

篆刻情缘

文/金宏昊 国际公司总部

回想起海外工作的那段日子，历久弥新。2017年，我作为中建钢构的一名工程技术人员来到科威特大学城项目，有幸在科威特参与“一带一路”建设。初到异国他乡，一切都陌生，工作闲暇之余，为了排遣寂寞，我又不安分地拿起刻刀。

篆刻不仅是一门艺术，更是一门学问。有历史考证的，从春秋战国起，我们的先人就创造了这门手艺，一直到现在，从形制、质地、工艺，到不同时期的风格等等，讲究太多了。唯一没变的就是那印章上的篆字，只不过因为年代久远，到现在，有几个人识得篆字？有几个人了解印章的基本知识呢？说实话，到现在印章基本上是一种纯粹欣赏的艺术了。我曾经对篆刻的朋友说，别把篆刻太当回事，如果说现在画画的有十个人，那么搞书法的就只有五个，搞篆刻的呢，最多也就是一个，所以说欣赏的范围是很小的。

篆刻对于我虽不是人生的主线，却时隐时现，不弃不离，成为一条绵绵不绝的生命印迹。闲时把玩几年来刻的印章，虽不精美，却如数家珍，每一方印，都是一段凝固的情结，我在孜孜不倦地追求、追求着。在方寸之石上耕云种月，描龙端凤、游刃于斯。本着检验自己水平的目的，试着参展参赛，偶尔入展获奖，更使我恋刀成瘾，爱印如命。

日子一天天过去，我不知疲倦地耕耘石上，在红、白、黑之间徜徉。一只毛笔一把刻刀，几块石头，篆刻时只有单调的音质崩裂之声伴我，此起彼伏，不绝于耳。转眼间，一方方印章完成，蘸上鲜红欲滴的印泥，钤盖在洁白的宣纸上，呈现给大家一个又一个绚丽多姿的世界。每当刻罢一方好印时，就忘乎所以，手舞足蹈，如果旁边有人叫好时，会更加得意忘形。不过，为别人刻印，最终还得送给人家，未免有点心痛，仿佛把小命割舍一般。但这种心情不会持续太久，几个月，几年过去，就会觉得那方印还很一般，“味道”并未全出，发现有许多疵点，也毫不气馁时时激励着自己朝更高的艺术水准看齐，因为艺术道路是永无止境的。



双子塔下的夜曲

文/谢池 国际公司东南亚经理部

双子塔，高耸入云间，石油之名，闪耀在吉隆坡的天；夜色里，你们是城市的眼，照亮归人，也点亮远方的牵绊。

步行道上，脚步轻轻踏，行人笑语，在灯火中融化；树影婆娑，为钢铁森林添绿纱，一抹温柔，在喧嚣中静静洒下。

海外的我，遥望着这画面，心中涌动，是思念也是信念；每一盏灯火，都像家的呼唤，在这都市的夜，我找寻着归途的箭。

建设者的梦，在双子塔下延展，汗水与智慧，铸就了这片天；虽然身在远方，但心与家相连，因为这份爱，让所有的努力都不孤单。

就让这夜曲，为吉隆坡轻弹，为每一个奋斗的灵魂，送上温暖的晚安；明天的太阳，会再次照亮这片天，而我们，将继续前行，在这无尽的旅途间。

坚定“出海” 助力“中国建造”走向世界 —— 中建钢构海外业务发展综述

文/李博旭 国际公司总部

公司从成立之初，就将“打造具有全球竞争力的钢结构产业集团”作为企业愿景，紧随国家“走出去”战略和“一带一路”倡议的引领，将海外业务视为公司发展的一环，在激烈的国际市场环境中披荆斩棘、砥砺前行。

历经近30年的深耕细作，公司的业务足迹已遍布全球5大洲44个国家和地区，构建起了一个全球化的市场格局。截至目前，公司海外业务的累计签约额接近数百亿元，先后荣获境外工程鲁班奖2项，国际安全领域最高奖项——ISA国际安全奖23项，日内瓦金奖等8项国际级殊荣，以及国外发明专利35项，这组数字不仅见证了公司的海外征程，更彰显了公司在钢结构领域的实力。



▲ 国际公司工作会

不忘来时路，砥砺前行

从筚路蓝缕中走来，国际公司风华正茂。2024年是公司海外业务发展历史上不平凡的一年。

这一年，公司海外业务发展开启新征程。今年3月，中建钢构国际公司正式揭牌并独立运营，公司稳扎稳打，连续中标多个海外项目，提前完成年度指标，公司经营取得了初步成果。



▲ 揭牌仪式

这一年，公司海外市场开拓取得新突破。公司积极响应国家“一带一路”倡议，依托自身的专业优势和技术实力，成功开拓了多个新市场，目前公司已在中东、北非、东南亚、中亚等地建立了五大境外机构，在阿联酋、埃及、马来西亚、沙特、塞尔维亚等国家注册成立了法人机构，公司海外市场开拓范围累计覆盖44个国家和地区，为公司的可持续发展奠定坚实基础，更让“中国建造”在全球舞台上熠熠生辉。

这一年，公司海外事业迈向新高峰。公司紧跟国际形势，把握发展机遇，在中东，成功中标了COMO超高层项目，这是公司在中东地区承接的第7个超高层项目，在全球超高层建筑领域树立了新标杆；在北非，公司与土耳其MAYYOL在桥梁领域展开合作，使公司海外市场再添新国别，为进一步拓展海外市场提供了有力

支撑；公司成功进入北欧瑞典高端市场，中标瑞典还原钢铁厂项目，彰显了公司在全球范围内的市场竞争力。同时，公司注重与属地客户的深度合作，与ALEC、Binladin等属地高端客户建立了长期稳定的合作关系，全力维护好已有合作的央企客户，以现场促市场，为公司的可持续发展奠定了坚实基础。

抢抓新机遇，筑造新高峰

“一带一路”倡议自2013年金秋提出以来，作为改善全球基础设施的中国方案，得到沿线各国的热烈响应，为公司海外业务带来新机遇。

“竞争在市场，竞争力在现场。”中建钢构国际公司始终坚持以客户为中心，以价值创造为核心，将项目履约作为重中之重。公司深知，唯有确保项目按时、按质交付，方能赢得客户信赖，在激烈的海外市场竞争中屹立不倒。为此，公司在履约方面下足了功夫，一方面，加强“法人管项目”的落实力度，严格按照“一一六”文件、钢构“十项标准化”等制度执行项目管理，确保项目策划、安全方案等基础文件编制到位、执行有力，提升项目管理的专业化和精细化水平。另一方面，公司强化与国际客户的业务联动，持续为客户提供优质服务，维护良好的客户关系，成功实现了与中交马东铁公司的4次携手合作，并赢得了山东电建三公司的7次复购，用行动践行“品质保障、价值创造”的核心价值观。

近年来，中建钢构国际公司持续发挥自身优势，先后参与建设埃及新首都中央商务区标志塔、马来西亚吉隆坡标志塔、阿布扎比新国际机场航站楼、阿尔及利亚清真寺、迪拜地铁世博站、埃及双翼平旋铁路大桥……一座座地标建筑如雨后春笋般涌现，成为所在国家的标志和民族的象征。特别是今年，公司在手海外项目突破40余个，迪拜COMO Residence超高层、迪拜哈布图尔水晶公寓超高层、阿联酋沙迦国际机场扩建项目、塞尔维亚贝尔格莱德会展中心……涵盖超高层、桥梁、大型厂房等多种类型，不断向世界输出越来越多的中国技术、中国质量和中国标准，为当地人民送去对美好生活的向往，为当地经济发展插上腾飞翅膀。

正是凭借这种“忠诚担当、使命必达”的精神，中建钢构在海外市场上赢得了众多客户的广泛赞誉和认可。俄罗斯、埃及等多国领导人多次视察公司海外重点工程，塞尔维亚总统武契奇更对中国建设者赞誉有加，指出取得了十分出色的成绩。

昂首新时代，共筑命运共同体

习近平总书记创造性地提出构建人类命运共同体的重大倡议。公司在参与属地建设的同时，更带去先进技术，将“拓展幸福空间”的理念传递至“一带一路”沿线各国。

制造能力是公司海外业务发展的重要支撑。公司积极推动属地化发展，在迪拜、埃及等地实现属地化生产和加工制造，为海外市场提供优质、高效的构件供应服务，培养大量成熟的属地产业工人，积极推动当地经济发展。

改革创新，是决定中建钢构命运的关键一招。当前，中建钢构全面开启“第三次创业”，中建钢构国际公司积极推动建筑工业化、数字化、智能化进程，在阿联酋、埃及等多个地区投用中建钢构自主研发的便携式焊接机器人等智能装备，将智能工厂搬到了海外、搬到了现场，提升建造过程的智能化水平，以完善的产业链建设促进属地钢结构资源配套发展，逐步提升属地工业化水平，为“一带一路”倡议贡献钢构力量，以“中国方案”助力属地经济社会发展。

一切过往，皆为序章。回望过去，中建钢构国际公司在风雨兼程中砥砺前行；展望未来，公司将更加昂首阔步，助力“中国建造”扬帆全球，谱写新的辉煌篇章。



▲ 中建钢构埃及制造厂



建成的世界第二高楼Merdeka 118 (唐楚发 马来西亚东海岸铁路项目)

建设中的世界第二高楼Merdeka 118 (唐楚发 马来西亚东海岸铁路项目)



兰卡威之旅 (谢池 中建钢构国际公司东南亚经理部)



在马来西亚的新年 (唐楚发 马来西亚东海岸铁路项目)



香港维多利亚港的日落 (李银杏 中建钢构国际公司港澳经理部)



中东公司 Hosam Kamal (哈萨姆·卡迈勒) 在迪拜骑行



夜色下的双子塔 (谢池 中建钢构国际公司东南亚经理部)



世界第一高楼哈利法塔 Hosam Kamal (哈萨姆·卡迈勒) 中东公司

【建设·标杆】

以钢构铸魂 架中塞之桥

——匈塞铁路钢桁架桥建设纪实

文/马建祥 中建钢构北非公司

当清晨的第一缕阳光穿透浓雾，宁静的海面上泛起微微涟漪，船只的鸣笛声不时响起。在江苏靖江的港口上，货车鱼贯而出，码头工人正小心地用起重机将一根根钢构件装载到船舶的货舱里。

这些沉甸甸的钢构件要去往何方？现场的运输人员给出了答案。这批钢构件是在江苏靖江生产，被用于由中建钢构北非公司参与建设的匈塞铁路钢桁架桥项目。它们将通过海运穿过千山万水，去往遥远的巴尔干半岛，在塞尔维亚落地生根。而这次发运仅仅是中国钢结构制造出海的一面缩影。

臻于至善是灵魂

作为中国高铁“走出国门”的欧洲首单，匈塞铁路是中国与中东欧国家共建“一带一路”的里程碑项目。中建钢构深知该项目的重大意义，严格按照欧盟标准进行加工生产，精心挑选了众多拥有欧标资质证书的焊工为生产保驾护航。



▲项目经理宋庆国引导塞尔维亚项目监理团队查看焊缝质量

为了解决在实际制造过程中遇到的部分构件截面过小、需控制变形以及顶推加强筋导致箱体内部空间狭窄等问题。中建钢构华东制造厂生产车间将该部分钢结构预先涂装，采用科学的焊接工序，以保证焊接和涂装质量。然后用激光下料及模板钻孔相结合的办法，提高了螺栓孔的质量，将难题一一化解。

2023年6月11日，塞尔维亚的项目监理团队实地

参观了中建钢构在华东的展厅和生产车间，详细了解钢结构的加工流程、技术规范、应用领域等方面情况。

参观结束后，项目监理Milena激动地表示：“这里令我印象深刻，中建钢构丰富的基础设施建设经验和强大的生产能力，可以让塞尔维亚更好更快地完成这个项目。”

创新技术为保障

在塞尔维亚伏伊伏丁那省诺维萨德，蓝色的多瑙河悠悠流淌。在这绿意盎然的乡间风景画里，一条银色的铁路桥梁正在缓缓“推移”至多瑙河支流上。

这是工艺国产化率达100%的顶推技术在匈塞铁路桥项目的首次应用。为了让这个庞大的钢筋铁骨精准对孔，该项目采用了同步控制和液压同步顶推技术，并结合双向顶推控制方向精度，外加限位器保证桥体位移可控，确保落梁到位，连接螺栓均精准对孔。

匈塞铁路桥项目包含三个桥段（Km81、Km110、Km117），总工程量达5000吨，均采用欧盟标准。项目施工等级按EXC4执行，对原材可追溯性、制造允许公差、焊接过程准备、焊缝验收标准、外观等级等方面均有很高的要求。

项目团队在施工过程中采用了先进的技术手段，以实时监测和调控系统来应对复杂的施工环境和



▲81标段钢桁架桥俯视图

技术难题。施工现场配备了高精度的测量设备和严格的质量管理程序，确保每个环节都符合最高的标准和规范。

“一带一路”为使命

2023年12月，Km81、Km110标段桥梁成功完成顶推并落梁，实现主体竣工。2024年2月，Km117封顶竣工。中建钢构以“硬实力”为实现匈塞铁路2024年年底通车目标提供了坚实保障。



▲塞尔维亚总统武契奇赴匈塞铁路钢桁架桥施工现场视察

2023年12月21日，塞尔维亚总统武契奇赴中建钢构构建的匈塞铁路钢桁架桥施工现场视察。武契奇高度评价匈塞铁路项目的建设进度，并对中国建设者表示感谢。他说，中国建设者在匈塞铁路项目上投入大量精力，取得了十分出色的成绩。今年国庆期间，武契奇试乘匈塞高铁，对项目进度再次高度评价。

正如武契奇所说，“匈塞铁路对塞尔维亚人民和整个国家来说，这是巨大的变化，对当地居民意义重大。”中建钢构作为其中的参建者，专注细节，从未懈怠，从钢构件的制作到安装，持之以恒地以工匠之心确保工程质量达到国际标准。通过这一重要项目，世界看到了中国企业在全球基础设施建设中的坚实力量。同时，也为“一带一路”倡议的实施提供了支持，让“一带一路”的愿景更加触手可及。

丝绸之路，驼铃悠悠，延绵千年的丝路荣光，折射着古代中国和沿途国家人民的智慧。在这条文明的纽带，有着一群平凡者的印记，他们不曾去过海外，但他们的足迹遍布世界，他们用自己的初心和坚守，为走向海外、走向世界一流踏出了坚实一步。



品质保障，使命必达

他们是一群专业的钢铁缝纫师，曾为国内外400余项建设工程制造钢构件，从突破城市天际线的超高层建筑，到连通发展脉搏的公路桥梁，从京津冀到珠三角，一直到“一带一路”上的工程建设，那些惊艳世界的建筑，正诠释了他们对品质的完美追求。

秉承“品质保障，价值创造”的核心价值观，二车间海外制造班组始终坚持“质量就是生命”的管理理念，严控工序过程质量，杜绝不合格产品流入下道工序，严格执行车间6s管理，钢构件产品100%通过验收，成为公司的“放心车间”。

流淌着“铁骨仁心”的文化血脉，二车间以工序岗位为基础形成了一支支实力强、素质高的技能班组。青年工人作为班组里

最活跃的先鋒力量，他们意气风发，比精益、比工效、比安全，争当每周明星员工，不断地在竞争中相互提升。二车间的铆工班、焊接班就一直以高效率、能攻难、重成本、讲创新的班组文化，引领江苏厂所有班组向精益化、智能化生产一齐进步。在中质协的评选中，两个车间都获得过“全国质量信得过班组”称号，这与班组的文化建设息息相关。

时代齿轮，筑梦海外

2019年6月，中建钢构江苏有限公司承接了埃及苏伊士运河EL-Ferdan双翼平旋铁路大桥项目1.4万吨制造任务，这座钢桥是世界上跨度最大的平转桥，“一带一路”倡议下的重大建设工程。这个项目对车间来说难得一遇，存在材料特殊、钢板超厚、拼装量大、内外质量要求严等难点，其单根构件最长达到40m，最重152吨，无疑又是一场品牌之战。

二车间主动请缨，承担其中最大最重的制造任务，火速集结青年焊工、铆工骨干，组建攻坚队伍。从超厚板下料，到超大零组件装配，再到特殊钢材焊接，二车间迎难而上，力求精益求精，在工作中不断完善方法、总结经验，助力公司3个月就顺利完成首批7106吨构件制造任务，为这座沟通苏伊士两岸经济的大桥建设贡献力量。

同样在埃及，2021年8月，“非洲第一高楼”——埃及新行政首都CBD项目标志塔钢结构封顶，最后一根构件正是出自二车间之手笔，其弯扭的结构造型是大楼钢结构中最难制造的部分。

放眼世界，足迹不止于埃及，二车间参与建造的项目还有阿尔及利亚嘉玛清真寺、阿尔及尔首都机场新航站楼、泰国素万那普机场、吉隆坡标志塔等等，有的建筑还登上了当地的纸币，代表了“中国建造”的实力，正因如此，二车间足以担当“价值车间”。

(下转第三版)

丝路筑梦 扬帆海外

文/刘雪峰 中建钢构华东

(上接第二版)

人才济济，坚实后盾

功成不必在我，功成必定有我，关键时刻挺身而出，关键时期尽显担当。在高大新工程面前，二车间不畏战、能打胜仗，为拓展居民幸福空间贡献钢构力量。生活上，车间重家文化，探索实行班组承包，按劳分配，激发人员活力，同时，二车间每月开展蓝领课堂，每周、每日从不间断进行生产技能培训，邀请蓝领子女讲安全，举办焊工、起重工等技能竞赛，评选明星员工，凸显奋斗和价值创造的价值观。

奋进团结的团队涌现出了一批优秀蓝领人才，获享国务院特殊津贴邓永政、全国技术能手邱明辉、江苏省人大代表杨凤道、广东省技术能手冯俊良、

江苏省五一创新能手陈康、江苏省十佳行业工匠朱毅等都是其中的佼佼者。依托于二车间的大国制造，公司特别成立了以邱明辉为带头人的蓝领创新工作室，自主研发出了焊接机器人开创行业先河并在多个项目成功应用，累计创效超5000万。

近年来，二车间海外制造班组连续荣获全国质量信得过班组，其参建工程多次荣获“中国钢结构金奖”“鲁班奖”等建筑行业大奖。

志之所趋，无远弗届，穷山距海，不能限也。无论距离多远，他们都是公司海外发展最坚实的支撑。吃苦耐劳，默默耕耘，他们用双手创造属于自己的幸福生活，述说着团结奋斗的小家之情，但当前线需要时，他们也将义不容辞挺身而出，凭借自己的精益求精构建起人类命运共同体的国之大爱。

海外开拓记

从市场小白到营销达人的华丽转身

文/高帅 国际公司港澳营销经理部

八年前的我，还是一名质量员。彼时公司提出“5+5”的全球布局，这对一直想去全球看看的我来说是个好机会，于是我果断报名，顺利从质量部调到了当时的中建科工华南大区港澳经理部，开启海外市场营销生涯。

初入港澳，逐浪而上

初入港澳，满怀期待，却迎来当头一棒。由于港澳多年无专人经营，面临着“无项目、无客户、无资源”的“三无”窘境。当时只有我和部门经理两人，都无港澳业务经验，我还是营销小白。对接客户多是专业工程师，平时交流又都用粤语、英语。我去开会听不懂，好不容易弄懂了也回答不了问题，一次两次后，客户根本不会再跟你浪费时间。

在港澳拓展业务“懂技术、精商务、知合同、善沟通”是最基本的要求。认识到差距后，我主动向组织申请在投标中心学习技术和商务投标，从最基本的算量、组价、施工组织开始，向客户要求香港的英文版钢结构招标文件和技术规范，一句一段的反复研究理解。自己买了粤语学习书籍和下载了APP每天学习，经过三个月每天16个小时以上学习的疯狂补课和暴瘦10斤后，终于具备了跟客户在同一频道交流的能力，慢慢地赢得客户认可。

走向海外，破浪而行

2016年，公司进一步落实“海外优先”战略，我又转入海外部。时任海外部的分管领导韩敬海强调营销腿要勤，客户上午来了电话，下午我们已经在柬埔寨跟客户吃上了晚餐。这一时期，哪里有客户我们就飞哪里，哪里有项目我们就跑哪里。凭着腿勤和初生牛犊不怕虎的锐气，我们踏遍越南、马来西亚、印尼、菲律宾、印度、孟加拉、尼日利亚、柬埔寨等国，跟进的项目也遍及五大洲。

走出去后发现，全球市场很广阔，也真正理解了华为所说的枪林弹雨中成长。犹记得2016年投标尼日利亚拉格斯的丹哥特炼油厂钢结构时，对方派了一个加强连保护我们去现场进行踏勘和技术交流。当我们在临建办公室探讨方案时，突然外面乱作一团，通过窗户玻璃看到两队人马正拿着AK47对对方的脑袋，枪战一触即发。通过现场印度管理人员得知，这支军队里面一半是穆斯林，一半是基督徒，双方因为宗教产生了口角进而演变成一场对峙，我们紧急联系了军队的领导，才化解一场血拼。本来派来保护我们现场踏勘的，结果竟成最大危险源。

经历了大半年“打飞的”式的海外营销后，我们意识到这种营销方式必须调整，要聚焦和深耕。经过再三评估，我们选择了有重点项目跟进

的柬埔寨进行驻点营销。那段日子，非常艰苦，但也很有奔头，成长也快。由于没有车，我们只能住在离客户比较近的市区酒店。那时的金边还没有现在的繁华，酒店周边能吃的餐馆只有一家台湾粥店和肯德基，我们把这辈子的粥和肯德基都吃了。外出拜访客户时主要乘坐那种摩托车挂着一个棚车的突突车，怕客户看到“寒酸”一幕，一般都在到客户办公室前几百米提前下车，每次都要跟“一脸懵逼”不懂英语的司机小哥比画着解释。

在2016-2017年间，虽然没有中标项目，但打开了视野，提升了能力，认识了海外。这期间，不但没有丧失信心，反而更加坚信自己离成功越来越远，只是需要时间和一个机会。

功不唐捐，踏浪而归

2018年，公司对海外业务进行了调整，取消了大区海外部，小伙伴们都被安排到了刚成立的城市公司。在领导谈话安排自己去向时，我想了两天两夜后告诉领导，我想留下来把在跟进的几个港澳项目跟完，如果还没有中标，就去城市公司，不再搞海外了。当时很多小伙伴说我“傻”，都劝我赶紧去城市公司，但未能动摇我坚守的决心。我当时只有一个念头：哪里跌倒，哪里爬起。就这样我一个人留在了华南大区市场部，负责海外业务。

痛定思痛，深刻反思，为什么过去两年没有成功？最后我总结了四个字：不够聚焦。用所有失败的复盘教训，给自己定了八字方针“抓大放小，聚焦地标”：只跟进2万吨以上项目，然后做深度营销策划，饱和攻击。

2018至2019年间我重点跟进和投标启德体育园主场馆、中环美利道商业大厦、香港T2航站楼扩建、香港T3航站楼，均超2万吨。由于把大部分的小项目做了筛选，精力和资源得以高度聚焦，又带着破釜沉舟的决心，对着一面城墙饱和攻击，也带来营销策划和技术、商务投标质的提升。这一时期四个大项目同时投标跟进，作为标头要一个人从头到尾进行营销策划和组织技术、商务投标工作，忙到天昏地暗。香港的招标各类TQ和图纸、SoR变更非常非常多，总包通常给的回复时间都很短。为了不犯错误，只能连夜加班加点。以启德体育园主场馆为例，在投标阶段，仅图纸就变更30多版，SoR更新11版，有时更新报价只给3天时间，SoR清单上百页，光梳理清楚新的SoR清单就要几天时间，手抄报价再加核对都要半天。

在最忙的2019年，香港社会风雨飘摇，社会面临极大的冲击。数不清多少次突然就困在了被冲击的地铁和地铁站，突然就身处动乱的街头漩涡。记得有一次我跟韩敬海总和客户开完会回深



▲2017年驻点柬埔寨偶遇里皮

圳，突然香港地铁全部停运，是由街头暴乱导致的地面交通瘫痪。我们紧急求助客户，安排车送我们去巴士站买回皇岗的巴士。当时到处交通阻隔，绕了大半个香港才到巴士站。由于回深圳的人排队太多，后面限制一个人只能通过八达通买一张票，我和韩总买到了最后一趟巴士的最后两张票，当时我在一个60岁的老领导眼里看到了未曾看过的泪花。

一年风雨，终见彩虹。2019年我们顺利拿下启德体育园主场馆项目。有了这一项目的成功落地，像是在茫茫海上找到了一把打开海外的钥匙。总结复盘之后，再接再厉，复制打法，在2020年连续中标了中环美利道商业大厦、香港一体化装置等项目。在2019年12月份，当拿到签字盖章版启德体育园主场馆LOA时，站在维多利亚港边上思绪万千，此刻感觉维港的海风不再苦涩而是甘甜。

2021年，港澳经理部掀开了新篇章。2022年我们又先后中标澳门银河四期酒店和香港东区人行坂道项目，这让我们时隔八年重回澳门，同时也首次实现了近二十年第一次港澳同时有项目落地。2023年，我们签约再创历史新高，首次超过10亿元，但最让我高兴的还是有两位同事作为标头，中标3个项目，取得了个人的重大突破。今年我们成功开拓柬埔寨市场，顺利拿下柬埔寨西港半岛度假村等项目。

公司的支持和领导们的鼓励，是我能在海外坚持下来的最大动力。如今公司海外的业务发展蓬勃，这对我们海外人又提出了更高的要求。我将会一如既往地加强学习，接受挑战，为公司海外业务新的发展贡献力量，就像老歌里唱的那样：曾踏过艰辛的每一步，仍然前去，仍然闯不理几高，耳边的风声响，像似歌声鼓舞，努力为我走好我每步。