

深读

因在高铁技术引进中的强势谈判,他一度被塑造成国家利益至上者,而今获查,却暴露出“裸官”多年的另一面。

张曙光



# “高铁第一人”张曙光落马

张曙光的落马,并不出人意料。

记者从接近铁道部的人士处获知,张曙光接受调查已逾月,虽然通报中未有提及事发原因,但内部人士多指“具体问题可能出在高铁技术、装备引进环节中”。

据财新网报道,2月28日的铁道部会议正式宣布,铁道部运输局局长、副总工程师张曙光已被停职审查。

现年55岁的张曙光毕业于兰州交通大学车辆专业,先后在沈阳铁路局、北京铁路局、京津城际铁路公司、高速铁路公司筹备组和铁道部运输局等单位任职。

张曙光所在的铁道部运输局,在铁路行业内大权独揽:该局一方面分管铁路装备购买和招投标,另一方面负责高铁技术引进。张本人曾在中国高铁技术引进谈判中,担任首席谈判代表,有“高铁第一人”之称。

早在张落马之前,其妻儿居住美国之事就在铁道部内部广为流传,有些说法还暗指其“裸官”之举与巨额海外资产有关。

记者就张曙光接受调查一事多次致电铁道部办公室及运输局,至截稿时,对方

未予回应。而张曙光最后一次公开露面,则是2月13日铁道部召开的全路建设系统电视电话会议上。

## 常州往事

如果想进这个市场的话,绝大多数要经过铁道部装备部的认可,并拿到中国铁道科学研究院的认证才行。

一名熟悉高铁招投标的人士告诉记者,“铁路配件厂家、机车制造企业、外资企业,如果想进铁路市场的话,没有张曙光点头,那是不可能的”。

知情人士透露,张曙光与常州剑湖金城车辆设备有限公司(下称“常州剑湖”)关系密切,这家名不见经传的公司本是一家乡镇企业,如今已发展壮大,成为南车、北车集团下属多家客车制造企业的长期供货商。

常州剑湖的网站资料显示,该公司是今创集团(原江苏剑湖轨道交通设备有限公司)所属中外合资企业,固定资产仅有2300万元,但已经是铁路电气化餐车厨房设

备的定点生产单位,是长春、四方、唐山、浦镇四大客车的合格长期供货商。

“常州剑湖和张曙光关系铁得很,这家公司为什么做得这么大?和张有极大的关系。”上述知情人士表示,在国内,铁路配件企业数量众多,多数是民企,还有各机车制造企业的下属三产企业。“如果想进这个市场的话,绝大多数要经过铁道部装备部的认可,并拿到中国铁道科学研究院的认证才行。”而张曙光在铁道部除了分管装备部之外,还是铁科院首席专家。

对于张曙光与常州剑湖之间的关系,该公司拒绝置评。

## 规则制定者

用行政手段将其他中小机车制造企业排除在外,在业内颇有争议。

从2004年高铁“第一标”开始,张曙光就站在高铁引进谈判的前台——他既是谈判的主持者,也是中方首席谈判代表。

彼时恰逢中国铁路启动

新一轮大提速,中国高速铁路建设已经提上日程。2004年出台的《中长期铁路网规划》使这一战略获得了政策上的支持。

“第一标”名为“时速200公里铁路动车组项目”,标的是200列200公里动车组,竞标者有日本的川崎重工、加拿大庞巴迪、法国的阿尔斯通、德国西门子四家世界高速铁路装备制造巨头。

首席谈判代表张曙光的强势和“凶”给外方留下了深刻印象。“一方面,中国铁道部是卖方占据主导权,另外,从来没有一个国家建造这么长的高铁线路,这块蛋糕太大了,各家公司都想分一杯羹,竞争也非常激烈”。其中一家后来中标的外资公司人士向记者回忆说,张曙光的烟也抽得“非常凶”。

在张的主导下,铁道部制定了详细的游戏规则:对内,铁道部规定在采购招标时,不允许国产机车单独投标,只能作为外国公司的附属公司参与。对外,外资企业不具有独立竞标的权利,必须以铁道部规定的两家机车制造企业作为招投标的窗口。铁道部还规定南车下属的四方股份和北车下属的长客股份两家主机制造企业参与外商谈判,其他国内几十家列车生产企业一概不准与外方接触。

张曙光将这种谈判格局称为“战略买家”策略,“我方在谈判桌上以二对四,这样就集中了中国铁路市场的整体优势,始终牢牢掌握着博弈主动权。”

在铁道部系统中,分管运输局的张曙光是实权派。据官方网站描述,铁道部运输局主要负责运输设备新技术、新产品试制、审定和国外先进技术引进以及大中型建设、改造项目的设计鉴定和验收的有关工作。此外,该局下属的装备部专门负责铁路装备购买和招投标。

## 四方“平衡”

用一道大墙把国内所有资源严密地围了起来,只给外方留一个小门。

张曙光在业内又有“中国高速列车技术奠基人”之名。记者在学术期刊网站的检索结果显示,张在2007年之前只发表过两篇学术论文。而2007年至今,即张任职运输局局长之后,发表了近10篇论文,其中多数获得国家自然科学基金、铁道部科研开发等项目支持。这更加扩大了张曙光在高铁技术引进时的话语权。

2003年9月,以铁道部高速办、科技司、运输局装备部等部门的研讨会为起点,在高铁建设中采取“以市场换技术”的战略成为主流意见。2004年、2005

年先后两次进行招投标,分别引进过200km/h动车组和300km/h以上高速动车组。

一位参与竞标的人士暗示,当时入选的四家企业都在不同层面找到了铁道部相关负责人进行游说和公关,“最终入选的四家其实是一个平衡的结果”。

据新华社报道,2004年8月27日,评标委员会依据评标办法,经过综合评审,中国北方铁路机车车辆集团所属的长春轨道客车股份有限公司(与法国阿尔斯通公司合作)、中国南方铁路机车车辆集团公司所属的四方机车车辆股份有限公司(与日本川崎重工株式会社合作)、加拿大庞巴迪公司在青岛的合资企业青岛四方-庞巴迪-鲍尔铁路运输设备有限公司BSP公司三家企业中标。

由于西门子对高铁技术转让开出了天价:每列原型车价格3.5亿人民币,技术转让费3.9亿欧元。张曙光对西门子方面说,如果技术转让费不降到1.5亿欧元以下,原型车单车价格不降到2.5亿人民币以下,肯定出局。

其后,西门子股票狂跌,总裁引咎辞职,谈判团队集体撤离。

而主持整个谈判的张曙光形容这是“用一道大墙把国内所有资源严密地围了起来,只给外方留一个小门”。

2005年3月,铁道部宣布引进300km/h动车组用于京津城际高铁项目,该消息宣布的第二天,曾错失2004年订单的西门子交通技术集团副总裁赛恩斯,立即表达了向中国转让高速铁路相关技术的意愿。

不过此次招标并未公开发布招标公告。直到2006年初,铁道部运输局有关官员透露,动车组第二次招标采购已经取得成功。川崎重工、阿尔斯通、庞巴迪、西门子四家外资高铁巨头以与中国南车、北车下属的四家装备企业合作的方式中标。

此次西门子将原型车每列价格降到2.5亿元人民币,还以8000万欧元的低价转让了关键技术。

据当时一家中标单位人士透露,西门子压低价格的策略,给其他三家公司带来了很大压力,一方面“各方利益进行了重新分配”,另一方面最终整体价格被压低。

目前尚难判断“市场换取技术”这一策略的优劣,但以北车和南车为代表的一批中国装备制造企业,既学到了技术也收获了大批订单,而以西门子为首的外资高铁企业得以进入中国市场。

当年的高铁招投标往事已矣,作为高铁技术引进的首席谈判代表,张曙光如何左右局势甚或从中牟利,将随着纪检部门的调查逐步揭开。

据《21世纪经济报道》

## 人物志

Table with multiple columns listing various companies and their stock information, including names like 三一重工, 三一重工, etc.

2011年山东省春季 人力资源交流峰会 暨2011年山东省春季人力资源招聘会 开启未来 引领成功