

高质量共建“一带一路”要“高大上”也要“小而美”

——访中国石油经济技术研究院院长陆如泉

“

高质量共建“一带一路”,既要“大处着眼”也要“小处入手”。所谓“大”,就是“一带一路”建设作为最受欢迎的国际公共产品和最大规模的国际合作平台,作为推进构建人类命运共同体的桥梁和纽带,是宏观性的,具备“大”的特征。所谓“小”,就是“一带一路”建设要注重细节,要高质量高标准惠民生,要“小而美”。

□ 本报记者 王健生

2023年是共建“一带一路”倡议提出十周年。十年来,从“大写意”到“工笔画”,从顶层设计到走深走实,从大项目到“小而美”,从“政府搭台、企业唱戏”到“以企业为主体、遵循市场化法则”,从“六廊六路”到“多国多港”,从原先的64个国家到现在的150多个国家……共建“一带一路”已经成为全球范围内影响力最大的经济合作平台。

在共建“一带一路”十年来所取得的诸多成就中,中国与“一带一路”沿线国家和地区的能源合作表现亮眼。中国石油经济技术研究院院长陆如泉在第三届“一带一路”国际合作高峰论坛期间接受记者采访时将之称之为“浓墨重彩”。

“能源丝路”成为共建“一带一路”的典范

“当下,中国日益走近世界舞台的中央,其背后是一批中国跨国公司正在成为世界经济发展的‘领头雁’和‘弄潮儿’。”陆如泉说。

今年7月初,联合国贸易与发展委员会发布了2023年度“世界投资报告”。照例,报告后面附上了2023年度“全球跨国公司100强榜单”和“发展中国家100大跨国企业榜单”。2023年度共有11家中国企业上榜全球跨国公司100强。其中,大陆上榜9家企业,分别是中国石油天然气集团、中国中化控股公司、华为公司、中国石油化工集团、中国远洋海运集团、中国海洋石油集团、腾讯公司、中国国家电网公司和联想公司。

“2023年是中国石油‘走出去’30周年。中国石油等一批中资企业早在20世纪90年代初就已在秘鲁、苏丹、加拿大等国从事油气开发合作业务。”陆如泉谈道,在最近十年共建“一带一路”倡议推动下,中资企业“走出去”的步伐更快了,范围领域更广了,规模实力更强了,影响力也更大了。

一组数据可以看出中国石油的规模实力:2023年,海外资产1万亿元,海外收入1.5万亿元,中外方员工7万名。中国石油已从一家纯粹的国家石油公司发展成为一家全球性跨国石油公司。

中国石油的全球化是中国企业“走出去”并取得巨大成功的一个缩影。

陆如泉以能源和基础设施建设领域为例,向记者介绍了共建“一带一路”十年来的显著成就:

在中亚俄罗斯地区,通过多双边合作,构建完善了中亚天然气管道这一途经土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦和中国的超级天然气枢纽工程,截至2022年底,中亚天然气管道已累计向中国输送天然气超过4200亿方;在亚太地区,中缅油气管道工程、雅万高铁(雅加达—万隆)是名副其实的大工程;在非洲,蒙内铁路(肯尼亚蒙巴萨—内罗毕)、莫桑比克特大型天然气田的开发亦是特大型工程;在拉美,巴西美丽山特高压输电项目更是闻名遐迩。

中国与“一带一路”沿线国家之间的“能源丝路”对推动区域发展、保障能源安全、促进经济社会进步意义突

出,实现了互利互惠的初衷,已经成为共建“一带一路”的典范。

高质量共建“一带一路”要“大处着眼”也要“小处入手”

刚刚在北京成功结束的第三届“一带一路”国际合作高峰论坛,主题是高质量共建“一带一路”,携手实现共同发展。陆如泉参加了论坛的智库交流专题论坛。对于高质量共建“一带一路”,陆如泉认为,既要“大处着眼”也要“小处入手”。

在他看来,所谓“大”,就是“一带一路”建设作为最受欢迎的国际公共产品和最大规模的国际合作平台,作为推进构建人类命运共同体的桥梁和纽带,是宏观性的,具备“大”的特征。

所谓“小”,就是“一带一路”建设要注重细节,要高质量高标准惠民生,要“小而美”。

在大的方面,共建“一带一路”充满着大智慧,是数千年来中华文明与世界其他文明交流互鉴的传承。

同时,“一带一路”需要与沿线国家的类似倡议和规划进行对接。过去十年,“一带一路”倡议与俄罗斯的“欧亚经济联盟”和“大欧亚计划”进行了有效对接,其成果之一就是中俄企业成功共建了俄罗斯北极亚马尔LNG项目和北极2号LNG项目。“一带一路”倡议与伊拉克的“战后重建计划”有效对接,中国能源企业有效参与了伊拉克数个大型特大型油田项目的开发,成为伊拉克最大的外国投资者,将伊拉克的石油产量水平由2003年的约100万桶/日提升至2022年的约450万桶/日。

另一方面是国内省市与周边国家的经贸合作对接,比如,将新疆维吾尔自治区定位为“丝绸之路经济带的核心区”,与中亚五国充分对接,打造我国向西开放的“桥头堡”。

而且,共建“一带一路”是需要大工程和“超级工程”做支撑的,就像人体需要骨干一样。有了大工程,共建“一带一路”才能立起来。而共建“一带一路”的铁路、公路、机场、港口、管网这几条有形的和无形的“路”,就像人体系统的“主动脉”,让共建“一带一路”这个系统的“血液”流通起来。十年来,喀喇昆仑公路不断升级改造,中老铁路、雅万高铁成为共建“一带一路”靓丽名片,跨越我国西北、东北(中俄)、西南的陆上油气管道成为共建“一带一路”的旗舰工程……共建“一带一路”的立体化动脉已然形成。

研究参与了十年的油气合作,陆如泉见证了“一带一路”倡议从“星星之火”到目前的“燎原”之势;见证了“一带一路”建设从“大写意”到“工笔画”的项目运营;还见证了“一带一路”建设政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通的“五通”从无形到有形,再到无形的“润物细无声”,润泽到沿线各国。他深切地感受到,共建“一带一路”从“大处着眼”的必要性,更体会到“小处入手”的重要性。

他给记者具体谈了“三个

小”。——“小地方”。因为石油合作、石油项目基本上都是在一些偏远的地带,小地方就牵扯到小关系,要跟当地的社区处好关系,要跟当地的部落或长老搞好关系;要了解当地风土人情,了解当地对道路使用、水源使用、环保、排放、扬尘、噪音等诸多问题的约束,有利于处理好棘手事件。

——“小条款”。合同条款是项目执行的“宪法”。合同条款的清晰程度对维系项目运营、保护投资者利益往往发挥着决定性作用。

——“小人物”。共建“一带一路”要做好民心相通,民心相通在宏观层面是文明的交汇、跨文化沟通,在微观层面就是关注小人物,特别是关注当地员工的个人诉求。

共建“一带一路”项目合作凸显“五大模式”

谈及中国石油等中国企业在共建“一带一路”中的项目合作和国际化经营模式,陆如泉将其总结为:全球化思维、差异化定位、专业化管理、项目化运营一体化、发展本地化。

他认为全球化的设计,就是在考虑问题的时候从全球层面来设计资产布局和谋划,同时也要抓住全球范围内稍纵即逝的机遇。

“项目经营策略的深度最能体现一个企业的竞争能力、专业性、工匠精神 and 精细管理程度。”在陆如泉看来,于“一带一路”合作项目而言,项目经营策略的研提和落实是重中之重。在研提或优化项目策略时,一定要细化不同情景、不同国别下的应对策略,做到“一项目一策略”。

在专业化管理方面,要借鉴国际最佳实践,采取国际通行的招投标;在运营管理的层面,一定要敬畏国际规则。

“一个长期亏损的项目是不能给当地带来价值的。只有盈利才能真正地给当地创造价值,才能可持续发展。”陆如泉说,合作项目是效益、产量、收入的载体、来源,共建“一带一路”真正重要的就是以项目为导向,把项目合作层面的事做好。市场营销搞好了,就是既谋求了合理的投资回报,又为当地造福。

一体化发展就是发挥横向和纵向全产业链的优势和协同效应。“像中石油在国内就是上下游全产业链的,既有上游的勘探开发,又有管道建设、炼厂,还有工程供应商、承包商、服务商,能够给东道国提供整体解决方案。”陆如泉说。

本地化立足更重要是实现与当地社会 and 当地供应商、服务商、承包商共同发展,并使项目雇员充分当地化。陆如泉举例说,像中国石油现在干得好的项目基本上就是找一个欧美的合作伙伴,再加上当地的公司三方一起合作,抗风险能力强,共担风险,共享收益。

陆如泉表示,以中国石油为代表的中国能源企业在海外的投资运营模式的精髓在于:中国开发性银行(或国际多边开发银行,如金砖国家开发银行、亚投行等)的贷款(融资)支持+中资企业在当地基于实体经济合作项目的支撑+中方有效参与合作项目运营管理+通过项目建成运营后获得的收入进行投资回收+合理的投资回报(收入的主体部分由东道国政府获得)+在当地长期运营+双边关系进一步巩固。“这也是‘一带一路’基础设施项目、能源合作项目、信息通讯、建筑等领域合作所广泛采用的模式。”这种模式既适用于中资企业在当地的绿地投资(FDI),如矿产资源勘探开发和生产,也适用于工程建设和承包,如中电建、中交建、中铁建、中建等企业在海外发展。

“十年只是开端。”陆如泉强调,开放包容,互联互通,深化合作,携手并进,“一带一路”沿线国家必将迎来更高质量、更高水平的共同发展。

《1版

发挥返乡入乡创业“聚合效应”更好助力稳增长稳就业

实现裂变效应的不止毛绒玩具(织袜)产业,一个小小的修脚产业,也能带动一家企业收获年产值近百亿元。“目前,公司已在全国30个省市区设立分公司,开办修脚服务连锁店近8000家,拥有员工61000余人,2022年底实现产值98.9亿元。2023年上半年实现产值60.2亿元,今年有望突破130亿元。”陕西省郑远元专业修脚保健服务集团有限公司董事长郑远元介绍道。

一花不成春,独木不成林。作为安康市紫阳县人,郑远元在回乡创业的同时大力倡导和发动集团高管、行业同仁及产业链相关企业积极踊跃返乡投资创业。目前,紫阳人已创办修脚服务企业130余家,开办修脚店面1.7万余家,2022年营收200亿元。紫阳修脚足浴产业园、紫阳修脚师就业创业园等重点项目投入建设,已返乡创办脚病修护产品、艾草泡脚包、花椒泡脚包、茶疗泡脚包、修脚刀具、技师工服、鞋袜制品、无纺布等生产加工企业50余家,年产值近20亿元,同时带动花椒、艾草、厚朴等修脚中药材种植近30万亩,形成“山上种药、山下建厂、山外开店”的修脚全产业链格局。

记者了解到,安康市积极培育特色劳务品牌,在做响做靓“紫阳修脚”“旬阳建工”“安康美厨”劳务品牌基础上,培育了安康康嫂家政、岚皋巴厨、平利采茶工、恒口缝纫工等劳务品牌。仅紫阳修脚和旬阳建工两个项目就带动了近16万人的就业,创造了近250亿元的年劳务收入。

“乐业才能安居。”在安康市有关部门的积极联动下,2022年,该市非公经济占比达60.1%,连续8年稳居陕西省第一,以返乡创业群体为重要支撑的民营经济创造了全市80%以上的税收和就业。

从“孔雀东南飞”向“大雁西北归”的转化

在此次交流活动中,官员、学者、返乡创业者充分交流,观点和实践相互印证,让参会者收获颇丰。

国家发展改革委就业司副司长、一级巡视员郭启民表示,当前,国内经济周期性结构性矛盾交织叠加,市场需求和企业用工有所趋弱,就业回稳向好的基础尚不牢固。鼓励农民工、大学生、退役军人等人员返乡入乡创业,可以拓展城乡基层就业空间,催生更多本地化、低门槛、工农“两不误”、企家“两照顾”的就业岗位,有效带动劳动者就地就近就业增收。

平利县是茶叶大县,记者发现,在道路主干道两旁,茶园、茶行、合作社、供销社、民房交错,似乎一下子切身感受到了什么叫做工农“两不误”、企家“两照顾”。在平利县富硒堂茶业有限公司,记者看到,直播间内的主播们正在忙着向全国的消费者推销当地的绞股蓝茶。创办了全国以茶叶带货“富硒堂”连锁直营店的王秀梅,开办直播带货的消费扶贫新模式,加盟“多多农园”,通过“电商+合作社”的模式,将贫困农户联结起来。

如今,在平利县,受王秀梅启发,大家纷纷以合作社的形式开始了“脱贫加创业”。拼多多数据显示,平利县

在拼多多上开设的店铺近1000家,除了绞股蓝茶这样的农产品外,还包括了手工艺品、轻工业纸品、社区工厂产品等。

青年群体是乡村振兴的内生动力,也是返乡入乡创业的生力军。在交流过程中,河北张家口好地洼商贸有限公司总经理王全明给记者算了一笔账,“2017年,我走访家乡涿鹿县2/3的村庄后发现,县城年轻家庭年开销在10万元左右,农村年轻家庭年开销约6万元,而在农村,靠种地一年的收入根本不够一个家庭的日常开销。”在他看来,这就是导致农村年轻人口流失严重的原因。

而这一现象,目前正在改变。“我们是在村里的年轻人,在村里创业的年轻人。”贵州省册亨县民宿创业团队创始人王元成这样介绍着自己的返乡创业团队。2022年,在王元成的带动下,6名“95后”小伙伴在陂甯发起乡村版“妈妈女团”计划,组织当地平均年龄50多岁的留守妈妈们一起创业,建起村里第一家民宿和餐厅。希望越来越多的人来到古寨旅游,从而促进当地的农特产品销售等。

在一个个鲜活的成功案例背后,不难觅出一些相通之处。“支持返乡入乡创业工作的着重点是根据实际‘筑巢招雁归’。”郭启民强调,要想“招得回、留得住、搞得好”,需要政府和市场双向发力。陕西省发放社区工厂补贴、河南省内乡县实现创业手续办理“四小时”快审快批、甘肃省高台县创新金融产品解决创业资金难题、湖南省桃江县对创业对象进行跟踪指导等,从落地经营入手续,到帮助返乡创业企业解决经营中的困难,再到强化返乡创业者的服务保障等,这些都成为着力营造全方位良好创业环境的有益借鉴。

“支持返乡入乡创业还要立足本地要素禀赋,培育发展创业产业集群。”郭启民表示,要素禀赋不只是资源、资金,还包括人力资源优势。从地方经验来看,各地引进产业更加注重统筹规划,从实际出发,引导返乡入乡创业与本地特色产业、区位条件、人力资源优势等相结合。如陕西紫阳的修脚足浴产业、湖南桃江的笋竹产业、重庆奉节的眼镜基地、四川苍溪雪梨等,很多看似不起眼的小产业”都被地方做出了“大文章”,成长为特色化、专业化产业集群,为当地经济社会发展作出重要贡献。

参会人员一致认为,平台的作用不容小觑。“从各地实践来看,既有创业园区、孵化基地、标准厂房等‘硬’平台,也有技能培训、人才引引、融资支持、经验交流等‘软’平台,依托平台形成人才、技术、资金‘聚合效应’。”郭启民分析道。例如,陕西省创建国家级创业孵化示范基地7个,认定省级创业孵化示范基地87个、各级各类创业孵化基地528个,带动一大批返乡创业和就地就近就业。紫阳县打造技能培训平台,依托公共实训基地开设修脚师等培训项目,累计培训3.7万人。

与会人员通过交流表示,改革开放40余年来,我国外出就业群体经历了由上世纪80年代的“孔雀东南飞”向如今“大雁西北归”的转化历程。目前,全国各类返乡入乡创业人员超过1100多万人,呈现多元化、集聚

化、融合化、高端化的发展态势,创业人员素质更高、抱团创业更多、管理方式更新、现代要素投入力度更大,返乡入乡创业工作不断取得新的成效和鲜活经验,为各地稳增长、稳就业、促发展、惠民生发挥了积极作用。

从总结交流经验到推动工作再上新台阶的思考

看到成绩的同时也要注意,返乡入乡创业仍然面临一些困难和问题。“目前,投资乡村的创业人才仍然缺乏,投资乡村的资产也面临贬值问题。”来自贵州省凉风沟的返乡入乡创业农民工、贵州梦润集团董事长张明富向记者坦言。对此,他建议制定返乡入乡创业的财政资金和金融贷款专项政策,以及制定支持在农村创业的固定资产投资补助政策。

这也是返乡入乡创业面临的普遍性问题。国务院参事室特约研究员、中国劳动学会会长杨志明将返乡入乡创业的问题和困难总结为“五难”:创业融资难、基建配套难、聚集技能人才难、项目升级难、稳定用工难。他认为,返乡入乡创业极具发展潜能,需要精准施策,释放能量、树立自信、助推发展,努力做到“五有”,即政策有集成、创业有园区、资金有支持、人才有培养、产业有合作。

郭启民认为,未来一段时间,要从更宽的视野去理解好返乡入乡创业,从更大范围、更广的领域、更深层次抓好这项工作,以多情、乡愁为纽带,以龙头企业、领军人才为支撑,扎实推进引老乡、回故乡、建家乡、兴产业、办企业、创事业,使返乡入乡创业成为地方经济社会发展的强劲动能。各有关部门要加强协作,形成统一部署、上下联动、整体推进的工作局面。发展改革就业系统要把支持返乡创业作为稳增长稳就业的重要任务,加强督促指导和统筹协调,推动返乡入乡创业向纵深发展。

坚持精准招商,优化营商环境。以当地优势资源为基础,以市场为导向,选好选准产业项目,发展各具特色、附加值高、带动就业增收能力强的新产业新业态,深化联动招商,实现“引进一个、带动一批”。

聚焦堵点难点,加大要素保障。针对用地难、融资难等“痛点”“难点”,因地制宜制定政策举措。各地要充分发挥地方政府和产业园区熟悉当地企业发展状况的优势,打造政银企合作平台,引导金融机构加大对地方推荐优质企业、合规项目的支持力度。

健全培训体系,提升创业能力。“手有金刚钻,敢揽瓷器活”,针对返乡入乡创业的人才缺乏、本领不足问题,要鼓励发展潜力大、入驻企业多、吸纳就业能力强的返乡入乡创业园区配建公共实训基地,符合条件的,中央预算内投资予以适当支持,按规定落实好培训补贴。

郭启民最后强调:“在实践中要牢牢把握返乡入乡创业的‘3+3+3’精神实质,以劳动精神、劳模精神、工匠精神为基础释放创业潜能,以爱家、爱乡、爱国精神为纽带回乡造福桑梓,以奋斗精神、创业精神、头雁精神为动力带头兴业致富,将强大的精神动力转化为积极的工作实践,推动返乡入乡创业工作再上新台阶。”



支持返乡入乡创业“筑巢招雁归”。图为富硒堂茶业有限公司的直播间里,主播正忙着向全国的消费者推销当地的绞股蓝茶。本报记者 荆文娜 摄