



1985年9月，我参加了经贸部合作局郭副局长召开的伊朗工作会议。他介绍说，中伊双方已就经济合作达成协定，列出了一系列合作项目。根据初步分工，上海外经得到伊朗纺织印染厂、鱼网厂、铅笔厂、渔轮修造厂等项目。由于当时处在两伊战争时期，伊朗外汇紧缺，因此中伊达成石油换美元一揽子合作协议，用记账贸易方式进行年终结算。第二天，我在合作局参加了中伊谈判，伊工业部副部长加姆西迪提出渔业开发是重点合作领域，伊工业部和农业部全力支持。

回到公司后，我即布置落实有关项目。12月，伊方要求向中方租借20条渔船，伊方提供燃油、水、食品以及码头冷库等，目标是一年捕捞10万吨渔获，以每吨250美元的价格卖给伊方。中国驻伊朗经参处参赞钱栋梁同志希望我们抓住机遇，尽快派代表团访问伊朗并取得合作突破。

我立即到水产局找束昭生局长，他大力支持合作，并指示上海渔业公司具体落实。上海渔业公司钱锦昌经理表示可派出8154型号的双拖渔船，

登上在建的格罗奇马大桥

□海外部 陈涛

11月13日早晨，我和上海建工柬埔寨项目几位员工搭乘两辆汽车，从金边出发，向北行驶两个小时到达磅湛市，然后转入乡村土路，向东北而行。道路狭窄而颠簸，两侧路旁偶尔会有几头大白牛和摩托车伴行。周边绿意盎然，田野广阔无边，在椰子树与香蕉树丛之间，散落着一座座木桩吊脚楼。

当地人有着忙碌走动的，有坐在木床上摆弄水果摊的，也有闲坐在木楼梯上的。这里土质肥沃，盛产优质稻米，据同车人介绍，大家回国时总爱带些小包装的当地大米，清香爽口。乡村土路西侧是湄公河，每年雨季洪水泛滥，四周变成一片汪洋，大段土路被淹没，人们只得划小木舟出行。在土路上行驶约一个小时，远远望见一座混凝土大桥，高高悬跨过土路，车辆在大桥墩旁右转，便来到了上海建工格罗奇马大桥项目营地。

项目同事对我们到来感到非常高兴。据项目负责人华春芳介绍，在建的格罗奇马大桥跨越湄公河，大桥全长1131米，是上海建工在柬埔寨承建的第二座特大桥，按规划线长9.5公里，连接规划中的71C公路，2017年12月1日开工，计划工期42个月。当地全年分为旱季和雨季，旱季野外作业酷热难

挡，雨季降水集中，河水暴涨常发洪水，无法正常施工。这里地势低洼，项目开工两年来，营地已被洪水淹没过两次，每次长达一个多月，人员和设备被迫转移，但洪水上涨迅猛，方圆几十里一马平川，没有高坡避险，关键是确保人员安全。虽然防洪沙袋不断堆高，营地还是挡不住倒灌的河水，办公桌椅和车辆等都泡在水里，土路早就没在水中，汽车根本无法行驶。项目留守人员向当地村民借来小木舟才安全撤离，为此一些员工风湿关节炎疼痛发作了几个月。至今在营地墙上，齐腰高的位置，清晰可见洪水留下的水线痕迹。

虽然环境条件十分艰苦，水上施工技术要求高，但是上海建建设者始终顽强拼搏，现场施工有序推进，通过打桩船采用震动锤，打完钢护筒并搭建水上作业平台，完成了全部112根桩孔灌注桩施工，桩基最深达102米；完成了东西引桥17个下部结构施工；完成了东引桥12跨T梁架设；河流中间的4个主墩下部结构已完成过半，主墩深度再次创造了柬埔寨造桥史上的新纪录。

来到工地现场，我们登上在建的格罗奇马大桥，从东引桥西望，河流中央的主墩高高耸立，如中流砥柱，工人们在高空施工，塔吊在运

伊朗捕鱼项目始末(上)

□外经 周晓临

渔业合作项目可以作为突破点，因为渔船在海上作业，基本上不登陆，如果发生战争等意外情况，渔船和人员可以随时撤离伊朗，在这种严峻形势下，是比较可行的选择。

随后我去伊朗什巴公司，与伊斯拉米总理进行了会谈。他介绍了波斯湾水域的渔业资源情况，并指出，自1979年伊斯兰革命发生后，特别是1982年爆发两伊战争，波斯湾的捕捞业基本处于停滞状态，只有当地渔民进行零星作业，因此该水域渔业资源非常丰富，他希望中方能立刻派遣20条渔船前来进行捕鱼合作。我和水产局代表进行了商讨，决定先进行小规模试捕，根据情况再逐步扩大。合作协议签署后，我回国向水产局和上海渔业公司做了情况通报。上海渔业公司闻风而动，立即对4条渔船进行改造，预定在4月底之前出航。为了进一步发展伊朗的合作，上海外经决定在伊成立办事处，这也是当时在伊朗唯一的一个中国公司办事处。

经过三周航行，4条渔轮顺利抵达伊朗阿巴斯港。8月下旬，捕捞船队开始在波斯湾进行了4个航次的作业，捕捞各种渔获670吨，产值约18万美元。捕捞队反映波斯湾渔业资源丰富，最大一网捕鱼40吨，建议国内尽快增派船

只参与合作。

我公司在伊朗进行捕鱼合作的消息很快在国内传播，好几个渔业公司的领导前来接洽，希望参与波斯湾捕鱼合作。江苏渔业公司率先达成协议，派遣4条渔船赴伊。接着，宁波渔业公司也加入合作行列，除了派遣4条渔船，还为海上捕捞船只提供一条冷藏运输船。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

银行决定停止两国记账贸易方式。1991年1月，我去伊朗进行谈判，双方决定今后的结算以渔获分成的方式进行，伊朗方面和我方各分得渔获的50%，由于伊斯兰教的习惯不吃无鳞鱼，捕捞中有大量带鱼、乌贼鱼、鳗鱼等无鳞鱼，这部分鱼由中方所得，其他有鳞鱼归伊方所得。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

“老家在上海，爷爷您是华人？”我答道。

“是啊，我父亲是中国人。”他说。

“您祖籍是哪里呀？”我问。

“这就说来话长了，小伙子愿意听我的故事吗？”他说。

“好啊！您说！”我有些好奇。

于是他打开了话匣子：“那要从从我小时候讲起了。我出生在福建，八岁跟着家人来到南洋打拼，那时候大陆经济不好啊，大家都说南洋好，村里好人家都往外面跑。我们托朋友关系来到马来西亚的斗，我爸开店维持生计，生活不算富贵，但一家人也算美满，在这里试图扎根，把这儿当作自己的家。后来我找了本地人结婚，再后来父母走了，我也慢慢老了，这一过就是几十年。”

“我记得十八年前吧，你们叫千禧年，莫名其妙的，人家给了我一张纸，说这是你爸爸的弟弟以前的住址。我当时嘴巴就张得大大大大，两家人以前关系不好，后来各奔东西也没有联系过，这是哪里来的信息，一定是有根据的。可手里的这张纸条，突然觉得好好重好重，我反复询问家人，最后也只是追到华人商舍那里问了线索。那段时间，走在路上啊，我老是感觉远远的有人在向我招手在看着我，模糊的记忆若隐若现，心里莫名的难受。于是我就决定去找一找，如果找不到，那就当去旅游。

有人说，这老早前的地址，就算真的也搬掉了。我也是这样想啊，有一天我找这里的旅游社去查那个地址，人家说有个这个镇，但住所已经没有了。有个镇也好啊，我一听就很欢喜，马上带着儿子去了福建。大陆现在发展真好，完全变了。我们到了以后也没心思游玩，直接找到警察局，他们很热情的，就是我记不住我叔叔和堂弟的名字，就把我爸爸和爷爷名字告诉了他们，没想到真的查出了叔叔儿子的地址，那天我们连夜去了他们家。到那里已经晚上八点了，他们一家人在门口等着，我就对着门口那位最年长的人看，互相看了好久，像两只陌生的小猫，担惊受怕，却又目不转睛。终于，他叫了声“阿hiao”（哥），熟悉却又陌生，我一愣，身体不由地抱了上去，然后相拥在一起久久不想放开……”

故事真是太美满了。我问他，“为什么会坚持去做一件看起来不可靠的事情”。他停顿了片刻，微笑着说：“我也不知道，可能觉得根在那里吧。现在每次有人讲到中国，就会很自豪地说那里也有个家，而且每年春节都会回去一次，也没别的，就是想看看。”

面前这位司机师傅已年近古稀，交谈中他时而满脸欢笑，时而言语中略显惆怅，时而亢亢，又时而失落。短短的一刻钟，我仿佛看到了一个普通子：人生如梦，却誓要活出精彩，不留遗憾。他是一名普通的斗湖人，一名出租车司机，还是一名丈夫，一名父亲，最重要的，他是一名华人。下车后，我站在人群中，打开叫车APP，用力点下五星好评。

当时国家为了鼓励远洋捕捞事业，对捕捞的海产品实行零关税政策，只要销售对路就会有好的利润。为此公司专门成立了销售小组，负责伊朗无鳞鱼的收货、仓储运输和国内的销售工作。1991年5月，第一批90吨伊朗带鱼运抵上海，公司每位职工分得30斤带鱼，其余的卖给了徐汇副食品公司。一时间公司的弄堂里热闹非凡，职工下班后

在一年多的时间里，公司派往伊朗的捕捞渔船达到24艘，另加两艘工作母船，近千名船员，是当时我国在国外进行捕捞作业最大的项目。为了加强对项目的领导，公司决定在捕鱼项目处成立党组织，公司驻伊办事处设立分党委，协调解决了伊方供给和配合方面的问题；同时，想方设法帮助船员克服气候水土不服、船上生活艰苦枯燥等困难，我方捕鱼作业逐渐适应了波斯湾的情况，生产也趋稳定，但伊朗方面支付费用却充满了各种困难和变数。1990年2月，中国

我在上海建工的马来西亚项目上做施工技术工作，有一天外出办事，搭乘一辆当地出租车，司机看起来有点年纪了，得知我来自中国，他忽然亲切地讲起了中文。

“嘿嘿，小伙子你是哪里人啊？”他问。

深耕细作 精心打造厄立特里亚根据地市场 授人以渔 探索海外项目全生命周期服务模式



厄特总统伊萨亚斯考察涉农工厂项目



驻厄特杨子刚大使出席厄特文化节并与外经员工合影



观看习近平总书记在庆祝改革开放40周年大会上的讲话



党委书记、董事长张林发为厄新发展党员佩戴党徽



党委副书记、纪委书记凌峰指导厄特分公司党建

厄立特里亚,是一个地处非洲东北部、红海之滨未被外人所熟知的国家。上海外经响应“走出去”号召和“一带一路”倡议,凭借多年各类海外项目的建设经验,结合自身特点及企业未来的发展需求,灵活运用中国政府给予非洲国家的优贷政策,适时踏入厄特市场。

在今天的厄特,上海外经已是中资公司中的佼佼者,项目规模远超其他中资企业,“SFECO”已经成为当地的响亮品牌。从2010年进入厄特市场开始,上海外经先后签订了涉农工厂项目EPC合同、机械设备供货合同(一、二、三期)、马萨瓦电站扩建项目EPC合同、收购了扎拉矿业股份公司60%的股份并签订金矿建设EPC合同及阿科达特公路项目EPC合同。丰富的项目类型、庞大的施工范围、精细的专业分工、多样的管理模式全方位展现了上海外经各支项目团队的能力和风采,开发形成厄特根据地市场,成为上海外经“以点带面”开拓非洲市场的发展基石。

中国制造 点亮东非红海之珠

在厄特,上海外经投建的项目类型丰富,业务覆盖设备供应、基础设施建设、农业配套及能源矿业等多个领域,上海外经努力成为中国制造商、中国建设者和中国管理者在非洲市场的引领者和代理人。

输出“中国制造”。多年来,上海外经向厄特市场出口了大量中国制造的产品,且规格高、品种全、数量多、金额大。截至目前,各类项目累计带动设备材料出口额逾4.1亿美元,国产率近90%,包括:施工机械、运输车辆、农用机具、工业流水线、发电设备、仪器仪表、自动化控制系统及矿业装备等等,在厄特当地的交通服务、基础设施、农业灌溉、大坝桥梁等公共事业中扮演着举足轻重的角色。其中,机械设备出口前后共三期,达2.58亿美元,包括各种运输和工程车辆、拖拉机、农机具等近3000台(套),为厄特社会经济的发展提供了强有力的支持。

引入“中国设计”。在厄特市场,上海外经承建的EPC项目中都采用了中国设计。根据厄特现状与未来需求,以改善国计民生、助力社会发展为出发点,统筹考虑成本及效益,从高度工业化、自动化的电站到联通厄特区域发展的公路,再到偏远无人区的矿业项目,上海外经都给出了切合实际的中国设计方案,建成投产后皆取得了令人满意的成效。例如,在农业配套领域,上海外经根据当地农业现状和亟待解决的问题,提供了系列项目群建设方案。目前已经建成运营的包括三座大型冷库、一座PVC/PE制管厂及一座制罐厂,分布在厄特首都阿斯马拉、港口城市马萨瓦和边境地区阿勒布。上海外经在厄特引入中国设计,脚踏实地地助力厄特经济有效发展。

推广“中国标准”。在当今世界,采用谁的标准,就意味着谁掌握了该领域的最大话语权。在厄特市场的开发中,上海外经积

极推广中国标准,即便遇到了业主的怀疑和抵触,外经人也不气馁,凭借耐心诚恳和专业敬业,最终打动说服他们,在多个领域的各类项目,几乎全部采用了中国标准。其中,马萨瓦电站扩建项目新建两台23MW燃重油柴油发电机组,各类系统复杂,包括燃油处理和供应系统、海水循环系统、海水淡化系统、冷却水循环系统、润滑油供应系统、压缩空气系统和余热锅炉汽水系统等均采用中国标准,特别是主机机型更是全球范围内首次设计并制造,中国标准在厄特的应用也为后续市场的打开做足了铺垫。

传播“中国思路”。上海外经在厄特市场的开发中,还担当着中国管理、建设、发展思路的传播者。正如中国驻厄大使杨子刚在阿科达特公路项目11月11日开工典礼上的致辞所言,新中国70年的发展印证了“要致富,先修路”的中国俗语,此路建成后将有效改善首都和西部地区的交通状况,对厄国家整体发展具有重要意义。在能矿领域,上海外经投建的金矿项目,更是多次面对业主以及来自各国的管理团队在勘探、采矿、尾矿处理和内部管理等诸多方面的思维差异。通过长时间的磨合沟通,上海外经所提倡的“绿色营地、环保矿山”、“以人为本、营建和谐区”等中国思路终被接受。金矿项目于2013年9月开工建设,2016年6月正式进入商业运营,当年达产达标,累计矿石处理量近250万吨,浇铸金砖580余块,生产合质金逾10.5吨,经持续勘探,预期储量有所增加,上海外经在荒山峻岭中演绎着现代化矿区的传奇。

除了让中国制造的各类设备进入非洲市场,上海外经还带动越来越多的供应商、服务商、承包商“走出去”,进入厄特市场开展各项业务。高质量的设备和服务更使得非洲市场对中国建设者的高素质、中国制造的高标准和高可靠性眼见为实,建立起良好的信任。更广泛意义上的“中国制造”点亮了厄特这颗红海之珠,助力当地走上发展之路。

投资带动 变身海外项目全生命周期服务商

上海外经在深耕厄特市场的过程中,变“经营市场”为“市场经营”,不断开拓创新,大胆进行投资引领带动承包工程的尝试;同时,不断发挥技术服务优势,使业务覆盖勘探、贸易、投资、建设、运营等各个方面,并探索转型升级,走“投资+EPC+运营”的新路,逐步从海外项目承包商变为海外项目全生命周期服务商。

2011年,上海外经与厄特国家矿业公司合作,通过收购扎拉矿业股份公司60%的股份,成为该公司大股东。作为中资企业在厄特投建运营的首个矿山项目,科卡金矿不仅为集团涉足矿业开了好头,也成为海外投资带动承包工程新模式的良好开端。

更重要的是,通过投资引领,产生辐射带动效应,有力促进了其他项目的签约,使持续开发与经营厄特市场成为可能,并逐

步形成根据地。自金矿收购以来,累计带动了逾5.4亿美元其他各类工程、机械设备、零部件贸易项目的签约。

在尝试投资带动工程承包经营的基础上,上海外经不断适应客户需求,探索自身角色转换,延伸服务到运营阶段,逐步转型升级为海外项目全生命周期服务商,在高质量完成项目建设任务之后,深入参与到农业产业、电力供应、能矿产业及其他多项涉及经济发展和国计民生的工作中,为厄特提供多领域的运营及培训服务。

在农业方面,上海外经帮助业主进行后期运营和管理,参与从农作物的种植、生产到加工、储存等各个环节,在厄特的农业发展过程中扮演了全产业联动链接者的重要角色。在电力供应这一重大基础设施领域,上海外经承担新建主力电站运营工作的同时,对厄特国家电力供应严重不足问题的综合改善提供了系列解决方案,对其原有老电厂进行全面维修,并根据实际情况作发电机电检查、柴油机大修、黑启动系统改进及管道系统化学清洗等,为厄特全国电力供应保驾护航。

为使建设和运营更好地与当地融合,上海外经还广泛雇用当地劳工,进行属地化经营,积极开展培训服务。在逐步完善岗前培训机制上带教作业模式的基础上,各项目还根据自身情况,因地制宜地制定适合的工作流程,并持续进行制度建设,提高管理效能。截至目前,各项目累计雇佣当地人员超过2500人次,无论是技术岗位还是行政岗位,经过培训的厄特员工都开阔了视野,启发了思维,提高了工作效率,提升了自我素质,培训、带教成为最受业主和当地政府欢迎的增值服务。近年来,上海外经在探索成为海外项目全生命周期服务商的道路上迈出了可喜的步伐。

党建引领 打造跨国人才梯队

从厄特各项目部成立之初,上海外经就把党组织建在了项目上。厄特经济欠发达,项目所在地的自然条件都极为艰苦,如马萨瓦地区气候炎热潮湿,旱季室外最高温度可达摄氏50多度,室内作业时测出过摄氏60多度的高温,而矿区更是地处偏远荒山野岭的无人区,外经人身处无植被、无公路、无供水、无供电、无通讯的环境中,且承建的项目涉及专业众多,交叉界面复杂,管理难度大。

要完成这些“不可能的任务”,谋事在人。上海外经发挥党建引领作用,党委和领导班子成员多次深入厄特各项目所在地,送党课、送温暖,在前线遇到困难时把握方向、指点迷津;为项目部排兵布阵,让最有经验的老法师和最有力量的年轻人搭班组队。党员发挥先锋表率作用,带领群众发扬艰苦奋斗的精神,在生活中互帮互助、同甘共苦,在工作中彼此学习、相互促进,形成了一支富有创造力、饱含凝聚力、充满战斗力的坚强团队。在党的

先进理论方法的指导下,在先进人物优秀品质的激励下,外经人克服重重困难,在奋斗中不断成长,很多人刚加入外经时还是毫无社会经验的大学生,经过一场又一场硬仗的历练,逐步成熟,脱颖而出,成为独当一面的海外项目人才。

在厄特,上海外经形成了机械设备、农业配套、基础设施、能源矿业等各专业老中青搭档,90后中层、80后领导的项目团队,展现了“工程优质、人才优秀”的“双优”风采。厄特市场更是成为了外经的人才孵化基地,打造出技术人才、管理人才及领导人才等多支高素质综合人才梯队。从解决专业技术问题,到项目综合管理,再到商务洽谈,厄特市场不乏全能的“多面手”,涌现出了一批又一批懂技术、会管理、能洽谈的复合型人才。

同时,上海外经的人才队伍还用开放先进的跨国跨理念来进行项目的开发、建设及运营管理。在设计采购过程中,外经人用广阔的国际视野拓宽技术能力和管理水平,除中国制造的国产设备外,还采用了德国、瑞典、美国等国际一流设备和全球技术方案。金矿项目则根据厄特政府要求及自身特点,通过全球招聘,吸纳爱尔兰、英国、澳大利亚、南非、菲律宾、加纳以及股各方国家的各路人马组建名副其实的“多国部队”,最大限度发挥各自专业优势,让人才充分为我所用。

授人以渔 擦亮上海外经品牌

帮助当地改善民生、拉动经济,是上海外经在厄特市场始终坚持的。建造首都通往西部的公路,供应施工机械、农业机具和运输车辆,促进公共交通、物流运输,为进一步发展提供基本动力;通过在农业领域的多项建设,在生产、加工、储存等各个产业环节带动厄特的农业经济发展,为农业市场化、商品化、现代化进程提供助力;通过对其电力系统的整体优化和更新,并保障电站的可靠运行,提高厄特全国的供电量和稳定性,提升当地百姓的生活质量,为厄特国民经济发展提供促进动力。

各项目的开展和建设拉动了厄特国内原材料市场、劳动力市场、货物贸易、运输物流、餐饮服务等方面的需求。上海外经累计采购当地材料、设备及服务共计2400多万美元。扎拉矿业和厄特分公司成为纳税“大户”,加上各项目间接税收贡献,上海外经税费贡献已达数千万美元。

授人以渔、勇担社会责任,是上海外经在厄特努力践行的。投资和建设过程中不仅促进了当地就业,还在多个领域对当地劳动力进行专业化的教育和培训。在农业领域,为当地培养了农业生产相关的冷库运行、储存、包装制罐人才,以及PVC/PE生产线管理运营人才;在电力领域,为厄特电力部门培养了机务、自控、电气、化水等多个专业的工程师,并在项目建成后的运营阶段传授了丰富的电厂运营经验;在能矿领域,积极为当地培

养了集矿山建设、运营于一体的专业化人才。通过一系列系统、专业、严谨的专业培训,厄特当地劳动力技术水平大为改善,为今后的社会经济建设储备了多种类型的人才。项目建成后不是一个“摆设”,而是能够真正地转起来、动起来,产品不断生产出来,经济和社会效益随之显现。

上海外经还积极充当中厄文化交流的使者,冠名赞助上海外经杯“汉语桥”中文比赛,连续数年参展厄特国家文化节,促进文明交流互鉴,努力承担社会责任,创新慈善公益方式,不断回馈当地民众,营造了良好的口碑,传承“桥文化”基因,为中非友谊之桥、合作之桥添砖加瓦,擦亮上海外经“SFECO”品牌。

深耕共赢 扩大根据地效应

上海外经在厄特市场多年深耕,交出了一份令人瞩目的成绩单,新华社、中央电视台、商务部官媒、东方卫视、新民晚报、南方日报等中国媒体以及厄特当地各大媒体均对所建项目进行过采访报道,并多次得到中国驻厄特大使馆及经商处的极高评价,更是获得厄特总统、政府各相关部门高官的高度赞誉。上海外经探索海外项目全生命周期服务之路,为中非互利共赢合作进行了有益尝试,积累了宝贵经验。

在收获良好经济效益的同时,上海外经也斩获了多项荣誉,所建项目先后获得专利5项,多次荣获全国建设工程优秀项目管理成果一等奖、科卡金矿项目还获得中国建设工程鲁班奖(境外工程)殊荣。同时,项目团队和个人获得上海市工人先锋号、上海市五一劳动奖章、建工集团十佳优秀党支部书记、十佳杰出员工、优秀项目经理、青年突击队、青年工程、青年项目经理等各类荣誉。

“走出去”是上海工业装备、精细管理和区域优势向外辐射转移的重要途径,而“一带一路”倡议是在后金融危机时代,作为世界经济增长火车头的中国,将自身的产能优势、技术与资金优势、经验与模式优势转化为市场与合作优势,实行全方位开放的一大创新。通过“走出去”和“一带一路”合作建设让世界,尤其是发展中国家共同分享中国改革发展红利和中国发展经验。我们深信在这样的大背景下,上海外经将继续践行“共商、共建、共享”理念,持续发力、不断奋进,在巩固厄立特里亚根据地的基础上不断在国际市场开疆辟土,不仅通过海外项目实战培养人才、锻炼队伍,不断提高自身的管理和创新能力,更将在塑造SCG、SFECO国际品牌上狠下功夫,在“授人以渔”各方多赢的大道上走得更快、走得更远。

未来,上海外经人将总结厄特市场的开发建设经验,努力扩大根据地效应,在海外事业这片沃土中勤耕不辍,早日实现“成为世界知名涉外工程集成服务商”的企业愿景。

(刘鹏)



厄特机械设备采购项目(三期)



厄特义卖并走访捐赠儿童福利院



厄特的“菜篮子工程”



在厄项目青年与当地青年踢足球赛



厄特的“多国部队”

外经集团厄立特里亚根据地市场项目情况一览

厄特市场大事记

2010年

10月 厄特涉农工厂项目EPC合同签订

2011年

4月 机械设备供货合同(一期)签订
12月 厄特扎拉矿业股份公司收购框架协议签订

2012年

5月 厄特马萨瓦电站扩建项目EPC合同签订
6月 机械设备供货合同(二期)签订
9月 完成扎拉矿业股份公司股权收购,股权交割协议签订

2013年

5月 厄特科卡金矿项目EPC合同签订
9月 厄特科卡金矿EPC项目举行开工仪式

2014年

2月 厄特马萨瓦10000吨冷库举行开工仪式
(3座冷库全面开工建设)
10月 厄特阿科达特公路项目合同签订
11月 机械设备供货合同(三期)签订

2015年

3月 厄特涉农工厂2000吨冷库、5000吨冷库竣工
5月 厄特马萨瓦电站扩建项目正式开工
11月 厄特科卡金矿产金,首批金砖7块,重量合计33.0639公斤

2016年

3月 厄特机械设备供货合同(三期)第三批货物通过
业主验收,全部三期合同执行完毕
5月 厄特涉农工厂马萨瓦三个工程竣工验收
6月 厄特科卡金矿正式进入商业运营

2017年

2月 厄特涉农工厂PVC/PE产品正式进入市场
10月 厄特马萨瓦电站扩建项目全部机组完成336小
时可靠性试验
11月 厄特马萨瓦电站扩建项目举行竣工仪式

2018年

1月 厄特阿科达特公路项目(一期)优惠贷款框架
协议签订

2019年

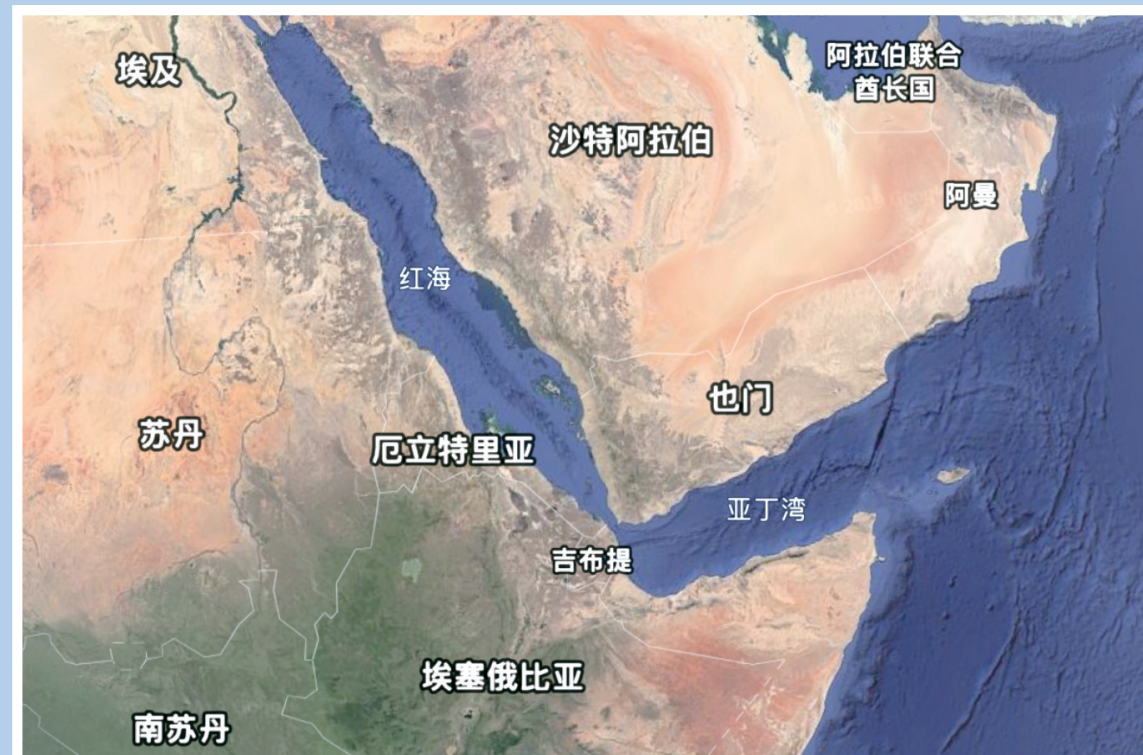
11月 厄特阿科达特公路项目(一期)举行开工仪式

厄特市场项目群分布



上海外经集团作为上海最早“走出去”的涉外企业,自上世纪八十年代起,已走过35年历程,业务涉足全球130多个国家和地区,范围包括境内外工程承包、国际劳务技术合作、境内外投资、国际招标、咨询、进出口贸易、房地产开发经营、石油制品经营等。1993年至今,上海外经连续多年获评全球最大225家承包商,并成为上海市唯一一家获得中国对外承包工程、对外劳务合作和机电商会企业信用等级AAA级的公司。2010年始,上海外经开拓厄立特里亚项目,经过近十年的深耕细作,逐渐形成了一个多领域开花、收获海外项目全生命周期服务成果的根据地市场。

厄特市场项目简介



在厄特市场,上海外经项目类型丰富,业务覆盖设备供应、基础设施建设、农业配套及能源矿业等多个领域。

厄特涉农工厂项目群,包括三座冷库、一座PVC/PE厂及一座制罐厂。包括在首都阿斯马拉建造的5000吨食品冷库、在港口城市马萨瓦建造10000吨食品冷库、PVC/PE厂和食品罐制罐厂,在边境城市阿勒布建造2000吨食品冷库,工作范围包括设计、采购、施工、安装、调试、试运行及代运营。

机械设备供货项目前后共三期,包括各种运输和工程车辆、拖拉机、农机具等近3000台(套),这批现代化机械设备在当地的交通服务、基础设施建设、大坝桥梁建造等公共事业中扮演重要角色,为厄特经济发展提供了有力的支持。

扎拉矿业股份公司的60%股权收购于2012年9月完成,另一方股东为厄特国家矿业公司。扎拉矿业拥有科卡金矿开采权、经营权和科卡南地区的探矿权等。科卡金矿EPC建设项目由外经集团承担,工作范围包括采矿、选矿及配套设施的设计、选厂及配套设施的采购、施工、安装、调试,于2013年9月开工,2016年6月正式进入商业运营(上海外经承担选厂代运营),当年达产达标,截至2019年10月累计矿石处理量近250万吨,生产合质金逾10.5吨,并通过不断勘探,预期储量有所增加。

马萨瓦电站扩建项目新建2台23MW燃重油柴油发电机组,主机选用低速柴油机,冷却方式为循环冷却水系统,总建筑面积为13000平方米。工艺系统主要包括燃油处理和供应系统,海水循环系统,海水淡化系统,冷却水循环系统,润滑油供应系统,压缩空气系统和余热锅炉汽水系统等。项目范围包括设计、采购、运输、安装、调试、试运行和代运营等,在项目建设期间,项目团队还承担了原有老电厂的部分维修任务。

阿科达特公路项目于2019年11月11日开工,该公路为厄政府规划建设的联通首都和西部地区的重要通道,项目一期工程全长30.085公里,为高原重丘区路段,地势陡峭,海拔落差较大。该条公路系厄特首次采用中国标准进行设计、施工的双向双车道二级公路,工期为24个月。受地形条件限制,设计车速为60公里/小时(特殊困难路段为40公里/小时),路基宽度10.2米,路面与路基同宽,采用满铺沥青混凝土路面,沿线将设置桥梁10座,涵洞186道。建成之后将为该地区的区域经济联动发展提供有力的保障。