

华夏石油（老挝）国家级经济特区

国家一带一路重点项目、打造东南亚区域协同发展新引擎

一带一路重点项目推介



中老命运共同体、一带一路新征程

时代机遇：站在东南亚产业变革的风口

行动召唤：邀你与时代同行创世纪伟业

华夏石油老挝国家级经济特区全球合作招募方案

共筑中南半岛产业生态，共享一带一路黄金机遇

前言：时代浪潮中的战略抉择

当全球经济格局正在经历百年未有之大变局，当“一带一路”倡议从理念转化为实践，在中南半岛的心脏地带，一个足以重塑区域产业版图的超级工程正蓄势待发。中国华夏石油天然气集团股份有限公司：拟一期投资 628 亿美元，二期投资 3000 亿美元（等值欧元）的恢弘投资，在老挝 3005 平方公里的土地上，擘画东南亚国家级经济特区的宏伟蓝图。这不仅是一次商业投资，更是一场推动区域经济转型升级的时代壮举。

老挝，这个中南半岛唯一的内陆国家，长期以来被能源短缺和产业薄弱的枷锁所束缚。而如今，华夏石油老挝自由贸易经济特区的横空出世，将以“能源自主 + 资源增值 + 智造升级”的三位一体产业生态系统，为老挝打破发展瓶颈，实现从“资源洼地”到“制造高地”的华丽蝶变。项目布局万象省蓬洪县、塔拉县、新河县、尚团县、乌蓬县及万象市北部区域，并在丰沙里省北部、孟赛市、甘蒙省中部设立三大产业飞地，形成“一核多极、产业协同”的空

间发展格局，宛如一颗镶嵌在中南半岛的璀璨明珠，必将绽放出耀眼的光芒。

一、项目核心价值与竞争优势：铸就无可比拟的投资高地

（一）政策红利与制度优势：构建全球罕见的政策洼地

华夏石油（老挝）工业经济特区所享有的政策支持，在全球范围内都堪称罕见，为投资者打造了一片政策沃土。在税收优惠方面，特区内的利润税、进口关税、出口关税、增值税、企业所得税、个人所得税、建设税、土地税、房产税及其他税收，30 年内全部免征，30 年后减半征收。这意味着投资者在长达 30 年的时间里，可以将更多的资金用于扩大生产、技术研发和市场拓展，极大地提高了投资的回报率。

特许经营权方面，政府批准办理 46 种特许经营权许可证，涵盖能源、金融、贸易、文化等多个领域。这为投资者提供了广阔的经营空间，能够在多个产业领域大展拳脚，实现多元化发展。

行政便利上，特区实行一站式服务，营业执照、章程认证、公章刻制、税务登记证、土地使用权证明、环评证明书、施工许可证等各类证件均可在此高效办理，省去了繁琐的审批流程，让投资者能够快速启动项目，抢占市场先机。

外汇管理方面，允许外汇自由汇入汇出，不设外汇管制。这为国际资本的流动提供了极大的便利，投资者可以灵活调配资金，降低汇率风险，保障资金安全。

（二）产业集群与市场潜力：打造完整的产业生态闭环

项目规划的六大核心产业集群，相互关联、相互支撑，形成了一个完整的产业生态系统，具备巨大的市场潜力。

能源化工产业集群将建设 3000 万吨 / 年原油加工炼化一体化、5000 万吨仓储的大型石化基地，配套催化重整、加氢裂化等先进工艺。这不仅能够满足老挝国内的能源需求，还能为周边国家提供优质的石油产品，年产值可达 280 亿美元，投资回收期约 8-10 年，内部收益率（IRR）预计 18-22%，油品储备库年运营收益约 15 亿美元。

战略金属产业集群包括钢铁冶炼、有色金属精炼及贵金属、稀土产业链、特种钢制造四大板块。稀土产业链完全投产后，年产值约 120 亿美元，特种钢制造板块年产值预计 45 亿美元，投资回报率（ROI）平均在 20% 以上。随着全球对稀土等战略金属需求的不断增长，该产业集群必将迎来广阔的发展前景。

先进制造与智能科技集群涵盖机械装备制造园、汽车产业生态圈、智能智造中心。在全球制造业向智能化、高端化转型的趋势下，该集群将依托先进的技术和完善的配套设施，

吸引大量高新技术企业入驻，成为区域内先进制造业的引领者。

数字经济产业将建设离岸数据中心、离岸数据贸易中心、国际虚拟币与大宗货物交易中心。离岸数据中心年服务收入约 8 亿美元，数据贸易中心年交易额可达 300 亿美元，投资回报周期 5-7 年。在数字经济蓬勃发展的今天，该产业集群将抢占数字经济制高点，为区域经济发展注入新的动力。

智慧城市体系将构建 “天空地海” 一体化智慧信息网络，打造老挝 “数字枢纽” 城市。这将极大地提高城市的管理效率和服务水平，改善居民的生活质量，吸引更多的人才和企业入驻。

国际旅游康养产业将建设具有全球影响力的生态旅游目的地和国际康养基地。老挝拥有丰富的自然资源和独特的文化底蕴，该产业集群将充分挖掘这些优势，吸引全球游客前来旅游、康养，创造可观的经济效益。

（三）区位优势与基础设施：构建四通八达的交通网络

项目地处中南半岛核心区位，具备显著的地理优势，为产业发展提供了坚实的基础。交通网络方面，将升级万象北站为跨国货运枢纽，实现中老泰铁路 24 小时通关，极大地提高了货物运输的效率；新建跨湄公河复合廊道桥，加强了与周边地区的联系；建设智慧物流机场，提升了航空运输的

能力，开发湄公河沿岸集装箱码头，拓展了水上运输的渠道。这些交通设施的建设，将形成一个四通八达的交通网络，为货物的运输和人员的往来提供了便利。

能源保障方面，充分利用老挝水电资源和低成本电力优势，建设符合国际先进标准的能源体系。这将为产业发展提供稳定、廉价的能源供应，降低企业的生产成本，提高企业的竞争力。

数字基建方面，建设覆盖全区的 5G 网络，部署卫星通信系统，建设光缆登陆站。这将为数字经济的发展提供强大的技术支撑，实现信息的快速传输和共享，推动产业的数字化转型。

二、投资价值分析与收益预测：开启财富增长的新引擎

（一）项目投资规模与阶段划分：分步实施，稳步推进

项目总投资 628 亿美元，分阶段实施，确保项目的顺利推进和资金的高效利用。

一期工程（2025-2031 年）投资 540 亿美元，完成 90% 的工业基础设施与核心产业建设。这一阶段将为项目的后续发展奠定坚实的基础，吸引大量的企业入驻，形成初步的产业规模。

二期工程（2032-2036 年）投资 88 亿美元，聚焦智慧智能产业升级与零碳技术应用。随着科技的不断进步和环保意识的日益增强，这一阶段的投资将使项目在智慧智能和绿色环保方面走在前列，提高项目的可持续发展能力。

（二）主要产业投资回报分析：高回报，低风险

各个产业的投资回报情况喜人，为投资者带来丰厚的收益。能源化工产业，炼化一体化基地建成后，年产值可达 280 亿美元，投资回收期约 8-10 年，内部收益率（IRR）预计 18-22%，油品储备库年运营收益约 15 亿美元。该产业市场需求稳定，收益可观，是项目的核心收益来源之一。

战略金属产业，稀土产业链完全投产后，年产值约 120 亿美元，特种钢制造板块年产值预计 45 亿美元，投资回报率（ROI）平均在 20% 以上。随着全球对战略金属的需求不断增加，该产业的发展前景广阔，投资回报丰厚。

数字经济产业，离岸数据中心年服务收入约 8 亿美元，数据贸易中心年交易额可达 300 亿美元，投资回报周期 5-7 年。在数字经济快速发展的背景下，该产业将成为项目新的经济增长点。

（三）综合收益预测：经济效益与社会效益双丰收

项目完全投产后，预计年总产值将超过 800 亿美元，创造直接就业岗位约 15 万个，间接带动就业 30 万人，拉动老挝 GDP 年增长率提升 2.5 个百分点。这不仅将为投资者带来巨大的经济效益，还将为老挝的经济发展和社会稳定做出重要贡献，实现经济效益与社会效益的双丰收。

三、全球合作伙伴招募方案：携手共进，共创辉煌

（一）投资人合作模式：多种选择，灵活参与

为了吸引更多的投资者参与项目，我们提供了多种合作模式，满足不同投资者的需求。股权投资基金模式，设立“华夏老挝特区产业发展基金”，总规模 50 亿美元。投资者可选择不同层级的优先股或普通股，最低投资门槛 500 万美元，预期年化收益率 12-15%。退出机制包括 IPO、股权转让、大股东回购等，为投资者提供了灵活的退出渠道。

产业投资基金模式，按产业板块设立专项基金，如能源化工基金、数字经济基金等。投资期限 8-10 年，采用“股权 + 债权”混合投资方式，享受特区税收优惠政策。这种模式能够使投资者更加专注于特定产业的发展，降低投资风险。

项目融资模式，BOT 模式（Build-Operate-Transfer）适用于基础设施项目，BOO 模式（Build-Own-Operate）适

用于产业园区开发。融资期限 15-20 年，年利率 4-6%。这种模式为投资者提供了稳定的收益来源，同时也减轻了项目的资金压力。

（二）施工单位合作模式：专业分工，高效协作

我们为施工单位提供了多种合作模式，确保项目的顺利建设。EPC 总承包模式，采用设计 - 采购 - 施工一体化总承包方式，招标范围包括炼油厂、智慧城市、交通网络等大型项目。要求承包商具备国际大型项目经验，财务评级 BBB 以上。这种模式能够实现设计、采购、施工的无缝衔接，提高项目的建设效率。

专业分包模式，按专业领域招募分包商，如土建、安装、装饰等。建立合格供应商名录，实行分级管理，优先考虑具有东盟地区施工经验的承包商。这种模式能够充分发挥各专业分包商的优势，提高项目的建设质量。

联合体投标模式，鼓励国际承包商与当地企业组成联合体，联合体可享受投标评分 5-10% 的加分，要求联合体各方分工明确，责任清晰。这种模式能够整合国际先进技术和当地资源，实现优势互补。

（三）建材设备供应商合作模式：长期稳定，互利共赢

我们与建材设备供应商建立长期稳定的合作关系，实现互利共赢。战略供应商计划，建立长期战略合作关系，签订3-5年框架协议，涵盖钢材、水泥、玻璃、电缆、设备等大宗建材，提供稳定的采购量和有竞争力的价格。这种模式能够为供应商提供稳定的市场需求，降低其经营风险。

设备融资租赁模式，对大型设备采用融资租赁方式引进，租赁期限3-7年，期满后可续租或购买，租金可抵扣设备最终购买款。这种模式能够减轻项目的资金压力，同时也为供应商提供了新的销售渠道。

本地化生产合作，鼓励设备供应商在特区内设立组装厂或生产基地，提供土地、税收、用工等多方面支持，产品可辐射整个东盟市场。这种模式能够降低生产成本，提高产品的市场竞争力，同时也促进了当地的产业发展。

四、合作保障与支持体系：全方位保驾护航

为了确保合作伙伴的利益，我们建立了全方位的合作保障与支持体系。

（一）政策与法律保障

经济特区管理委员会提供一站式行政服务，简化审批流程，为投资者和企业提供高效、便捷的服务。设立国际仲裁中心，采用联合国国际贸易法委员会规则，为解决商业纠纷

提供公正、权威的平台。建立投资者权益保护机制，确保资金安全，维护投资者的合法权益。

（二）金融与资金支持

联合亚洲基础设施投资银行、丝路基金等机构提供项目融资，为项目的建设和发展提供充足的资金支持。引入出口信用保险，降低政治风险，保障投资者的资金安全。建立多币种结算体系，便利资金跨境流动，提高资金的使用效率。

（三）技术与人才支持

设立专业技术培训中心，培养本地化人才，为项目的发展提供充足的人力资源保障。建立 BIM 技术协同平台，提高工程建设效率，确保项目的建设质量。引入国际顶尖工程咨询公司，提供全过程技术服务，为项目的顺利推进提供技术支持。

（四）市场与订单保障

对战略合作伙伴提供最低采购量保证，为供应商提供稳定的市场需求。建立供应链金融体系，缓解供应商资金压力，提高其资金周转效率。共享特区项目信息平台，优先获取商机，为企业的发展提供更多的机会。

五、合作流程与参与方式：简单便捷，高效对接

（一）投资人参与流程

投资人首先提交投资意向书，注明投资领域和规模；然后签署保密协议，获取详细项目资料；接着进行尽职调查和风险评估；之后协商投资条款，签订正式协议；最后资金到位并开始项目实施。整个流程简单便捷，为投资人提供了高效的对接渠道。

（二）施工单位资格预审要求

施工单位需满足企业注册资本不低于 5000 万元，具有类似规模项目成功经验，财务状况良好，近三年无重大诉讼，通过 ISO 质量管理体系认证等要求。这些要求确保了施工单位具备足够的实力和能力完成项目建设。

（三）供应商准入标准

供应商的产品需符合国际标准（ISO、ASTM、EN 等），年生产能力满足特区需求，具备完善的售后服务体系，价格具有国际市场竞争力。这些标准确保了供应商提供的产品和服务的质量和性价比。

结语：共创中南半岛繁荣新未来

华夏石油（老挝）国家级经济特区项目，是一次改写中南半岛产业格局的历史性机遇，是一场推动区域经济腾飞的

伟大实践。诚邀全球有远见、有实力的投资者、建设者和供应商，携手共进，共同参与这一宏大项目，共享发展红利。

我们承诺为所有合作伙伴提供公平透明的竞争环境、稳定可预期的政策支持、互利共赢的合作模式和长期可持续发展空间。让我们以昂扬的斗志、饱满的热情，共同投身于这一伟大的事业中，共建 “一带一路” 示范项目，共创区域繁荣新未来！

