

# 第一条“驶出”国门的高铁

## —探访土耳其安伊高铁项目

本报记者 齐慧 通讯员 高斌 尤家民



2014年1月17日,土耳其安卡拉至伊斯坦布尔高速铁路二期主体工程完工。安伊高铁二期项目是由中国铁建牵头联合土耳其当地企业组成合包集团共同建设的,是我国第一条真正“走出去”的高铁。

众所周知,在海外建设工程非常不易。那么这条高铁是如何建成的,经历了哪些困难?近日,记者走访了土耳其安伊高铁的项目现场,让我们看看中国企业是如何打开欧洲高铁这扇大门的。

### “走出去”的高铁

土耳其首都安卡拉是一座历史悠久的古城,也是土耳其第二大工业城市。当我们来到安卡拉火车站时,50岁的阿布都拉·梅尼克正在站台上,等着坐高铁回200多公里以外的康亚市。

“我太喜欢高铁了!”梅尼克说,“我是个公务员,每两星期要到安卡拉开一次会,坐高铁快捷舒适,而且非常经济。”他给记者算了这样一笔账:土耳其公交系统比较发达,但坐公交车去安卡拉需要3个小时,而高铁只需要1小时40分钟。费用方面,往返公交需要50里拉,高铁是40里拉。“更为重要的是土耳其不产原油,原油全部靠进口,高铁能节约燃油,环保意义也十分重大。”

说到中国企业在这一修高铁,梅尼克很是高兴,“我过去中国的长春参观生产机车的企业,也在中国坐过高铁,中国的高铁特别平稳舒适,噪音也小,有中国企业在这儿修高铁,质量我们放心。”

“高铁外交”是2013年中国外交的一个亮点。从李克强总理出访介绍高铁,到中泰达成“大米换高铁”合作意向,中国参与英国高铁建设,再到中塞匈合作建设匈塞铁路和中罗决定在高铁领域开展合作,“高铁外交”俨然成为继“乒乓外交”、“熊猫外交”之后的中国外交、中国形象的新名片。

在这些吸引眼球的项目当中,土耳其安伊高铁则真正是中国第一条“走出去”的高铁。

据中国铁建土耳其分公司总经理郑建兵介绍,安卡拉至伊斯坦布尔高速铁路二期工程项目全长158公里,合同金额12.7亿美元,设计时速250公里。这是中资企业在境外组织承揽实施的第一个电气化高速铁路项目,对推动中国高铁“走出去”具有重要战略意义。

安伊高铁的建成在当地也树立了很好的口碑。

帕穆科瓦市是安伊高铁途径的一个小城市,在市长杰瓦特的办公室里,一直悬挂着两幅他最喜爱的照片,一张是他年轻时踢足球的照片,另一张就是2012年安伊高铁开始铺轨的现场照片。

“高铁对我们这个离伊斯坦布尔很近的城市实在是太重要了。有了高铁后,我们到伊斯坦布尔时间可以缩短到一小时以内,这对我们引进人才十分有帮助,他们可以在这上班,回到伊斯坦布尔去生活。”杰瓦特认为高铁将为帕穆科瓦市带来前所未有的机遇。

### 采访札记

此次在土耳其采访,讨论最多的是欧洲标准和中国标准的问题。

像中国铁建这样有丰富海外经验的企业在实践中发现,输出高铁的中国标准需要“稳中求进”,一步步实施。而“融进去”则是目前中国高铁在向海外进军过程中逐渐摸索出来的经验。

为什么要融进去?因为不融进去就无法打开国际市场。

经过多年的发展,目前,中国高铁的三大优势——性价比、技术、安全性,尽人皆知,而在建设发展最快、运营里程最长、运营时速最高、在建规模最大、拥有系统技术最全的高铁网络过程中,积累下来的经验也是别的国家能比拟的。

但是,如同其他项目一样,高铁要走出国门,面向世界也面临着许多的困难和壁垒,并非有优势就能

正是因为这个项目的成功签约、建设、竣工以及在当地的好口碑,中国高铁的建设施工水平真正开始被国外所认识、赞赏和接受,为中国高铁“走出去”创造了条件、打下了基础,“第一”当之无愧。

### 办法总比困难多

虽然中国铁建在这里建高铁为当地带来了很多的就业机会并拉动了当地消费,受到了当地百姓的欢迎。然而,中国企业在海外建设也不可避免地遇到了很多的困难。

中国铁建土耳其分公司轨道现场项目部经理吴久义是老铁路人,中国修建第一条快速客运专线秦沈铁路时,他就是负责铺轨的工程师,除此之外,他还参建过宝鸡至中卫、南宁至昆明、兰州至武威等国内重要铁路。

修了这么多铁路的吴久义有充分的发言权,他认为在海外施工最大的难度就是中国标准的不被认可。“在土耳其更认机器的数据,而不是人工操作。”吴久义说。

“其实中欧标准理念不同,欧洲标准注重过程控制,中国标准注重的是结果。这种不同体现在我们施工中,就产生了很多问题。比如说,欧洲要求每一步都要有过程控制的记录,有负责人签字,并有监理监督。这样的过程控制管理约束强,出了问题每一步都能找到由谁负责。”在吴久义看来,欧洲标准有它的科学之处。“我们要从欧洲学习精细化管理,从施工理念上要转变,从质量控制上更科学。”

在设计施工中,也遇到了同样的问题。“因为设计理念不同,我们的方案被反复地修改。”中国铁建第五勘察设计院安伊高铁电气化设计总工李会杰说。

李会杰说,有不同意见,我们就反复沟通,不断修改完善,用最大的诚意去打动对方。最难的时候,每个星期一早上都要去业主单位报到,研究修改方案,一天往返需要6个小时,沟通完再修改。曾经有一个变电所在5个月里修改了10次设计。语言也是障碍,仅电气化零件就有百上千个,语言不通专业术语又无法对接,每次都要连比划带画图。

“虽然很辛苦,但我们严谨的工作态度和吃苦耐劳的精神赢得了土耳其业主的信任。我们也积累了大量的经验,以后再在土耳其接工程可以说是so easy(如此简单)!”李会杰说。

在海外施工也是难题。因为土耳其人不加班,为了确保工期,中方员工不得不加班加点工作。“2013年9月10日,电气化最高峰时上了210人,三班倒24小时不停工,一个月干了70正线公里;在隧道里吊装接触网杆,一天完成100根,并且一次验收全部合格,业主都不相信,因为当地施工企业两天才完成7根。”中国铁建电气化局项目经理周洪波自豪地说,“虽然困难很多,有时候超过了想象。但是只要动脑子,肯吃苦,办法总比困难多。由于我们的努力,现在在当地中国公司的口碑好、信誉度高。大家

都说中国公司关键时刻靠得住顶得住,答应的事一定会做到。”

### 欧洲铁路的“敲门砖”

2013年12月27日,土耳其总理埃尔多安视察了由中国铁建总承包建设的安卡拉至伊斯坦布尔高铁二期工程,并参加了萨帕加至科兹卡伊路段的通车测试。

从土耳其北部城市萨卡亚登上开往科兹卡伊的高速列车,在技术人员的协助下,埃尔多安摁下了列车启动按钮,运行几分钟后即进入由中国铁建承建的萨帕加至科兹卡伊线路。一路上列车运行平稳、各项测试指标完全符合设计要求,赢得了在场土耳其官员一致肯定。列车高速行驶20分钟后,平稳停靠在科兹卡伊站,埃尔多安满意地走下列车,对中国公司施工质量予以积极肯定。

同车参加通车测试的土耳其铁路总局局长苏莱曼对记者说,土方对测试的结果深表满意,对中方人员为高铁顺利建设付出的辛勤劳动表示感谢。苏莱曼希望在中国国内高铁建设飞速发展的同时,土中两国在这一领域可以进一步加强合作,推动土耳其铁路建设的发展。

这意味着中国高铁“走出去”迈开了一大步。因

为虽然技术上有优势,但是中国高铁要进入国际市场

必须要符合客户的标准,让主流客户信服满意才能实现。而土耳其的成功就是个很好的例证,向西方主流国家印证了我们的能力。

中国铁建中土集团公司总经理袁立说,土耳其是欧洲的门户,在土耳其成功立足对中国将来进入欧洲发达国家的建设市场具有示范意义。“经过在土耳其的锻炼,作为世界500强企业的中国铁建具备了到欧洲一展身手的实力。”

“我从事外交工作30多年,从没有想过中国高铁能走出国门,这是中国高铁第一次真正走出国门,并且走到了技术标准高的准欧洲国家,这不仅提升了企业的影响力,也提升了国家的影响力。”中华人民共和国驻土耳其特命全权大使官小生说,“随着中国经济的发展,新兴经济体国家对改变落后的基础设施建设需求迫切,这对中国企业是千载难逢的机会,抓住这样的机遇,我们就是登上了一个台阶。”

大门已经打开,广阔的市场就在眼前。中国高铁建设的骨干企业已经瞄准了国际市场,中国铁建董事长、党委书记孟凤朝表示,中国铁建“大海外”发展战略空间巨大,企业将在更大范围、更广领域、更高层次参与国际建筑市场的合作与竞争,到“十二五”末,中国铁建的海外营业收入要力争达到30%以上。而据中国铁路部门相关负责人透露,目前,美国、俄罗斯、巴西、沙特、土耳其、波兰、委内瑞拉、印度、缅甸、柬埔寨、老挝、泰国等几十个国家都希望我国参与他们国家铁路项目的合作,有些项目已经开始实施,中国高铁国际化之路越来越宽广。

## 土耳其安伊高铁建设大事记

2005年3月17日

土耳其高铁项目投标办公室正式在伊斯坦布尔成立。同时,由中国铁建牵头、各局积极配合的国内投标工作也正式启动。同年10月,土耳其国家铁路总局宣布中国铁建牵头组建的合包集团中标。

2006年7月11日

土耳其高铁项目II标段项目合同正式签署。同年11月28日I标段项目合同正式签署。

2008年12月25日

国家进出口银行正式向合包集团账户拨付安伊高铁项目1.27亿美元预付款。

2010年5月

铺轨基地正式开始修建;同年7月23日,业主发函同意将项目工期延长20个月。

2011年11月15日

土耳其高铁项目铺轨仪式顺利举行。

2013年9月7日

安伊高铁项目第I标段轨道铺通;同年9月21日,安伊高铁项目第II标段轨道全线铺通。

2013年12月27日

土耳其总理埃尔多安视察了安卡拉至伊斯坦布尔高铁二期工程,并参加了萨帕加至科兹卡伊线路的通车测试,测试结果良好。

2014年1月17日

土耳其安卡拉至伊斯坦布尔高速铁路二期主体工程完工

## 特写

### 高铁搭建出跨国爱情

本报记者 齐慧 通讯员 高斌

许亮今年33岁,武汉人,西南政法大学毕业后,就应聘到中国铁建,随后来土耳其建高铁。这一建就是几年,终身大事也因此耽搁下来。

莱斯利今年29岁,是个金发碧眼的土耳其姑娘。因为对中国文化非常感兴趣,莱斯利在复旦大学学习了两年中文,还给自己起个中文名字叫李娜。

在一次谈判中,两个人作为双方翻译见了第一面。后来因为李娜会汉语、英语、土耳其语也被“挖”到了中国铁建土耳其分公司。两个人经常在一起讨论业务翻译,有时也会争的面红耳赤,可也就是在这不断的业务研讨中,两个人渐渐地走到了一起。

许亮也知道李娜是个好姑娘,可他有他的顾虑。李娜的家在伊斯坦布尔市,如果两个人在一起,平时就要生活在项目部。可是项目部离伊斯坦布尔市有近300公里的路程,生活简单枯燥。并且项目结束后,许亮也要离开土耳其了。面对许亮的担心,李娜坚定地对他说:“我愿意和你生活在这里,这里生活简单而又充实,将来不论你到哪里,我都会跟随你。”

就这样两个人走到了一起。在刚刚过去的2013年,两个人结婚了。在李娜的土耳其身份证上,冠上了夫姓“许”。“我感谢中国到土耳其来修高铁,不仅为我们出行带来便利,还给我带来了美好的爱情。”李娜的笑容是那样灿烂幸福。

本版编辑 于冰

## “走出去”更要“融进去”

齐慧

一帆风顺。必须要通过“融进去”来消除壁垒,克服困难,“走出去”才能顺利推进。

“融进去”首先要适应当地的标准。在安伊高铁建设过程中这是最难的一关。发达国家的铁路建设有着完善而独特的标准和体系,如果不是按照欧洲的标准,即便结果相同,方案也很难通过。我国高铁“走出去”刚刚起步,成功案例基本在国内,自己的标准并没有被国际市场广泛接受,因此,要进入国际市场必须首先与人家的标准融合。只有逐步打开市场,才能够向制订标准的高度迈进。

“融进去”要注重本土化发展。中国铁建总裁张宗言在谈到企业的海外发展战略时多次表示,要实施本土化策略,融入当地社会,扎根当地市场。其实,本土化是许多跨国公司的必经之路,就像麦当劳、肯德基到了中国也需要做米饭一样。高铁在国外市场要想

顺利推进,必须要本土化发展,适应当地的文化、法律等,充分利用当地资源,加速人才的属地化进程,才能将阻力降到最低。

“融进去”要合作共赢。中国商品和中国企业长期以来在海外有着固化的形象,那就是打价格战。这对于企业“走出去”非常不利。面对一个陌生的市场,要想健康发展、规避风险,就必须合作共赢。安伊高铁就是中国铁建与当地企业联合投标的,合作让中国铁建成功中标并减少了建设过程中的不少麻烦。而且高铁项目都非常巨大,动辄数十亿美元的造价,合作还可以降低风险,快速发展。

作为中国为数不多的系统领先的行业,高铁代表了中国的形象,希望高铁“走出去”速度能更快一些,步子更加平稳一些,让中国高铁这张亮丽的名片尽快为世界所接受。