

积世纪跬步至千里丝路

中国中铁建工集团东非公司海外发展纪实

经济日报中国经济网记者 齐慧 通讯员 梁秦

2013年3月25日晚7点,中铁建工集团职工张和平目不转睛地盯着《新闻联播》中习近平主席出访坦桑尼亚凭吊中国专家公墓的画面。随着镜头的移动,张和平泪流满面,急切地在墓碑上寻找父亲张德山的名字。

作为铁道部建厂工程局(中铁建工集团前身)的技术工程师,1970年,张德山和5万多名中国中铁援外人员奔赴坦桑尼亚援建坦赞铁路。因为医疗条件落后,张德山积劳成疾,长眠在坦桑尼亚的土地上。永远陪伴他的是一位奋斗牺牲的68位战友和象征着和平与友谊的坦赞铁路。

50年来,中国中铁建工集团东非公司(CRJE)沿着前辈走过的路,积极拓展海外业务,收获了成长,更收获了友谊。

使者相望

非洲有句谚语,河有源泉水才深。中坦友谊源远流长,坦赞铁路就是标志之一。从铁路开建时起,中坦人民便在发展振兴的道路上相互支持、真诚合作,结下了同呼吸、共命运、心连心的兄弟情谊。

50年来,坦桑尼亚一直有这样一群中国人,无论条件多么艰苦,他们从未离开;无论环境如何变化,他们都是相视于道的友谊使者;无论肤色与民族,他们“人生乐在相知心”。他们就是中铁建工集团东非公司的员工们。

2012年建设地标大厦项目时,杰明西还是一名钢筋学徒。他绑钢筋的技术都是项目经理刘黎明手把手教出来的。现在,杰明西已经是一位带领近百人队伍的专业分包商了。尽管分别已久,每次见到刘黎明,他都会紧紧握住师傅的手不愿松开。

东非公司厨师丁方玉在坦桑尼亚一待就是14年,期间带出了几十位外国徒弟。如果您到非洲旅游,吃到宫保鸡丁、鱼香肉丝等地道的中国菜,很有可能就是丁师傅的徒弟们做的……

在过去的20多年里,东非公司通过1名中国工长带几名当地技术工人的模式,培养出一大批技术过硬的“当地工匠”。目前,坦方施工一线90%以上员工都是本地工人。

走在坦桑尼亚的大街上,向路人打听CRJE,人们都会竖起大拇指,像介绍自家般骄傲地讲述他们眼中的CRJE。每次坦桑尼亚发生自然灾害,东非公司也是第一个冲在前面。

2015年当地部分地区遭遇洪灾,东非公司副总经理周泽君坐镇一线,成为总统特别顾问,为救援队提供抗洪救灾解决方案,还自带多部发电机、专业抽水设备,配备车辆到现场救援。由于成功挽救了多位居民的生命和财产安全,周泽君一线指挥的大照片登上了官方媒体的头版头条。满含热泪的获救居民们激动地紧紧拥抱着周泽君,大喊着:“Asante(斯瓦希里语“谢谢”)! Asante!”

建者不拔

老子云,“善建者不拔”。东非公司就是这样的善建者。东非公司成立之初曾依靠速度和价格优势在坦桑尼亚建筑市场迅速站稳了脚跟,但甲方很少把强调舒适与精细的人居工程合同交给东非公司,因为在他们眼里,“中国人做的工程不行”。东非公司下决心改变这种看法,他们要干好工程,铸造精品,让外国人见识真正的“中国品牌”。

“机会总是偏爱有准备的人。只要坚持住,我们就一定有机会证明自己!”时任东非公司市场部副部长的史渊回忆说:“那是一段激情燃烧的岁月。尤其是在建乞力马扎罗宾馆之前,我们承建的都是普通工程,急需一座标志性建筑证明自己。”

乞力马扎罗宾馆开标前,东非公司提前组织力量加班加点开展设备、材料、劳工等全方位的市场调查,耗时数月制作了一尺多厚的投标书。但是,由于几家欧洲公司的阻挠,阿联首业主禁止中国企业参加。眼看所有努力就要付诸东流,史渊没有灰心,他穿着印有CRJE字样的T恤苦苦等待在业主酒店的大堂里,只为见上对方一面,再作一次努力。史渊的执着最终打动了业主,也赢得了参与竞争的机会。在两轮12天的谈判后,东非公司一举签下价值2000多万美元的乞力马扎罗宾馆和桑岛宾馆两个项目。从此,东非公司打破了西欧承包商对当地高端建筑市场的垄断。

东非公司一直把追求卓越建筑品质作为打响企业品牌的金钥匙。2003年,年仅27岁的胡波来到桑给巴尔岛,成为凯宾斯基度假村工程的项目经理。“这是我们在桑岛的第一个项目,也是第一个高端酒店项目,工程的好坏直接关系到公司的形象和未来的发展。”胡波说。作为总承包商,胡波要领导来自新加坡、新西兰、英国和阿拉伯等8个国家和地区的勘察、设计、装饰团队。为协调好这支队伍,高质量地完成工程建设,胡波建立了每日例会制度协调各方进度,现场解决建设问题。他还专门组织中国员工学习涉外礼仪及各国风俗习惯,提升大家沟通交流的能力。经过努力,东非公司以过硬的施工质量出色完成了各项任务,也赢得了合作方与业主的尊重。

从“中国速度”到“中国质量”,从“中国工程”到“中国品牌”,东非公司不仅为坦桑尼亚建设了一大批地标性建筑和民生工程,还为当地建筑市场带来了中国标准和中国技术,树立了行业标准和规范,发挥了示范引领作用。

2009年、2011年、2014年,公司3次荣获坦桑尼亚最佳外资承包商奖,打破了该奖项一直被西欧公司独揽的局面。

行者无疆

随着时代的变化,东非公司也完成了从“坦赞铁路精神继承者”到“丝路精神践行者”的蜕变。

坦赞铁路建成后,中国在当地留下了500多人的专家组负责坦赞铁路的维护工作。1994年,主管部门决定撤销设置,大批技术专家回到国内。然而,中铁建工集团却决定留下来,继续闯荡海外市场。目前,他们的业务已经拓展至集投融资、房地产开发、建筑施工、维护运营于一体的全产业链,涉及铁路、公路、市政、大桥、港口、民用建筑等多个领域;市场范围也从坦桑尼亚拓展到整个东非地区,为把东非建设成为“一带一路”新支点贡献力量。

尼雷尔基金会广场项目就是这样一个个多方合作、“金融+建筑”跨产业融合的典范。

该项目启动于2013年。当时,东非公司与世界银行国际金融公司合作,获得了2200万美元的项目前期融资。这是世界银行投资支持的第一个南南合作项目,也是世行投资的第一个中国和非洲合作项目。项目的成功具有很强的开创性,受到了世行内部的广泛关注,也为东非公司优化海外运营模式提供了可借鉴的经验和范例。

如今,东非公司更加注重本土化发展,在坦桑尼亚和乌干达都注册了法人公司。“在集团公司的支持下,我们将企业盈利更多投入到当地发展中。”中非公司相关负责人表示,特别是伴随着“一带一路”建设的深入推进,东非公司乘势而上,积极与世界银行国际金融公司、坦桑尼亚五大基金会、坦桑尼亚国家房地产公司及多家国际酒店管理公司展开合作,推动海外市场向更多领域延伸。

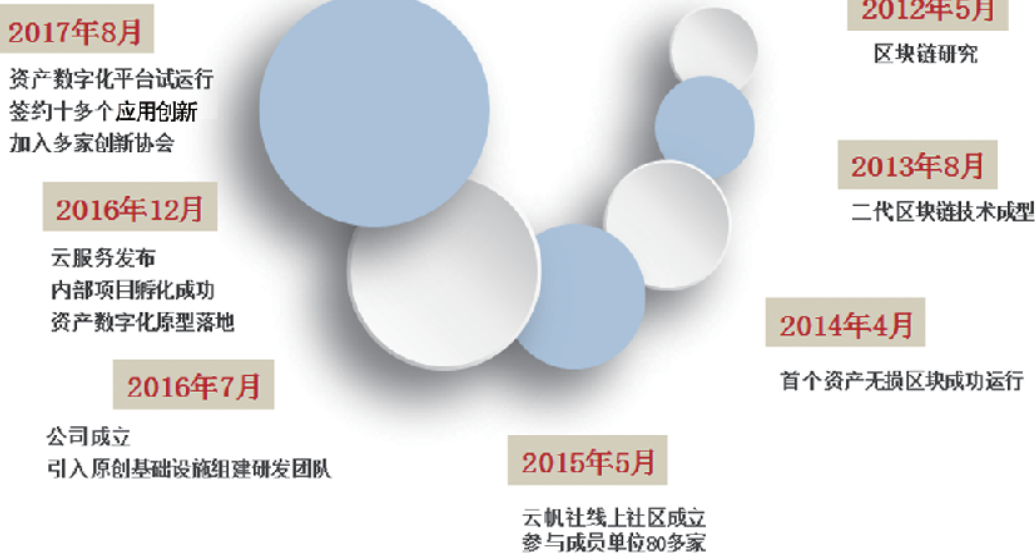
中链科技用区块链技术助金融业回归本源——

区块链的“正确打开方式”

本报记者 孟飞



中链科技认为,数字货币的问题在于过度追求区块链去中心化的特质,忽视了发行方的存在,导致发行总量不受控制;ICO的问题出在无法从项目公开信息中区分投资与投机行为,需要监管入场规范管理。二者都是区块链技术的应用场景,不能涵盖其全部意义。实际上,区块链具有去中心化、不可篡改、建立信任共识等特点,在银行交易、网络借贷、众筹等金融领域中具有广泛应用空间。它能够通过网络而非中心机构实现点对点的价值传递,净化交易行为场景,这种“价值信任”中蕴含的商机才是区块链的“正确打开方式”。



一提到最近很火的区块链技术,人们首先想到的十有八九是以比特币为代表的数字货币,以及刚刚被监管部门叫停的ICO(代币发行融资)乱象。

实际上,区块链技术的应用范围非常广泛,包括区块链电商、区块链服务端BaaS、区块链救助账户等,涉及经济生活的方方面面,数字货币只是其中一种场景。

有鉴于其不可小觑的应用前景,不少企业都在加大对区块链技术的研发力度,提升应用水平。中链科技有限公司就是其中的佼佼者之一。

技术怎么应用

中链科技成立于2016年7月份,至今才1年有余。尽管公司还很年轻,但其核心团队早在2012年就已经介入区块链底层技术研究中。中链科技总裁路成业表示,公司科研人员基于第一代区块链技术以及比特币发展面临的问题,通过深入研究,解决了传统区块链技术交易时间过长,交易损耗过多等问题,目前已经具备一定的技术运营条件。

实际上,区块链一词来源于比特币。比特币区块链是最早的区块链,可视作第一代区块链的典型代表。从2015年开始,主流金融机构开始研究加密数字货币系统,并把系统的底层技术与上层业务分离开来,用区块链指代底层技术组合,形成了目前区块链的概念和范畴。

当前,国内外不少公司纷纷拥抱区块链技术,尤其是那些实力雄厚的大企业进展更为迅速。作为初创企业的中链科技一头扎入如此热门的领域,究竟有何底气?

“区块链技术并不只有一种模式,而是分为几种技术流派。”路成业认为,对于中链科技来说,如果每一种技术流派都要开发,以公司目前的实力尚不足以支撑。所以,中链科技在自主研发核心技术领域的同时,有选择地与其他企业开展分支技术合作。“这就好比4G手机,它既有移动的制式,也有联通和电信的制式。不管哪种制式,有良好的性能和友好的界面才是关键。”

基于将区块链技术与传统行业更好结合的目的,中链科技主要发力3个应用领域,分别为数字资产领域、存证链领域和金融领域。公司目前的客户群体主要是金融行业、科研机构、大



中国石化湖北公司跨界入行自驾游产业——

这里,既卖油也卖“游”

本报记者 郑明桥 通讯员 熊海

行驶时车辆保险、养护、救援、专业领队、无线通信设备、随队医护、餐饮等配套服务保障有待提高;二是缺乏自驾专项产品,规模大、影响广、市场占有率高的龙头企业尚未出现,小型自驾俱乐部、旅行社、车友会、媒体论坛等组织的活动产品体系单一;三是行业标准尚未建立,部分无资质的小团体混迹其中,产业政策、支持力度尚显不足;四是基础服务设施缺乏,市场供给和服务滞后,个别领域还存在盲区。

正是因为看到了这一行业痛点,中国石化湖北公司与湖北易旅行国际旅行社有限公司一拍即合,“易捷·易旅行”品牌应运而生。

“我们的核心业务就是自驾游,产品和服务是我们的强项。加油站渠道具有消费高频率、

链科技还准备推进下属企业中积有限公司到香港创业板上市,通过二级市场解决融资问题。路成业坦言:“无论是私募机构还是二级市场,当前的融资环境并不乐观。毕竟除了数字货币,区块链企业还没有更好的场景落地。这些企业要解决自身生存发展的需求,不得不转向多元化融资行为。这个时候,ICO就出现了。”

业内人士告诉记者,ICO模仿股票市场IPO而来。ICO项目发起方可以通过区块链技术以发行初始代币的方式获得融资,再把融资投入到指定的技术项目中。不过,当前不少ICO项目越来越离谱,没有项目说明书、抄袭代码、不看项目资质等,种种乱象不一而足。

有鉴于此,近日,中国人民银行等7部门联合发布公告,停止各类代币发行融资活动。路成业表示,目前确实有不少区块链公司想通过ICO募集资金真正做好项目,但也有不少人是抱着投机心理。所以,ICO乱象的症结在于无法从项目公开信息中区分投资与投机行为,需要监管入场,规范管理。

“在国家最终的监管措施落地之前,中链科技坚决不做ICO!”路成业说。

发展方向在哪

业界普遍认为,区块链具有去中心化、不可篡改、建立信任共识等特点,在银行交易、网络借贷、众筹等金融领域中具有广泛的应用空间。因此,尽管ICO被叫停,虚拟货币交易有待规范,但区块链技术本身仍值得研究。

路成业认为,从目前来看,由于具有传统纸币无法比拟的安全、便捷、可控等优势,数字货币依然是区块链技术未来重要的应用方向。“比特币目前的影响如此之大,且没有发生过死亡,也没有虚假交易,很大程度上得益于坚实的底层区块链技术。”

不过,业内专家也表示,包括比特币在内的数字货币面临的一个重要问题是发行方的责任。这意味着,数字货币发行总量不受控制,也缺乏应有的法律地位。所以,虽然全球各大央行都在抓紧研究相关技术,但大都不承认数字货币的地位。

对此,路成业进一步分析道:“区块链是去中心化的。但如果一种货币全部去中心化就会乱套,应区分不同的场景和行为。比如,在数字货币发行环节,一定要有一个中心,即中央银行;在流通环节则可以去中心化,以降低相应成本。这些都可以通过区块链技术做到。”

那么,区块链未来的商业价值何在?路成业认为,传统互联网已很好地解决了信息传递问题,任何人都可以通过互联网以极低廉的成本完成信息传递。但是,由于依赖于传统中介机构记账,传统互联网还不能实现点对点的价值传递。区块链技术则可以解决这一问题。它如同一台创造信任的机器,通过网络而非中心机构实现真正的价值传递,为价值互联网体系的形成铺路搭桥。

“信息本身有真有假,有虚有实。但价值是可信的,不可更改的。区块链的这种特质可以净化交易行为场景。”路成业表示。

“价值信任”中蕴含的商机正是中链科技未来的商业价值所在。目前,中链科技正在打造并不断完善区块链存证解决方案,通过区块链数据不可删除和篡改的特性,完成身份存证、行为存证、权益存证、合约保真、资产存证等,为信用社会提供基础数据支撑。