

□ 记者 鲁龙飞/文 倪路/图

当过公务员,吃过体制内的饭;下过海,在商场上摸爬滚打,安徽三和混凝土公司的掌门人王岩,用了10多年时间,亲手缔造了“三和砼”的传奇辉煌历史。如今,面临国内产能过剩,王岩开始布局海外。2015年10月9日,澳洲三和建材科技股份有限公司正式登陆澳大利亚亚太证券交易所,被誉为“中国砼澳洲第一股”。日前,市场星报、安徽财经网记者对刚从澳洲归来的王岩进行了采访,亲身聆听了在这个群雄逐鹿,跑马圈地的混凝土行业中,还能静下心来思考行业的进步、企业的健康与员工社会责任的“另类”企业家。

## 安徽省中小企业协会副会长王岩—— 安徽三和： 中国砼在澳洲上市第一股

### 别人当工作,他们当事业做

在企业迅猛发展之际,王岩清晰认识到,企业的发展不能靠短线经营、不能靠机会主义谋取暂时繁荣,而是要脚踏实地稳步向前,必须要满足时代同步发展的需要。事实也是如此,三和的发展,每一步都走得小心谨慎。做一家工程水平和服务能让客户信任的企业,这也是三和的愿景和一直努力的方向,更是三和的立身之本。

三和混凝土从成立之初,便狠抓质量,为客户服务,在同绿地、保利等大开发商合作中,三和严把质量关,实行实验室主任一票否决制。从沙、石子以及水泥的采购,到生产过程环节的把控,都是实验室主任在把关,不合格的产品一律不准进入公司。王岩回忆,曾有一位常年供货的朋友,送来几车石子,由于规格未达标,被

实验室主任拒绝采用,找到他说情,被他婉拒了。

在狠抓质量的同时,三和混凝土也注重技改。早在2006年,三和公司便投入几百万,对生产混凝土过程中所产生的废渣、废水进行再回收利用,“本着对社会负责任的态度,所有三和混凝土搅拌站都力争达到零污染排放。”

“最大的成就感就是别人能做到的,我们能做到;别人做不到的或者说还没有想到的,我们能够提前想到、做到,这源于别人当工作来做的事情,我们则当事业来做。”交谈中,王岩给记者的印象是,在混凝土行业中,竞争激烈,而他静下心来,思考行业的进步、企业的社会责任,这都与他淡泊名利、宁静致远的风范分不开。

### 在规模与效益之间寻求平衡

对于混凝土行业,规模和效益不能走偏,没有规模变化不可能产生效益,单纯追求规模的变化,而不考虑效益,也不科学。三和混凝土从无到有、从小到大,现如今已布局海外,是如何在规模与效益之间寻求平衡的?

这些在王岩看来,三和混凝土的核心竞争力主要体现在技术、市场、管理方面。混凝土行业进入门槛并不高,能不能做好,关键在于自己执行什么样的标准,标准的高低决定着能否真正切合市场需求。

三和的优势在于不仅仅有先进的混凝土生产、泵送设备,更有先进的理念。

在合肥市第一家给所有混凝土泵车安装车载GPS,对车辆运行路线和行驶速度进行实时监控;在行业内第一个实行实验室主任一票否决制,严把质量关,避免人情凌驾于规则之上行为的发生;搞好市场调研的前提下,对员工完全授权,放手让他们去管理企业提高驾驭企业的能力……正是得益于这一整套完善的制度和标准,三和混凝土才能始终成为行业翘楚。

### 中国砼在澳洲上市第一股

面对当前国内经济发展速度放缓,房地产市场不景气,产能过剩比较普遍的情况,三和混凝土公司,在经历一个兼并、重组的过程后,也面临了企业发展的一个瓶颈。作为企业的掌门人,王岩清晰认识到,紧跟国家“一带一路”战略,布局海外市场是企业未来的出路。于是从2011年起,三和混凝土公司便着手企业融资,启动上市计划。

“最初准备在国内上市,后来在同合作伙伴交流了解国外上市的一些规则和条件后,便果断决定转战国外证券市场,

开始海外上市的征程。”王岩称,历经4年,2015年,澳洲三和建材科技股份有限公司正式登陆澳大利亚亚太证券交易所,被誉为“中国砼澳洲第一股”。

谈到公司未来发展战略,王岩告诉记者,公司完成上市融资后,将新建环保型商品混凝土搅拌站项目,同时着手兼并收购优良资产,补充并完善公司的现有资产,充分利用资本市场的平台,优化调整并配置公司的资本、资产和资金,把三和公司打造成国际化行业领军企业。

### 辞职下海,缔造行业龙头

1991年高中毕业后,王岩便在庐江县商业系统工作,先后在糖业烟酒公司、副食品公司,任股长、副经理、经理、法人代表。1997年,进入县优秀青年干部人才储备中心,参加中央党校经济管理专业学习、培训,可以说当时仕途一片大好,可王岩却选择了下海经商。

“体制内束缚太多,不想过一眼看到老的生活。”谈起当初的志向,王岩如此说道。下海经商的第一站,便在安徽国际会展中心任副总经理,此后,担任了一家房地产公司的职业经理人,在这个过程中,王岩开始接触混凝土行业。

“混凝土行业引入中国才30年,可以说,我是合肥市场上最早一批从事混凝土的弄潮儿。”王岩告诉记者,三和混凝土是2004年成立的,成立后刚好赶上城镇化发展,国内大力投资基础设施建设,对混凝土的需求量非常大。

于是,三和混凝土公司开始走出合肥,先后在芜湖、安庆、马鞍山等地组建商品混凝土搅拌站,与绿地、保利等大开发商合作,年生产混凝土200万立方米,一跃成为行业龙头。也因此,王岩先后担任了安徽省建筑业协会混凝土分会副会长、安徽省中小企业协会副会长、民建合肥市企业家协会副会长,被中国建筑业协会混凝土协会授予优秀企业家称号。

