豪情逸四海 骞翮思远翥

——记中外建安装有限公司董事长樊伯华

□本报记者 张玉明 通讯员 王建刚

陶渊明有名句云：“猛志逸四海，骞翮思远翥。”言壮怀所向，超越四海，犹如大鹏展翅，志在高飞远举。

豪情鼓双翔，壮志振羽毛。樊伯华是幸运的。他出生于20世纪60年代末，他踏上社会之时，正是共和国发生翻天覆地巨变、走向中华民族伟大复兴的发轫之际。他沐浴着一代盛世的金色阳光，抓住千载难逢的历史机遇，襟怀鸿鹄之志，驾驭时代长风，展翅翱翔，经过30余载踔厉奋发、砥砺前行，终成一个成功的企业家、中国安装协会与上海市安装行业协会专家库专家，将他的企业淬炼成为中国安装行业民营企业的标杆。

传承父辈信念，点燃理想之火

说起理想之火，要从点燃这团火的樊伯华的父亲谈起。

樊伯华出生于一个革命军人家庭。父亲是抗战老战士，14岁参加革命，南征北战，身经百战。父亲历经枪林弹雨是为了反抗外侮、民族解放，他希望儿辈为建设祖国、振兴中华多作贡献。樊伯华不负父望，1988年考入重庆建筑高等专科学校（后合并给重庆大学），了却父亲一个夙愿。

樊伯华生于江苏泰兴胡庄镇黄楝村。岁月荏苒，沧海桑田，樊伯华学生时代读过的黄楝村小学、庵桥中学、霍庄高中、重庆建筑高等专科学校，撤销的撤销，合并的合并，四所校名，皆消失在中国城镇化发展和教育变革的历史进程中，如今的他已成了“没有母校”的学子。

1991年，樊伯华大学毕业时，大学生就业开始由单纯的国家分配变为分配和自谋出路并举。他遵从父亲建议，选择了央企中建八局。

他到本部在南京尧化门的中建八局三公司报到不足一月，便与同时入职的8位大学生一起被安排到上海分公司。从此，他与大上海结下不解之缘。此后30余载，他在黄浦江畔播种、破土、扎根、抽枝、展叶、开花、结果。

日前记者采访中，樊伯华回忆了一段往事：

那时的上海分公司规模很小，仅20多个人。办公条件极为简陋。他印象最深的是，那天凌晨，分公司还专门拉了一条横幅，上书：祖国的未来，上海公司的希望。

仰望标语上的大字，作为分公司首批大规模招聘的大学生，樊伯华心情激动，暗下决心：一定好好干，不辜负公司的期望、父母的期盼。

真所谓知识改变命运。大学生到来后，很短时间内，上海分公司在上海建筑市场一路凯歌声声。

1992年，洛川东路“东方明珠一条街”安装工程项目是樊伯华入职后的第一个项目。他在项目上担任施工员。凭借在学校所学得非常切合实战的理论与实践知识，他独自扛下空调、给排水、电气、消防等系统的安装任务，首战告捷。这也是分公司安装专业的零突破。

“小伙子，好好干！以后成立安装大队，大队长就是你了！”分公司领导高兴地连连拍着他的肩膀。

追求卓尔不凡，演绎锥处囊中

2000多年前，司马迁所著《史记·平原君虞卿列传》有锥处囊中一词。意谓锥子放在麻布类袋里，锥尖总会露出来。喻有才智、怀大志的人总有一天会显露头角，不会长久被埋没。

如果说，城市是一片滋养的土地，有梦想，就会发芽，就会长叶，就会开花结果；那么，优秀的央企，是一个哺育人才的大学校、大平台、孵育器。

青涩樊伯华踏上社会第一步有幸选择了央企平台，使他得以在这个极佳平台上茁壮成长，演绎了一出现代版锥处囊中传奇。

1993年，任上海医药公司办公楼项目副经理。该项目为中建八局捧得进沪首个区级荣誉——杨浦杯。

1994年，任安装分公司第二工程处主任，兼任上海浦东珠江玫瑰花苑项目经理。这也是他作为安装项目经理主持的第一个项目。两年后玫瑰花苑竣工，为中建八局在上海捧得首个白玉兰杯。

1997年，出任安装分公司副经理，并兼任鸿艺大厦的安装项目经理。

2000年5月，出任中建八局总承包公司安装分公司总经理。两年后，安装分公司产值由数千万到突破上亿元人民币。

2003年起，出任中建八局总承包公司副总经理兼安装分公司总经理。

2007年，随着中建系统内部人员变动，调任中国对外建设总公司任总裁助理，兼总公司麾下安装分公司总经理。

一次记者采访中，樊伯华说起了早年他印象深刻的一件事：

1997年初，时任安装分公司副经理的樊伯华接手淮海中路1552号鸿艺大厦，并再次捧回白玉兰奖。

说起鸿艺大厦，樊伯华在回忆中停留很久。该项目，位于淮海中路的领馆区，由3幢27层楼的建筑组成。项目竣工时，一次性通过了竣工验收，并被中建八局推荐参评鲁班奖。就其工程质量，捧得“鲁班奖”应无悬念，但因验收当天一个小小的误会，“鸿艺”与鲁班奖失之交臂。

鸿艺以其品质和地段，在很多上海人心中享有美誉度和知名度。但非专业人士，包括业主本身，并不知情，这三幢楼的品质价值何在。

“与那些在关键环节、细节特别用心雕琢的为评奖而评奖的项目不同，‘鸿艺’是安装人用一丝不苟、尽善尽美的工匠精神完成的一件建筑安装经典，它身上的每个细胞、每根血管无差别的精雕细琢，空调机房、水泵房、管道井、强弱电井……明处暗处，干干净净、油漆锃亮，经得起最挑剔的眼睛、最严苛的标准，它的纯粹、精致与完美，是这个日趋功利化的时代无法复制和超越的精品。”

采访中，始终语调、语速平缓的樊伯华颇有感慨地说：在与建筑安装结缘的32年时间里，他共完成了近100个单体高层，各类建筑安装项目获奖无数，并多次捧得白玉兰奖、鲁班奖和中国安装之星等上海及国家级奖项。荣誉加身，应了无遗憾，但樊伯华唯独对鸿艺错失鲁班奖难以释怀。他说：即便像上海这样的超大城市，每年有那么多的工程项目,而被列入鲁班奖的只有凤毛麟角的几个。因此，鲁班奖这个中国建筑行业最高奖，在业内具有不可撼动的象征地位。

“不知以后是否再有机会做像‘鸿艺’那样尽善尽美的项目了。”樊伯华一言感慨，无限唏嘘。赵州桥风雨千余年不倒，却有建成才数年的现代化桥梁却发生垮塌。作为中国安装行业协会专家库专家的樊伯华，阅尽千帆，他的唏嘘，意味深长。

鸿艺之后,樊伯华与“项目经理”画上句号。此后，他转换角色，率领自己的企业披荆斩棘，勇闯市场。

鲤鱼飞跃龙门，十年磨砺一剑

2007年起，樊伯华在中外建任职并同时任职新、老企业。数年后，企业改革深化，企业改制加快步伐，新环境、新形势下，樊伯华经过长考，毅然决定“走”，走自己创业之路。他要飞，他展翅飞翔。

2013年，樊伯华正式跳出待了20余年的央企，30几万元买断工龄后，毅然走上了自主创业的道路，注册成立了自己的公司——中外建安装有限公司。

按理，在安装市场摔打了20余年的樊伯华要资历有资历、要经验有经验，凭借雄厚的专业家底、积累的人脉关系和摸爬滚打的市场经验，创业应该是顺风顺水，然而，白手起家谈何容易！

刚起步的中外建安装公司，总共4名员工，无办公场所、无签约项目、无资金与设备,是一个典型的“三无公司”。

暂无办公场地，商务楼大堂内的几张沙发，就成为他和小团队临时的办公点。母亲与儿媳笑侃:别看他每天手提公文包像模像样地进进出出，实际上他连个办公桌都没有。

没有活干，属下的月薪就用爱人的私房钱开支。

最煎熬的日子里，中建老领导曾力邀他回去任职，但樊伯华婉言谢绝。开弓没有回头箭，即便再苦再难，跳出“龙门”就绝不回头。他在自己选择的事业航道上披荆斩棘，破浪前行。

整整5年，他蹚水过河、艰难跋涉，从点点滴滴沉淀积累开始。公司资质从3级逐步升到2级、再到1级，合约项目渐渐源源不断。2018年，中外建安装有限公司年产值突破两亿元人民币。2021年，公司实现全年10亿元产值目标，同时形成了以上海为核心市场，及华南与华北区域市场同步发展的新格局，市场占有率和影响力不断扩大。

他兼容并蓄，用几十年国企、民企管理的双重经验，取其精华、甄选嫁接，将自己的企业做成了安装行业第一方阵、具有标杆意义的民企。

樊伯华有个习惯，每年春节前夕，都会每天坐在办公室，守到所有员工回家过年才撤。他说：“过年前，很多承包企业因拖欠工资而被追讨上门。很多单位领导酒店年关办公、遥控指挥已成常态。我们企业绝不允许。我们从没拖欠员工工资。所以只要我在，民工就放心。”他讲诚信重然诺，赢得了职工的信任和爱戴，赢得了职工对企业的深沉的责任心。

十年磨一剑。小小10年，中外建安装有限公司由弱转强。现在，该公司员工已达数百人，公司产值已每年稳达10亿元以上。现在，樊伯华的目标是跻身中国民营安装企业前列。

“未来，我们还要发展西北、西南市场和江淮市场，实现一个核心市场和5个区域市场同步发展的态势。”这是樊伯华脑海里中外建安装的发展蓝图，有的已成为现实，而有的正在路上。

扬厉工匠精神，“必优”赢得市场

“每建必优”，是中外建安装公司的质量标杆。这句话，扎根在樊伯华心底，成为他对企业所有承接项目的标准底线。众所周知，“必优”意味着更多时间成本、材料成本和劳动力成本，有些企业是做不到，有些企业是不想做到，而樊伯华的企业则必须做到。作为民营企业,步履蹒跚在生存夹缝中。

樊伯华说：“我们没有靠山，没有坐享其成的资源，只有靠质量和诚信赢得口碑、赢得市场。”

中外建安装公司的合作伙伴有个显著特点，就是以外资企业和国有企业为主力。作为一家靠实力说话的民营企业，要拿下这些外字号、国字号企业合同非常不易，但樊伯华的中外建安装不仅拿到了，而且越拿越多，合同额越拿越大。截至目前，签订的最大单笔合同额已逾3亿元人民币。

樊伯华一路走来，有诸多故事耐人咀嚼。择其二简述。

故事一，2020年春节，新冠疫情严重，济南地铁某号线工程告急，原中标的一外省市安装公司，在签订合约后，因人员无法及时到位而致工程停滞。这是济南市重点项目，工期不得有误。怎么办？地铁建设指挥部领导和中铁某局领导致电樊伯华请求支援。樊伯华随即联系大巴车，到劳务基地组织民工赶赴济南救场。从2月寒冬奋战到8月盛夏，用短短六个月，组织420名民工，完成安装工程一个亿的产值。用强有力的事实证明了中外建安装“召之即来，来之能战，战之能胜”的战斗力、执行力。从那时起，樊伯华的中外建安装走进了中铁的圈子，成为其固定的合作伙伴。

故事二，2020年深秋，中铁某局内蒙一军事保密项目急需人力增援。樊伯华闻讯二话没说，迅即从贵州调集人马，并自掏腰包购买机票，输送支援力量第一时间抵达施工现场。目睹此景的一位中铁领导备受感动，他说:以后我们其他的项目，就要找像中外建安装这样的公司。

有意思的是，虽系民企，但樊伯华的合作圈子,却甚少民企身影。或许待过国企，又身在民企，使他更能看懂某些民企难以克服的弊端和软肋。

樊伯华领导的中外建安装还有个显著特点，所有运作资金完全自有，没有一分钱贷款。说来常人不信，企业若能贷款出海，何乐不为？樊伯华对此有着自己的解读和谋略。他通过对内部资金科学管理和分配方式调整，保持企业资金水池始终保持常态运行的“蓄水量”，由此降低运行成本，避免经营风险。

中外建安装是民企发展的成功案例。其成功的“秘籍”是什么？

记者对其概括的要旨有：其一，得益于企业始终坚持“质量第一、用户至上”的经营宗旨。其二，得益对新技术的推广运用。企业成立之初，中外建安装就采用建筑BIM技术，运用于承接的所有重大项目，确保工程高质量完成;再次。其三，得益于企业“4个集中”管理模式（材料集中采购、资金集中管理、劳务集中选择、人事集中调配），其中前3个“集中”是樊伯华对中建总公司管理模式的嫁接、移植，然后再根据工程承包经营特点，另添加了“人事集中调配”，优化了人力资源的安排、流动。其四，用人。樊伯华高度重视企业人才吸纳，每年的校园招聘季，中外建安装招聘官总是在其他企业尚未进入校园时，捷足先登完成当年校园招聘，保证了公司人才储备、培养与企业发展的同步前行。

懋伯华的奋斗给人以启迪和联想。

人们总是对未来的“诗与远方”充满憧憬。那么，未来属于谁呢？

未来不属于那些胸无大志、不学无术、荒于求索的人。

未来不属于那些眼高手低，投机取巧、工于心计的人。

未来也终将不属于那些智商不低、极度自恋、夸夸其谈，而自认为自己很会打仗的“赵括”们。

美好的未来，终将属于那些襟怀鸿鹄之志而持之以恒追梦的奋斗者！

贵州深山的“钻山豹”

——记中铁广州局安盘六标项目部测量负责人代贵仁

5月17日，中铁广州局贵州安盘高速公路APTJ-6标一片山坳里，1997年出生的代贵仁打开测量设备，在起点处进行GPS打点定位。贵州山里的气温经常在19摄氏度上下，人体感觉舒适，“天时”很适合施工，但“地利”在此完全不占优势，原生态的深山，不仅是地无三尺平，海拔还在1600至2300米之间，爬坡上岭，过崖翻梁，到处都是高难度的行走考验。

“为了测量，一天走两三万步，是常事。”代贵仁笑笑，脑门上的汗珠，直往石头上砸。

看代贵仁的年龄，不少人以为他是新兵，其实加上实习单位，这是他工作的第六个项目部了。在安盘六标这个造价26亿元的工地上，他是测量室的负责人，带着八名青年测量员，终日忙碌在群山之中。

2022年8月，代贵仁带着两位测量员从金仁桐项目部来到安盘高速公路六标，成为开路先锋。此项目属于综合性工程，桥梁多达十八座，还有服务区、路基工程，线路长达15.78公里。测量人员进入工地第一件事，就是要攻克便道的规划和修整。代贵仁带着两位测量员，走遍了项目的每一个山坳，总计规划便道长达25公里。在攀山越岭的过程中，体力上的艰苦程度，不比攀岩差。

在工作中，有苦也有乐。在规划连接线L-2桥施工便道的时候，时值9月中旬，正是太阳毒辣的时候，代贵仁一行三人进山一个多小时后，发现了一条小溪，还有两道溪水汇聚成的小水塘，比较清浅，他们在确定安全以后，泡了一个澡，随后躺在小溪冲刷过的大石头上聊测量规划，顺便也畅想一下人生。

这个时候的他们，平均年龄只有25岁。这是一支年轻又成熟的测量队伍，他们分别积累了三到五个山区项目部的测量经验。

接下来，是从事控制网的复测工作。安盘项目线路长，控制点多，设计院提供了35个控制点，代贵仁带着八位测量工，加密了22个，总计57个控制点，以此来满足现场的施工要求。控制网复测过程是枯燥的，一个人一台RTK，一个背包一个对讲机，两瓶水，每个人在一个控制点上一待就是两个小时，测完一个点立即奔赴下一个点，午饭都是在山上解决，控制点大部分都是布设在高处，顶着太阳晒，连个躲荫的地方都没有，强烈的紫外线，让小伙子们的脸黑里透红；最艰苦的应该是水准测量，拿着厚重的塔垫和塔尺，一台水准仪一个脚架，翻越一座又一座的大山，直到测完所有的控制点。

安盘项目位于贵州山区，地势起伏大，丛林较多，导致RTK信号薄弱，给原地面采集数据的工作带来了很大困扰。代贵仁利用经验，采取了架高基站，增高仪器高度的办法来提升仪器信号强度，对于实在没有信号的地方，采取全站仪设站采集，一站一站的转点，虽然过程艰辛，但高标准完成了原地面的采集任务。

“这个项目造价26亿元，我在25岁时就成为这个项目测量的负责人，非常感谢领导对我的充分信任，我也担心自己能力不够，每天都和兄弟们在不断增强本领。”代贵仁说。

2019年春节，大年初二，新婚的代贵仁即回工地从事瓮开项目开州湖大桥的调索工作。一连多日的寒冷半夜，他都和一名技术人员上到高空，给猫道调索。调索需要在恒温下进行，白天气温波动大，只有到半夜才能进行。

开州湖大桥的主缆，是悬索桥结构体系中的主要承重构件，通过塔顶索鞍悬挂在主塔上，并锚固于两端锚固体中的柔性承重构件。如果索股调整不到位，会导致后期整个主缆不能拧成一股绳，整座大桥的安全性不能得到保障，所以对于主缆索股的调整必须做到一毫米都不能差。当时，调索的青年测量工代贵仁，只有23岁。

世界桥梁看贵州，中国桥梁看贵州。如今，中铁广州局桥梁公司，在贵州深山从事建桥事业已达八年，知名的有遵余高速湘江大桥、瓮开高速开州湖特大桥、金仁桐高速桐梓河特大桥，这几座大桥，都有代贵仁奋斗的身影。这样年轻有为的开路“钻山豹”，是不折不扣的开路先锋，也是全桥正常施工的“护法”之一。

谈起为什么在寂寞的山区干得安心？代贵仁说：“我是遵义人，我能为我的家乡建设出力，我感到很荣幸。我也不像老一辈的人，结婚了也分居，我是把妻子女儿都带在身边，心安处即我家。那种为了忙工作，不能陪伴孩子成长的事，我是努力避免。至于上学，以后再说。”

代贵仁毕业于湖北交通职业技术学院，测量工程专业，他不是“985”，也不是“211”，但这并不影响他成为桥梁工地的开路先锋。该项目党支部书记杜再松说：“最近几年来，我们中铁广州局桥梁公司招聘大学生入职，像贵州这边的项目，就首选贵州本地大学生，专业实用的，他们离家近，干得安心。如果一味招来名校大学生，他的选择多，又不是本地人，稳定性不强。”

据介绍，安盘六标项目部，是由开州湖特大桥、湘江大桥、桐梓河特大桥三座世界瞩目的大桥原班人马构成，青年人才流失率相当低，成才速度却是相当的快。代贵仁，只是其中的一个代表。（王磊）

业精于勤 笃行致远

——记河北建工集团『青年岗位能手』杨杨

日前，河北建工集团组织的“首届工程项目管理成果总结竞赛”成绩揭晓，杨杨作为国际公司的选手在竞赛中取得佳绩，荣获竞赛一等奖，同时获得“青年岗位能手”荣誉称号。

“难得能在国外项目一线工作，我出国前就给自己定好目标，一定努力工作，虚心向师傅们学习，尽快提高自己的业务水平。”杨杨说道，“在乌兹别克斯坦KT项目，我任预算员，负责给分包队伍算量、结算，为了把工作做细，我跟着工程师们到现场，反复实地测量，检验计算数据的精确性……夏天45摄氏度的高温，从开始的不适应到后来的不当回事儿，尤其赶上生理期，疼痛难挨，又不愿意影响工作，吃点药照样去现场，一天走2万步是正常事儿……虽然付出很多，但感觉自己成长了不少，尤其这次总结乌兹KT-KM项目的工程项目管理成果，以优异成绩获得了集团一等奖，我对勤奋出真知有了更深感悟。”

“我的老家在张家口，我和老公在石家庄，2019年5月到2022年11月初，在乌兹别克斯坦KT-KM项目工作三年多，只能通过视频连线双方老人，给老人们买些日常用的，多给点儿生活费表达对他们的关心。”杨杨说起孝顺老人的话题，满是愧疚。“老妈，我寄给您的快递收到了吗？2022年10月份回国工作后的第一个母亲节本来计划当面祝福您，我这几天工作忙，周末可能需要加班，又不能回家陪您过节，我知道您的血压还是高，心脏有时不舒服，给您买了深海鱼油、卵磷脂，收到后记得按时吃啊。”5月12日晚，杨杨和母亲视频通话。“我一直在石家庄工作，出国工作三年多，和你们聚少离多，不能在您身旁随时照管，这个母亲节，我还让妹妹代我给您准备了现金红包，到时候您就开心收下吧，您感受到这异地小棉袄的‘心’温度，只要你和我爸健康开心，我就安心了。”

此时杨杨的心里五味杂陈，她说：“自己为了能单独开车回老家，现在已经练习开车，期待以后的节假日能多回家陪陪老人，多尽尽孝心。”

（杨艳芳）

地址:上海市杨浦区营口路588号18楼 邮编:200433 电话总机:021-63212799 新闻采编部:021-63234015 传真:021-63210873 广告通联部:021-63218376 传真:021-63214176 定价(零售)1.00元 广告经营许可证:310115400002号 本报电脑文印中心照排 浦东彩虹印刷厂承印