



开拓奋进三十载 春华秋实谱新篇

——上海外经30年业绩掠影

三十年的耕耘，三十年的汗水，三十年的成就，让我们共同回顾上海外经集团三十年来取得的辉煌业绩！



● 国际承包工程

国际承包工程作为核心业务，在外经集团发展史上留下了浓重的色彩。30年来，外经人走遍五洲四海，在世界各地留下了成长的印迹。



泰国军人宿舍——
上海市对外改革开放后在国外承包的第一个房地产项目



荷兰中国花园——
时任上海市市长汪道涵提名为“谊园”



泰国BNS炼钢厂——
上海市承建的国外第一个大型交钥匙冶金工程



中也友谊桥



越南国家体育场



蒙古都日根水电站——蒙古国最大的水电站



越南芽庄油库码头——2013年全国优秀项目管理成果一等奖



秘鲁霍扎水电站



土耳其其卡德米尔燃气锅炉电站
2014年全国优秀项目管理成果一等奖



厄立特里亚金矿项目——外经集团自主投资并总承包的境外首个矿产资源类项目

● 咨询业务

在国际招标和工程咨询监理业务中，外经集团参与了很多上海市的重大项目，见证了市政建设的变迁。业务涉及工业、农业、市政、水利、交通、环保、文化科技等多个领域。



上海市内环线高架道路和沪杭高速公路上海段国际招标



上海市合流污水治理一期工程



圣彼得堡“波罗的海明珠”重点区域规划国际方案征集



天津空港经济区项目监理及管理



上海国际主题乐园招标咨询



上海国际舞蹈中心招标咨询



“东方绿舟”监理项目

● 劳务与贸易

作为上海第一家有对外劳务合作经营权的企业，外派劳务在相当长的时间里是外经集团的重要支柱业务。进入新世纪以来，逐渐由单一的对外劳务合作发展成为多领域业务。



传统劳务

国际进出口贸易

人才猎头服务

远洋渔业捕捞

开拓劳务新市场



奋起直追的第一个十年：

走出国门的“先锋队”

“我对外经寄予厚望。”

1984年，由上海外经局改制而来的上海外经公司正式成立。

成立大会在上海展览馆隆重举行，市委市政府对此十分重视。会上，时任上海市副市长裴光白作为外经公司首任董事长发言，朱宗葆副市长代表市政府致词，王晓天副市长也出席了会议。晚宴会上，时任上海市市长的汪道涵同志更是从百忙中抽空赶来祝贺，整个过程高潮迭起，

令人难忘……上海四位市领导破天荒同时出席并见证外经公司的成立，在历史上可谓前所未闻，也为上海外经的创立添上了浓重的一笔。汪市长曾语重心长地对外经公司领导同志说：“在上海成为外经公司的目的，就是要伺机打造世界舞台，参与市场竞争，以获得更多的发展机会，我可是对外经寄予厚望！”

——张正奎(原上海外经公司副总经理)



竣工的泰国军人宿舍项目

“外经，外经，你不出去念的什么经！”

1985年5月，上海外经签订了建造泰国国防部军官宿舍的项目，总金额5700万美元。这是上海在国外自主承接的第一个大项目，市政府领导很是关注。

然而，项目刚开工就遇到了流动资金短缺的问题。上海外经成立时账上只有外经局留下的109万元人民币，没有任何房产，可谓一穷二白。于是，我们向外经贸委领导请示，向中国银行上海分行求助，但都因为没有先例而未果。无奈之下我只能直接找汪市长汇报。

汪市长听后非常重视。他首先表示，市里肯定会大力支持我们到国外做项目。紧接着汪老话锋一转，“你们可不能玩忽职守，这个项目和搞援外工作不一样，这可不是国家给钱，而是你们自己经营。项目一定要成功，如果搞

砸了赔了钱，可是要坐牢的！”这对我来说无疑是提前敲了警钟！

谈到项目启动需要流动资金，汪市长微笑着说，不能让你们做无本生意啊！他嘱咐在座的陆军主任和郑柏林行长，外经委和中国银行上海分行要给予积极支持。转过身来他又对我说：

“我可以借给你们，但不要忘了借钱是要还本付息的，你们要本着‘量入为出，将本求利’的原则，精打细算地搞好项目。”看上去一派学者风范的汪市长，却充满了商业经营的睿智。我当即表态，上海外经将全力以赴做好这个项目。

一个多月过去了。快结束时，我想起最近市里文件规定，党政领导干部出国每年不能超过两次，这对境外项目投标及业务拓展影响颇大。我赶忙向汪市长说明情况，请求给予解决。汪市

长笑呵呵地说：“外经，外经，你不出去念的什么经！”随后吩咐身边工作人员落实解决。

——周晓临(原外经公司总经理，上海外经集团原党委书记、董事长)

具有里程碑意义的项目

伊朗渔业捕捞项目，可以说是上海外经30年发展史上最具里程碑意义的项目之一。

当时两伊战争正酣，海湾局势相当严峻，伊朗国内政局动荡。就在这种情况下，上海外经捕捉到了商机，逆势进入伊朗市场，利用当地丰富的渔业资源，开发了当时国内最大的伊朗捕捞项目。1988年，伊朗和伊拉克使用了数百枚导弹袭击对方，掀起了一场规模空前的“索城战”。德黑兰每天炮声隆隆。上海外经成为当时在德黑兰的唯一一家外国公司。我和几位同事再三考虑后主动要求留下来，开始了一段风险与机遇并存的冒险之旅。

索城战中，听到枪炮声是常事，有时还会和威力巨大的导弹来一场“亲密接触”。一次，我们和伊朗农业部副部长进行商务谈判。正谈得兴致勃勃，忽听一声剧烈的爆炸声。整个房屋都晃动了，玻璃窗更是被震得吱吱作响。我的第一直觉是导弹来了！副部长显然对这样的轰炸见怪不怪，加上自认为安全工作已经做好，镇定自若地开起了玩笑：“如果都没被这烦人的导弹吓到，那我们继续吧！”没多久，一阵同样的爆炸声从另一个方向传来，副部长脸色大变。当机立断带



时任驻伊大使王本祚同志到阿巴斯港慰问我捕鱼船队，向我舰队了解有关生产情况

上海外经人的追梦故事

——回眸上海外经集团走过30年辉煌历程

【编者按】金秋之际，成立于1984年的上海外经集团迎来了30周年华诞。这是辉煌的三十年，也是艰苦奋斗的三十年；这是意气风发的三十年，也是不断创新的三十年；这是充满挑战的三十年，更是走向成熟的三十年。在三十年的岁月里，每天都有感人的故事发生，每个故事都是一颗永不褪色的明珠，时光将其串成独一无二的项链，是那么绚丽夺目。这串珍珠项链的名字，就叫“外经故事”，让我们共享那段刻骨铭心的回忆。

蓬勃发展的第二个十年：

中外人民的“友谊桥”

“美丽、现代、壮观”的现代化体育工程

1999年，上海外经同时跟踪好几个国外工程项目。越南国家体育场项目让我眼前一亮，于是组织大家集中精力跟踪。

按照要求，该项目必须进行国际招标。我们决定牵头组建项目联合体，集几家优势共同参与投标竞争。

澳大利亚BVN设计集团是一家国际著名的建筑设计公司，且参与过悉尼奥运会主会场的设计，他们愉快地接受了合作邀请。上海建工集团多次与外经合作过，在建筑行业名列前茅，资信可靠，实力不凡。我专门拜访了当时建工集团总经理蒋志权，蒋总十分支持，对合作前景也充满信心。时任建工海外部总经理的童继生与我更是“一拍即合”，很快谈妥了合作意向。此后，我们多次和建工领导商谈融资方案。银行也因为建工集团的加入，出具了担保，落实了融资。经过一年多的激烈竞争，由三方组成的投标联合体最终战胜了德国PHILIP HOLZMAN公司、美国LEMNA KEystone公司等多家国际知名企业，获得正式授标，成为总承包商。

2003年8月14日，经过700多个日夜夜的紧张施工，越南国家体育场项目提前46天全部完工。9月2日在河内举行盛大的落



成典礼。越南政府总理潘文凯、越共政治局委员潘潘和国会副主席张光得等出席落成典礼，他们对参与设计和建设的各方给予了高度评价。越南副总理范家谦称国家体育场“美丽、现代、壮观”，是一座“具有国际水准的现代化体育工程”。上海市副市长周禹鹏率领的政府代表团、中国驻越南大使齐建国、中国国家体育总局代表等参加了典礼。

——唐小杰(上海外经集团原总裁)

也门立交桥

也门萨那立交桥(又称中也友谊桥)是中国对也门共和国的援助项目，上海外经经过激烈竞争一举中标。中国外经贸部还专此致函上海市人民政府，要求市府对上海外经承包该援外项目加强领导和监督。

萨那立交桥的建设响应了也门总统和政府大力发展国民经济的主张，因而受到朝野普遍重视。萨里赫总统亲自为项目选址，还关心促成了项目的实施。项目奠基时，副总统哈迪亲自主席仪式，并与中国驻也门大使时延春一起为项目奠基。他还不顾高龄兴致勃勃地登上正在编扎钢筋的桥面视察，他说：“中也两国亲威友好，一贯相互理解，相互支持，相互信任，中国为也门的经济建设提供了许多帮助，也门人民永远不会忘记中国人民给予的无私援助。在首都建设的立交桥必将成为中也友谊的象征。”时延春大使在奠基仪式上当众朗诵了即兴诗作——《中也友谊桥赞》：

诺亚子嗣建古城，高原盆地连群峰。

居民激增街变窄，车水马龙路难行。

神舟伸出援助手，沪浙联手显神通。

世纪工程垂青史，友谊高桥映彩虹。

建设期间，萨那市民对立交桥倾注了极大的热情。他们常常三五成群地伫立在封闭的施工现场周围，用兴奋、好奇的眼光，注视着中国建设者和不断延伸着的桥梁。也门和来自索



马里等邻国的工人宁可放弃较高工资的聘用机会，自愿加盟大桥工程。他们穿上蓝色的中国公司工作服和参加友谊桥的建设为荣。我们访问团和中国建设者走到哪里都会有人热情招呼，他们说还能听得懂的中国话“你好”，“朋友”，“中国人”，“造桥”，友谊之情溢于言表。

项目竣工的通车仪式上，也门总统萨利赫和中国驻也门大使共同剪彩。也门政府首脑、议会议长偕同政要悉数到场。战机在天空中呼啸盘旋，地面武装部队拖着烟雾驶过刚落成的立交桥，礼炮声欢声笑语交织一片。现场的中也两国人民欢呼雀跃，分享着难以言表的情怀，沉浸在这欢乐的气氛中……

——李舜善(上海外经集团原党委副书记、总裁)

转型突破的第三个十年：

世界舞台的“夜明珠”

厄特总统聘请我当的经济顾问

对我来说，在外经的岁月最难忘的是将厄立特里亚(以下简称厄特)培育成根据地市场的点点滴滴。

记得2012年初，厄特总统曾两次邀我参加中国商务代表团访厄，但因与其他出访任务冲突未能如约。没想到的是厄特总统又第二次邀我单独访厄并在总统府接见。我想我们有机会实现“由市场经营向经营范围转变”的战略梦想了。我与总统围绕厄特的经济建设交流广泛深刻。尤其当我全面介绍上海外经的特色以及上海的综合优势后，厄特总统硬是聘请我当他的经济顾问。正因为这次会见，拉开了外经与厄特政府全面合作序幕。

随着两次机械设备出口的成功合作和涉及项目顺利签约，上海外经不仅与厄特政府建立了良好的合作关系，而且班子也形成共识——将厄特培育成根据地市场。因我担任总统的经济顾问，由此又引出了后续一系列合作的机会。

外经是一个特殊的行业，有着一个特殊的平



中国出口机械车辆驶上厄特首都街头

台，汇聚了一批特殊的人才，从事着一种特别而有意义的事业。虽然我已离开了外经，但和外经人一起工作过的那五年已深深留在了记忆里。

——童继生(上海建工集团原副总裁，曾任上海外经集团党委书记、董事长、总裁)

高度认可和赞赏。

星星之火，可以燎原。目前，上海外经通过厄特根据地市场的辐射效应，已逐步打开周边国家市场。经营思路由“窗口型”向“实体型”转变，外经也由“最早”走向国际市场的企业发展成为走向国际市场的“最强”企业之一。

上海外经一定会用敏锐的战略眼光和独特的综合能力，在国际舞台上大显身手，打响品牌，为中国企业国际化进程添砖加瓦，为中国企业“走出去”发展作出贡献。

——张林发

设；针对厄特政府缺资金的情况，我们积极帮助其开发自然资源，寻求融资渠道，助其发展经济。在此过程中，上海外经也开始从“市场经济”向“经营市场”转变。

同时，上海外经也非常重视属地化建设。我们聘用、培训当地工人和管理人员，与当地土建单位合作，为厄特带去了技术知识和管理理念，更创造了就业机会，促进当地经济发展，为“上海外经”赢得了良好的口碑和信誉。

在上海建工领导的关心和支持下，上海外经在厄特政府的角度，为其充当“智囊团”。我们充分研究厄特发展中的许多空白点，重点分析现阶段、各领域的各类需求，提供全方位的帮助和支持。针对厄特首都经常断电的现状，我们专门组建团队，帮助抢修国家电厂电站机组；根据厄特的自然条件、资源状况、民生需求，我们为其量身定制了“风、光、柴”一揽子的电站建设规划，并积极推进燃油电站建设。

【结束语】岁岁如歌，春华秋实。三十年风雨兼程，外经人励精图治，砥砺奋进，锤炼了拼搏进取、永攀高峰的顽强作风，取得了令人瞩目的业绩。一段段故事，一张张照片，见证了外经的兴起，记录着外经人的追梦人生。展望未来，使命催人奋进，机遇蕴含精彩。外经人决心站在更高的起点上，以更加饱满的热情、更加务实的作风、更加凝聚的合力，积极推进一流企业建设步伐，继续打造涉外企业优势，凝心聚力，共筑梦想！

