

李运茂为中国的外经贸事业贡献了一生 李康 李健 (中)



图为1998年工程部大部分人员的合影。前排左三为李运茂，左一为胡佩佩

(3) 组织学习公司近两年以来制定的规章制度，重点学习和本部业务关系比较密切的投标项目管理方面的制度，以做到按章办事，合法经营。后又根据工程部的工作任务又定了几项制度：1、资审文件由部门负责人最终复审制度；2、证书、文件、业绩资料日常收集、整理制度；3、投标项目标价分析登记制度。

任职以来，李运茂在公司领导的指导以及工程部全体同志

的努力下、支持下，在工作中做出了成绩，为公司业务的发展和公司在国家承包工程贡献自己的力量。

李经理是临危受命，因为当时公司在孟加拉国的老西北公路项目已经陷入困境，而全公司却没有一个路桥工程师。李经理深知专业人才的重要性，积极搜寻和网罗人才，从交通部挖掘了2位专业和英语都很强的、同济大学毕业的

路桥工程师，其中一位还在欧洲获得工程管理硕士。这些人员派驻孟加拉国后，经过1992-1994年2年的艰辛努力，将孟加拉老西北公路改造项目扭亏为盈，该公路长144公里，包含44座桥梁，合同额约3200万美元，最终结算约7200万美元。

该项目的扭亏为盈不仅搬掉了压在中海外头上的大石头，还为中海外在孟加拉国市场站稳了脚跟，为进一步开拓该国及

东南亚市场奠定了基础。

李运茂在担任工程部经理期间曾无数次带领人员或派出人员赴孟加拉国、斯里兰卡、越南、巴布亚新几内亚、博茨瓦纳等地区投标。仅仅1994年一年，在孟加拉国就组织了20个项目的投标，中标4个公路合同，共计约4800万美元。该年他亲自带队奔赴孟加拉国组织投标。

1995年，李经理组织工程部人员赴越南投标越南一号国道改造项目，并胜利中标，合同额2400万美元。

1996年，李经理组织投标组赴巴布亚新几内亚投标柏马公路，胜利中标，合同额8000万美元。中标后便马不停蹄的安排投标中标的骨干人员再奔赴巴新负责该项目的实施；同时，在国内也积极组织专业技术人员配合项目，做好后援。

在项目刚刚开始

时，前方项目部在施工组织设计中发现项目中含有近14公里的沼泽和软土地基处理，是影响项目工期及质量的最重要因素，是关键路径法(Critical Path Method, CPM)上的最关键工序。项目经理部在刚一启动就将软土地基处理问题专门列成一个研究课题提交到国内工程部。李经理立即派专业人员去交通部公路研究所，找到国内顶级的软土地基专家配合研究，提出了几套针对性的软土地基处理方案，在勘查现场情况后经过反复认证，选定最佳处理方案，利用第一个旱季集中优势兵力打歼灭战，完成软土地基处理，为柏马项目顺利完成扫除了一个重要障碍，因为软土处理的单价较高，及时收回了大量的资金，柏马项目中最大的风险被消除，大大鼓舞了项目人员的斗志，为柏马项目的全局胜利奠定了基础。



图为孟加拉老西北公路改造项目



图为李运茂和胡惠梦93年11月拍摄于孟加拉国达卡