

传闻普京拒绝修建“莫斯科-喀山”高铁，中国会吃亏么？



余鹏鲲 独立撰稿人

2019-04-09 08:23:38 来源：观察者网

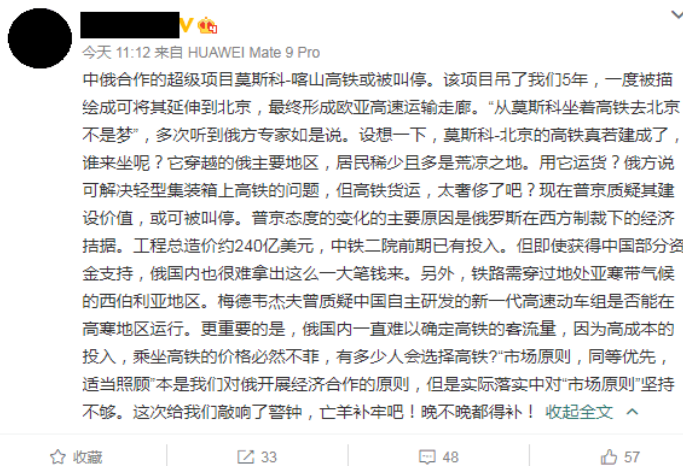
https://www.guancha.cn/yupengkun/2019_04_09_496850_s.shtml

【文/ 观察者网专栏作者 余鹏鲲】

3月29日，俄罗斯卫星通讯社下属媒体《生意人报》报道称根据他们掌握的消息人士的话说：“普京总统否决建设热列兹诺多罗日内至戈罗霍韦茨的高铁”。按照计划这条铁路将成为莫斯科—喀山高铁的第一段，但是根据《生意人报》所谓的消息人士则称“尽管梅德韦杰夫总理支持莫斯科至下诺夫哥罗德高铁项目，普京总统不支持。总统倾向于接受第一副总理安东·西卢阿诺夫的立场，即建设高铁不合理，且希望相反建设一条通往喀山的收费公路。正式决定还没有做出，预计在4月上旬做出正式决定”。

这个消息人士的话其实就是整合了安东·西卢阿诺夫和俄罗斯财政部的观点，再加上普京否决了建设“莫斯科-喀山”高铁传闻。

尽管《生意人报》称正式决定尚未作出，但是这条传闻还是引起了国内关心“莫斯科-喀山”高铁媒体人的强烈反应。他们的观点总而言之是说俄罗斯反复无常，中国又吃亏了。



(听闻普京拒绝修建“莫斯科-喀山”高铁，有很多媒体人认为中国又吃亏了)

每当中国企业承建的海外项目遇到挫折时，“中国又吃亏了”这样的观点就会盛行一时。笔者认为这种观点反映了早期中资海外工程盈利率不高引起的舆论担忧，也体现了中国媒体人对于中资海外工程公司被不公平对待的忧心。但是对于“莫斯科-喀山”高铁这样正常的项目而言，这不是一种健康的观点。

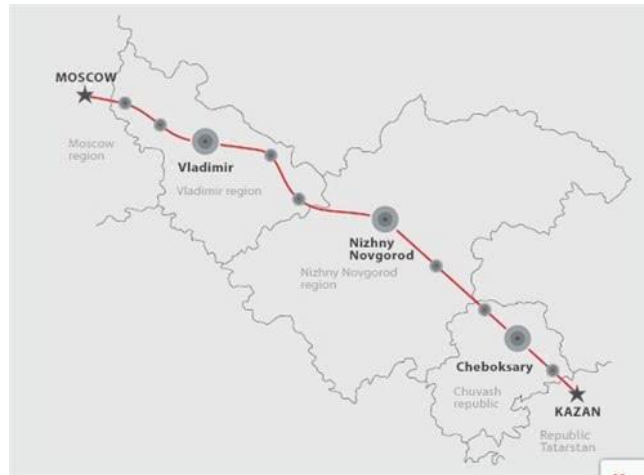
“莫斯科-喀山”高铁中国被耍的说法不实

因为事件的敏感性，俄罗斯官方在3月29日当天傍晚就进行了辟谣。普京的新闻秘书德米特里·佩斯科夫对外宣称，普京总统尚未就“莫斯科-下诺夫哥罗德”高铁的修建作出最后决定。

针对《生意人报》的传闻，佩斯科夫对记者说：“这则消息不完全符合实情，准确地说不符合。问题在于，目前还在研究不同方案，没有采取任何最终决定，因此，说某个方案完全被否决、另一个方案被接受是不正确的，工作还在继续进行。”

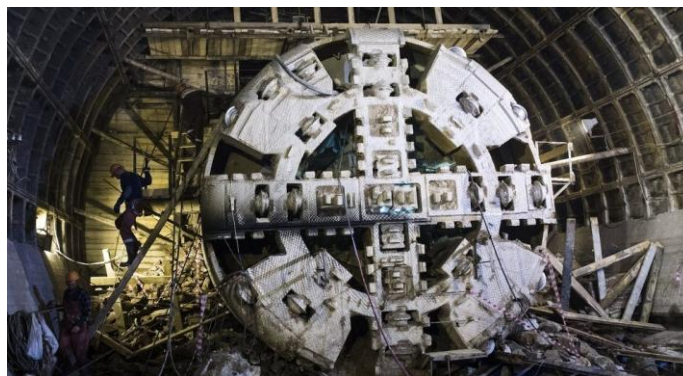
因此目前来看，普京并没有否决建设“莫斯科-喀山”高铁的可能性，那么这是否是拖着中国呢？

笔者认为可能性不大，高铁的兴建本身就需要很长时间的酝酿，国内修建高铁时也需要数年时间集思广益，选择最合理的方案。而且莫斯科到喀山沿线地质与气候复杂，造价变数极大，本身就需要进行大量的测绘工作才能使以普京为代表的俄罗斯决策层下定决心。



(莫斯科到喀山路线示意图)

同时，俄罗斯能够选择的高铁技术来源十分有限，中国可能是俄罗斯最好的选择，近期俄罗斯的许多工程就不乏交给中国企业承建的。同样是《生意人报》就在4月6日报道了《中国专家顺利完成莫斯科新地铁线路的首条隧道掘凿工作》。文中称中国铁建的专家们顺利完成莫斯科地铁新大环线的第一条隧道的掘凿工作。中国专家考虑到莫斯科的工程和地质条件还特意为莫斯科地铁项目打造了一台六米长的盾构机。因此建造工作得以在地下30米深处进行，该盾构机可以在大斜坡下正常工作。



(中国专家为莫斯科地铁项目定制的盾构机)

最重要的一点是，即使普京真的拒绝修建“莫斯科-喀山”高铁，中国也不会吃亏。对于这条线路而言，中铁二院出力最多，2015年6月18日，中铁二院与俄罗斯莫斯科交通设计院、俄罗斯下诺夫哥罗德地铁设计院组成的联合体与俄罗斯铁路股份公司签署了《高速铁路干线

“莫斯科—喀山—叶卡捷琳堡”莫斯科—喀山段工程勘测、区域土地测量设计和建筑用设计文件编制的作业合同》。

合同的主要内容是进行勘测和测量设计，并进行初步的设计，这些工作都是有偿进行的。而且甚至至2017年5月12日，根据中国国家发展和改革委员会宁吉喆答记者问时的发言，俄罗斯莫斯科至喀山高铁勘察设计已经顺利完成。

也就是说和马来西亚否决我高铁不同，在俄罗斯的这个项目中，我方合法利益是受到保障的。同时未来针对建不建高铁也必须根据我方勘测的结果进行判断。可以说如果是因为我们勘测出的数据证明不适合修建这样一条高铁，同样也是证明中国工程人员技术和诚信的最好丰碑。

形成“中国又吃亏了”的错觉的原因是“内宣”与“外宣”双轨制

既然目前俄罗斯即使取消了在该地区修建高铁的计划中国企业也不会吃亏，为什么网络舆论反应会这么大？而且这种现象也并非特例，中国对外项目或者投资的舆论往往在两个极端之间游走。要么中方管理有力、项目推广顺利、中国能力受到各方广泛称赞，要么就是项目被外方折腾或者管理失控，简直就是失败透了。

总之前者给人“赔本赚吆喝”之感，后者显得“鸡飞蛋打一场空”，二者叠加形成“中国又吃亏了”的感觉也就不足为奇了。笔者认为这一现象与目前“内宣”“外宣”双轨并存的宣传方式有关。

过去我国宣传部门常常把宣传工作根据受众分为“内宣”和“外宣”。不仅涉及党政军的宣传如此，大一些的企事业部门也是如此。一般而言，“外宣”会着重强调本单位的社会贡献和公益性，以及体现本单位风清气正的整体风貌；“内宣”则更加强调本单位的文化和目标，在此基础上表彰先进个人，并积极将单位内部总结出的良好经验向上级和其他部门进行宣传，年纪大些的人应该都看过这类外皮写着“内部资料，注意保密”的内部宣传材料。

改革开放以后，随着国内外人员流动日趋频繁，整体上“内宣”和“外宣”的界限日益萎缩。不少企业和相对独立的部门干脆直接取消了过去意义上的“内宣”，甚至于“内宣”完全成为了一种表演。

比如很多企业喜欢流出“内部信”，明明理论上只限公司内部阅读，但是不谈商业目标、不谈未来布局、不谈利润率、不谈制度建设的具体问题。相反却大谈销售量、大谈生态、梦想、责任，这种信的目标受众很明显是粉丝消费者。另一种内部信则是公司内部几乎没人看过，“不慎流出”的目的是试探舆论的反应。如果反响不佳就称是媒体造谣，等于让公司在危机公关时多了一次试错的机会。

本来涉及到中国企业走出去之类的新闻也应该顺势取消“内宣”“外宣”的区别，目前的现状却是海外项目国内外宣传的口径迟迟不能统一。面向海外的宣传主要是谈文化、谈道义、谈中国强大的施工能力，面向国内的宣传则主要是谈海外项目中的中国科技和中国科技人物。

二者都较少提及工程的各参与方、工程的特点、工程周边的情况、项目的成本和利润等项目的具体情况。所以读者难免对这些工程有雾里看花之感，观点容易动摇。

之所以会出现这种情况，有国内外媒体内外联动复杂性的影响。

国内部分媒体在转述中国在海外工程取得的成就时往往会过于夸大，动不动就“世界第一”、“独步全球”，而且这样的消息往往淹没那些客观宣传的新闻。这种风气在只讨论技术的时候，问题还不算大，但当涉及“战略”和“习俗”问题则成倍地放大。当铺天盖地的“中国是在搞一个大计划”、“XXX项目只是一个开始”、“中国拯救XXXX”、“外国人上一天休三天，中国人一天工作12小时”等不理性的声音“出口”到对应国家时，我想对中国工程走出去而言并不会是一个福音。

另一方面，国外的政治家自媒体表述相当随便的特点在美国总统特朗普当选之前并未被国内群众所熟悉。因此少数外国政客“中国又送钱来了”或者“中国企业建的项目没希望的”等自媒体表述很容易刺激到务实、爱国的中国民众。

这些都是“内宣”“外宣”迟迟不能合一的重要因素。

少数中国企业为何海外吃亏

除去宣传上的原因，确实有很多中国企业在海外开展的项目遇到了重大的挫折。这里面有跨国经营风险增加和西方国家重点“关照”等普遍因素，也有缺乏配合、主观冒进等个别因素，而后者尤其需要引起重视。

缺乏配合指的是建设工程行业中同等级的企业很多，技术、资本实力都比较相似，受国内外利好形势推动很容易都“走出去”，而且往往并不太计较第一个项目的利润率，结果往往互相压价。后来国家及时介入干预，从国企层面进行了规划，并对部分相似企业比如中国北车和南车进行了重组，大大减少了中国企业内部的无序竞争。

此外主观冒进也是造成中国企业海外项目亏损的重要原因，纵观历年来此类项目，往往发生在该企业刚进入该国市场不久，而且突然接到大项目的情况。

2009年2月10日，中国铁建与沙特阿拉伯正式签署了《沙特麦加萨法至穆戈达莎轻轨合同》，其中规定合同的总金额约为17.7亿美元，折合成人民币约为121亿元。然而最终沙特轻轨项目损失惨重，该项目预计净亏损合计达到人民币41.48亿元，引起各界震惊。



(中资企业亏本修建的沙特麦加轻轨铁路)

麦加轻轨项目主要用于缓解每年数百万穆斯林朝觐者在麦加朝觐期间的交通压力，政治工程的性质不言而喻，且从施工难度、建设工期和客运能力方面都堪称世界难度最大的工程项目之一。因此各方非常看好技术水平世界一流、而成本控制能力又很强的中国铁建。

但是中国铁建的报价还是让相关各方都感到“不太可能”，老实说这个价格中铁建在中国修建这样一条轻轨问题不大。但是沙特明显情况特殊，而且这次项目规模明显比过去该公司在沙特地区的最大项目有了数量级的增长。

最终项目采用的 EPC+O&M 总承包模式被沙特方利用多次进行设计变更，沙特地区人员和物资协调的难度也显然高于国内，为了顺利完成该项目中国铁建“从全系统 15 家单位调集人员驰援现场，进行‘不讲条件、不讲价钱、不讲客观’的会战以保证按时保质完工”。截至 2013 年 9 月 30 日，中国铁建为此承受合同损失与财务费用合计 41.53 亿元。

这一项目的亏损固然有着方方面面的原因，但是主要的问题还是进军他国市场的步伐太大，没有一步一步摸清当地情况并站稳脚跟就进行巨额投资造成的。

近期在俄罗斯还有一个类似的例子，4 月 2 日，伊尔库茨克地方法院宣布禁止“AquaSib”公司在特定区域内进行的，包括交易、处置、堆放和运输的“一切开发建筑活动”，此前市政府与该公司签订的土地租赁合同也被宣布无效。

这意味着，“AquaSib”已经动工三个月、预期投资达 15 亿卢布的工厂很可能就此流产。AquaSib 是在俄罗斯注册的一家中资公司，生产矿泉水并主要销往中国和韩国，AquaSib 公司称项目一开始得到了当地政府的支持。



(AquaSib 在贝加尔湖畔修建到一半的工厂和管道)

然而这个工厂即将兴建的消息一经传出，就在西伯利亚地区引起激烈抗议，最终抗议活动愈演愈烈，最终导致该项目被废止。这个项目的失败主要是由于俄罗斯方面的原因，但并非不可避免和没有预兆。

一方面，贝加尔湖在俄罗斯的地位是超然的，2006 年，俄罗斯国有石油公司 Transneft 规划中的太平洋-东西伯利亚石油管线设计从贝加尔湖畔穿过，就曾引发过类似的强烈抗议，

最终也成功迫使管道改线。虽然矿泉水厂和石油管道不能相提并论，但是因为环保问题遭当地居民抵制的风险客观存在。另一方面是当地居民和中国游客的关系一直比较紧张，2018年5月当地民众因为中国人大量投资贝加尔湖附近房产而发起过一次大规模抗议。

“AquaSib”面对的情况可以说是非常棘手，而且它再次符合了中国许多海外投资失败项目的一般规律，即首次在当地投资就进行一个大项目或者虽然不是第一次投资，但是单次项目投资额比过去突然跃增。

中国工程、中国项目走出去是个数十年的过程，任何毕其功于一役的想法都是不现实的。项目投资需要稳扎稳打，才能逐步掌握当地的风土民情，最大程度的避免吃亏。同时中国现在已经总体摆脱海外项目“又吃亏了”的时代，对于走出去的中国企业和中国人，我们应当相信他们，祝福他们。