

(上接第22版)

故事二：巧媳妇为无米炊

搞工程就得花钱。材料费、人工费、机械运作费、员工生活费，等等等等，哪一天工地不是花钱如流水。

孟加拉国工程以最低价格中标，加之前期施工不当，严重亏损，陈昕正接手工程后，工地资金极度匮乏，常常捉襟见肘。

为了求得国内贷款资金的援助，陈昕正十万火急请求国内支援。

为此有人不无担心地对陈昕正说：“陈总，你这样半夜三更的影响领导休息，这样做对你个人没有影响吗？”

陈昕正说：“工程成败这才是头等大事，即便对我个人有影响与它相比算得了什么？”

工程必须在10月份旱季到来之后达到工程延期合同规定的月工程量5%的工程进度，否则中方将立即被清除出局，情况紧急啊！在工地资金一次次断链的极端困难情况下，陈昕正发出了“无钱也要备料”的命令。各标段员

工遵照命令，一个个想方设法从材料商那里赊材料。但是，欠债是必须还的，为此员工们经常被材料商围攻逼债，有时甚至人身安全不保。

一天大清早，11·5标的经理刘月莲找陈昕正要钱了：“陈总，工地拖欠材料款实在太多，再也赊不到材料了，材料商逼债很紧，我们顶不住了啊。我今天来讨个实数，你到底能拨给我多少钱？”

她不知道，此时的工地资金已经断链，工地资金账号上空空如也，陈昕正正在为此事伤透脑筋。

恰好这时总会计师胡安明进来了，一看这阵势，他立即明白是怎么回事，他对刘月莲说：“材料款的问题，这样吧，你们购了多少料，我给你开多少银行支票。”

他的这句话为陈昕正解了围，刘月莲放心，高兴地走了。陈昕正一脸迷茫地望着胡安

明。

“不是资金断链了吗？你会使戏法变出钱来？”陈昕正问。

胡安明向陈昕正介绍他的招数。原来，为了缓解工地资金短缺问题，胡安明也没少费心思。

经过紧张运作，他已经和美国运通银行达成了一项协议，协议内容是开转账支票时，付款日期往后填写，比如说5号开的支票日期不写5号，而是15号或者20号，这样就可以将付款日期后延。

“这个方法，可以后延付款日期，等待后援资金的到来，还可以给材料商吃一颗定心丸，虽说是权宜之计，但这是缓解当今资金紧张的唯一办法。”胡安明说。

虽说是权宜之计，目前也只好这样了。

为了解决工程资金匮乏的燃眉之急，总经理部党委会号召员工们把自己身边的存款暂时借出来，工地员工响应号召，纷纷慷慨解囊。其中，陈昕正借出1000美元和800塔卡，胡安明400美元，单刚300美元，杨荣200美元，苏拥军4000美元(那是他的结婚储备)……200多名员工，共借给工地4.6万美元，虽然数额不大，但是表达了员工们的一番心意。在那个年代，这些钱差不多是他们的全部积蓄，当时

工程前途未卜，钱借出去了是否能收回来是个大问题，但是为了支援工程，没有人为自己打这个小九九。

工程就是这样在艰难中进行。陈昕正意识到，靠国内贷款，数额有限，杯水车薪；延期付款，也只是权宜之计，躲过了初一躲不过十五，解决工地资金的最有效途径是狠抓工程量，在工程量上去的前提下狠抓中期付款，建立工地自身的造血系统，同时抓紧时间落实工程索赔，提高工程造价，降低前期亏损额度，这才是解决工地资金紧缺最根本的办法。

陈昕正的决策是非常正确的，在中方全体工作人员的团结协作下，在前方和后方同志的密切配合下，渐渐地，工程量上去了，中期付款到手了，工程索赔大获成功。仅仅工程索赔的P值调整就增加了工程收入3525多万美元(其中包括第三任总经理部P值收入589多万美元)，索赔收入相当于合同总金额的76%。

与此同时，国内对工地进行了强有力的支持，为了获得外经贸部的贷款，雷宇、谢汝煊以及国际公司经理贝永辉等亲自跑北京，获得了450万美元贷款，为工程装备先进的设备解了燃眉之急。到了1993年11月份，工程基本走出了困境，绝地反击的进军号吹响了。

故事三：为赶工期创奇迹

走出困境后，工地用国内支援的贷款购置大批当时世界一流的施工机械设备。1993年11月，英国派克沥青混凝土拌和楼抵达孟加拉国吉大港，负责售后安装服务的英国工程师同船到达。工地总机械师吴敏琪问这位英国工程师安装这台拌和楼得用多少时间，英国工程师说：“至少30天。”

30天？吴敏琪一听目瞪口呆，傻了眼，

工地等着用呢，火烧眉毛的事儿，哪里能等30天。好在一个星期以前，吴敏琪带领其他安装工程师对拌和楼的安装图纸，特别是管线图纸，电力图纸等已经进行了详细的研究，作出了安装布局。吴敏琪心中有数，向英国工程师提出了7天的组装方案。这回轮到英国工程师目瞪口呆傻眼了。

“7天？密斯特吴，这是大型机械组装，

不是玩积木，开什么玩笑。”英国工程师说。

吴敏琪认真回答说：“我们是经过仔细研究才提出这个方案的，不是开玩笑。这样吧，组装由我们具体进行，你负责监督。”

于是机械到达后，他们马上安装设备的混凝土基础，第二天英国工程师到工地察看时，混凝土基础早已完成，设备的基脚螺丝已经整齐地固定在混凝土的基础上了。英国工程师看了，大感诧异，惊喜地说：“密斯特吴，照这样下去，你说7天安装完毕，没问题。”

英国工程师白天到现场指导和监督设备安装，晚上回住处休息。吴敏琪带领安装团队一群人奋战在工地四天四夜没有睡囫圄觉，困了

就地眯一会眼，接着干，年轻人都顶不住啊，但是他们顶住了。就这样，到了第四天，全部机械按图纸安装完毕，通电试运行运转，加油运转，全部合格。

设备安装完成后，在调试过程中，因为加热桶和沥青加热工序方面的问题，他们又用了两天时间进行调试。这样，基础设施1天，设备安装4天，设备调试2天，不多不少，正好7天。他们用7天时间，完成了英国工程师说至少得30天才能完成的设备安装。

这批工程机械投入施工之后，工程施工如虎添翼，工程进展一日千里。

故事四：实力和智慧的较量

工程在突飞猛进，眼看胜利在望。

不过，工程还必须突破一个瓶颈，才能取得最后胜利。

这个瓶颈，就是46号桥。

46号桥是连接工地9标、10标至11标、12标之间的一座预应力钢筋混凝土大桥。

时间是1994年2月，46号桥已经完成了水下基础工程，接着是进行桥面和路面工程施工，这项施工必须在1994年5月份雨季到来之前完成，为11标和12标赢得施工时间，否则中国公司仍然没法在合同延长期内完成施工任务，所以，必须确保46号桥的工期。

然而，修建46号桥有一个人造的障碍。在南亚次大陆，印度、不丹、尼泊尔、斯里兰卡、马尔代夫、巴基斯坦、孟加拉国七国中，一直以来，孟加拉国的公路建筑市场都是被印度所垄断，这次中国公司承包了孟加拉国的公路工程，与印度公司形成了竞争，他们担心中国公司就此进一步占领孟加拉国公路市场，一心想将中国公司排挤出去，维护自己在孟加拉国公路建筑市场一统天下的局面。

中国公司承包的这项公路工程由亚行组建的国际监理公司监理，印度籍人保尔是这个监理公司的负责人，他不仅负责监理中国公司承包的这条路，而且是亚行在孟加拉所有投资项目监理方的总负责人。工程前期中国公司施工很不顺利，保尔认为中国人不行，这是将中国公司排除出局的天赐良机，所以，在之前的监理中，他利用工作之便对中国公司出难题。后来中国方面采取了一系列补救措施，工程逐渐走上正轨，保尔眼看自己的希望即将落空，而眼前这46号桥是他排除中国公司的最后机会，他必须把握住这个机会。

国际建筑市场的竞争就是如此激烈，优胜劣汰，拥有智慧和实力是唯一的取胜法则。

保尔有欧洲留学经历，业务精湛，技术一流。在46号桥的施工中，他使出了最后的“撒手锏”，指示46号桥预应力张拉钢筋混凝土大梁必须采用“整体张拉”的方案实施施

工。

对此，我方总经理部严阵以待，组织了负责桥梁施工的武汉市政公司的桥梁专家对监理方的方案进行了认真的计算和研究，发现这个方案不仅十分保守，而且施工程序繁琐多余，张拉所需的主要设备和锚具需要重新订货和加工，就算订货顺利，也要一个多月后才能到货。如果按照这个方案，我方根本不可能在1994年5月份雨季到来之前完成46号桥的施工任务。

这一招很厉害，这个保尔的确有一手，这正是保尔使出的高招。

然而，魔高一尺，道高一丈。中国公司很快拿出了取代保尔方案的新方案，他们根据英国的CCC工程规范要求，制定出一个“单点张拉”方案，根据这个方案施工，既可保证工程质量，又可加快工期，确保46号桥在雨季到来前完工。

那天，陈昕正和有关人员将“单点张拉”方案交给保尔，请求监理处认可。

保尔接过方案后经过审查，暗自吃惊，他认定这个方案完全切实可行，既能保证施工质量，又能加快工期，他为中国公司的工作效率和技术水准暗暗吃惊。不过为了实现他的目标，他决不会让中国公司实施这个方案。

他将方案扔回给桥工处的工作人员说：“不！这个方案不行，我不会同意你们实施的。”“我们的方案是经过精确的计算，并且是根据英国的CCC工程规范制订的，完全符合工程流程。为什么不行，你总得说出理由啊！”我方人员据理力争。

“不需要说出理由，我说不行就是不行！”保尔摆出了一副高高在上、不讲道理的姿态。

“可是如果按照你们的‘整体张拉’方案施工，会延误工期，我们后面的工程无法如期完成。”我方继续争辩。

“啊，是吗？”保尔露出一丝微笑，把双手一摊，摇了摇头，摆出一副无可奈何的姿勢说：“我只负责监管工程质量，工期？那是你

们的事情。”

事后陈昕正为这事再三与监理处沟通，无果。

怎么办？难道眼睁睁地看着到手的胜利果实被断送？

不行！此路不通，得另辟蹊径。

陈昕正想到了孟加拉国公路局的格林局长，格林局长比较公正，他也想尽快让公路完工，因为这关系到孟加拉国的利益。

陈昕正找到了格林局长，格林立即召开由业主、监理方和承包方的三方紧急会议。会上格林果断地支持了我方的方案，但也对我方提出十分苛刻的条件，他提出的条件是，大桥建成后，先开放通车三个月，如果没有任何质量和安全问题，他们再验收，然后再支付修桥的工程款。

我方早已对此做足了功课，毫不犹豫地答应了格林的要求，格林对事情的处理无懈可击，保尔只好表示照办。

最后的结果是，大桥采用“单点张拉”方案以优良的质量提前竣工。

这是一场智慧的展示，这是一次实力的较量，中方完胜。

46号桥通车之后，工程开始绝地反击。在绝地反击的日日夜夜里，整个工地像一条舞动的飞龙，到处是忙碌的人群，到处是机器的轰鸣，全体员工全力以赴投入工地，他们冒着炎炎烈日下的四十多度的高温，每天在工地工作的时间在18个小时左右，有人甚至一连几天吃住在工地。工地每个月完成的工程量在不断攀升，特别是12标，1994年2月份、3月份的工程量达到了12%，也就是说，他们一个月的工程量等于该标段工程前期一年完成工程量的总和，以南宁市政公司为主力组成的9标，5月份率先竣工。工程最后在1994年7月31日145公里全线竣工，比合同延长期规定的时间整整提前了8个月。

1993年7月20日，以陈昕正为首的领导班子进入孟加拉国，到1994年7月31日，时间一年，其工程进度是前期平均进度的六倍。在工程造价方面，工程前期严重亏损，但是后期盈利达2000万美元，达到了扭亏为盈。

1994年8月25日，孟加拉国交通部向中国海外公司颁发了孟力拉多库公路的竣工证书，

并盛赞多库公路工程质量优良，是孟加拉国际公路工程中的样板工程。

亚行代表说，中国人让一个濒临失败的工程转败为胜，创造了奇迹！

广西跨出国门发展经济首战告捷。

这项工程，巩固和加深了中、孟两国人民之间的友谊。

这项工程，为国增了光，添了彩。

这项工程，让中国海外工程总公司在孟加拉国名声大震，人气大增，同时也展示了广西建筑界的实力和良好形象。在多库公路竣工的同时，中国海外公司在与韩国、新加坡、印度、日本等国三十几家大型建筑公司参与的竞标项目中，拔得头筹，连中4标，获得352.5公里的改建项目，这些项目均由广西队伍承建。

这仅仅是一个良好的开端，此后十年，广西在孟加拉国的工程项目源源不断。

这项工程，就像是一所优良的学校，为广西建筑界培养了一大批优秀人才，他们中许多人后来成了优秀的企业家，成为所属行业的业务精英。

事实证明，当初南宁市委市政府具有远见卓识，具有战略眼光，他们提出的“保本微利，锻炼队伍，着眼未来”的十二字方针是十分正确的，多库公路工程完美地实现了这一目标。

20世纪90年代改革开放之时，正是中国企业走出国门的试水阶段，一个新生事物，成功是艰难的、幸运的，甚至是偶然的，而失败却无处不在。失败是遗憾，但并不可怕，可怕的是面对失败裹足不前。值得庆幸的是广西和南宁市的有关领导，以及多库公路所有的工作人员，包括前三任总经理及全体员工，他们以顽强不屈的精神面对前期的挫败，终于为广西建筑界跨出国门铺平了道路。

彩虹总在风雨后，没有耕耘，何来收获？不入虎穴，焉得虎子？正是因为当初广西筑路健儿勇敢地跨出了国门，才有后来广西建筑界在南亚次大陆的纵横捭阖，任意驰骋，硕果累累，收益多多。

这项工程是中国与孟加拉国在经济交往中诸多成功案例中的一例，是今天“一带一路”这一壮丽交响乐前奏中一个小小的，却又铿锵有力的音符。

(本文获优秀奖)