即以**轻资产、可规模化、与垫资风险解耦**的方式，吃下这条供应链上最稳的一块蛋糕。

“

 关联文档： - 资金背景情报： [1.md](#) - 带资模式与渗透策略：
[中信建设_中东带资模式_深度分析与渗透策略_v1.0.md](#) - YUJ 平台分包机制：
[construction-pms/yuj-project-pool/docx/业务介绍.md](#) - DN 集采投资叙事：
[construction-pms/1/damac/DN集采平台_投资叙事_v1.0.md](#)