“一带一路”倡议和G20峰会分别在“包容”和“联动”发展的大框架内提出了许多共通的实现路径。“一带一路”战略实施目的就是使全球资源进行优化配置,并输出中国工业化的成功经验,从而使更多地区享受到现代工业文明的成果。而此次G20峰会口号之一的“联动”,恰恰与“一带一路”战略目标相契合。

从“走得出去”到“留得下来”

中国创新技术强力影响,“一带一路”沿线搭建贸易能源物流网络

中国企业“一带一路”合作部分国家及项目

公司	项目所在国家	项目
中国电建	尼泊尔	相迪A水电站工程
中国电建	缅甸	缅甸仰光联合循环燃机电站项目
中材国际	埃及	六条水泥生产工厂工程合同
中国核建	印尼	高温堆发展计划联合项目
中车公司	新西兰	内燃机车出口协议
中国中电装备公司	埃塞-肯尼亚	±500kV直流跨国联网输电项目
中国通信服务股份有限公司	非洲各国	中非共建非洲信息高速公路项目
中国港湾工程公司	巴基斯坦	坦胡布燃煤电厂码头项目
中国中钢集团公司	阿尔及利亚	年产400万吨球团项目EPC总承包项目
创维集团	印度尼西亚	创维东南亚制造基地项目
中交集团	以色列	以色列阿什杜德港工程
中国保利集团公司	喀麦隆	雅温得—杜阿拉高速公路项目
中国建筑工程总公司	巴基斯坦	白沙瓦至卡拉奇高速公路苏库尔至木尔坦段
中国建筑工程总公司	巴基斯坦	伊斯兰堡国际新机场航站楼扩建升级项目
中国能源建设集团	白俄罗斯	核电输出及电力联网项目
中国铁建十四局集团	多米尼克	多米尼克约克峡谷桥项目
山东魏桥	印度尼西亚	年产200万吨氧化铝项目
中国中铁股份有限公司	摩洛哥	丹吉尔—肯尼特拉高铁项目
中国水电	老挝	老挝华潘煤电一体化项目
中铁总公司	中国－俄罗斯	中国－俄罗斯同江铁路桥项目
中国一冶集团	马来西亚	马中关丹产业园350万吨钢铁项目焦化工程
中电国际	巴基斯坦	中电胡布2×660MW燃煤发电项目
中交集团	肯尼亚	肯尼亚纳瓦沙—基苏木标轨铁路项目
中轻集团	埃塞俄比亚	年产6万吨PVC树脂综合性生产厂项目
华新水泥	塔吉克斯坦	丹加拉50万吨/年水泥粉磨站项目
中工国际公司	沙特阿拉伯	中工国际沙特轮胎厂项目
中国水电四局	巴基斯坦	巴基斯坦塔帕尔风电项目
中信集团	英国	伦敦皇家阿尔伯特码头项目
三一集团、国家电力投资集团	印度	印度安得拉邦500万千瓦清洁能源合作项目
中国海湾工程有限公司	斯里兰卡	科伦坡香格里拉三期商场和办公大楼工程
东北炼化工程公司	哈萨克斯坦	巴甫洛达尔石化厂环保基础设施项目
中国三峡集团	刚果(金)	大英加Ⅲ水电项目
青岛水务集团	孟加拉国	孟加拉国帕德玛水厂项目
中国中冶	阿尔及利亚	奥林匹克多功能体育场附属项目
中石油	巴基斯坦	瓜达尔至纳瓦布沙及卡拉奇至拉合尔液化天然气管线项目
四川科虹集团	乌干达	乌干达中乌农业产业园
中电工程中南院	巴基斯坦	15万千瓦高效节能BOO燃煤电站
中国机械工程公司	老挝	老挝乌江电站Ⅱ期输变电项目
中国中铁大桥局	孟加拉国	孟加拉帕德玛大桥项目
上海隧道股份城建国际	新加坡	地铁汤森—东海岸线项目T310、T305标段
万达集团	印度	印度哈里亚纳邦万达产业新城项目一期
中国核工业建设集团公司	蒙古	巴格诺尔电站项目
国家电网公司	蒙古	中蒙锡伯敖包煤电输一体化项目
中国华电集团	罗马尼亚	罗维纳里燃煤发电站项目
中国路桥工程有限责任公司	巴基斯坦	喀喇昆仑公路改扩建项目一期工程
中国水电五局	科特迪瓦	苏布雷水电站项目
中铁七局	塞拉利昂	塞拉利昂67公里收费高速公路项目
中国水电集团港航建设公司	巴基斯坦	巴基斯坦卡西姆港码头项目
中国国旅集团、中国民生投资股份公司	柬埔寨	金银湾国际旅游度假开发区项目
中国重型机械有限公司	老挝	老挝色贡煤电一体化项目
中电投上海电力股份有限公司	坦桑尼亚	坦桑尼亚K-Ⅲ燃气发电项目
上海电力股份有限公司 中航国际成套设备有限公司	土耳其	胡努特鲁2X660兆瓦等级超超临界燃煤火电项目
中国中机公司、苏电集团	伊朗	德黑兰—马什哈德铁路电气化改造项目

制表:薛午安

本报记者 **郝帅**

时间向前推移,2013年9月7日,习近平主席在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学作演讲,提出共同建设“丝绸之路经济带”。这是“一带一路”战略提法最初的起源。

相关业内人士评价:三年来,“一带一路”战略的推进,让中国与世界有了更深层次的交融。中国的创新成果吸引了全球的高度关注,这些新技术、新理念和新商业模式也在深刻影响着“一带一路”沿线国家。

随“一带一路”成长起来的两张国家名片

事实上,在“一带一路”进程中,中国企业凭借新技术、新理念和新商业模式已经取得了巨大认可,一些大型企业凭借自身优势在“走出去”后得到了所在国家的欢迎和支持。拥有新技术的高铁、核电等已经成为广受“一带一路”沿线国家欢迎的“中国名片”。

2016年,渐趋成熟的高铁出海版图扩展到了亚、欧、非、美等五大洲数十个国家,被媒体称作中国高铁“走出去”的爆发元年。而在工程合作上,中国企业也探索出了更加灵活、更加本土化的方式。中巴—中吉乌铁路、沙特麦麦高铁、莫斯科—喀山高铁等一大批重大项目的签约、开工和完工标志着中国铁路及其相关产品已经能够与日本、德国等老牌铁路强国进行竞争。

公开资料显示,中国政府主导的“一带一路”涉及高铁建设规模达到2.63万公里,占全球高铁建设计划规模的28.3%,占中国有望参与建设海外高铁总里程的76%,项目主要集中在俄罗斯、泰国、柬埔寨及东南亚地区。

而中国铁建的一位负责人在接受媒体采访时曾透露,早在“一带一路”战略提出的2013年,中国铁建就开始筹划成立一个子公司,专门配合“一带一路”的铁路项目。“国家在这方面是有想法的。”他补充道,“目前最主要的核心还是在高铁‘走出去’过程中,政府、出口企业、金融机构等各主体间应分工协作,形成合力。”

无独有偶,拥有我国自主知识产权、将令人闻之色变的核能转变成安全、清洁的核能发电技术,在“一带一路”地区及国家打造了另一张“中国名片”。

7月13日,中广核新闻发言人黄晓飞在京表示,其公司旗下的北京广利核系统工程有限公司所研发的中国首个具有完全自主知识产权的核电站安全级数字化仪控系统“和睦系统”已经顺利通过国际原子能机构独立工程审评,这样中国就成为继美国、法国、日本之后,第四个掌握该技术的国家。

有媒体曾报道,“一带一路”沿线65个国家中,有28个国家计划发展核电,规划核电机组台数达到126台,装机总规模大约1.5亿千瓦,市场空间广阔。装机批量化建造后的造价约为17000元/千瓦,“一带一路”1.5亿千瓦核电装机至少需要2.5万亿投资撬动。

建好贸易、能源、物流网络可降低增长的成本

中国外交部国际经济司司长张军此前就提高G20在世界经济事务中的作用撰文时谈到,要倡导联动式发展,让处于全球价值链、供应链、产业链上不同位置的国家都能发挥自身的优势,共享发展机遇。要大力促进互联互通,拉近各国之间的距离,建立更加便捷的全球贸易、能源、物流等网络,减少增长的成本。

中国电力建设集团有限公司(简称“中国电建”)董事长晏志勇日前在巴基斯坦首都伊斯兰堡接受媒体采访时强调,“一带一路”倡议不仅为中企拓展海外市场提供机遇,同时也将助推中企创新“走出去”理念和模式。

晏志勇认为,在“一带一路”建设中,要想“走得出去、走得进去、留得下来”,就需要新的发展理念,要更加注重社会效益和社会责任。“企业还要有分享意识,要让别人觉得中国的企业就是不一样”。晏志勇表示,“‘一带一路’沿线国家发展阶段不同,要懂得分享理念,与所在国家和地区的企业开展平等合作。让当地员工掌握应有的技术和管理技能,为未来发展打下基础。”

据介绍,中巴经济走廊实施以来,中国电建在巴基斯坦投资建设了卡西姆港燃煤火电站等重点项目,推动了中国电建“走出去”模式的“转型升级”。

当地时间8月29日,在白俄罗斯首都明斯克,国内装备制造企业中联重科与白俄罗斯老牌制造企业MAZ集团签署战略合作协议,正式成立中联重科-MAZ合资公司。

资料显示,自2015年5月中联重科作为首批中资企业入驻中白工业园不久后,中联重科与MAZ集团首批合资组装设备在白俄罗斯下线,首批下线的设备包括40吨及60吨汽车起重机等产品,获得了白俄罗斯政府高度关注和支持。

中联重科相关负责人告诉记者,此次中联重科与MAZ集团强强合作,是企业在国家“一带一路”战略引领下,对积极启动国际产能和装备制造合作的诠释,是既定商业模式在白俄罗斯当地积极、稳健实施的重要体现。中联重科今后要将更多的设备进行本地化生产和组装,并形成更有竞争力的商业模式设计,真正打造一个在“丝绸之路经济带”上有较强辐射力、中白合作的研发制造基地。

不做只讲故事的创新,要像华为一样坚硬

相关业内人士告诉记者,虽然中国企业已经依靠创新取得了重大成就,但从整体来看,创新特别是制造企业的创新度依旧不足,仅仅靠模式和理念等“软”创新还是不够,“软硬结合”才是发展之道。

“中国500强越来越大,每年中国进入世界500强的企业在增加,但是大部分是央企,是资源垄断型、市场垄断型企业,我们真正拥有自己关键技术的企业寥寥无几,像华为这样每年都在不断突破技术的企业太少。”8月27日,清华控股董事长徐井宏在“2016中国企业500强”论坛上表示。

徐井宏表示,在智能领域、航天领域、海洋领域、生物领域,大量新的技术都会对未来世界产生很大的作用。

出席同一论坛的京东方副总裁姚项军则表示:中国消费市场大,创新会比较容易有结果,但光靠“软”的创新是不够的,“还是需要更多实在的硬技术创新、产品创新,从而达到软硬结合。”

确实,如同华为这样的中国企业已开始拥有硬实力,在很多方面成为外国企业效仿学习的对象。

中国新能源汽车领军企业比亚迪2015年成为全球新能源车销量最高企业。比亚迪创始人兼董事长王传福说,比亚迪的创新动力来自于巨大的市场竞争压力,企业没有新产品就会失去竞争力。

中国约车平台滴滴出行和来自美国的对手优步之间的竞争大戏一度异常激烈。但就在一个多月前,滴滴宣布收购优步中国业务,凸显中国企业在全球化竞争中的硬实力与软实力稳步提升。

美国《福布斯》双周刊日前刊文说,如今长城、吉利、荣威等中国生产的汽车内饰、外观以及整体质量都大为改善,技术与时俱进,在与外国知名品牌汽车的激烈竞争中,市场份额仍能不断提升。

而在全球消费级无人机市场,70%的市场份额由中国的大疆无人机抢占。在智能手机领域,普华永道内地及香港科技、媒体及通信行业主管合伙人周伟然说,面对白热化的竞争,未来中国厂商在提高全球创新资源利用能力的同时,势必加强全球营销,全球产业格局将被进一步改变。

相关

“互联互通”新命题:“一带一路”+G20

世界大势面前,往往出现一种不约而同。

比如“互联互通”,不只体现于中国提出的“一带一路”战略,许多G20成员均提出了基础设施互联互通倡议或投资计划,如欧盟提出的“欧洲基础设施联通计划”,南非提出的“跨国铁路走廊计划”等。但从全球层面看,仍缺少一个有效的协调机制,以增进不同倡议和计划间的合作与协调。

“互联互通”联盟发力全球基础设施建设

在此背景下,为寻求全球主要经济体在基础设施互联互通问题上的“最大利益公约数”,G20首次引入了“互联互通”议题。在各方的共同努力下,G20财长和央行行长一致通过了《全球基础设施互联互通联盟倡议》。

联盟将支持地区和全球基础设施互联互通项目,促进相关项目、政策信息共享,增进不同倡议和投资计划的对接,帮助有关各方解决全球基础设施互联互通、跨领域基础设施建设、硬件和软件互联互通方面存在的瓶颈,为实现可持续、平衡的经济增长提供动力。

联盟预计于2017年正式成立,将面向G20成员、非G20成员、多边开发银行及其他有关国际组织开放。世行将作为联盟秘书处,与全球基础设施中心、经合组织、其他多边开发银行及相关国际机构紧密合作,支持联盟发展。

据有关国际机构测算,为满足经济增长及2030年可持续发展议程的需求,2015—2030年全球面临约90万亿美元的基础设施投资需求。

鉴于基础设施投资的重要意义,G20各方均希望推动多边开发银行作为一个整体,共同采取更加积极务实的举措支持基础设施投资,提升公共部门的资金使用效率,并撬动更多私营部门资金进入基础设施领域。

在这一点上,年轻的亚投行也被寄予厚望。亚洲基础设施投资银行(亚投行)“开张”半年多来,凭借其倡导的高标准、高效、廉洁、绿色等理念受到越来越多国家的欢迎。8月31日,加拿大财长莫诺在北京表示,加拿大将正式申请加入亚投行,此外还有20多个国家对亚投行表示出浓厚兴趣,并已经投出“橄榄枝”。亚投行将在今年9月30日前再度开门纳新,新成员有望在2017年初正式加入亚投行。

中国“一带一路”成绩单的启示

2014年5月,在习近平主席提出“丝绸之路经济带”构想仅半年多之后,中哈物流基地在中国东部沿海城市连云港启动运营。这是哈萨克斯坦乃至整个中亚第一次正式获得通向太平洋的出海口。2015年2月,连接连云港和阿拉木图的首班中亚货运班列从中哈物流基地驶出。自此,中日韩的手机、电脑和哈萨克斯坦的小麦、钾肥等商品“你来我往”。

如果说中哈物流基地是连接中亚和东亚的一个枢纽,万里之外的霍尔果斯—东大门经济特区陆港则将东亚和欧洲经济圈连接起来。霍尔果斯—东大门经济特区管理公司第一副总裁贝尔玛奇告诉记者,通过这一陆港,来自中国沿海地区的货物可以在15天内运抵西欧。

借助霍尔果斯—东大门经济特区陆港,哈萨克斯坦的过境运输潜力得以释放。目前,中欧班列大部分路线都过境哈萨克斯坦,哈总统纳扎尔巴耶夫梦想的“欧亚大通道”显露雏形,哈萨克斯坦“光明之路”新经济政策与“丝绸之路经济带”构想铿然对接。

在塔吉克斯坦总统拉赫蒙见证下,由中方参建的塔吉克斯坦瓦亚铁路8月24日在3000多名当地群众的欢呼声中建成通车。记者在现场了解到,这条铁路是“丝绸之路经济带”建设框架内首个开工并建成的铁路项目,连接塔国中段与南段铁路,让这个国家首次实现铁路互联互通。

以上仅仅是“一带一路”互联互通在中亚地区的体现,三年前“丝绸之路经济带”的构想,已在这里落地生根,带来沉甸甸的早期收获。随着“一带一路”合作的推进,现代化交通网络不断延伸,产能合作蓬勃兴起,人文交流日益密切。**(新华)**

(上接第一版)

未来盈利点将多元化

对于联合办公空间未来的盈利点,“联合办公空间一定会向横向发展,之后会分流30%—40%左右的工作人群,形式会越来越多,其盈利点也会变得更加多元化。”毛大庆对记者说。

据了解,优客工场目前不仅提供硬件的联合办公场所,还致力于提供从商业生态构建到企业事务性工作的软性服务,着力搭建线上服务交易平台,让创业者能进行轻资产运营,从而在吸引更多企业入驻的同时,也尝试寻找更多的盈利点。

毛大庆这一观点,很多业内人士也表示认同。“联合办公未来的商业模式一定不是单纯租桌子,而是通过构建社群生态,搭建各类社群交易和交流平台的模式实现增长。”某联合办公空间高层在接受《中国企业报》记者采访时说。

此外,该高管还预测,保守估计至2020年,平均每平方米每年能产生的收入达4000元左右,联合办公的市场规模最保守预测可达2500亿元。

“未来它的盈利点不是来源于硬件,而是来源于附加值和软件。未来的联合办公空间一定会形成越来越多的‘物种’,比如说专门做影视传媒的、医疗的等等。但是不管未来的盈利点怎么多样化,提供第三方服务都是其中特别重要的一个盈利方式。”姜一说。