



中建鋼构



# 海外奋斗故事

中建钢构企业文化故事系列

Overseas  
Struggle  
Stories  
Collection



遥隔山海  
筑梦韶华  
这是钢构海外  
奋斗者最生动的  
写照

每一次的奔赴  
都是“铁骨仁心”的生动实践  
每一次的坚守  
都是“钢构未来”的美好憧憬  
遥隔山海 筑梦韶华  
这是钢构海外奋斗者  
最生动的写照

铁骨仁心

# 目 录

## 国际公司

- 金宏昊：以篆刻为媒，架起一座中外友谊桥梁 Page 1
- 谢振名：追忆我和沐哥的青春岁月 Page 6
- 韩云鹏：我的海外第四站——巴达维亚 Page 12

## 中东公司

- 安丰林：十一载砥砺前行，万里外筑梦追光 Page 16
- 张斌：结硬寨 打呆仗 Page 20
- 张林海：钢铁是怎样炼成的 Page 25
- 李智：一腔孤勇，拥抱最热烈的风 Page 31

## 北非公司

- 刘光才：再战十年又何妨 Page 36
- 司胜飞：肩负重任 筑梦海外 Page 41
- 宋庆国：别样的海外岁月 Page 45
- 王道宽：海外岁月，且歌且行 Page 50
- 王龙：那些年，我经历的海外项目 Page 54
- 刘路：追忆阿布扎比机场的激情岁月 Page 59
- 马春雨：紧急出征匈塞桥，建好欧洲第一单 Page 63



# 目 录

## 港澳

- 冯进文：我的港澳“历险记” Page 69
- 冯杰：踏平坎坷再出发 Page 74
- 王癸桦：从憧憬到充实——我的海外工程建设梦 Page 78
- 高帅：从市场小白到营销达人的华丽转身 Page 83
- 张才忠：掌握欧美标，创新闯港澳 Page 88

## 东南亚

- 谢池：成长是一场与自己的较量 Page 92
- 唐楚发：勇敢走出去，奋斗到马来 Page 96

## 中亚

- 陈振国：世界很大，我想去看看 Page 100
- 黄汉臣：少年应有鸿鹄志，当骑骏马踏平川 Page 104
- 崔少将：再出发，新的国别品味“酸甜苦辣” Page 108



# 国际公司

---

铁骨  
仁心



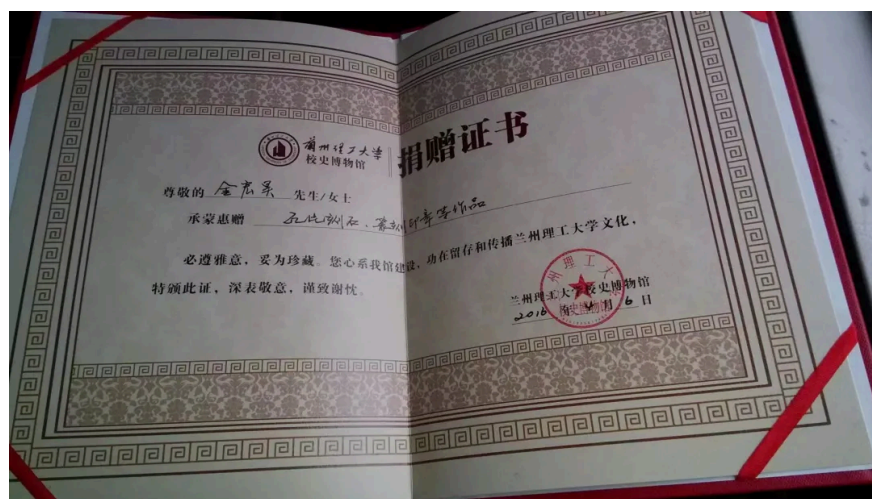
## 海外奋斗故事 | 金宏昊：以篆刻为媒，架起一座中外友谊桥梁

### 人物介绍：金宏昊

金宏昊，2017年兰州理工大学毕业后加入中建钢构。为响应国家“一带一路”号召，刚毕业的他便远赴中东，在迪拜哈斯彦电厂、科威特大学城、迪拜地铁世博站、迪拜光热电厂等项目从事生产管理。目前在公司总部海外管理部从事市场管理。

### 篆刻：故事的开始

2014年，我登堂入屋，叩首拜师，有幸被中国书法家协会会员、中国中外名人文化研究会学术委员会学术委员、一级书画师、天津海河印社理事、天津书法研究会理事王克礼大师收为弟子。此后，我便苦心跟随王老学习篆刻。



篆刻等作品被母校兰州理工大学收藏

2017年，我作为中建钢构的一名工程技术人员被公司派遣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，一切都很陌生，工作闲暇之余，为了排遣寂寞，我又不安分地操刀闲刻起来……

延续传承火炬，弘扬华夏之光

在国外，中国的传统文化，总能激起外国人深深的好奇心。一日闲刻时，恰被我新认识的印度同事阿贝看到。他略识中文，他说自己小时候就对中国传统文化很感兴趣，不过对于篆刻还是第一次接触。他认为，这种将文字和图像刻在石头上的艺术非常特别，通过抽象的形象来展现文字和图案的魅力非常特别，遂向我求章，我欣然应允，边刻印，边给他详细讲解演示了篆刻的过程，包括打磨印石、印稿设计、操刀治印、修改调整、钤印、刻边款、拓边款等，让他感受到了中国传统文化中篆刻这一抽象艺术的特殊魅力。他听得如醉如痴，被中国传统文化的博大精深所震撼。作为中国人，那一刻，我感到无比自豪！



参加国际艺术展

由于工作需要，2018年年末，我到了迪拜地铁世博站项目。大年初一的早晨，我和往常一样，正点来到了工作岗位（今天整个现场只有我一个中国人）开始了新的一天紧张忙碌的工作……

上午九点钟左右，现场吊装工作被总包（Expolink）生产经理Rachid（英国人）叫停。原因是：在吊装T轴临时支撑桁架的时候，总包要求必须要有三重紧急救援措施，待安全和架子部门联合验收观看应急试验后才能继续进行。为了不影响工程进度，我立刻与有关部门联系、协调，问题很快得以解决，吊装继续进行。我细心严谨、高效的工作态度，得到了Rachid先生的称赞。

中午休息的时候，我一个人在办公室里，泡上了一碗桶面，打开电脑分析研究下午的工作计划。这时，Rachid先生走了进来，他看到眼前的情景先是一愣，然后对我说：“Today, you are not Chinese.”我知道，他的意思是说，今天是中国人的传统节日，中国人都休息了，只有我一个人在这里吃泡面，他感到很惊讶(因为在外国人认知中，没有什么比新年更重要的事情)。我笑了笑说：“Chinese people are industrious.”他竖起了大拇指，连连点头称赞。

下午快下班时，Rachid先生又来到我身旁，神秘地对我说要送给我和我的“家人”们一份礼物，只见他打开手机，把刚刚录制好的一段视频发给了我。视频录制的内容是他和其他几位外国朋友在工作现场祝我们“新年快乐！”。我想，这不单单是对我们“中建钢构人”的祝福，更是对我们中国人的敬佩和祝福！

迪拜地铁世博站项目完工后，Rachid先生就要回国了。那天晚上，我连夜刻了一枚章子，送给他留作纪念。转天，他特意来和我道别，说他非常喜欢这份礼物，并期待着有机会与我们再合作！



在海外项目现场

### 文化因交流而多彩，文化因互鉴而丰富

海蒂·韦伯是瑞士一位著名的室内设计大师，同时也是柯布西耶的赞助者之一。在迪拜，一次偶然的的机会，经朋友介绍，我有幸拜见了海蒂·韦伯先生。

海蒂·韦伯先生已是耄耋之年，却依旧精神矍铄。我与海蒂·韦伯先生愉快地交谈着，当谈到中国时，她非常兴奋，她说中国是个伟大而又神奇的国度。她虽然没有到过中国，但知道中国有举世闻名的万里长城，她还知道中国的国粹是京剧。我向先生介绍了中国的传统文化——篆刻，海蒂·韦伯先生频频点头，更是对中国文化的博大精深赞不绝口。

回到驻地后，我出于对先生的敬仰，用“青田冻”石精心地刻了一枚章子送给先生，让我没有想到的是，一个星期后，我竟然收到了海蒂·韦伯先生回赠亲笔签名的非卖手绘画册。

奥尔加·内斯特罗娃和谢尔盖·贡恰鲁科夫妇是旅居在迪拜的俄罗斯人，他们是一对油画家，待人非常热情。通过Dubizzle Dubai网站他们看到了我的篆刻作品，联系到了我，想付费刻章。交谈中，我了解到，他们去过中国几次，每次来到中国都会有日新月异的变化。他们喜欢中国，更是被中国的传统文化所折服。听到这，我决定为他们免费刻章，我要尽我微薄之力，用中国的传统文化——篆刻，架起一座中俄友谊的桥梁！

印章刻好后，他们来取时，特意将他们创作的一幅《骏马》油画送给了我，还全程帮我完成了清关手续。



旅居在迪拜的俄罗斯画家夫妇协助办理清关手续证明文件

如今，我已回到国内工作，在国外这段工作经历成为我宝贵的记忆。弘扬和传承中华优秀传统文化是让中国走向世界的需要，是让世界认识中国的需要。面对这五千多年

传承下来的中华传统文化，我虽然很渺小，但我愿倾尽所学，在未来继续用中华传统文化架起中外友谊的桥梁！

### 人物介绍：谢振名

谢振名，2011年入职中建钢构，2012年赴中东项目工作，扎根海外十余年，历任现场工程师、技术员、计划工程师、项目经理等岗位，参与过阿布扎比机场、科威特国民银行、科威特大学城、塞浦路斯QN公寓、迪拜地铁、阿布扎比某项目等多个海外地标项目建设，有着丰富的海外工作经验以及深厚的海外情怀。



谢振名在科威特欢送访问科威特的中国海军护航编队（右一）

最近看微信朋友圈，中东的朋友们纷纷发布开斋节放假的消息，才知道4月10日是今年的开斋节，比去年来得又早了一些。心里禁不住又想起初到海外时经历的第一个斋月，那时开斋节还是发生在8月份。伊斯兰日历，是按月亮的阴晴圆缺规模设置，每年总比公历日历少十几

天，所以按照伊斯兰日历进行的开斋节，每年的时间点，以公历算，都在提前。从12年前8月份的开斋节，每年往前提一点，到如今的4月份，仿佛一串刻字的竹签，记录着时间和那些在海外的回忆。

每年开斋节，我都会想起一个人——我的海外舍友，算下来，也是我在海外同住一个屋时间最长的同事。他就是沐哥，是我的舍友、同事、密友，也是个穆斯林。和他度过的那段日子，当时看有嬉笑怒骂、有欢喜恩仇、有思乡情切、有惶恐不安，如今看，却那么美。

No.

## 01初识--这个人有点奇怪

和沐哥见面是在2013年。那时，我在阿布扎比机场项目工作了半年之后调到了新中标的科威特国民银行，他4月初从国内奔赴海外，我收拾好宿舍，准备好床单被褥，迎接他的到来。



谢振名在海外的生活

平时我的睡眠都挺好，有一天，不知怎的，突然半夜醒来，从黑夜窗外透进来的隐约灯光中，看到对面床上跪着个人，给我吓了一跳。大半夜的，为何会有如此不符合常理的景象？我定了定神，确定不是在做梦，然后小声地试探性地开了口：“沐哥？”。对方没有回应，让

我内心一紧张，感觉这事不大妙。当时还刚去海外，应急预案这种意识并未深入脑海，即使有，也只是应用于现场范围的突发情况，必然涵盖不住眼下的这般情形。

就在我思绪混乱，琢磨着要采取什么措施时，对面传来一个声音：“干嘛”。很平淡的语气，仿佛是意料到了我的意外。我先是缓了口气，至少证明黑暗中这个跪在床上，高高立起的人影是沐哥，不是我所不熟悉的另外世界的鬼神，但我随即有点生气，带点抱怨的语气问到：“你还问我在干嘛？你大半夜不睡觉，跪在床上，应该我问你在干嘛！”，对面淡淡回了句：“我刚在做礼拜”。于是，带着疑惑，我重回梦乡。后来，我才知道，穆斯林一天要做五次礼拜，分别是晨礼、晌礼、晡礼、昏礼、宵礼。时间分别是在日出前、昼之中、申时、昼交夜之中、夜之中。沐哥是保守派，晚上都是调好闹钟起床礼拜的，所以才有以上那一幕。

———— No. ————

## 02磨合--这个人有点意思

沐哥是一个执着的人，他认可的事，一般人很难劝得动。比如在追逐潮流方面，他是典型的保守派，对于新上市的手机，他是绝对不会“盲从”大众而去花高价买首发的。当时华为手机还没有现在这么强大，每年秋季发布的苹果产品仍然是一年一度果粉追逐的热点，我虽然不是果粉，但也觉得有必要买一部试试IOS系统跟安卓系统到底有什么差距，好在哪儿。于是，我跟沐哥提议一起去买一部IPAD试试。毫无意外的，提议遭到了拒绝，这还不是最糟糕的，糟糕的是还被他批了一顿，说我不爱国，不支持国产。若不是他比我长得高，我当时真想跟他干一仗。

后来我自己买了一部IPAD，又从国内淘宝了两个IPAD壳，物美价廉的IPAD壳，漂洋过海2个月之后收到手中，装上去之后，爱不释手。虽然不是那么明显，我多少有点得瑟似的平时没少在他眼皮底下晃荡，展示IPAD的妙用。还把剩下的一个壳送给了沐哥。这一招果然奏效，也许是因为那个壳确实漂亮，又或许是他觉得确实有必要多尝试新鲜事物，第二年秋天，他买了个旧款IPAD，把那个壳给用上了。



谢振名给沐哥（左一）所在的技术系统合影

那时，我们刚去海外，一切都那么新鲜。属地总包很多项目管理要求与国内不同，大家都没经验。例如材料报审，对于项目将用到的主材（钢材、焊材、压型钢板等）都需要逐一准备厂家介绍、产品化学元素组成证明及与美标的对比、出厂检验合格证等资料，报总包、监理批复之后方可采购，又例如E1、E2报审表，一个是采购计划表，一个是设计技术报审计划表。以项目经理钱焕为首的整个团队都很谦卑，我们邀请中建中东公司有经验的人晚上来给我们培训，每天下班成了我们集体学习的时间。

边学习、边与总包谈判，颇有一种六七十年代咱们实力不强、但斗志昂扬，誓要赶超欧美的那种精气神。面对陌生的国别、未知的法律环境和社会氛围，用双倍的努力，跟主场装备精良的总包明争暗斗，就为了把项目干上去而且要挣到钱。

那时，我主攻计划管理，与总包发函记录延误事件、与内部盘点计划、为项目领导提供资源组织决策依据成为主要工作内容。沐哥则耕耘于技术报审、图纸报审工作。在多次方案报审与图纸报审的过程中，他以锲而不舍的精神，跟总包合理交涉。总包的工程师伊利亚斯多次对他无语，但最终还是被这种精神与专业精神所折服。

工作上，我们在各自条线发展、成长，生活上，我们又相互渗透，相互影响。由于饮食方面的差异，他一直用独立的小锅自己做饭，后来我也经常跟他搭伙，“蹭”他的伙食，有了我的

加入并欣赏他的厨艺，仿佛对他来说也是一件开心事，他做的土豆饼很好吃，有时也会炖红枣桂圆汤“补一补身子”，我都能分一杯羹。作为回馈，我偶尔也会请他出去来一顿本地的阿拉伯美食。

No.

### 03融合--这个人不在还有点麻烦

除了饮食，这种相互渗透也发展到了理发这件事上。由于本地的印度、巴基斯坦、阿拉伯理发师，对中国人的发质和发型都存在不同的理解，在他们手上“毁”了好几次发型之后，我们决定互相理发，用沐哥从国内淘宝的158元的发型师套装工具，一个月一次，他先给我剪，然后我再给他剪，竟然相互都挺满意。有时没剪好，比如刘海剪歪了，也会爆发冲突，但因为相互拿捏，都不好撕破脸，再想想这已经是本地能剪出来的最好水平了，心里也就好受多了，唯有在下次对方操刀时一再提醒要小心。

有一点我要特别感谢沐哥，他容忍甚至支持我在宿舍打架子鼓，虽然是电鼓，音乐输出只有在耳机里，但离得近，木质鼓棒与塑料鼓盘物理撞击发出的声音，还是足以达到扰民的程度。我虽然尽量晚上10点以后不练鼓，尽管如此，平时还是没少打扰他，他却从未中断过我的练习。

2016年，我开始了大学城项目的工作，也和沐哥暂时分别。现在回想起来，那三年时光好简单纯粹，在一个岗位上孜孜不倦。生活方面，在穆斯林国家虽然娱乐业寡淡得可怜，但也在沐哥的陪伴下自娱自乐，不觉得苦。

我搬离之后，沐哥过上了独居生活（一人住一间），我“担心”他受不了孤独，每个月得去“看望”他。他会做一顿好吃的，要么土豆饼，要么是蛋炒饭，亦或是桂圆莲子红枣汤，在他那只能摆下一张椅子的房间，他把椅子让给我坐，他坐床上，两人饱餐一顿，相互剪完头发后，像是完成一月一次的某种仪式，然后各自奔忙。



谢振名在海外的司庆9周年健康跑留影（左四）

2019年，沐哥离开海外，回到国内，因个人原因回到了家乡所在城市发展。虽然平时少有联系，但时常还是会想起那段时光。每年开斋节，我基本只给一个人发信息，那就是沐哥。

今年我没有发信息，谨以此文，献给沐哥，也献给那些共同度过的海外日夜。

沐哥，你还好吗？

### 人物介绍：韩云鹏

韩云鹏，2013年北京理工大学毕业后加入中建钢构，成为首批加入海外事业管理部的应届生，先后在阿布扎比、科威特、迪拜等区域项目从事质量管理、生产管理工作。2022年调入公司总部海外管理部，2023年赴东南亚区域负责印度尼西亚国别市场开拓工作。

2023年初，部门排布年度任务的时候，就把开发印尼市场列为主要年度目标。责无旁贷，5月份，我背上行囊，开始了我的海外故事。

#### 01

### 初见巴达维亚

来印度尼西亚前，我对它的印象只有几个：人口大国（2.8亿人，全球排第四），万岛之国，以及富矿之国。

除了历史上的万隆会议，以及当时印尼刚运行的第一条高铁雅万高铁——中国总包出口高铁的第一单，我们对这个神秘的国度知之甚少。

巴达维亚是印尼首都雅加达的旧称，一座历史悠久的名城。几百年前就是输出胡椒和香料的著名海港，称为巽他格拉巴（Sunda Kelapa），意思是“椰林密布之地”。

来到印尼的第十天，坐在巴达维亚咖啡厅的二楼，我俯瞰午后KotaTua广场的样子，慢节奏透着些许的欧式风，就像布拉格的小情调。那些粉嫩粉嫩的自行车、街边看手相的“术士”、席地而坐的慵懒人群、叮叮当当在机车间奔走穿梭的马车，成为了这里最大的亮点。文化的杂糅、历史的沉淀，让人不知不觉为这个城市而着迷，因此我更愿意叫这个城市为巴达维亚。

#### 02

### 再遇语言难关

到达印尼的第一天，一下飞机，看着指示牌上随处可见的中英文，以及工作人员说着语调生涩但语速流利的中文，加上在中东多年的磨练，我从来没有想到会在语言上出现困难。然而，出了机场，我就被深深的上了一课。这里的人，对中文并不熟悉，对英语也是一知半解，大部分人都只会爪哇语。日常交流还得靠手机软件的翻译来解决。后来我才了解到，印尼有700多种民族语言，官方语言为印尼语，如果换一个地方，印尼自己人也不一定能听懂对方的语言。受历史事件的影响，只有很年轻和很老的华人群体会讲中文，另一方面受教育普及的影响，印尼人英语普及率也不高。不得已，为了适应当地市场，我有开启了另外一门语言的学习“Bahasa Indonesia”。



韩云鹏与印尼当地制造厂开会

03

### 记忆深刻的反差

印尼是我见过反差最强烈的城市，没有之一。这种反差体现在很多方面：

在文化上，Masjid Istiqlal和Jakarta Cathedral两座不同类型的建筑分别坐落在同一条马路两侧，前者是一座伊斯兰教清真寺，后者是一座天主教教堂。

在设施上，我租住的小区是一个时间比较长的中国人聚集区，小区的设计和物业都十分专业，与国内现代概念的小区不相上下，很难想象这是二十年前的设计。但是一墙之隔就是一大片排屋，拥挤

街道，随意搭建的房屋，每每感叹，一旦发生火灾，这种环境根本没法救援。在楼上看去，小区和排屋之间，一边是碧蓝的游泳池，一边是臭气熏天的排水沟。

在物价上，第一次采购生活用品的我，也被惊呆了：一个青椒，要卖到6块人民币。后来才了解到，这个城市的物价也是分了三六九等，这类卖给“外国人”的国际超市，自然要贵的离谱，而当地，6块人民币足够一家人吃一餐了。

04

#### 最堵的城市

在印尼，如果约了当地人开会，他没有按时到或者你自己没有按时到，那么用堵车来解释，对方大概率会微微一笑，表示原谅，大不了就延迟一个小时么。两个小时两公里，如果没体验过这种绝望，那么证明没有真正到过巴达维亚。经验丰富的“老印尼”，这个时候就会掏出打车软件，约一辆摩托车脱离苦海。是的，这里绝对是摩托车的天下，在四轮车水泄不通的时候，勤劳的“Grab”骑手会用这个两轮工具，带着你如鱼得水的穿梭在车流中。



韩云鹏（右二）拜访印尼当地客户

05

#### 在文化交融和历史发展中看机会

让我用一个词总结巴达维亚很难，它的每一面都足够有特点，好的和不好的会同时呈现，它是复杂和矛盾的，但正是这种矛盾和复杂，让我从中看到了机会。

举一个例子，用手机NFC功能复制门卡，在中国已经是见怪不怪了，但是在印尼这是个很新的东西，所以前两次用手机刷门卡，就被负责的保安拦了下来，怀疑我是用什么神奇的方式打开了门禁，第二次询问并核实身份后，保安便接受了这个方式。

摒弃傲慢和偏见，这是我在印尼人身上看到的品质，他们乐于学习和接受新东西、新科技。年轻人努力学中文、既能接受不同的宗教、又愿意用勤劳换取报酬，他们大量的基础设施亟待更新，他们的人民向往着美好生活，像极了二十年前的中国。我想，这正是我们的机会吧。

# 中东公司

---

铁骨  
仁心



### 人物介绍：安丰林

安丰林，2012年加入中建钢构，2013年前往科威特国民银行项目任职。在海外先后担任了科威特大学城项目技术总工、塞浦路斯项目技术总工、迪拜光热电厂项目经理，现任中建钢构中东公司副总工程师、迪拜会展中心扩建项目经理，先后获得中建科工集团北方大区2020年度优秀项目经理、中建钢构2021年度十佳项目经理等荣誉，并在中建钢构第三届商务复盘大赛中荣获第三名。

01

### 勇敢启程：走向海外

2013年2月，当时还是新员工的我，看到公司内部发布海外项目的招聘信息时，毫不犹豫地报了名。那时的我，对海外充满了无限的好奇和憧憬。走向海外，这一决定不仅开启了我11年的海外职业生涯，更成为了我人生轨迹中的一个重要转折点。



安丰林在迪拜光热电厂项目

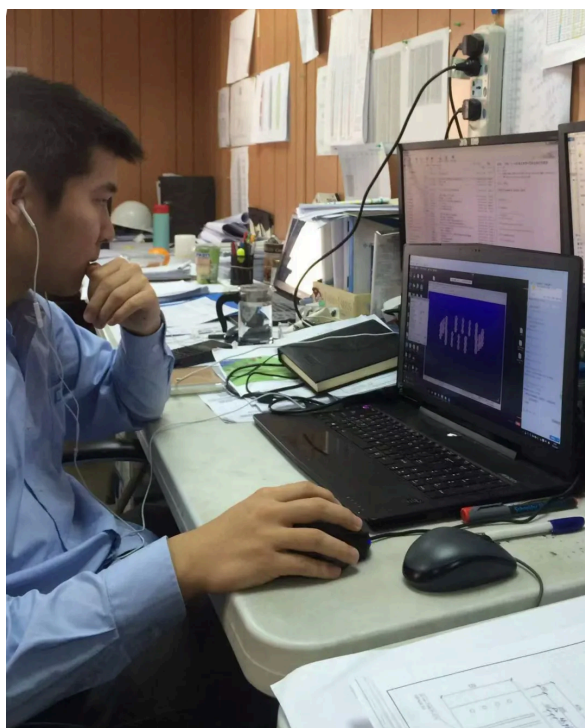
初到科威特，我面临着诸多文化差异带来的挑战。频繁的祈祷钟声、一夫多妻制、斋月的特殊工时……无论是面对文化上的冲击，还是工作中的不同，都让我感到新奇又困惑。

人的适应能力是惊人的，我始终保持着“随遇而安”的心态，逐渐学会了尊重并欣赏，也慢慢融入了当地的生活，成为了一名真正的“海外人”。

在科威特国民银行项目中，我从技术协调、设计协调到BIM协调，这些经历让我积累了丰富的经验，为日后的工作打下了坚实的基础。

2016年，我有幸参与了科威特大学城项目的建设，并担任了项目总工。那段日子，我全面负责项目的技术方案及设计报审工作，每天都忙得不可开交。

然而，在科威特大学城项目的后期，我遭遇了职业生涯中最大的挑战——由于新项目启动抽调人手，我成为了项目上唯一的中籍员工，要挑起项目后半段的大梁。面对曲面屋面安装和机电倒挂钢平台安装的难题，我与总包进行了无数次的沟通和协商，进门天亮，出门天黑，有时在总包办公室比在自己办公室时间还长。每次商议都是以我能为客户做什么打头，再将双方利益诉求结合起来谈。急客户之所急，客户也会推己及人，最终我们策划出总包无偿搭设脚手架的方案，圆满完成了施工任务。那段经历不仅锻炼了我的技术能力和项目管理能力，更让我学会了如何在复杂的环境下带领团队，确保项目顺利履约。



科威特大学城项目后期

2020年，科威特大学城项目完工，我转战迪拜。相较于科威特，迪拜的文化更加开放，这里汇聚了来自世界各地的人们，是一个多元文化交汇的城市。在这样的环境中，我不仅要面对跨文化沟通的挑战，还要不断提升自己的专业能力，以适应更加多元和复杂的工作环境。

如今，我已经成为了中建钢构中东公司的副总工程师，兼任迪拜会展中心扩建项目的项目经理，全面统筹技术设计部的工作，负责项目的整体履约。我深刻体会到，熟悉欧美标准并掌握流利的英语交流能力在海外工作中至关重要。特别是在管理层面，确保项目顺利推进，协调好各方的需求，是一名项目经理的重要职责。

03

### 收获成长：心怀梦想

在海外工作的这11年里，我最大的收获是视野的拓宽和心智的成熟。在与不同国家的人合作中，我更加清晰地认识了自己，从迷茫到适应，再到现在的从容与自信，我学会了如何在异国他乡找到属于自己的位置和价值所在。

曾经，我对自己的职业发展感到过迷茫和担忧。看着国内同龄人的履历不断更新，而自己的项目进展却似乎有些缓慢，我不禁有些焦虑。但随着时间的推移，我逐渐接受了海外的节奏和英语的工作环境，并愿意继续在国际工程领域深耕。现在回想起来，我为自己当初的决定感到无比庆幸。

结婚后，我更加珍惜与家人相处的时间。每当工作之余，我都会尽可能地陪伴家人，享受简单而满足的生活。我逐渐找到了工作与生活的平衡，让自己在海外的生活更加充实和幸福。我深知，家庭是我坚强的后盾和温暖的港湾，也是我不断前行的动力源泉。



安丰林与外国友人合影

最后，我想对那些正在考虑或已经在海外工作的工程师们说：“海外的机会比以往更多，如果你有机会出国，一定不要犹豫。掌握语言、提升专业能力是在海外立足的关键。同时，要学会适应不同的文化，尊重差异，并在工作与生活中找到自己的节奏。”

希望我的故事能为你们提供一些参考和启发。

### 人物介绍：张斌

张斌，现为中建钢构国际公司副总经理，中建钢构中东公司党支部书记、总经理。2006年毕业于北京建筑大学土木工程专业，先后在中建国际和中建阿尔及利亚公司任职，并于2016年加入中建钢构，先后担任中建钢构北方大区海外部高级经理，中建钢构北方大区海外部副经理，中建钢构北方大区中东分公司执行总经理，中建钢构北方大区中东分公司党总支书记、总经理，中建钢构北方大区中东分公司党总支书记、总经理。曾获评中建钢构有限公司“优秀员工”，中建钢构集团有限公司“优秀员工”等多项荣誉。

2016年底，32岁的我结束了在中建阿尔及利亚长达8年的项目管理工作，正式加入中建钢构。这8年对我的职业生涯有着很大的影响，我参与了阿尔及利亚国际会议中心、阿尔及利亚大清真寺这2个地标性钢结构建筑工程，还积累了宝贵的国际工程经验，熟悉了欧标规范，学会了与阿拉伯人和欧洲人打交道，并懂得了跨文化管理。

### 01

### 初入中东，破釜沉舟

2017年初，我的工作性质发生了转变，我调任至北方大区海外部担任部门副经理，开始从事市场营销工作。尽管此前从未接触过营销工作，但凭借对海外钢结构项目管理的认知，这一年还是取得不错的成绩，超额完成了当年的合同额指标。

2018年初，公司海外组织架构调整，成立驻外机构中东公司，北方大区海外部并入中东公司，我则担任中东公司执行总经理，终于踏上这片古老而神秘的土地。

就我们的行业而言，中东市场一直被视为全球承包商的“试金石”，西方很多跨国企业都遭遇过滑铁卢。经过半年的市场调研，我们发现在这个市场挣钱确实不容易：中东地区专业的配套资源稀缺，需要在全球范围内进行整合，这一过程在成本控制上极具挑战性。这片市场的要求太高了，不适合初学者，要交很多“学费”。

经过半年的历练，上级领导问我中东公司该如何发展。结合自身十年的海外经历，我当时的回答是驻外机构的发展应将风险防控放在首位，稳中求进，走得从容一些。

同年底，公司任命我担任中东公司总经理。当时，中东公司仅有哈斯彦电厂和迪拜地铁世博站2个在手项目。那段时间我压力很大，迪拜地铁世博站项目遇到很大的履约风险，银行账户已“弹尽粮绝”，员工的海外补贴需要依靠国内发放。

如何才能扭转局面？如何才能走得从容一些？我首先从思想上进行了转变，从一个管理者转变为一个经营者，经营就是必须努力赚到钱，要有经营效益；同时，我秉持务实主义、专业主义和长期主义三个常理，扎扎实实、一步一步地探索市场规律，逐渐找到了适合中东公司的发展道路。



与客户会谈

02

## 安营扎寨，深耕发展

中东公司如今已发展成为一家拥有迪拜钢结构制造厂、多个在施项目、员工规模显著扩大、业务增长迅速、资金状况稳健的驻外机构。

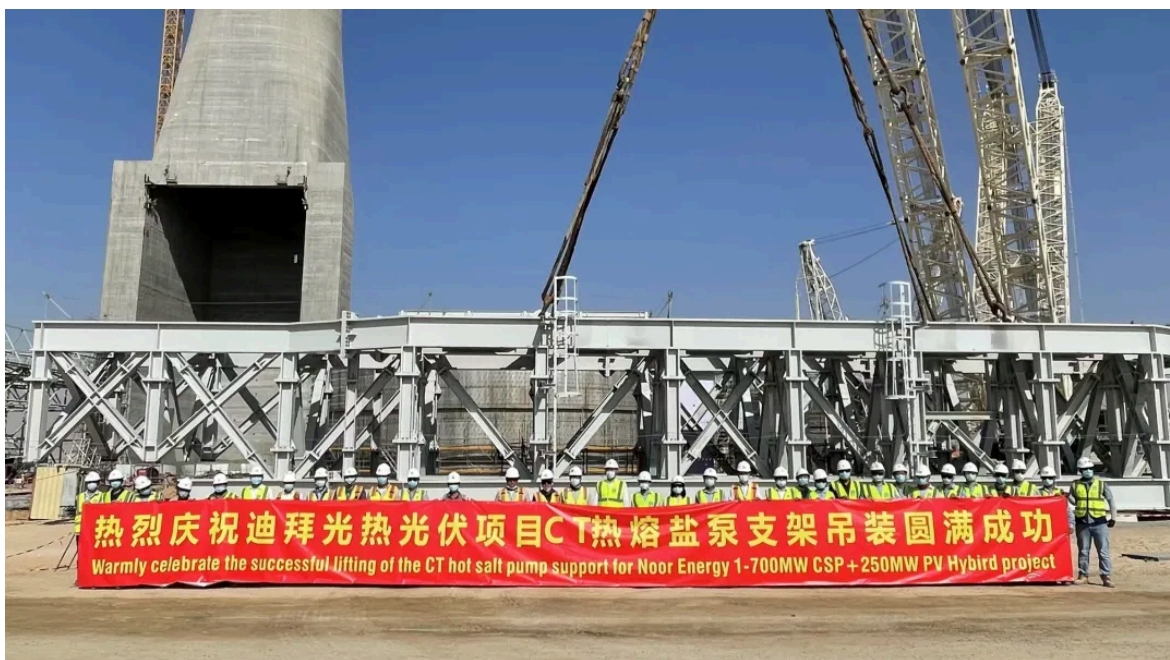
总结这些年驻外机构经营的经验，要想取得持久的胜利，也不外乎“结硬寨、打呆仗”这六个字，一是在驻外机构建设上要有“结硬寨”的韧性，二是在海外项目执行上要有“打呆仗”的耐心。

建设“结硬寨”的韧性，首先是要强化战略思维，保持战略定力，明确到底做什么、不做什么，我们做了认真选择，不外乎以下四点：核心业务、核心专长、核心市场、核心客户。

公司2005年进入中东市场，走过弯路，交过学费，受过挫折，经过10多年的坚守，钢结构业务已经日趋成熟，结合集团的业务授权和中东的市场特点，我们选择聚焦钢结构作为核心业务。

核心专长就是培育我们的差异化优势，不容易被偷师，不容易在短期内获得的能力。迪拜钢结构无限级资质保障、“迪拜制造+天津制造”模式、“统一团队+全球标准”设计牵引，稳稳拿捏这三大优势，不断拓宽了我们的核心专长“护城河”。

在市场的选择上，这些年我们也开拓过哈萨克斯坦、塞浦路斯、印尼、伊拉克、以色列，但研究之后发现我们更适合门槛高的、有技术壁垒的市场，最终我们把核心市场锁定在阿联酋、沙特和俄罗斯三个高端市场。在“十三五”期间，我们将核心客户定位在央企客户上，2023年，在完成迪拜哈斯彦电厂、迪拜光热电厂这两个5亿级以上的大项目后，我们的队伍锻炼成了“奥运选手”，因此我们进行了战略调整，有目标的开拓属地高端客户。



迪拜光热电厂项目

存地失人，人地皆失；存人失地，人地皆存。“结硬寨”必须以人为本。驻外机构要配齐各个“兵种”，法务、财务、政府审批、公共关系、市场营销、设计技术、概算人员等是个基本配置；而制胜的关键在于拥有一个和谐、高效的领导班子。

我们始终坚持以“三懂、三好”遴选员工，即懂英语、懂业务、懂专业，思想好、作风好、身体好，做到“萧规曹随”；用人方面，我认为业绩是用人的金标准，一上来就做大事，失败的可能性太大，必须先做小事，再做中等事，最后做大事。

03

## 稳扎稳打，再创佳绩

结好硬寨，好不容易签到海外合同，就要以“打呆仗”的思维方式执行项目，万万不可“投机取巧”。

《孙子兵法》云，“夫未战而庙算胜者，得算多也”，说的是策划的重要性。项目前期策划，要立足于项目所在国的特征，在驻外机构和营销人员的协助下，估算好执行项目要配备的各种资源，预估过程中可能遇到的困难和风险，谋定而后动。

兵马未动，粮草先行。境外项目由于收款主体和用款主体的差异，境外保函内外部流程的冗长，首批进度款到位较慢，这就需要驻外机构做好预算管理，避免项目部前期无钱可用造成拖期，给业主和承包商留下不佳印象。



中建钢构中东公司2018年工作会（前排左四为张斌）

所谓“日拱一卒无有尽，功不唐捐终入海”。具体到项目执行过程中就是要严格遵守合同，严格按照合同所写认认真真照着办。打呆仗就是要锲而不舍、步步为营，舍得流汗、不怕流血、能够坚持：在目标确定后，踏踏实实去努力；在遇到困难时，我们竭尽全力拼一把；在前景黯淡时，咬紧牙关挺下来。

展望公司国际业务未来的“八千里路云和月”，我们着实要在公司战略原则、战略方向的指引下，“结硬寨、打呆仗”，不断挖宽挖深“护城河”，不辜负这个时代对我们的要求，早日实现国际市场“百花齐放满园春”的局面。

## 海外奋斗故事 | 张林海：钢铁是怎样炼成的

### 人物介绍：张林海

张林海，2015年加入中建钢构，先后担任迪拜光热电厂项目技术总工、质量总监、沙特红海基础设施项目技术总工、科威特侏罗纪五期管架项目技术总工、沙特红海机场项目技术总工、卡塔尔PVC厂项目经理、沙特红海HC1酒店项目经理。现任中建钢构中东公司技术部副经理、迪拜水晶公寓超高层项目经理，曾获中建钢构北方大区2019年度优秀员工、中建科工2022年度科技系统先进个人等荣誉。

### 初入职场的“铁矿石”

2015年，大学毕业后我入职中建钢构，参加的第一个项目是香港西九龙文化区戏曲中心项目。作为职场新人，周遭的一切皆显新奇，那时的我犹如未经雕琢的铁矿石，亟待冶炼成型。

我的第一份工作是在外协厂驻厂，负责协调发货、整理质量文件以及跟踪生产进度。从钢结构加工流程开始学起，我逐步掌握了原材料从进厂到发运的每一步流程。在这个过程中，我深刻体会到，对待客户的每一件事都应细致入微，设身处地为客户着想，考虑到年长客户的阅读需求，我会特意调整邮件字体大小；香港项目的构件运输需要过海关，每次发货前，我都会提前测量好构件尺寸，以选择最合适的通关口岸。

香港客户精益求精的工作态度也感染了我。负责与我对接质量文件的杜博士，对每批原材料的炉批号都亲自核对，质量文件更是一页一页仔细审核。在这个项目中，我也学会了粗糙度测试、原材料送检、油漆拉拔试验等钢结构工程师的必备技能。依稀记得那段日子里，常常前一晚忙至深夜装车发货，次日清晨又精神抖擞地投入工作。如今回望，那段时光犹如我职业生涯的萌芽期，恰似铁矿石初入高炉变成生铁，正待进一步的锤炼。



张林海和标赫(BH) 设计审核Imran

### “生铁”到“钢铁”的蜕变

2016年初，正值农历腊月二十三，我前往科威特国民银行项目。第一次独自出国，在迪拜机场转机时就遇上了航班取消的状况。那一刻，举目四望，尽是异乡他客，我只能靠自己，而人往往在无助绝望时才能激发出自己的潜力。我至今都无法想象自己当时是怎么成功找到机场办公室，并请求工作人员给我改签航班的。

初到科威特时，语言问题一直困扰着我。因为听不懂周围人在说什么，我起初只能从事内业工作。记得第一次和监理沟通时，我描述了半天，结果对方却一脸茫然。幸运的是，团队始终给予我包容与支持。从最初的“听不懂”，到后来“部分能听懂”，再到最后能够独自与总包和业主沟通，这其中的艰辛已难以一一忆起。直到有一次，我因压板边界问题与总包据理力争，领导们才意识到，我已具备独当一面的能力。



科威特国民银行封顶（左三 张林海）

这个项目的设计技术工作很细致和规范，我一边自学海外工程节点设计的原则和要求，一边处理一些计算书的调整核算。记得有一次，我独自处理一根箱型大柱子的弯扭核算工作。为纠正弯扭超标问题，我查阅规范、寻找公式，再向向监理解释说明。当计算书获批时，那种成就感无以言表。项目后期，我承担起楼面洞口支撑梁的计算书准备及报审、项目压型钢板图纸报审协调等工作，逐渐成长为一个合格的设计工程师。我是公司最后一个调到科威特国民银行的管理人员，也是最后一个离开项目的人。这段经历，无疑是我职业生涯真正的“入模子”，也是我从“生铁”向“钢铁”转变的关键阶段。

### “钢坯”锻造成优质的“钢材”

2018年2月，我从科威特转战迪拜，紧急加入迪拜地铁世博站项目。初到项目现场时，世博园的宏大规模让我震撼不已——放眼望去，施工现场遍地开花，塔吊林立。迪拜是高度国际化的市场，在这个项目中，我们是唯一的合资企业，其他参建方均为外籍团队，对英语的要求更高，工作流程也更加规范。

项目进行一段时间后，由于现场管理人员紧缺，我从办公室调往现场，负责S轴线屋面桁架的施工作业。现场安装完成后的卸载经历尤为难忘——大半夜，我爬上40米高的胎架，手持对讲机，按卸载总指挥的指令操作。当胎架与永久结构脱开的瞬间，那种剧烈的摆动令我终生难忘。



张林海与总包现场工程师一起负责卸载工作

迪拜地铁世博站的这段经历我愿定义其为我的“锤炼期”——经过千锤百炼，从“粗钢”锻造成了“钢坯”。生理上，我忍受着迪拜白天的酷热与夜晚的湿闷，在挂架间灵活穿梭，一个月内穿破了三条牛仔裤；连续十个月的夜班，让我的头发“陆续下岗”；肤色晒得黧黑，已成为我的常态。心理上，我逐渐从设计技术人员转型为现场管理者，学会了高效地管理现场工作，能够应对总包和业主的各种检查与要求，同时也懂得与工人、班组长沟通协调，确保现场工序流畅衔接。这些宝贵的经验，都是在“锤炼期”中积累的。

2019年8月，我刚回国打算休假，便接到了迪拜光热电厂的召唤。紧急前往项目报到后，我惊讶地发现，这个项目竟如此偏远！在迪拜这个本就不大的地方，竟要驱车一个多小时才能抵达。每天往返项目，仿佛一次次的“冲沙之旅”。现场办公室的院子里全是沙子，布满了同事们深一脚浅一脚的足迹。

项目初期，我们的合同范围仅限于800吨的安装。40毫米环形板焊接，我们在现场与其他单位比着干。凭借专业的经验与技术，我们又快又好地完成了履约工作，向各分包商展示了我们的实力。当时，EPC总包因市政局图纸报审受阻，项目进度陷入停滞。公司从服务客户的角度，派我前去支援。在公司的大力支持下，我成功协助总包突破了市政局报审的难题，赢得了客户的高度认可，还收到了专门的表扬信。这次能力的展示，为我们赢得后续不断的订单奠定了基础。

## 表扬信

致中建钢构有限公司：

贵司承建的迪拜 700MW 光热和 250MW 光伏电站项目钢结构工程，自人员进场以来，在贵司北方大区及中东分公司领导的高度重视下，分公司团队和项目部团队在整个项目从钢结构节点设计，图纸市政局报审，钢构件加工制作及钢结构的现场安装过程中都展现了贵司在钢结构领域的独特优势和专业精神，为整个项目钢结构相关工作的顺利开展铺平了道路。

贵司派驻我部设计工程师张林海在我部协助图纸模型市政局报审期间，工作刻苦、技术精湛，在报审协调过程中充分展示了他对钢结构的深刻理解和深厚的钢结构设计功底，在此特予以肯定并提出表扬。

希望贵司一如既往地全力配合本项目建设，继续发扬优良作风，圆满完成后续工程。

上海电气迪拜光热项目部

二零一九年十二月五日



20.12.5

### 上海电气电站工程公司

Shanghai Electric Power Generation Engineering Co.

中国上海市临春路188号 No.188 Linchun Rd, Shanghai, PRC  
+86(21)34059888 www.shanghai-electric.com

总包表扬信

项目初期，我担任技术总工，主要负责设计技术计划协调管理工作。随着项目后期人员调动，我先后兼管制作厂管理和质量管理，更进一步拓展了自己的能力范围，成为了一名多面手。在这一阶段，我的能力有了很大的提升，可以说是从“钢坯”加工转变成了一块优质的“钢材”。

如今，我同时兼任两个项目的项目经理，对个人各方面整体能力的要求更上了一个台阶，压力也随之倍增。但我深知，压力是前进的动力，促使我不断学习和进步。

生命若未经磨练，犹如钢铁未经炼炉。没有炽热的锤打与熔融的火焰，就无法铸就坚韧的品质。在海外的这些年，我从一个初出茅庐的小子成长为如今的模样，历经烈火焚烧、高温冷却，最终炼出了我这么一块坚硬的“钢铁”。

中东地区钢结构市场蓬勃发展，我将继续提升能力，与公司共同成长。

## 海外奋斗故事 | 李智：一腔孤勇，拥抱最热烈的风

### 人物介绍：李智

李智，2019年毕业于沈阳建筑大学机械工程专业，2019年7月-2020年9月在中建钢构天津厂生产部负责制作管理工作。2020年9月-2021年11月在中东公司项管部负责项目管理工作，期间兼职迪拜哈斯彦电厂项目、迪拜光热电厂项目及阿布扎比某项目施工员。2021年11月至今在中建钢构迪拜厂负责车间制作管理工作。



▲李智（左）向外籍员工做技术交底

“正如建筑的基底是扎实的钢筋结构，青春的底色也应是韶华岁月的奋斗。”2020年10月，抱着这样的认识和决心，抱着对异国生活的新奇憧憬和对未知前方的期待，我选择放弃国内安稳平淡的职业生活，在疫情袭来之际，毅然远赴中东热土，在迪拜开启驻外之旅。



### — 面临困境，收获温情 —

在决定赴外之前，我本以为自己已经做好了充足考虑和充分打算，但是接踵而至的各种考验还是打了我一个措手不及，初次驻外的新鲜感迅速冷却，随之而来的是陌生和拘束。尤其是作为地地道道的北方人，即便是最热的三伏天，温度也从未超过35°C。在我踏上迪拜这片“热土”的时候，烈日高照，空气中弥漫着扭曲的热气，让人感到仿佛置身于火炉之中。街道两旁的树木，枝叶茂密却萎靡不振，阳光蒸腾令周围的一切都显得有些泛黄和暗淡。

这还仅仅只是开始，由于高温和暴晒，我患上了皮肤炎，脸部、脖子、手臂又疼又痒，对生活和工作都带来了很大的影响，一波未平一波又起，疫情席卷全球，迪拜条件艰苦，我独自隔离在房间内，没有亲朋好友的陪伴，一人面对精神和肉体上的双重压力，这种痛苦与孤独让我在深夜辗转失眠，甚至一度都怀疑最初的决定是否正确。



但是这种情况并没有持续多久，很快领导同事们热情指导和贴心帮助让我快速解决了各种生活及工作难题，也让我摒弃了陌生和疏离，正式开始了自己的驻外之旅。

### — 黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还 —

“远赴异国，我将以努力安身立命，将所学致于所用。”驻外期间，我一直没有忘记这份青春的信念，拼搏的初心，先后经历了多个项目的磨砺，在一次又一次的实践中实现跨越、成功蜕变、收获成长。寥寥几语的概括背后，有很多难忘的回忆。在工作期间，我们很多项目现场无一不是位于沙漠深处，烈日灼烤、风沙呼啸，施工条件极其艰苦。在沙漠中顶着五十度的高温行走，衣服被汗水浸透是家常便饭；风沙袭来时遮天蔽日，皮肤开裂晒伤更是习以为常。



但是，人与人的团结互助可以战胜一切困难，因为在海外，有一种力量叫做“集体”，有一种温暖来自“关怀”。一望无际的沙漠，我们会凝聚在一起共同为项目奔走；休息的时间里，我们三五成群聚在一起分享自己的见闻与感悟，在有限的条件里，公司还组织大家举办了篮球比赛和自行车竞速友谊赛。



这些人与人的情谊，连接成了一道跨越地域与时间的桥梁，助我们穿越烈日风沙，圆满完成了迪拜光热电厂、迪拜哈斯彦电厂等项目的建设。

### — 根深才能叶茂，本固方可枝荣 —

时间已经来到我赴外的第4个年头，我真正在海外扎下根、弯下腰，已经能够独立负责中建钢构迪拜厂的各项生产工作。迪拜厂属地劳务占比90%，国内传统的管理办法难以按部就班的实行，为了能够更好的管理外籍劳务人员，激发外籍劳务人员的主观能动性，共同为迪拜厂发光发热。我多次驱车参观考察属地工厂，同负责人交流学习，主动学习适应当地的属地劳务管理办法。

同时，团队对标一流、创新创优，在大家的共同努力下，迪拜厂还成功斩获2023年ISA国际安全奖，通过了ISO9001、ISO45001、ISO14001认证及欧标认证，为后续良好发展打好了坚实的基础。



▲李智（左一）在属地工厂交流学习

青春奋斗的意志给予我坚持的勇气；领导及同事的支持给予我坚持的底气；而公司“铁骨仁心”的核心精神，更是我们征服沙漠的不竭力量源泉。“再苦不能丢士气，再累不能舍风骨。”凭借这股一往无前的莽劲，用吃苦耐劳的精神和笃定前行的情怀，继续扎根海外，无悔燃烧青春。

# 北非公司

---

铁骨  
仁心



### 人物介绍：刘光才

刘光才，1986年进入公司，先后担任中央电视台新址新台钢结构项目工区长、深圳市大运会钢结构项目工程部经理、中建钢构江苏有限公司车间主任、中建钢构江苏有限公司生产部副经理、埃及平转桥项目生产经理、平转桥项目加固生产经理等，现为中建钢构埃及厂车间主任。

### 01

### 不出海，就出局

我与海外结缘于2015年。当时在江苏厂，我参与了阿尔及利亚机场新航站楼钢结构工程的构件加工制作。那时，我就想着有机会一定要去海外看看，看看我们的构件是怎样在万里之外的地方被组装的。

作为建筑业央企，海外事业一直是公司的重点发展方向。在国家“一带一路”的发展战略下，中国企业“走出去”已经成为了发展常态。海外钢构人的目标，就是要将海外市场逐步打造成中建钢构的“粮食主产区”。

2019年，是极不平凡的一年。因为在这一年里，从业三十余年的我，为响应公司建设埃及平转桥新桥工程的号召，赶赴海外开始了工作的又一个“十年”。



刘光才在江苏厂车间

埃及平转桥建设期间，恰逢疫情三年。面对非洲大地快速增加的确诊病例，项目部的员工不免有些焦虑。面对严峻的形势，项目安全总监李先德与我分别在东西两岸开展疫情防控知识宣贯，做好驻外人员

的思想稳定工作。随即又建立封闭环境下的生产、生活制度，多渠道采购防疫物资、多维度开展科学防疫，为大家创造出了一个安全的生活工作环境。同时，劳务人员也都自觉遵守防疫要求：上班全天候佩戴口罩，下班全身消杀；坚持“常态化”防疫政策，个人防护措施不松懈。

经历一段时间的科学防治，项目人员从“谈疫色变”到逐渐深入了解如何保护自己，一切也就回归了正轨。

建设期间，由于项目基地位于苏伊士运河畔，东侧就是地缘政治敏感的西奈半岛，属于埃及的军事管制区。那里遍布持枪官兵，全天候戒备森严，望之令人生畏。有次带着工人们去现场施工，刚好碰到河对岸在进行军事演习。远方十几辆坦克扬起黄沙，头顶数架军机呼啸而过，一队队肃穆的军人排成整齐的队列，一股肃杀之气骤然在这片大地升起。虽隔着整条运河，但大家心里还是被眼前的景象所震惊，不由得默默咽了下口水。

同时基地又处于沙漠腹地，气候干燥，沙尘频繁，环境较为恶劣。尽管条件艰苦，但项目全体管理人员还是纷纷冲在最前沿，积极争当排头兵。艰辛的付出最终得到了回报，我们在完美履约的同时也收获了业主及总包的两封表扬信。



在埃及平转桥项目进行防疫工作（右一为刘光才）

2022年11月，我来到了中国建筑首个海外钢结构制造厂——阿尔及利亚制造厂，将积攒的十年国内钢结构制造经验带到了这里。

初来乍到，既熟悉又陌生。熟悉的是，车间还是一样的车间，带着咱们中建钢构的印记；陌生的是，领着一群属地员工搞钢结构，心里多少有点没底。但没关系，只要思想不滑坡，办法总比困难多。带着成熟的生产理念、制度和工艺，我开始塑造阿尔及利亚的“钢构人”。

从下料、装配、到焊接，我手把手地指导属地员工，进行全方位的培养；定期开展技能培训，打造“中国师父带洋徒弟”的响亮招牌；即使存在语言困难，我也能通过单词、手语、翻译软件等方式有空就找工人们唠唠嗑，拉进彼此间的关系，建立起国际友谊。经过长时间的相处，他们变成了我的好兄弟，我也成了他们口中的Mr.Liu。看着他们脸上自信的笑容，我知道我打造出了一支铁骨铮铮的阿尔及利亚钢结构制造队伍。



与阿尔及利亚制造厂属地工人合影（右六为刘光才）

从阿尔及利亚离开后，我去了匈塞铁路桥。随后，在2023年12月又马不停蹄地赶往下一站：埃及制造厂。

埃及厂的一砖一瓦、一草一木，每一台设备都是在我的亲眼见证中被安置到位的。有了国内十年钢结构制造管理理念和阿尔及利亚制造厂的属地管理经验，埃及制造厂的初步运营便得心应手。从人员招聘、设备调试到产线运行，仅仅4个月时间，我们就培养出了一批适应中国钢结构生产制造理念的属地制造团队。在地中海沿岸荒凉贫瘠的沙漠里，我们从无到有，矗立起一座先进的现代化钢结构智能制造加工基地。如今的埃及制造厂，将用完善的产业链建设促进埃及钢结构资源配套发展，提升埃及的工业化水平，同时也开启中建钢构北非公司的“3.0时代”。



在埃及制造厂绿化种植（右一为刘光才）

深圳十年、北京十年、江苏十年，海外再来十年。回顾我在钢构职业生涯，看公司成立、陪公司转型、见证公司做大做强、与公司一起走向海外，这是我作为一名老党员的政治觉悟，更是作为一名老钢构人的职责与使命。

老骥伏枥，志在千里。只要公司还需要我，即使再战十年又何妨！

### 人物介绍：司胜飞

2012年入职中建钢构，2018年首次踏上阿尔及利亚国土，负责中建钢构首个海外制造厂的筹建工作。“这五年，我经历了很多，学到了很多，让我知道了责任的含义。”司胜飞说。

阿尔及利亚制造厂的办公室中，有一个奖杯，是2018年度的铁骨奖。司胜飞特别喜欢这个奖杯，“这是那一年华东大区特别设立的一个奖项，是对整个工厂团队的肯定”，他说。

#### 01

### 初到阿尔及利亚

2019年1月11日，阿尔及利亚工厂下起了雪，司胜飞发了一条朋友圈。他感慨工厂从2个月前的一片空白到现在的24人团队，如今厂房钢结构开始吊装，国内的设备也都开始发货，一切都在走向正轨。当时他踌躇满志，相信工厂在投产第一年就能开始盈利！

随后的改造工作中，虽然问题既多且杂，但他却显得精神百倍，充分发挥带头人作用，以国内人员为骨干，招聘属地工人作配合，在对所有改造任务进行细致分析、了解的前提下，一步一个脚印解决了所有问题。

在钢结构制作安装阶段，他带领团队深入一线亲力亲为，边测量边制作边安装，保证了行车梁、柱的顺利安装。在抛丸机基坑挖设、浇筑时，他通过主动咨询、寻货、带头施工，节省了人民币约40余万元。在设备安装时组织全员共同研究方案，在设备厂家都不知如何安装的情况下顺利解决了问题。

各项工作真正做到了事情杂而不乱，最终仅用半年时间，司胜飞和团队成员就将一个空置厂房改造成了一个标准化的钢结构加工厂，并启动了首个项目的制作。

#### 02

2019年年中，阿尔及利亚政府开始新一届的总统换届竞选，局势动荡不安，全国各地游行不断，这种动荡很快就延伸到了建筑行业。

自6月起，整体市场一片萧条，大量项目停工，很多中小型企业破产。阿尔及利亚厂凭借着自身的实力以及稳定的客户渠道，仍然承接了空军司令总部、海军医院等军方项目。

直至年底，市场才逐步走向正轨。就在这时，新冠疫情全面爆发。封国、封城、关闭商户、宵禁，各种政策接踵而来，市场再次受了重击，订单再一次成了空中楼阁。



司胜飞为工人们介绍防疫相关工作

但寒冬没有让他气馁，他鼓舞着团队继续前行。外部市场不好，那就向内求。

为了提升工厂软实力，阿国厂办理欧标认证，成为当地首个获得此类认证的钢结构加工厂；试点构件发运埃及，打通出口渠道，未雨绸缪；编制完善3.0规章制度，建立健全管理体系；尽一切可能去降本。建立气站、提升属地化占比，广泛寻找油漆、钢材、零配件资源，建立新的合作模式。直至2020年，阿尔及利亚厂实现了产值和利润的增长。

2020年7月初，丽都军营项目启动安装，这是难得的机会，所有人必须进入现场，但工人们都在犹豫，一来没做过现场安装，二来担心那边的防疫安全，觉得现场的条件肯定比工厂差多了。不过这些情况，司胜飞早有预料。

“我带一个人先去，正好现场也需要先把跳板、安全绳等安全措施做好，等一切安排妥当了你们再过来”。这是他第一次负责现场安装工作。

首节柱吊装时，是他第一次上高空，因为人手不足，他和工人们一起固定柱子，拧紧螺栓。后来再有工人说不敢上高空时，他会带着他们在墙顶走一圈，有了示范大家的心里也都安稳了。

“也不知道怕不怕，只是觉得这个时候我应该在上面，其他的情绪都被压下了”。他说。

现场的每一处都有他的身影。斜撑吊装前，他和大家一起预拼构件；桁架安装时，他在一旁全程监督；气瓶到场了，他也负责卸货。身先士卒，让工厂的工人们再也没有了怨言，大家的精力也都集中到了项目本身，顺利完成了桁架、踏步、压型板的安装工作。

当然，他也未曾忘记过管理人员的本职工作。与总包、设计的沟通协调，物资设备的调配进场，商务合同的计量收款，每一项都按部就班的推进着。

“虽然订单不足，但我们没有停下。大家都在为了工厂的发展而努力，而工厂，也终于开始走上了制安一体的道路。”司胜飞说道。

2020年12月9日凌晨5点，司胜飞送别了疫情以来首批回国的人员，他们有的已经在海外连续工作了2年。

在前期商量回国名单时，司胜飞毫不犹豫地选择了留守。他说：“越是困难的时候我越得在这，我都走了，怕下面人心会散。而且，我也是那个最应该去扭转局面的人，也是最有可能的那个人，这个时候，我应该在。”



司胜飞在海外

工厂仅剩他一名管理人员和四名工人。他每天对全体人员进行体温测量，查看车间安全生产情况，查看防疫、生活物资储备情况，监督区域消杀、房间通风，做好车辆的进出场登记。防疫，渗透进了工作生活的方方面面，而时间也就这样一天天过去。

“这个镀锌价格没问题，我们上个礼拜刚镀过”“这个油漆建议更换，你们现在选择的油漆太贵了，远超当地的正常水平”“图纸这块的焊缝应该有点问题，请你们再核实下，这对报价会有影响”。

一次次的沟通，一次次的报价。司胜飞充分体现了工厂的技术实力与可靠品行，他深入研究图纸、技术文件，给客户提了一个个关键性问题；面对客户的各种疑问，他总是不厌其烦地反复解释；面对与其他竞争单位的信息差异，他也总能拿出直接证据。

慢慢地，他感觉到客户对他的信任再一点点增加。最明显的，是客户找他报价的HBR项目订单已经从最初的20吨，上涨到400吨。而且再也未在价格上提出任何疑问。

2021年3月14日，中石油HBR油田配套钢结构项目启动下料，数控等离子器的火光亮起，与之前不同的是，这次坐在操作工位置上的，是司胜飞自己，他早在人员回国之前学会了操作。

“特殊时期，特殊办法。每个岗位都有他的责任。我的责任，就是带领大家，保证工厂在任何情况下都能顺利运转。而我的目标就更明确了，是希望工厂在没有我的情况下，也能顺利运转”。

### 人物介绍：宋庆国

宋庆国，中共党员，哈尔滨工业大学工学硕士，自2014年参加工作以来，先后在国内江苏、徐州、南京多地厂房和项目上辗转，在一线沉淀了时间，储备了能力。2019年前往埃及担任埃及新首都CBD项目的项目经理，自此踏上了深耕海外的征程。

### 登顶非洲第一高楼

2019年，宋庆国任埃及新首都最高楼项目经理及埃及新首都联合项目部项目经理，面对第一个海外超高层项目，他勇毅前行，冲锋在项目第一线。

为了确保项目顺利履约，宋庆国等人在春节期间坚守在一线。在临近春节之际，项目上人员和资源都短缺，但是宋庆国带领团队克服重重困难，一次性集港构件3400t，得到中建埃分公司好评。



标志塔封顶合影（宋庆国右上）

谈到项目施工期间令他印象深刻的事，他说：“我最自豪的不是疫情期间集港并发运3400t构件，而是经过我们团队的努力把标志塔核心筒与外框的层差从25层缩短到5层，向埃及和世界

展现了中国建筑的速度。”



标志塔资料图

2021年8月24日，“非洲第一高楼”——埃及新行政首都CBD项目标志塔钢结构封顶。埃及新行政首都CBD项目标志塔作为埃及全境地标性工程，也是中埃合作的一张闪亮的名片。历时两年，宋庆国见证了这栋高达385.8米的高楼从无到有。

站在非洲第一高楼，宋庆国感慨说：“封顶的这一天也正好是我生日，这便是最好的礼物。”

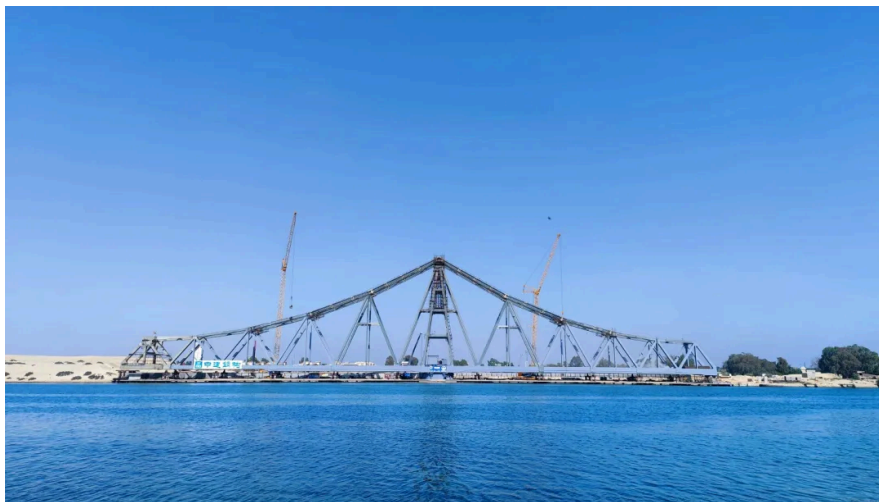
### 攻克苏伊士运河平旋桥“难题”

2021年10月，宋庆国担任埃及平旋铁路大桥旧桥改造项目项目经理。



宋庆国在海外项目上过春节

埃及苏伊士运河平旋铁路大桥旧桥升级改造项目被称作全球“升级改造体量之最”，在世界范围内毫无可借鉴经验，需在不改变桥梁原有主体结构的基础上，由通行单线铁路升级为通行双线铁路。全桥由此需新增、更换构件3500余件/5000余吨，新增超过2.3万米的加固焊接长度，导致旧桥50%的原焊缝需补强加固，95%旧构件的截面需增大加固。



苏伊士运河平旋铁路大桥旧桥实景

不单是技术难题，疫情也成为项目一大困难。项目推动疫情防控、生产复工双落实。宋庆国严格严格落实公司境外项目工作相关规定，项目全体人员无一人感染。

面对困境，他和团队丝毫不退缩，直面困难，集思广益，勇于挑战，从设计方案的多次咨询论证到实施方案的多次细化、调整，通过优化班组工序、重组现场器械秩序、强化操作平台搭设力量、整顿属地供应商资源等系列措施，最终顺利按时完成工程交付。

## 奔赴塞尔维亚

2023年1月，宋庆国担任匈塞铁路大桥项目经理，他暗暗憋着鼓劲，定要继续发扬钢构人的优良作风，保质保量、完美履约。

匈塞铁路北起匈牙利首都布达佩斯，南至塞尔维亚首都贝尔格莱德，全长341.7公里，是中国高铁“走出去”的欧洲首单，也是中国与中东欧国家共建“一带一路”重点项目。



宋庆国拍摄的现场环境

项目工程量达5000吨，在构件制造过程中还面临着部分构件截面过小、需控制变形等加工难题，该项目不论是在构件制造还是项目安装上，都算得上是攻坚克难的一个项目，此外，塞尔维亚对构件外观质量也提出了较高的要求。



构件集港发运

项目团队在宋庆国等人的带领下，改进技术、提高标准、严格生产，目前项目第一批构件1600吨已经抵达塞尔维亚现场，项目团队正在有序安排人员、机械、材料等，计划2023年9

月中旬开吊。

如今，他站在塞尔维亚的大地上，回想这些年的海外岁月，依旧感到心潮澎湃，无数个日夜星辰见证着万丈高楼平地起，见证着中国建筑团队在世界上走过的足迹。

宋庆国说道：“我想引用《堂吉诃德》中的一段话，‘我愿跟随那些过往的真正骑士的脚步在沉沉入睡的荒野中信马漫步，我的命运将紧连着动人的传说，追随自己的信念将是我一生的行为’”。

### 人物介绍：王道宽

王道宽，1990年10月出生，中共党员，国家一级注册建造师。2014年参加工作，2015年前往阿尔及利亚大清真寺项目任职商务管理。在海外先后担任了奥兰购物中心项目商务负责人、埃及营销专员、中建钢构北非公司市场商务部副经理、市场与客户管理部经理。先后获得1次公司级优秀新员工，1次区域公司商务杰出青年，3次区域公司级市场系统先进个人等荣誉。

2014年大学毕业后，我正式加入中建钢构，从事过安全、生产、驻厂及商务见习，一年后我奔赴阿尔及利亚大清真寺项目，正式踏入海外工作的新征程。

### 阿尔及利亚：惊险又刺激

在阿尔及利亚印象最深的就是我在奥兰购物中心项目做商务兼职财务综合的那段日子。当时项目管理人员住在总包单位所在基地中，项目距离驻地大概15分钟车程，平时出行都是司机接送或者打出租车。因为大使馆及公司常常宣贯安全问题，所以大家也就尽量避免独自出行。

记得有一次刚好是周末，项目同事有休假的、有应酬的，找不出其他人和我一起完成一项重要的使命——去银行取钱给当地工人发工资。当地的工人每个月最期盼的日子就是领薪水那天，所以我们发工资一刻都不敢耽误。情势所迫，即便无人陪同，我也只能独自前往了。当时我取了大约30万第纳尔的现金（约合人民币1万元），全部装在衣服的内兜里，从外表看不出任何异样，一切都很顺利。但在返程的途中，离驻地只有50米时，我注意到有3名当地青年试图从3个方向包围我。

其实在过公路之前，我就发现了他们。原本我们分列公路两边，他们在向我这一侧穿行。只不过在我过了公路之后，他们又跟着我走了过来，这才引起了我的注意。由于需常常保持安全意识，我独自出门时总会在手里拿着一把钥匙，必要时撰成拳状以备防身。当时我也是初生牛犊不怕虎，心里想着：“有本事就来啊，看谁干得过谁！”后来转念一想，这样可不行，万一没打赢，钱被抢了怎么和项目的人交代呢？好在这个时候迎面开来一辆出租车，我立刻招手上了车。上车后那三名青年还专门围了上来说是我的朋友，也想上车，我让司机阻止了他们，让他赶紧开车离开。在指挥出租车司机绕驻地开了一圈后，我平安回到了距离刚才事发地只有50米的驻地大门。

后来我判断，那3名年轻人很可能只是想抢我的手机。那时我正戴着耳机听歌，从外表上看不出身上带了很多钱。而且他们也不是在我回来前就“跟踪”我的，应该是属于临时起意。不过这段经历还是让我至今都记忆犹新。

我和伙伴们在奥兰的故事还很多，有一起修车推车的、有一起包饺子烧烤的、有一起睡办公桌的……我会永远铭记这些可爱的人。



在奥兰购物中心项目驻地宿舍包饺子（中间为王道宽）

## 埃及：开拓与自豪

2018年，根据公司安排，我赴埃及开拓市场，自此也算正式转入营销系统。在最初的市场开拓期间，我几乎是两眼一抹黑。起初我们在中建兄弟单位的驻地暂住了两周，并在这段时间里对埃及本地市场进行了初步的考察。又借助各行业朋友的资源，顺利完成了本地的选址、租车和租房的初步布点工作。

接下来就是新客户及资源的开发。除了传统的朋友介绍、网上搜索，我们就只能在中餐厅里广发名片。



在开罗驻地初期做的一顿晚餐

初期也没有食堂，我们要么自己做饭，要么就是每天到中餐厅去点一碗面或盖浇饭。每当遇到来聚餐的中国人，我就会主动上前做自我介绍并加微信好友。经过一段时间的努力，我逐渐积累了自己的第一批客户资源。令人庆幸的是，我在那个时间段偶然认识的一些“酒肉”朋友，于六年后的今天即将成为公司的客户。

在埃及，我协助分公司承接了非洲最高的埃及标志塔和世界上跨度最大的平转铁路桥梁，并参与了华东大区的首个海外施工总承包项目。后来根据公司的安排，我于2019年9月回到国内，但随后便遇上了疫情。期间，我主要负责国内出口业务客户的开发。2022年12月疫情解除后，我再次重返海外。如今，中建钢构埃及厂已开业投产，公司在埃及的前景可谓一片光明，我也很庆幸，选择了这条路。



接待领导一行考察中埃苏伊士泰达经贸合作区（右一为王道宽）

最后，我想用一句改过的诗来表明我当前的心态：

凉风有信，秋月无边。思念如影，且歌且行。

唯有努力，努力，再努力！

### 本期人物：王龙

王龙，国家一级注册建造师，全国钢结构工程优秀建造师。2013年加入钢构，2014年前往阿尔及利亚大清真寺项目任职祈祷厅区域经理。在海外先后担任了奥兰购物中心、美的埃及洗碗机工厂、海尔埃及生态园项目经理，所在项目荣获“鲁班奖”“中建集团科学技术奖”“安全生产先进项目”等多项荣誉。

### 01

### 阿尔及利亚大清真寺项目的三年坚守

2014年2月，怀着不负韶华的信念和对海外的憧憬，我来到了阿尔及利亚大清真寺项目，担任祈祷厅区域经理。那时的我正青春年少，面对艰苦的环境，不怕苦、不怕累，信念坚定、勇毅前行。

初到阿尔及利亚的我，由于语言不通寸步难行，很多工作都是依赖翻译。当时我很羡慕同事能讲一口流利的法语，于是就在心里暗下决心，一定要攻克语言这门难关。心中有想法，行动要落实。我当即参加总包组织的法语培训，晚上业余时间也是秉烛夜读。功夫不负有心人，经过一年的刻苦学习，我顺利通过了法语初级考试。面对监理和当地分包商，我可以独自和他们沟通交流。

经过三年的拼搏与坚守，冲破种种阻挠、克服千难万险，我终于迎来了在清真寺项目的收获——祈祷厅和宣礼塔顺利封顶！那一刻，我心潮澎湃、热泪盈眶。三年的时间，我扛起了肩上的责任，成长为能独当一面的区域负责人。

阿尔及利亚大清真寺项目见证着中阿友谊，也承载着我无数个日夜坚守的回忆。



在项目举办四季度集体生日会（左一为王龙）

2017年，我开始任职奥兰购物中心项目生产经理。次年2月，我接棒了项目经理的职位，第一次挑起大梁。

项目现场场地狭小、工地四周遍布电缆线；吊车站位大部分位于公路上，存在交通安全风险；构件堆场距离工地车程半小时，而且还要穿过市中心，严重阻碍施工进度。面对诸多困难，我迎难而上、积极协调。一方面想办法封闭道路施工，另一方面争取申请构件的运输通行证。经过无数次奔波，项目团队终于拿到了省长签署的超长超大构件运输通行证和封路施工许可证，保证了项目的顺利进行。

2017年10月24日，随着最后一根大跨度钢梁顺利就位，阿尔及利亚最大的购物中心——奥兰购物中心项目完成封顶。历时162天，零事故、零投诉，所有重要工期节点全部高效、高质量完成，赢得多方赞誉和信任。这一刻，我内心无比自豪。

相隔万里，地中海畔，在这座拥有“西部明珠”美誉的阿尔及利亚第二大城市——奥兰，我带领项目团队再一次向世界证明了中建钢构的毅力和实力。



钢结构封顶，最后一根构件起吊

03

### 疫情下的逆行与坚持

2020年1月，国内爆发了新冠疫情，恰逢春节期间我回国探亲，因此不得不滞留国内。当时的我，刚刚上任阿尔及利亚公司项管部经理不久。站在窗前眺望着陷入沉睡的城市，我心情急切但又信念坚定。我相信一定能打赢这场战役，也迫切的想要回到岗位上去。好在后面迎来武汉解封的消息，在公司的组织下，我踏上了返回工作岗位的班车。

作为项管部经理，我必须要对团队成员的身体健康负责。对于埃及肆虐的疫情，团队所有人都打起了十二分精神。虽然环境严峻，活动空间受限，管理更加集中，但每一秒的认真工作、每一次的细微防护、每一天的项目全心跟踪洽谈，都折射出钢构海外人的坚守与拼搏。



疫情期间项目研讨会（左三为王龙）

2021年7月，我再次回到埃及，担任起了美的洗碗机埃及工厂项目经理。

刚一上任，数不清的问题便向我袭来。资金短缺、时间紧迫、戈壁滩气候环境恶劣、设备资源难以协调等等。但我从未退缩，而是迎难而上、一一克服，在戈壁上深深地扎下了根。期间，为了项目的顺利完工，我毅然放弃了回国探亲的机会。

工作环境虽变，铁骨仁心依旧。我始终重视精心管理、科学组织。在中外团队密切配合下，项目部力克多轮疫情肆虐、大风扬尘等恶劣外部环境，严格落实安全管理。针对现场高空作业，管理团队全程旁站监督，做到了零事故发生。经过与开罗大学合作，反复论证、复核图纸设计，项目在技术上实现了主厂房钢结构重新设计优化，比原计划提前两周完成封顶。

功不唐捐，玉汝于成。经历千难万险，我带领项目团队用专业的技术、优质的质量、安全的管控及敬业的精神，赢得了业主、监理的高度认可和一致赞扬。



接待中国驻埃及大使到项目视察（第一排右为王龙）

开拓仍在继续，脚步从未停止。如今，我再次踏上征程，担任海尔埃及生态园区项目经理。海外拼搏多年，我与公司一起成长，见证了公司在海外的发展壮大。未来，中建钢构也必将取得更加瞩目耀眼的成绩，让全世界看到中国速度和中国质量！

### 人物介绍：刘路

现为中建钢构北非公司总工程师，2011年入职中建钢构，2013年奔赴海外。在海外工作11年间，先后担任阿布扎比国际机场钢结构项目部技术员、阿尔及利亚经理部技术负责人、中钢奥兰厂房项目经理、北非公司总工程师兼质量总监等。

凡心所向，素履以往。七月沙特扑面而来的热浪，裹挟着海水与沙子的味道，让我的思绪陡然飘回十年前，那些在阿布扎比机场的岁月与激情跃然纸上。

### 01

### 揉进清晨的青春

八月是阿布扎比最热的时候。那时，由于现场工程师大多还未进场，现场人员紧缺。我作为技术部的一员，被派到现场负责Mock up工程的施工。

没有足够的工人、没有充裕的设备、没有完善的后勤保障，也不懂国外的游戏规则。那时的我们，就像当年初入大西北建设的青年，茫然不知从何处开始，只有一腔热血。我们每天早上五点半起床，到工地车程半小时。当我第一次全副武装，站在黄沙上，海风吹拂着衣裳，一种把所有的青春都揉进清晨的感觉油然而生。

每次抵达现场，我便立即投入工作，带着一群国外工人开始一天的忙碌。但由于一开始国外工人对现场不熟悉，经常出现一个人干活、五个人围观的奇特景象。也是在那时，我对以前课本上教的“中华民族是勤劳智慧的民族”有了更深切的体会。

后来时间紧迫，同事Tim也被派到现场。大多数时候我负责白班，他负责夜班，偶尔也会换班。由于胎架和工装螺栓种类太多，RMD（中东地区胎架租赁公司）现场工程师来现场指导的时间也不确定，很多时候白天拧的螺栓晚上可能会发现用错了；晚上用的扣件，大早上去发现也扣错了。然后我俩交班的时候无奈的看着对方，心里都有一丝白天不懂夜的黑的懊恼。

我记得有天在现场办公室跟RMD的销售经理聊起他们的公司，他得意的掰着手指跟我说：“RMD，去年全球number1，今年number2！”想起那些反人类的设计，我至今都对他当年吹下的牛嗤之以鼻。果不其然，后来胎架成片安装的时候就出现了问题。由于杆件都是螺栓连接，稍有偏差，吊上去后螺栓穿不上。现场工人经验不足，始终调不过来。于是领导一声令下，我一激动，背着安全带，坐着登高车就上去了。上去之后我把胎架调正，把螺栓拧紧，成功解决了这个难题。最终，功夫不负有心人，Mock up工程顺利完工并获得了总包方认可，我也打赢了海外的第一战。



刘路在阿布扎比机场项目现场

02

## 扬在高空的自信

后来，我调回了技术部。回忆那三年，我总想去说说我们写了多少版方案，回复了多少条意见，做了多少次表格和曲线，拿着吊装分析跑了多少趟总包办公室，开了多少次专题会，跟总包、监理、设计和三方单位打了多少“仗”。我至今还清晰地记得当年我们提出采用聚乙烯板释放水平荷载和位移时，TonyGee那个大块头工程师不屑一顾的眼神；也记得在项目办公室和RBG（施工计算单位）办公室互

相“battle”，彼此不买账的僵持；也记得在业主会议室一遍又一遍解释如何组织卸载人员、如何同步卸载、如何控制每一级卸载量的那份笃定与勇敢。

2015年8月20日清晨，我们披星戴月地赶往现场，开始项目第一区的卸载。我还记得那天是七夕，很特殊的日子。大家惺忪的睡眼里有一份忐忑、有一份渴望、更有一份坚毅。所有人众志成城，齐心协力，顺利完成了第一区的卸载。当机器最终停止作业后，我们笑着与各界人士合影，哭着与自己的内心独白。我当时想，如果有一天有幸从已建好的阿布扎比机场路过，站在中央大厅，我一定能准确的数出每一榀桁架和PG大梁；我一定能找到当年第一次卸载的指挥中心的位置；我也一定会指着大厅的上空，骄傲的告诉身边的同行者，我们钢构人曾经站在这片钢架上与世界对话。



机场屋面超大桁架卸载后的合影留念（右为刘路）

如白驹过隙般的三年绝不是我心中的这一个起点和终点能描述的。在枯燥艰难的岁月背后，支撑我们走到最后的，是一个个鲜明而充满朝气的灵魂。

Owen看起来有点儿老成，以至于初次见面，我差点儿叫了他一声叔，后来才发现他并没有比我大多少。他对待工作有股劲儿，总要把什么都做到自己满意才好；他对待生活也有股劲儿，作息规律，生活节制，还坚持学习，从他身上能看到一种同龄人没有的成熟；他对待篮球可能有太多股劲儿，每次所有人都倒下了，他还大喊一声：“再来一局！”这就是Owen。

鲁工是个性情中人，话不多，对兄弟爱人都很舍得，大家也叫他伟哥。他很随性，说要给大家唱首歌，就要唱到天荒地老；说要和你喝杯酒，就必须一醉方休；他很认真，常常一个人留在办公室加班到半夜。若身在江湖，他应该就是古龙小说里那个行侠仗义、无拘无束的侠客。

还有高个儿美女，大眼睛，高鼻梁，长发飘飘，她就是小伊。聪明、单纯、有实力，也很有追求。她不光软件用得好，画画也是极美的。小伊脾气很好，我们都爱和她开玩笑。每次说起梦想时，她眼睛里都会“发光”。那种有着星星一般眼睛的年轻人总是很有感染力的。

还有周冲和巨东，一个低调沉敛，一个灿烂鲜明，如今说起他们，仿佛还在昨日。犹记得分别时，我们说“聚是一团火，散是满天星”，我相信大家一定都会朝着自己的人生道路光辉地走下去。如若再见，你们一定依然美丽，而我依旧潇洒；也一定是一见如故，把酒言欢。



阿布扎比机场技术部合影（左四为刘路）

愿岁并谢，与长友兮。三年的阿布扎比国际机场项目生活，无悔无憾。那些知识、经历、友情、见识都必将成我人生宝贵的财富。那些逝去的岁月也终将幻化成歌，留在山河，藏在我们的心中。

## 海外奋斗故事 | 马春雨：紧急出征匈塞桥，建好欧洲第一单

### 人物介绍：马春雨

2014年入职中建钢构，2015年响应国家“一带一路”及公司号召通过选拔加入海外系统。调任海外系统至今，历任市场专员、项目综合办负责人、项目生产经理、商务经理、项目经理等岗位，曾任乌兹别克水泥厂项目、伊拉克米桑电厂项目及迪拜空冷岛项目生产经理，见证了中东公司制作出口业务的起步、发展、壮大，其负责各项目均顺利完成履约并多次收到总包、业主的来信感谢。2023年调入北非公司项目管理部，9月初调入匈塞铁路钢桁架桥项目。



马春雨在科威特欢送访问科威特的中国海军护航编队

2015年，我调入海外系统至今，历任市场专员、项目综合办负责人、项目生产经理、商务经理、项目经理等岗位，经历过三次紧急出征。2017年科威特大学城项目综合办主任因身体原因回国，紧急赴科威特负责综合管理工作；2021年阿布扎比某项目箱房标段商务经理岗位亟需人员，经与领导沟通不得不取消了已经审批好的休假申请紧急就位；2023年我关注海外项目情况时发现匈塞铁路桥项目紧缺人手，自愿申请协助该项目建设，紧急调入匈塞铁路桥项目任生产管理岗。

### “紧急”是常态，收获更是常态

我还没从离别的伤感缓过神来，就已经站在了塞尔维亚的大地上。而我也根本来不及“再缓缓”，刚到匈塞铁路钢桁架桥项目即开始了抢工大战，报到第二天项目就开始进入全员无休的抢工阶段。

我一开始被安排至体量较小的KM110桥，此时110桥刚开始启动地面拼装及胎架安装等工作，我根据已有经验立即开始项目的现场管理、促进生产履约的工作。大概两周后的晚上，突然收到项目上的调令通知，KM81进入岸边整体拼装阶段，受基础沉降影响导致拼装受阻，为了加快进度，需要开启“两班倒”的赶工模式，这样一来，项目现场生产管理人员就紧缺了起来，项目上又紧急将我抽调回81桥负责监管夜班的基础灌浆工作，这也是我在塞国第一次通宵赶项目。经过这一段时间多个通宵的灌浆施工后基础沉降得以控制，项目上的大家脸上都多了几丝疲惫，但是也有藏不住的喜悦，正是这突如其来的赶工，确保了后续施工的顺利进行。



马春雨在KM81桥段顶推时期上夜班（右一）

第二次通宵是在KM81桥进入顶推阶段后，需24小时不间断作业直至顶推就位。因KM81桥是中建钢构首次在国外开展桥梁顶推作业，设备均由国内制作后分体运输至现场再组装后使用，顶推调试等需要特别关注。从试顶开始便与项目上的“老兵”张斌经理一起不分昼夜的全时段坚守现场，及时解决“顶推滑轨限位板缺陷损坏、纵顶支撑缺陷撕裂、预定桥梁跑偏、液压泵损坏换、顶帽限位与液压泵偏离转动”等等各类突发故障。

试顶阶段及顶推前期，我和张斌经理平均每天睡眠不足4小时。现在也不记得多少次连轴转，只记得最长一次是连续36小时没有睡觉。顶推顺利进行后，现场开始实行白夜班制度，因需要兼管探伤，便被安排到白班。但每天晚饭后，还要去现场跟踪夜班进展，基本上每天也要到夜里十一、十二点再回宿舍休息。



马春雨在KM81桥段顶推时期上夜班时取暖的棚舍

KM81桥顶推期间是最煎熬的，尤其是前期面对各种突发状况频繁的紧急处理，再加上塞尔维亚已经开始大幅度降温，即使有烤火炉，脚冻得到半夜还是没有知觉。但最终坚持过来了，顶推工作得以顺利进行，落梁工作也平稳完工，落桥阶段所有锚栓孔位100%就位，那一刻觉得“熬过来了，坚持也值了”，千金巨担平稳放下。

马不停蹄，KM81桥顺利就位后我立即响应项目经理安排，转至KM117桥施工。灵活调动各方资源拓展施工工作面，40天完成5跨钢桥施工，超出预定计划一跨，全面排除履约压力，同时也降低项目施工成本。

履历见长，能力渐强，所见风景美不胜收



马春雨手机里关于塞尔维亚的美景

海外项目履约，可以和许多国际专业公司人员交流学习，是不断强化专业水平的讲武堂。与此同时，我认为做海外项目也不能过于谦逊，我们要敢于展现自己的专业水平，要严守质量底线，因为我们代表公司，更是代表中国。在每次项目建设中，我都坚持不断地与监理、第三方检测等各类单位充分沟通，共同把控项目质量要求，不能砸了自己的碗，更不能砸了公司业务的锅。

还记得我在负责迪拜光热空冷岛项目时，其第三方检测单位是国际工程最专业的公司“劳氏”，与“劳氏”打交道的前提是你要熟知项目执行规范的每一个细节，任何一个细节都会是他的把控点，与“劳氏”的沟通过程是对美标规范理解逐渐深入的过程。

匈塞铁路桥项目的钢结构监理BANE是一个满头白发的老头，也是一个具有几十年钢结构专业管理经验的“老法师”，但他只会很简单的英文，与他沟通经常需要项目总监Milena做“英文-塞语”的翻

译，有时候着急了我们会直接在纸上或者在构件上划示意图，虽然有时候会有误解，但也在不断地“比划”交流中获得了对方的认可，最欣慰的是他对其他人说我和项目总工是这个项目最专业的钢结构工程师，这也是我认为我在匈塞桥获得的最高评价。



马春雨在塞尔维亚（右二）

做海外项目还能有更多机会与公司的老前辈们现场学习，可能是由于公司钢结构业务的发展源头是10名电焊工东渡日本，公司的很多老前辈也都远渡重洋走在了“一带一路”沿线上。虽然他们没有东渡日本，但他们身体力行地走到了世界各地，在中东遇到的倪云冲、李发新、在北非的张斌、刘光才，这些老前辈是我心中的钢构脊梁。他们每个人的精彩故事都能拿出来讲个一天一夜，但他们也都安于平凡，脚踏实地，用自己的实际行动践行“铁骨仁心 钢构未来”的企业品格。



马春雨在塞尔维亚匈塞铁路钢桁架桥项目给工人开晨会

我在调入匈塞桥后还被赋予了安全管理责任。虽然在项目都说人人管安全；但作为现场安全管理的主要负责人之一，项目履约至今“安全管理”行之有效是我最宽慰的一件事。我想，“平平安安归国来，安安全全回家去”是所有海外管理人员对工人和对自己最深切的期盼。

# 港 澳

---

铁骨  
仁心



### 人物介绍：冯进文

冯进文，现为中建钢构国际公司商务总监兼香港东区走廊之人行坂道项目经理，2012年入职中建钢构，2014年奔赴海外。先后担任中建钢构广东有限公司设计院设计管理、澳门美高梅项目设计管理、香港西九龙戏曲中心项目技术负责人、华南大区海外部市场管理、香港昂船洲展览中心项目经理、香港启德体育园项目经理、澳门银河四期项目经理（兼）、香港东区人行坂道项目经理、香港大学蒲飞路校园体育中心项目经理（兼），曾获中建科工华南大区优秀员工、中建钢构优秀项目经理、中建科工青年岗位能手、中建钢构十佳项目经理、中建科工优秀共产党员等称号。

### 01

### 初入港澳，充满挑战

2014年4月，我加入澳门美高梅项目，正式开启了我的海外之旅。

美高梅项目是公司在澳门新葡京之后，时隔十年重返港澳的第一个项目。当时，大多数项目团队成员对澳门项目的独特性与挑战性知之甚少，仅听闻该地区的规范和标准相当严格。我在美高梅项目主要负责设计管理的工作，项目刚开始不久，我便深刻体会到了项目变更的频繁性。在那段时间里，我几乎每天都忙于设计变更的核对与登记。经常是刚完成一版图纸的对比，便收到新版本的图纸。更为痛苦的是，港澳地区的设计院在标注变更时，对变更云线基本都是整张图圈一个大云线，具体变更细节则需我们自行查找核对，这无疑增加了不少工作量。那段时间里，项目部每次开完周会后大家一起闲聊，说的最多就是：“唉，从来没搞过这么难的项目！”也就是在那一年，我的眼镜度数几乎增加了200度。

2015年5月，我调至香港西九龙戏曲中心项目。该项目为纯制作项目，团队规模相对精简。此外，项目构件被分散在两个不同地区的制作厂进行，这进一步拉长了项目管理的战线。原本我被指定负责技术管理工作，但由于人手紧张，便主动承担起外协厂的生产协调、构件发运及质量管理等事务。

工作一段时间后，我时常回想起在美高梅项目时同事间的感慨：“唉，从来没搞过这么难的项目！”此刻我只想告诉他们：“香港的更难！”香港项目严苛的标准和复杂的流程，远超澳门项目的挑战。从材料选择到物资供应，每个环节均需经历品牌审核、样品提交、实验验证等多重关卡，最终审批通过后才能使

用。这种高度的规范性，使得初期的每一天都异常忙碌，但又经常发现一顿操作猛如虎，定睛一看！项目进展却原地杵。当时部分物资供应商一度想放弃该项目，认为合同金额有限，但每天需投入大量的人力物力配合前期报审工作，实在得不偿失。为此，我们采取了双管齐下的策略。一方面，通过各级领导的沟通，稳定供应商情绪，增强合作信心；另一方面，积极与甲方沟通，不断完善提交资料，以提升审批效率。正是这份坚持与努力，让我们最终克服重重困难，并于同年7月顺利完成了开料。随着业主及顾问对我们的工作日益了解与信任，后续工作的推进速度也越来越快。



接待中国港湾客户（第一排左3为冯进文）

02

## 肩挑大任，披荆斩棘

2019年11月，我转任香港启德体育园项目的项目经理。启德项目建成后将成为香港最大的体育设施，屋盖最大跨度为147.9米，屋盖面积13791m<sup>2</sup>，就位对接接口多，拼装难度大。就在我们紧锣密鼓、满怀信心地着手项目的准备工作时，新冠疫情的突然来袭打破了原有的平静。香港全面封关，跨境交流严重受阻，人员恐慌情绪蔓延。面对这一突发情况，项目团队迅速转战线上，利用Teams、Zoom等工具与业主及各方保持紧密联系，确保了项目在2020年4月顺利按时点火开工。

作为我们首次尝试的大型模块施工项目，如何确保屋盖钢结构的地面拼装精度，整体提升系统设计的合理性与可靠性，是启德体育园项目施工中需要重点考虑的内容。这不仅考验着我们的技术实力，更是一

次对团队协作与创新能力的极限挑战。

项目团队团结一致、精益求精，研发出了“大跨度巨型桁架高效模块化制造技术及质量控制关键技术”。这项技术提高了项目构件制作的质量和效率，为从制造厂到现场吊装提供了稳定的支撑体系，确保了焊接质量和制作精度，使得180米跨度结构的加工后精度控制在5毫米以内。此外，该项目还开创了惠州制造、中山拼装、香港安装的三位一体协同联动模式。最终，启德体育园项目荣获中施企协第三届工程建造微创新大赛一等奖、广东省钢结构协会科技二等奖、广东省土木建筑学会科技二等奖、中国钢结构协会科技二等奖等多项荣誉。



冯进文在项目会议中

03

### 承前启后，奔向未来

2023年末，我再次被委以重任，兼任香港启德体育园和香港东区走廊之人行坂道两大项目的负责人。

此时，启德项目依旧充满挑战。大批次发船赶工期，多场地、多资源投入抢工，项目建设如火如荼。而坂道项目是公司首个在香港安装的项目，更是困难重重。好在功夫不负有心人，2023年启德体育园项目实现完美收官：7月全部发货完成，11月完成项目结算，12月收取项目尾款，实现了当年完工、当年结算、当年收款的目标。而在东区坂道项目方面，面对复杂多变的海上安装环境，我带领团队深入剖

析，攻坚克难，紧抓海洋潮汐窗口，首创“驳船压卸载+SPMT+三向千斤顶”组合施工工艺技术，成功将海上模块精确控制安装误差控制在5mm以内，得到了业主等各方的高度赞扬。

在市场开拓方面，我也积极对接香港属地资源，充分利用自身专业优势，助力坂道移动桥项目、港大体育中心项目顺利承接，为扩大港澳市场创造了良好的条件。



神湾基地送清凉（第一排左4为冯进文）

“功夫不负有心人，铁骨仁心更是真。”这是我参与海外工作十年来最深的体会。回望这些年在港澳的征程，从澳门美高梅的初涉挑战，到香港西九龙戏曲中心的艰难突破，再到如今的小有成果，每一步都凝聚着汗水与坚持。在港澳这片充满着机遇与挑战的土地上，我学会了如何在高压环境下保持冷静，如何在复杂多变的环境中寻找解决方案。更重要的是，我深刻理解到了“铁骨仁心”精神的内涵，它不仅是对技艺的极致追求，更是对品质、对承诺的不懈坚守。



冯进文在香港参观海军战舰

如今，站在新的起点上，我深知前方还有更多的未知与挑战等待着我去征服。我将继续秉承着“铁骨仁心”的精神和勇往直前的信念，投身于更广阔的海外市场，为公司的发展贡献出自己的力量。

### 人物介绍：冯杰

冯杰，现为中建钢构澳门银河四期项目经理，2013年入职中建钢构，同年奔赴海外。工作11年间，先后担任阿布扎比国际机场项目质检员、深圳嘉里前海项目质量总监、深圳国际会展中心项目质量部经理、中建科工海外管理部市场管理、澳门银河四期项目经理、香港元朗隔音屏项目经理（兼），曾获大区优秀员工、中建钢构优秀项目经理称号。

### 01

### 初入中东，飞速成长

在2013年的那个充满朝气与梦想的初夏，我满怀激情地踏入了中建钢构的大门，成为了一名新员工。实习半年后，我幸运地被分配到阿布扎比国际机场项目团队中，正式开启了我的海外征程。

初到项目现场，眼前的景象既震撼又陌生。广袤无垠的沙漠中，烈日炎炎，但在这片看似不毛之地的地方，却已是一片热火朝天的建设景象，用时任项目安全总监刘广梁的话说：倒真有种“不破楼兰终不还”的豪情，像是要去征服世界！

阿布扎比项目期间，我负责质量管理和综合管理，项目高峰时期多达两万余人，在工作中与来自世界各地的同事和合作伙伴共事在项目上是最稀松平常的事情。在质量管理上，不同国家的质量标准不一样，而不同国家的人，办事风格和方式方法也是天差地别。通过与他们的交流与合作，我不仅提升了自己的专业素质，也学会了尊重和理解不同文化的差异。还有来自五湖四海的同事，我们在异国他乡相互扶持，共同度过了许多难忘的时光，有与技术部同事共同编制不知道第几版方案以满足外籍工程师要求的痛苦和汗水，也有与玛顿兄弟们日夜不休共同克服安装难题成功的喜悦。

从项目的第一根板厚超过120mm的防爆结构柱到最后一榀180m跨度的主桁架完成合拢卸载，我同整个项目一并飞速成长，这段宝贵的经历一直激励着我，让我对公司的海外战略充满信心，对海外事业充满情怀。



冯杰在阿布扎比项目现场（右一）

2016年，我结束了阿布扎比的海外工作生活，回到国内。

2024年初，我重新踏上了一段虽不遥远却充满挑战的海外征程——澳门，担任澳门银河四期综合体钢结构工程项目的项目经理。尽管项目本身的结构难度挑战重重，但对我而言，那些熟悉的英标体系与经历过的结构类型如同老友重逢。本以为这将是一场穿梭于旅游胜地的轻松之旅，未曾想，这趟征程远比预期的更为艰巨。

首先，我遭遇了语言文化的第一道门槛。项目上90%以上都是香港、澳门同胞，工作语言自然以粤语为主，工程术语夹杂着地道的俚语，如同密码般难以破译，其难度甚至超越了英语。哪怕同是来自内地的中建澳门内派同事，在开会的时候也是用着粤语和大家交流，只有我一个人说普通话，显得非常格格不入。幸运的是，有资深香港项目经理冯进文作为我的引路人，他在事后耐心为我答疑解惑，我自己也利用上下班的路途上的时间听粤语广播，闲暇时再看看视频平台中的粤语教程，一个多月后总算是初步过关，至少在钢结构的在专业领域内跨越了语言障碍，对方说粤语、我说普通话，虽然各说各的，但也实现了沟通交流。而在这个过程中，我也收获了语言之外的文化瑰宝，那些生动有趣的俚语，例如混凝土泵车叫做“螺蛳车”，随车吊叫做“吊鸡车”，打灰叫做“落石屎”，刮大风叫做“打风”，发工资叫做“出粮”等等，让我深刻感受到了港澳文化的独特魅力。



澳门银河四期项目期间开展团建活动（右三）

除了语言关，还有就是专业领域的“水土不服”。初来项目的首要任务，便是编制详细的施工方案。我们按照我们常做的想法，定制了整个剧院屋盖桁架的吊装流程，并且为了表达重视找了动画公司进行专门的流程渲图，最后方案非常清晰易懂，我自认是能够给香港澳门同胞一个开门红的良好印象。当我自信满满的在大会上进行方案汇报时，香港的设计顾问很不客气的打断了我的汇报，问我：“你都放这些‘动画卡通图’，我一点都不感兴趣。我想看轴线在哪里？钢结构和混凝土的关系？你这样吊装桁架每一根杆件的内应力是否超标？内锁应力怎么解决？”一连串工程师思维的详细问题打得我措手不及，被狠狠的打脸下台。后来，我才搞清楚大家思维上的不同步，港澳要的是最扎实最基础的图纸关系，而不是高大上的漂亮表达。后续我们把所有的施工流程直接叠在建筑图上，用最简要的图纸线条讲明白施工流程和关系，建模计算施工过程中的结构受力，并用应力图作为支撑，最终才获得了港澳设计顾问的认可。在与港澳同事的深入交流中，我深刻体会到，这边的工程人真正践行了“职业经理人”的高标准职业素养。不论是担任顾问总监还是作为业主代表的角色，他们都展现出极高的专业素养和钻研精神，随身携带图纸和笔记本是他们标志性的习惯。

此外，安全管理理念的差异也让我印象深刻。安全是一切项目的立命之本，这个毋庸置疑。但对于法规和人文关怀落实得如此到位的，我还是第一次见到。澳门地区的安全理念非常简单：以人为本。例如高空作业：工人怎么上落？上到高空后水平方向怎么行走？发生紧急事故了如何救援和撤离？看似很简单的问题，对应的是一问一答的解决方案：必须有可行走的楼梯供上落，水平方向必须有超过600mm宽及防护栏杆的临时通道，所有施工位置必须能有救援的途径。我们在内地项目常用的爬梯、挂笼等在澳门基本都无法使用，要么搭架子，要么就是举人车，没有任何通融的余地。澳门地区有挂黑色风球（即六级风）即禁止户外吊装作业的法规，不光是刮风期间严格禁止吊装施工，在停风后还必须要请专业的机械工程师来对吊装设备进行复验，检验合格后方可重新施工。澳门还推行了一系列优秀的安全管理办法，其中包括对班组长实施专项培训，并授予他们“M牌”（即大师傅称号）作为认可。随后，班组内的工人便以这位大师傅为领导核心实施奖惩机制。在涉及危险作业时，明确要求必须有大师傅的参与和监督，方能进行。这一举措不仅极大地满足了工人的荣誉感和归属感，同时也显著提升了他们的安全意识和责任感，确保了施工过程中的安全与质量。



在澳门银河四期项目现场

经过两年多的不懈奋斗，银河四期项目团队最终交出满意的履约答卷。从阿布扎比到澳门，我也从初出茅庐的毕业生成长为一名项目经理。

展望未来，我愿继续在海外深耕细作，踏平坎坷，一路前行！

### 人物介绍：王癸桦

王癸桦，现为中建钢构澳门银河四期项目商务经理，2016年参加工作，2020年入职中建钢构，一级建造师、中级建筑经济师。先后担任香港启德体育园钢结构工程项目预算员、澳门银河四期项目商务经理、柬埔寨西港半岛酒店项目商务经理（兼）、香港钻石山隧道钢支撑项目商务经理（兼）。

### 01

### 梦想启蒙：从文科生到建筑师

小时候，仰望星空，我怀揣着成为一名建筑师的梦想。然而步入高中后，我却阴差阳错地踏上了文科的学习之路，以为与建筑业的缘分就此断绝。未曾想到的是，高考后我竟意外地邂逅了武汉大学的工程管理专业，这一转折为我开启了通往建筑行业的大门。

那时中国建筑市场正蓬勃发展、欣欣向荣，同专业的同学们毕业之后大多留在国内，投身于房地产开发的热潮。而我却有着不同的憧憬，渴望将梦想延伸至海外。

怀揣着对海外建筑事业的无限向往，2015年的秋招，我特意从武汉奔赴长沙，参加了中建国际在华中区域的专场招聘活动，可惜未能如愿。然而，命运并未让我止步于此。在第二年的春招中，我幸运地获得中国中铁马来西亚有限公司的青睐，收到了他们抛来的橄榄枝。尽管在此之前，我已与某公司签订了三方协议，但为了追寻心中的那份海外情怀，我毅然决定支付数额不菲的违约金。因为我知道，这是实现我海外建筑梦想的关键第一步。



2016年王癸桦在马来西亚吉胆岛

毕业典礼结束后的第二天，我便满怀期待地搭乘航班，直飞吉隆坡。飞机落地的瞬间，心中涌动的是难以言喻的激动与憧憬。在马来西亚四年多的时光里，我深度参与了吉隆坡地铁一、二号线的建设，主要负责项目的商务管理工作，涵盖分包招标、采购、合同管理、计量结算等内容。此外，我还投身于项目投标流程，从询价、测价、组价再到标书的编制、打印、装订，每一步都亲力亲为。更有幸的是，我还轮岗至现场施工管理岗位半年多。烈日下细数钢筋、通宵监督混凝土浇筑的艰辛与成就，至今仍是我职业生涯中难忘的一段回忆。

在海外工作，语言是第一关，突破语言障碍是开展工作的前提。马来西亚当地的英语口语很重，听起来常常让我倍感压力，开口交流则需要勇气与自信。记得当时在现场管理施工，我和孟加拉工人沟通主要靠边比划边拼凑英文单词。彼此连蒙带猜，充分发挥肢体灵活性和大脑想象力。虽然看起来笨拙滑稽，却是当时最高效的沟通方式。

在马来西亚的工作经历，是我从青涩到成熟的蜕变之旅，让我从职场小白逐渐成长为可以独当一面的商务多面手。



王癸桦在马来西亚参加会议

03

### 再度起航：圆梦中建钢构

2020年，全球疫情大规模爆发，我于同年8月回国，并在10月有幸正式加入了中建钢构的大家庭。机缘巧合之下，我来到了香港启德体育园钢结构工程项目部，在中建钢构再次开启了的海外工作之旅。

由于先前的工作经验主要集中在土建领域，初涉钢结构行业的我，不得不面对一系列新的挑战。钢结构图纸看不懂，制作工序和工艺也显得陌生而复杂。面对诸如“牛腿”、“腹板”和“磁粉探伤”等专业术语，我常常感到一头雾水。钢结构规范的了解以及公司商务管理流程的熟悉，都成为了我必须

跨越的障碍。幸好在同一个行业内，商务管理体系和理念是相通的。凭借之前积累的经验，我迅速调整状态，开始了一场针对钢结构专业知识的恶补之旅。

我积极地向领导、同事请教，孜孜不倦地翻阅图纸和规范。坚持抽时间到现场观察学习加工制作流程，还利用闲暇时间在网上进行深入学习。其中令人印象最深的是，当时项目经理冯进文为了让我加快融入，安排我去写每周的项目生产例会会议纪要。刚开始我心中颇有怨言，因为开会说的内容我还听不太懂，只能边录音边记录，会后再一遍遍听录音校对内容，不懂的再挨个向领导同事请教。但就是这件不复杂但却稍显繁琐的任务，让我以最快的速度熟悉了项目，了解了钢结构的专业知识。在领导同事的指导和自身不断地学习下，我终于实现了门外汉身份的转变，逐渐在商务管理的道路上找到了自己的节奏和方向。



考察越南钢结构制作厂（左二为王癸桦）

在香港启德体育园项目历经一年多历练后，我于2022年初被委任为澳门银河四期项目的商务经理。该项目是公司时隔八年，再度在澳门市场扬帆起航的项目。由于长期的市场空白，公司在澳门的施工经验及属地分包资源已经出现一定程度的断层。项目团队刚到澳门，马上就面临了粤语沟通障碍、文化适应难题、对澳门施工规范及标准的生疏，以及属地分包资源匮乏等重重考验。

面对困境，项目团队积极行动，通过总承包商引荐、分包单位直接接触、广泛的网络搜索以及实地考察等多种渠道，迅速构建起了丰富的本地分包资源库。截至目前，已成功拓展超过60家澳门本土的分供单位，涉及专业分包、劳务分包、物资供应、运输服务、设计及计算顾问等多个类别，在分包资源端有力的保障了项目履约。



澳门银河四期项目合照（第一排左三为王癸桦）

回望这段充满挑战与收获旅程，从最初的憧憬到如今的充实，每一步都见证了自己的成长与蜕变。在未来的日子里，我将继续怀揣着对海外建筑事业的无限热爱与追求，在中建钢构这个大家庭中，与志同道合的伙伴们携手共进，勇往直前，共同迈向中建钢构海外事业的新篇章。

## 海外奋斗故事 | 高帅：从市场小白到营销达人的华丽转身

### 人物介绍：高帅

现任中建钢构国际公司港澳经理部负责人，曾获中建科工优秀员工称号。2013年入职中建钢构广东厂，2015年调入中建科工华南大区港澳经理部，2021年，担任港澳经理部负责人。他秉承“把平凡的事情做得不平凡就是成功”的理念，搏浪八载，把港澳经理部一步步发展壮大。



▲2023年高帅带队赴日本考取JIS认证时拍摄

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，本满怀期待，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，从最基础的算量、组价、施工组织开始，向客户要来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，突觉外面乱作一团，通过窗户玻璃看到两队人马正拿着AK47怼对方的脑袋，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。



▲2016年赴尼日利亚拉格斯现场踏勘议标

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。那时的金边还远没有现在的繁华，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。



▲2017年驻点柬埔寨偶遇里皮

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近，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。



▲2018年赴日本拜访客户

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到过的泪花。

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。



▲2019年，签约启德体育园主场馆留念

2021年，港澳经理部掀起了新篇章。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。



▲2021年港澳划归中建钢构（华南）

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发展，这对我们海外人又提出了更高的要求。我将会一如既往加强学习，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

努力为要走好我每步

### 人物介绍：张才忠

张才忠，现为中建钢构柬埔寨西港半岛综合度假村A区钢结构工程项目经理。2009年入职中建钢构，2013年起负责广东厂欧美标认证工作，2019年底起正式参与海外项目工作。工作15年间，先后担任中建钢构广东厂质检员、质检部副经理、香港启德体育园项目质量总监、香港东区人行坂道项目生产经理、深中通道项目经理、柬埔寨西港半岛度假村项目经理。

### 01

### 从零到一的欧美标挑战

2009年大学毕业，我便踏入了钢结构行业的广阔天地，一直专注于制造板块的质量管理工作。2013年，为顺应公司国际化战略的步伐，中建钢构广东厂计划开展欧美标认证，我有幸成为了体系认证负责人。这是我第一次接触海外标准体系，也是我海外之路的起点。

欧美标准认证是我们进入国际市场的一块重要敲门砖，但广东厂当时已经多年未参与欧美标项目，在欧美标板块属于一片空白。作为负责人的我既兴奋又紧张，因为这对我来说，既是学习国际先进行业知识的机会，也是公司能否顺利起航海外的大考。

认证期间，最为头疼的就是要从零开始熟悉掌握相关标准。当厚厚的三大摞标准书摆在办公室桌面上时，我们认证工作小组的几个小伙伴瞬间感到无比绝望。而当翻开标准发现全部是密密麻麻的英文时，更是生无可恋。当时小组里负责标准培训的小焦同志开玩笑地说：“等我们把标准吃透的时候，英文水平估计连专业八级都不止了！”虽然是玩笑话，但我们心里明白，如果连我们都不能把这些标准弄明白，那产业工人就更不可能掌握了。所以，再硬的骨头我们都得啃下来！

在咨询单位的帮助下，认证团队通过三个月通宵达旦的学习，将欧美标与国标进行详细对比，分门别类划出了重点。同时针对性地对产业工人进行交底培训，使工厂各层级对欧美标体系有了深入的了解，为日后成功取证和欧美标项目实体化运营打下了坚实的基础。

2015年9月，广东厂以零不符合项顺利通过了欧标专家的现场认证。筹备认证这三年，满含艰辛，但也收获颇丰。期间发生了一件至今让我记忆犹新的事情。在审核结束时，拉脱维亚籍的审核员丹尼尔对我们说：“你们的模型做的很漂亮，但是欧标体系是服务于实体化项目运营的。你们还没有尝试，我觉得现阶段你们还不具备这方面的能力。”当时听到这些话，我心里很不是滋味。用今年奥运冠军潘展乐的话来说就是：“我觉得他有点看不起我们。”但我们一时却无力反驳。从那天起，我心里就一直憋着一股劲，暗暗下定决心，以后一定要把这些标准用到实际项目上去，让外国人看看我们的实力。



广东厂欧标审核现场（第二排右1为张才忠）

02

## 启德模式下的创新实践

2019年底，公司承接了香港启德体育园项目，这是一个集高精尖于一体的欧标项目，我有幸调任项目的质量总监。至此，我的海外之路正式启程。

2020年初，全球疫情如狂风骤雨般席卷而来，让处在起步阶段的项目运营举步维艰。在这艰难的时刻，公司和项目经理大力支持，让我在兼管项目质量的同时，全面负责项目的生产履约。项目本身工期紧、难度大、要求高，当时我们不仅面临严重的人手短缺问题，还面临着构件多场地加工制作、模块双场地平行施工的难题。传统的管理模式已经无法支撑项目履约，唯有创新才有出路。我们根据项目整体计划、施工组织方案及商务策划要求，量身打造了启德项目的履约、质量和商务的新模式。

在履约模式上，我们实施了“多基地交叉作业”策略。我们在构件加工过程中发现，制作难度远远超出预期。其中S460ML材质60mm+材料占比70%，焊接难度极大。为了确保项目按时履约，我们不得不从最初的1个加工基地迅速扩展至5个。虽然这个办法解决了工期紧迫的问题，但随之而来的是大量的材料转运和成本浪费。为了克服这些困难，我们采取了相应的技术手段。根据各基地的材料到厂情况重新进行排版规划，未出厂材料缩小包体，实现了精准输入，既控制了成本，又有效降低了工期风险。在这一过程中，我们积累了大量关于多基地加工和双场地拼装的宝贵经验。

在质量模式上，我们推行了“每天两小时”的资料整理制度。在海外项目中，工程资料的完整性和准确性对于项目能否顺利结算至关重要。但在履约过程中，工程资料的编制费时费力，一直都是让人头疼的事情。为了避免启德项目出现“工程顺利完成，但资料不全”的尴尬局面，我们要求项目全体员工每天抽出两小时来进行工程资料的编制、整理和提交。这一举措让我们真正做到了工期进度与工程资料齐头并进，最终在项目完工时，竣工资料全部提交完毕。

回顾这三年的项目历程，我们一直都是在转变中谋出路，在创新中谋生存。模式的创新，思维的转变是我扎根港澳的基石，也是我海外之路的宝贵经验。这一段美好的经历是我人生路上宝贵的财富。



启德园桁架发运前合影（左2为张才忠）

如今，我已经奔赴新的海外征途——柬埔寨西港半岛综合度假村钢结构工程项目。这是公司第一次在柬埔寨承接的大型项目，也是我们首次尝试与越南籍安装团队携手合作。这无疑是一个全新的起点，充满

了挑战与机遇。我作为项目经理，要做好的不仅仅是项目履约，更大的责任在于用项目履约打造品牌、开拓市场、拓宽属地资源，为公司深耕属地市场打好基础。



柬埔寨项目中秋慰问（第一排左7为张才忠）

海外之路永远没有边界，努力的脚步也永远没有终点。在这条通往海外的道路上，我将不断披荆斩棘，继续点亮希望之光，照亮前行的每一步。

# 东南亚

---

铁骨  
仁心



### 人物介绍：谢池

谢池，1995年8月出生，2018年入职中建钢构，2021年奔赴海外，先后在湖南泸溪厂房EPC项目、合肥中科大高新园区项目、合肥滨湖国际会展中心二期项目、马来西亚KLCC项目担任预算员，现任马来西亚东海岸铁路七&八分部钢桁梁项目商务经理。

我来公司六年多，五年多的工作经验都是在马来西亚KLCC项目积累的。这是我参与的第一个海外项目，留下了许多难以忘怀的记忆。

### 出国计划受阻

我的组织关系正式调入KLCC项目是在2019年12月，那时疫情尚未爆发，项目部的同事们正紧锣密鼓地为春节后的项目复工做准备。直至春节放假前夕，我的主要任务是协助商务经理寻找项目所需的供应商资源，与各家供应商沟通对接，并编制招标文件。

放假的第一天，我打算先补个懒觉，次日再乘坐高铁返乡。中午起床前往宿舍食堂时，却发现食堂已经放假关门。回宿舍的路上，我遇到了几位拖着行李箱准备回家的同事，于是我也决定提前启程。迅速收拾好行李，将车票改签，不紧不慢地赶往武汉站。

期间家里打来电话，说最近出现了一种急性流感，叮嘱我回家路上务必戴好口罩。到了车站，看到候车厅里很多乘客戴上了口罩，个别乘客甚至佩戴了护目镜，我感觉气氛有些异样，才赶紧拿出口罩戴上，当天夜里我顺利回家。没想到，防疫形势越来越紧张，我们无法按原计划返回公司上班，公司通知所有人员统一居家办公，项目部也告知我出国计划延后，在家等待进一步通知。

过了一段时间，国内疫情有所缓解，同事们陆续返回公司。然而，国外的疫情却愈发严重。到了2020年6月，马来西亚发布最新防疫政策禁止所有外籍人员入境，我入境马来西亚的希望破灭。

于是，原海外项目的人员陆续被借调到其他项目工作，我被借调到合肥滨湖国际会展中心二期项目。2021年2月马来西亚的入境政策允许外国人入境，但审核条件依然严苛，直到5月份，我的入境手续才办理完成。



海外出征仪式（左一为谢池）

伴随着飞机引擎的轰鸣声，我终于在6月中旬得以入境马来西亚，满怀热情地踏上了海外的建设征程。

### 穷尽一切办法

我刚到马来西亚时，原定的项目人员发生了一些变动，项目团队尚未配齐。在前期人手不足的情况下，除了完成预算员的本职工作，我还承担起一些其他工作。



谢池在KLCC项目现场

当时，现场施工所需的工机具都需要由我们来采购提供。工程部的同事给我列了一个详细的物资采购清单，里面有200多项需要采购的工机具和物资，而且这还不是全部，后续还会根据实际情况再增补。清单中的物资种类繁多，包括工人的安全防护用品、测量用的仪器、焊接用的焊机和耗材、手持电动工具、手持非电动工具等等，其中，只有小部分我能将名字与印象中的工具对应起来，但更多的是以前从来都没见过的。

看着十几页的物资清单，我一下子陷入了“迷茫”：清单中口语化的名称，对应的专用名称是什么？清单中只有中文名称，对应的英文名称是什么？清单中的规格型号很多是按中国产品写的，并且还有部分缺漏，如何根据我们的实际需求进行补充完善？这些问题，其他同事也给不了确定的答案，因为大家都没有本地工机具采购的经验。

我心里只有一个念头——穷尽一切办法。“老陈，我带你去一个好地方！”我拽着劳务单位的负责人，拿着清单在工地上一项一项地找到对应的工具物资，拍照片做备注、修改完善清单内容，在现场没找到的部分，就一起在网络上找。清单完善后，接着就是要翻译成对应的英文名称了，这个工作就比较繁琐，经常是词典上查出来的英文名称，在本地购物网站上找不到对应的实物，得重新查找。弄明白了自己要买的是什么，接着就是寻找本地供应商进行询价采购了，这个环节和国内项目的招定标流程差不多，工作起来也自然得心应手。

2021年11月，项目进入了赶工阶段，构件进口清关的工作出现了延误。我也是在这个时候开始兼职这项工作的。虽然同事给我做了工作交接，但还是存在一些盲点。于是，我找到了我们的清关物流代理，请对方带我将整个清关流程梳理一遍，包括每个环节开始的前置条件和预计完成时间、资料之间需要特别注意的数据一致性、之前在哪些地方出现了问题、哪些地方如果出了问题该怎么补救等。在磕磕绊绊中完成了几次清关工作后，我对整个清关流程已经了然于胸了。

### **成长是一场与自己的较量**

我的本职工作主要是负责本地分供应商的招定标，当时比较有成就感的一项是主导完成了本地清关物流代理的招定标，这项招标之前在国内项目没有做过，对我来说具有一定的挑战性。

那是我们项目第二次开展清关物流代理招标，之前这部分工作是由一家中资企业承接的。但在前期履约过程中，双方发现实际工作情况与招标预设情况存在很大差异，导致双方在合同履约过程中存在很多争议。原合同到期后，对方就不同意再按原合同价款续期了，项目部决定重新招标。

招标过程中遇到的最难的部分是编制工作清单，需要对原合同中的清单项进行调整，另外再增加一些原清单中没有的项，同时对各计费项的工作范围进行定义划分。经过多次修改、内部评审，直到第三版才算定稿，随后进入常规流程了，只是刚和各家投标单位完成了二轮报价谈判，当天傍晚就感到头疼难受，用核酸自检的结果为阳性。

第二天，我状态极差，全身难受得起不来床，也无法居家办公。后续的谈判签约工作就交由同事接手了，没能做完全套招标流程，我当时还感到有些小遗憾。

成长之路虽荆棘密布，却也风景独好。正是这份遗憾，激发了我后续学习的热情与决心，每一次的挑战与困难，都是通往成功的必经之路，我也从一名项目预算员成长为商务经理，岗位和角色在转变，但初心不变，而我也将继续在这条路上坚定前行，不断收获成长与智慧。



马来西亚经理部揭牌仪式（前排右二为谢池）

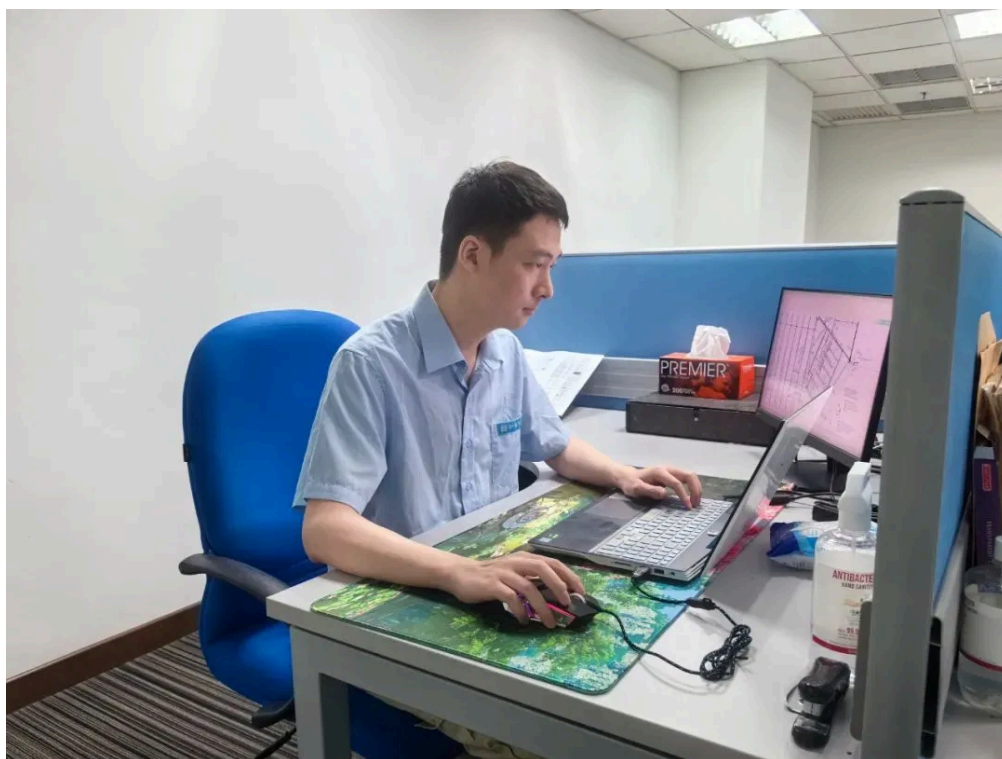
六年时光转瞬即逝，拼搏的日子总是过得飞快。初次参与海外项目，确实遇到了许多从未碰到过的困难和挑战，我一度感到烦躁、疲惫不堪。如今回想起来，那些打不倒我的困难，终将使我更强大，我从初出茅庐的海外“小白”，逐步成长为独当一面的骨干力量，我希望不断学习提升，更好地为海外项目建设作贡献，用一腔热情彰显逐梦海外的赤子之心。

## 海外奋斗故事 | 唐楚发：勇敢走出去，奋斗到马来

### 突如其来的电话

2019年9月的一天，我正沉浸在绘图的世界里，突然接到了华中大区市场与客户管理部吕春雷经理的电话。电话那头告知我，马来西亚有个项目要开个会，让我去参加。还没等我说什么电话就挂断了，让我有些措手不及，我甚至怀疑是不是听错了，因为之前接触到马来西亚的项目仅仅是深化设计的项目，而且也都完成了相关工作，也没有听说有什么新项目需要一个深化设计岗位人员过去参会。为了以防万一，后面我又联系了吕经理，了解到会议取消了，我也没有多想，渐渐地也就忘了这件事。

几个月后，设计技术部经理李保园再次提及此事，问我愿不愿意出国做一段时间项目的工作，联想到几个月前的那一通电话，我瞬间就想到了是不是马来西亚的项目。他给我介绍了项目的具体情况，他提到需要一个既懂深化设计又擅长英语的人来担任设计协调和管理的工作。我意识到，这个机会可能就是为我量身定做的，我负责深化设计近十年，我最开始接触的深化项目就是NBK（科威特国民银行）这个海外项目，后续也做过一些马来西亚项目的深化工作，对海外项目有所了解，语言也有一定基础，经过再三考虑，我决定接受这个挑战，迈出舒适区，迎接新的挑战。



唐楚发正在深化设计图纸

我开始熟悉收到的设计图纸，并针对缺失的图纸信息提出相应的询问文件，同时还要研究总包提出的BIM模型要求，想办法将总包需要的信息从Tekla模型中提取出来。根据以前做NBK项目BIM配合的经验，我们需要导出IFC文件提交给总包做BIM协调，而这个项目总包还提出了很多特别的要求用于项目过程管控，如构件在加工、运输、安装不同阶段的开始时间和结束时间，以及对构件所有的变更信息追踪。为此，我们还邀请了总部的BIM专家丁东山来给我们进行指导，同我们一起跟总包开会沟通、汇报，以满足相关BIM要求。

## 被迫延误的行程

转眼到了2020年春节，项目部安排设计总监王冬明经理和我于大年初四前往马来西亚，我们早早就办理了出境所需的资料和手续。就在这时，疫情突然爆发，武汉封城，随后全国的交通基本停运，原定的行程被迫延误。

后来，大家都开始了居家办公，我们都只能线上沟通设计图纸问题，协助解决BIM模型协调的问题。由于项目部很多成员都在湖北无法出省，只能寄希望于身处省外的同事，在交通恢复后第一时间前往马来西亚展开工作，尽可能降低对项目的影响。

生产经理李红波时刻关注着我们的身体状况和交通恢复情况，时机终于成熟，他便迅速为我们安排出境行程。当时担心快递延误，我们直接前往总公司领取证件和出境资料后，随后转机飞往吉隆坡。因为封城的缘故，为了确保项目顺利履约，公司积极协调了其他大区的很多同事来到马来西亚，就这样，我们正式开始了在马来西亚的工作。



在海外的农历新年

国内还是春寒料峭，而初到吉隆坡，这里却是常年三十多度的炎热气候，一下飞机我便感受到了马来西亚的“热情”。回想起小时候看过的“新马泰”旅游广告，没想到我首次踏足马来西亚是因为工作。在接下来几个月我们全心全意地投入到工作中，我们到过最远的地方，也不过是离住处几百米的超市。

## 夜以继日的钻研

前期的工作确实充满挑战，特别是面对一个工作细致且要求严格的总包更是如此。由于前期与总包BIM团队的沟通存在一些偏差，我们提交的模型等资料中存在不少问题，我们报送的BIM执行计划也只是参考了总包的计划，缺乏实际的可执行性。

所幸，公司派来了杨圣邦经理前来协助。他与总包BIM团队进行了深入沟通，仔细了解了总包的具体要求。在此基础上，我们结合钢结构专业的特点，编制具有针对性的BIM执行计划。这份计划明确了拿到设计资料开始，从模型变更到图纸报批，从记录变更到配合索赔等各个环节中，BIM团队需要遵循的每一步骤、流程和责任人。



与总包方韩国三星物产开会沟通

针对Tekla模型存在的问题，我们立即修正用于BIM协调。对于其它方面的BIM其他要求，我们也积极学习研究，将Tekla模型中的信息导出到总包指定的软件模型中。为了更好地与总包沟通，我们还制作了展示PPT和模型样例，并定期汇报、交流，以满足总包在工期计划和工程算量方面的BIM模型要求。

此外，我们的设计部门每天白天守在总包办公室，与总包紧密合作、深入讨论。晚上下班后，他们还固定与国内的设计团队和深化团队的领导及同事进行视频会议，汇报和讨论当天遇到的问题和总

包的最新要求，共同确定解决方案，推动工作的顺利开展。

## 渐入佳境的合作

在几个月与总包的深度交流中，我们逐步熟悉了他们的工作逻辑与模式，语言沟通方面也有了显著的突破。更重要的是，我们满足了总包对BIM工作的各项要求，当我们的BIM执行计划获得批准时，我们深感自己的努力得到了总包的认可。这与初次开会时总包对我们的态度形成了鲜明的对比，这无疑是我们的一大进步。

此外，总包的BIM团队在工作中遇到钢结构方面的问题时，也会向我们寻求建议。我们也协助解决了其他项目上的Tekla模型问题，这种深度合作让总包看到了我们的专业性，为后续的工作奠定了坚实的基础。

如今，我在马来西亚已工作了三年。在这期间，我经历了全球疫情的冲击，体验了“异域风情”的封城生活，也创下了最长时间未归家的记录。但我知道，奋斗之路从来都不是一帆风顺的，但我仍会满怀激情，为公司海外事业不懈努力，贡献自己的力量。

# 中 亚

---

铁骨  
仁心



## 海外奋斗故事 | 陈振国：世界很大，我想去看看

时间的指针拨回2015年。那年1月份，公司在各个工作群里发布“海外人才征集计划”，作为刚入职2年的我，勉强具备报名的资格。记得那时候有一句网络语很火——“世界很大，我想去看看”。对于我来说，去外面闯闯就是当时最大的诱惑。像是受到了鼓舞，又像得到了命运之神的眷顾，最终我报名成功。回首我在海外市场奋战的岁月，就像一趟停不下来的列车，会有高低起伏，会穿过山洞隧道，也会跨越大江大河，但每一站都有每一站的风景，足以让我在以后的人生中回味许久。

### 初出茅庐打基础

第一年我被分配到了香港西九龙戏曲中心项目。香港人的思想是多元化的，工作非常细致。我们所在的项目采用的是英标，标准体系要求与我们国标相比较完全不同，项目的图纸也是全英文，FIDIC（菲迪克）清单，对于我来说属实是“一个脑袋两个大”。



陈振国出发前往香港

于是，“白天工作，晚上学习语言”成了我当时的常态。当然，语言也不能光学习英语，还得学习粤语，因为业主开心的时候讲普通话，着急的时候讲粤语，生气的时候讲英语。起初，我只敢开口讲“ok”“no”“thank you”，一讲英文长句就“卡壳”，但是项目的突发情况多、图纸又经常变更，不知道什么时候开始，都可以讲一口流利的英文了。显然，那个时候他们“生气”“着急”的时候比“开心”的时候更多。

项目完成的时候我们做了数据统计，初始拿到的结构图纸与最终的结构图纸，80%发生了变更，由于变更引起的报审图纸是原来的4倍，看似一个项目，图纸工作量相当于四个项目。但港人又是十分重视契约精神的，所有变更发生的费用支撑材料必须完整、准确，他们会细致核查每一个构件编号，每一颗栓钉。从某种程度上，我们在与港人的合作过程中，也更加精细了海外的工作标准及要求。

正是在这样的条件下，项目上的我们“双语”飞速进步，也给了港人更多讲“普通话”的机会。也正是过程中大家细致较真的精神，才顺利保障了项目的如期交付，并获得项目各参与方的高度认可，公司品牌也再一次在港澳被擦亮。

## “一带一路”显仁心

“一带一路”提出以来，公司深耕巴新市场，巴布亚新几内亚被获准于2018年举办亚太经合组织（APEC）领导人非正式会议，我有幸于2017年奔赴巴布亚新几内亚，参与援建巴布亚新几内亚布图卡学园项目和S&P道路建设工作，从事项目管理工作。

初到巴新，被眼前的景象震惊了：房屋破败不堪，人们赤裸着身子在街道上乱逛。翻译告诉我们，这个国家失业率很高，他们没有工作，当地物资匮乏，让我们要格外注意安全，如果他们抢东西，就给他们，安全第一。当时我就暗自下定决心，告诉自己：“铁骨仁心，来了就是巴新人，一定要把巴新项目干好，给孩子们建好学校，修好道路，不辱使命。”



陈振国参与两国元首为援建布图卡学园揭幕

经过项目团队548个夜以继日，终于，顺利交付了学校和道路，在APEC峰会期间，习近平总书记和当地的总理为我们的项目共同揭幕，那一刻的我们热泪盈眶。我想，要是没有选择海外，大概我这

辈子都不能如此近距离地接触两位国家领导，我的胸腔出现了前所未有的自豪感，自豪自己参与了项目的建设。



陈振国与合唱蓝莲花的巴新小朋友合影

再回头，才发现，原来我们个人命运早已与我们的国家融入在了一起。我们不仅是一个建设者，更是一名在海外的文化传播者，我们更要将自己的命运同企业、同国家的发展紧紧联系在一起，以“铁骨仁心”架构起不同国别的万千广厦。

## 矢志开拓下一城



陈振国与团队成员参与乌兹别克中国企业商会活动

2022年9月，上合组织峰会在乌兹别克斯坦城市撒马尔罕举行，公司加大对中亚区域的开发，我被派驻到了乌兹别克斯坦首都塔什干，出国前，我和领导拍着胸脯：“这次乌兹别克斯坦拿不到订单，我绝不回来，等有收获了，回来找您喝酒。”那时的豪言壮语至今仍言犹在耳。

2023年1月，妻子打来电话问我“春节能不能回国？”，那时正是项目突破的关键期，一边是家里的牵挂，一边是我拍的“咚咚响”的胸脯，我选择了留下。我告诉了妻子我的情况，妻子十分体谅，对我说道，“谁人不识家乡好，唯有英雄闯四方，你是对的，家里有我，你就不用操心了。”

没有了家里的后顾之忧，我更有干劲了。我和团队成员尝试邀约总包，每次邀约都被对方以工作忙为由婉拒，时间一点一点的过去，我们也变得焦急起来。我决定不等不靠，晚上带着团队成员一遍又一遍做方案、改方案，白天则在零下十几度的天气里蹲守在总包门口。终于在第三天的时候，总包感受到了我们的诚意，得到一次汇报的机会，而这次汇报也得到了他们的高度认可：“非常感谢你们，你们的方案刚好解决了我们非常棘手的问题”。

在团队成员的共同努力下，我们顺利拿到了项目中标通知书，甲方将通知书递给我的时候说道：“是你的真诚和态度打动了我，你们的专业水平让我们放心。”而我也深深明白，这一切成绩的取得离不开团队，也离不开另一半的默默付出。



元旦前慰问乌兹别克属地员工

海外工作已近十年，对我而言，海外工作不仅仅是出海，更是不断迭代升级自己的过程，而我也在期待着，下一个，海外十年。

## 海外奋斗故事 | 黄汉臣：少年应有鸿鹄志，当骑骏马踏平川

### 人物介绍：黄汉臣

现为中建钢构（西部）市场与客户管理部专员，2022年入职中建钢构。2023年，秉承着“古来青史谁不见，今见功名胜古人”的想法，前往乌兹别克斯坦，开启了自己的海外工作与生活。

《明朝那些事儿》的最后一章，写的不是李自成入关，也不是清朝的建立，而是徐霞客。所谓百年基业，成王败寇，与做你喜欢的事儿相比，显得那么得微不足道。

2023年，对于刚工作一年的我，起初还是迷茫的，但是，在乌兹别克斯坦开拓市场的这段时间，我懂得了如何坚持、如何找到自己喜欢做的事。



黄汉臣接受撒马尔罕电视台采访

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

初到乌兹别克斯坦，我遇到的第一大挑战则是语言障碍。这个国家的通用语言是俄语，官方语言是塔吉克语，而我只有英语勉强够用，和同事去外边吃饭，会经常上演“手舞足蹈”的一幕，略显滑稽。我们的工作性质则决定了要与不同国家的人共事，我也意识到如果不主动掌握一些基本的俄语口语或者塔吉克口语，将寸步难行，所以我们便开始在网上自学的漫漫长路。

渐渐地，我的耳朵像是开了雷达。从最开始的模糊一片到能捕捉一些简单的单词，到现在的简单句子，直至有时还能当个“临时翻译”，我的语言关可以说初步通过。如果不是这一趟乌兹别克斯坦之旅，我想塔吉克语将是我这辈子都不会涉足的“小语种”。正是有了这份学习的动力和外部环境，我迅速get了一份新的技能，也让我更加相信“有志者事竟成”。



黄汉臣及同事同塔什干副市长进行沟通交流

适应新的文化和生活方式也是一项别样的挑战。初到异乡，我有幸参加了一场当地的传统婚礼，亲身体会了他们的喜庆和热闹，但由于不了解当地风俗习惯，我也闹出了笑话。婚礼当天，由于天气燥热和个人习惯，我穿着短裤走进婚礼宴会厅，最后却裹着一个毛毯跌跌撞撞地走出来。至今，我仍对那对新人心存抱歉，也让我深刻明白了“入乡随俗”的道理。

### 业无高卑志当坚 男儿有求安得闲

在异国他乡，总是思乡情怯。当我仔细回想，为什么会来到乌兹别克斯坦的时候？我想或许就是从领导的一句“千古艰难为做事，雄才大略怕具体”开始的吧。因为中建钢构（西部）离家近我选择了它，但又因为他需要我，我选择了海外。作为一个小学、中学、大学都没有离开过成都的人，却选择了三千公里外的另一个国度工作，一切看似偶然，又充满了种种必然。

出国前夜，种种担忧瞬时涌上了心头，担忧自己不能胜任这个工作，担忧自己不能适应海外的生活，担忧家里面抚养我长大的长辈……我辗转反侧，在半夜敲响了母亲的房门，告诉母亲我的担心和忧虑。俗话都说“儿行千里母担忧”，那一晚我没有这样的感觉，我的母亲很平静，坐在那儿听着我叙说着种种想法。然而，她并没有展现忧愁，只是告诉我，男儿志在四方，不必为家里操心。母亲的话简短却有力，像强心剂一般，让我也不再担忧。



黄汉臣和母亲的合照

之后和母亲再说起这件事，她才告诉我，那晚她也只是强装镇定，天下怎会有不担心儿女的父母，但作为母亲，更多的时候她需要去帮助孩子解决问题，比起把子女留在身边，更希望看到我成就自己的人生。就这样，带着母亲寄予的厚望和自己那腔热血，我踏上了海外的道路。



黄汉臣拜会吉扎克州州长

男儿不展风云志，空负天生八尺躯。海外工作，是一段充满艰辛的旅程。我也曾感到迷茫，也曾感到苦涩，但即使是历史上那些叱咤风云的人物，一生也在不断地经历颠簸、苦难，而这些颠簸与苦难，最终将成为我们人生中最宝贵的财富。所以我想着，来如春梦几多时，去似朝云无觅处。无论之后在何岗位工作，海外的经历终将是我最珍惜的宝贵时光。

人物介绍：崔少将

崔少将，2017年入职，现任中建钢构（西部）市场与客户管理部客户经理。入职以来，经历了项目一线、区域钢构、公司总部的三级锤炼，有着迪拜地铁世博站项目、阿布扎比某厢房项目、俄罗斯红星船厂和中建钢构（北方）商务管理部等8个项目与部门的丰富工作经验。



“亚青会项目快有结果了，月底需要你去一趟乌兹别克斯坦开展投标工作。恭喜你，加入乌兹别克斯坦亚青会项目的大家庭。”2022年国庆最后一天振国总（时任中亚营销经理部负责人陈振国）告知了我这个消息。我回复：“没有问题，具体什么时间出发？”其实当时还没想好接下来将会面对什么样的挑战。

乌兹别克斯坦，上一次与他相识，还是在高中的地理书上。没想到，一个地理名词即将在我的生命中具象化。在我的这段人生记忆里，品味出酸甜苦辣人生四味。

“辣”



崔少将在迪拜参加马拉松比赛

2017年大学毕业后，我被分配到了迪拜，那个中东最富有的城市，一待就是3年。而这一次，我去的却是中亚地区经济发展“吊车尾”的国家。面对一个全新的、未知的国别，我既紧张又兴奋，像是心中有一团火，烧得火热、火辣。出发的前一晚，儿子指着地图说到：“爸爸，爸爸，乌兹别克斯坦好像一只恐龙呀，我最喜欢恐龙了。”瞬间，这个小小人儿的童音稚语，坚定了我要在乌兹别克斯坦干出一翻成绩的决心。

“酸”



崔少将和儿子的合照

2023年元旦，国内疫情全部放开，每天和妻儿视频的时候，都会嘱咐他们一定要挺到“决赛圈”。但是无论如何严防死守，最后还是“中招”了，妻子和孩子一同感染，小孩连续几晚发烧近40度。妻子拖着生病的身体寸步不离，隔一个小时给量一次体温，哄着哭闹的孩子吃退烧药，孩子闹觉时妻

子就一直抱着哄，一连几天都是这样。即使如此，妻子对我也不曾责怪。而我身处异国他乡，鞭长莫及实在心焦，每天晚上妻子不敢睡，我更是睡不着。每当想起这段往事，心头一酸，总觉得愧疚。

## “苦”



崔少将初到乌兹别克斯坦

我们飞机降落在塔什干（乌兹别克斯坦首都）的时候，中工国际已经以EPC总包承接了亚青会项目，而我们的目的是从总包这里承接钢结构部分。那时候，中工国际对我们来说是一个全新的客户，我们每次邀约都被对方以工作忙为由婉拒，时间一点一点的过去，如果在图纸初设结束的时候没有将我方公司情况、施工方案及海外施工保障给总包方看的话，在后续的竞标中将会很难占据优势。

于是，晚上振国总带着我们做方案、改方案，白天蹲守在总包门口。在第三天的时候，总包感受到了我们的诚意，给了我们一次汇报的机会，而这次汇报也得到了他们的高度认可：“非常感谢你们，你们所考虑的也是比较让我头疼的，也都是站在我这边所考虑的，谢谢。”零下十几度的天气，在客户门口守着只为见上一面，让我深刻体会到了市场营销工作的不易。

## “甜”



崔少将（右一）及同事拜访中国驻乌兹别克斯坦大使馆经济商务参赞金龙

乌兹别克斯坦亚青会项目既是落实2022年上合组织撒马尔罕元首理事会合作倡议的重要成果，也是元首理事会成功召开后中乌两国间落地的首个重大合作项目，建成之后将成为乌兹别克一道靓丽的名片。同样的，亚青会项目将是中建钢构进一步开拓中亚市场、发展海外业务的重要跳板，所以对公司非常重要，我们必须要将它拿下。

2023年3月底，经过多轮竞标，我方从6家竞标单位中脱颖而出。当收到中标通知书的那一刻，心中五味杂陈。回想起这几个月以来，疫情期间果断出国，从成都到塔什干，为了在年前见客户一面，从塔什干转机到韩国回北京，一路虽风尘仆仆，但不敢有任何的怠慢，但是在收到中标通知书的时候，所有的付出都值得了。

抖一抖身上的尘土，踏上远方的征途，故事还在继续.....



中建鋼构

中建钢构企业文化故事系列

Overseas Struggle Stories Collection