

## 浅谈混凝土企业的发展现状

王福军<sup>1</sup>, 梁昌松<sup>2</sup>, 李冠霖<sup>2</sup>

<sup>1</sup> 吉林建筑大学材料学院, <sup>2</sup> 长春市市政工程设计研究院

Copyright © Universe Scientific Publishing Pte Ltd

DOI: 1.18686/bd.v1i3.123

出版日期: 2017年3月1日

**摘要:** 本文从混凝土企业的内部潜规则到外部干扰企业经营现象着手, 详细分析了混凝土企业发展的内忧外患。客观、现实地剖析了混凝土企业正常发展的几大障碍, 希望能引起行业主管部门的高度重视, 加强监管, 以便引领混凝土企业健康有序发展。

**关键词:** 混凝土企业; 潜规则; 干扰

### 1 引言

混凝土行业管理在中国近年来, 环境急剧恶化, 宏观经济增长正在放缓, 房地产投资规模持续萎缩, 市场需求急剧下降, 产生越来越多的供给和需求之间的矛盾, 直接导致混凝土行业经营困难。随着混凝土行业二十多年发展历程, 行业中出现诸多“潜规则”, 给经营者带来不小的麻烦, 抑制了经济的发展。从调研中看, 众多的经营者都反映出同一个问题, 业务困难, 不仅要防止企业内部运用各种伪装手段来损害企业效益, 而且对于外部市场也应有一定的干扰能力。加强混凝土行业的建设与监督管理迫在眉睫 [1]。

### 2 混凝土企业内部的“潜规则”

随着国家大力倡导发展商品混凝土 [2], 随着混凝土的现场搅拌被禁止, 进而涌现出大大小小与混凝土企业的配套设备厂家、原材料生产厂家, 相互争抢, 以致导致混凝土行业中出现了“潜规则”, 这就难免导致一部分职业经理人做出一些不道德的行为。

#### 2.1 设备采购的“潜规则”

伴随着市场上商品混凝土技术的成熟, 诸多个设备生产厂家不管技术如何, 找几个相关技术人员, 改头换面, 包装焕然一新, 也开始做混凝土的专业设备。商品混凝土具有利润高, 销售市场好等特点, 这就造成了许多个设备厂家的恶劣竞争, 由于市场中混凝土的需求量总额不变, 一些商家采取些不正当的手段买通分管设备的主管, 职业经理人承受不住这些直接的诱惑与商家坐同一条船, 商家从而占据一席之地。更有部分设备厂家将旧车翻新后当新车交易, 导致车辆上牌难。搅拌机设备更是如此, 以次充好, 安装国产机器而合同上表明是进口的, 这对企业的进一步发展产生极坏的影响, 严重损坏企业的利益。

#### 2.2 原材料采购的“潜规则”

混凝土企业的日益壮大, 原材料中间商尽其所能的比价格, 拼回扣, 与采购部门打成一片。采购部门人员对潜规则当然抵挡不了, 仍然从中获取暴利, 其实, 只要你进入了厂家为业务员设定的圈套, 你就永远都摆脱不了利益的诱惑, 想脱身都难。

#### 2.3 试验室的“潜规则”

这些年, 由于混凝土企业的原材料质量完全由试验室控制 [3], 众多个混凝土企业与厂家把目光转移到了试验室, 为了在产品质量方面给与一定技术支持与试验人员搞好关系, 将一些不真实的数据提供给混凝土厂家。笔者通过一试验室主任了解到, 曾经有一个白天接到了六家生产混凝土外加剂的厂家业务代表的电话, 电话中根本不涉及到产品质量情况, 张口闭口都是谈回扣, 每家能给与的条件都非常优越, 他说这样怎么能搞好质量呢?, 在浙江某厂, 老板需要采购一批砂石原材料, 试验室人员接到次任务后, 以残次品代替优品与砂石中间商协议好。最终以每吨 5 元的业务费进行交易, 试验人员完全不顾产品的质量, 利用自己的权利牟取一己私利, 工作了一年多, 到手业务费 200 余万元, 后来事情败露, 他卷着巨款跳槽了。

#### 2.4 车队的“潜规则”

车辆是混凝土企业中运用最多的设备, 车辆的维修、保养、保险、交通事故的处理等工作都是由车队负责。对于大规模的汽车修理厂, 承接到混凝土搅拌车的货是何等的美差, 所以通过各种办法取得车队长长的认可, 建立长期的合作关系。以小修代替大修, 以修理代替更换, 违背职业道德, 对公司的利益产生极坏的影响。

## 2.5 驾驶员的“潜规则”

人员的管理在混凝土企业中最让人头疼的。驾驶员费尽心思的与公司“博弈”，尽管企业采用一系列的高科技管理措施，GPS 卫星定位系统，但还是防不胜防。驾驶员们依然通过卖油、卖混凝土牟取一己私利。不久前一混凝土企业的驾驶员晚上开小车到公司盗油，在交易时被巡逻警察查获，通过收购者获知该公司多名交易驾驶员姓名，已有 6 名驾驶员被带走审讯，目前该案件还在审理中。

## 3 外部的干扰

混凝土企业来自外部的压力正是因为许多城市忽略了对行业的监管，这才产生一系列的后遗症，并不断壮大。如施工单位、监理单位、设计单位、行业主管领导、检测机构、交警、路政、城管的干扰，给企业的正常经营带来阻力。

### 3.1 施工单位

在建筑这个大行业中，混凝土企业属原材料的供应商，是不被关注的。但由于行业中混凝土企业比较多，竞争环境恶劣，绞尽脑汁压价垫资，财务成本增长，创收极其困难。此外施工建设单位现场混凝土浇筑大多外包，由于其没有受过专业的培训，不按标准进行操作，对产品质量没有把关，一旦出现事故全部推卸给混凝土企业。在建筑行业如此环境中，除部分城市管理比较好以外，还仍对行业秩序得到有效的整治，才能使行业得到有利的发展。

### 3.2 监理单位

管理监理单位的业主单位在施工现场的时间较少，监理单位没有履行监理的义务与职责。在工地现场睁一只眼闭一只眼，以至于现场工人随意施工，加水量的多少，振捣的程度以及养护的时间都不给与过问，一旦工程质量出现问题，就与施工单位站在一条线上把矛头对准混凝土企业，责任转移。就这样最终吃亏的仍是混凝土企业。对这样的监理单位，行业主管部门应严厉打击这样的事发生，保证施工过程中的质量安全，对项目负责。

### 3.3 设计单位

当前建筑行业的产品大多数都是供大于求，使得生产行业产品的企业之间竞争十分的激烈，因此有些销售代表便把眼光投向了项目设计上，在项目设计时与设计单位做些违规交易，将自己企业的行业产品代号加上，并在采购这类产品时虚报价格，从中获利。设计单位因此也在项目设计上扮演了产品代理商的角色，使得很多混凝土企业深受其害。

### 3.4 行业主管领导

行业的主管部门充分发挥自己的权利，将自己私交关系甚好的企业单位去承接工程业务。笔者在调研中了解到很多混凝土企业的经营者苦不堪言，该区域的新建工程项目因为主管领导的关照给了指定企业，其他混凝土公司根本承接不到，指定企业再按方量给领导“业务费”，更有甚者委任自己的亲属为销售经理去指定企业。由此一来这公平竞争的有序市场就失去了公平性，对整个行业的环境造成极坏的影响，所以追查有类似嫌疑的行业主管领导是非常有必要的。

### 3.5 检测机构

工程质量检测部门应本着公平、公正、公开的职责和义务为建筑行业服务，一些小城市还没有专业的工程质量检测部门，而负责相关工作的只有在建筑业管理局下属的检测机构才能完成。这样检测人员抵挡不住利益的诱惑，把人品抛于脑后，开始阶段只是收红包，最终竟发展到公开“勒索”意识不到后果的严重性。把检测当作交易，不依照国家标准来检测，歪曲事实，混凝土强度满足设计要求的可以检测出不合格的结果，不合格的混凝土可以变相出具合格报告，有的甚至私下签订服务协议，每年缴纳一定数额的服务费，就可出具合格的检测报告。检测机构的不科学与不公正，给混凝土企业造成很多不必要的损失 [4]。

### 3.6 交警、路政、城管执法部门

交警、路政、城管等作为城市执法部门，应对企业相关人员进行深刻的法制教育，并告于企业法制的严重性，这也为企业以后自身的发展起到关键性的作用，为纳税人的权益起到保障作用。然而在有些地方，执法部门利用手中的权利故意为难相关企业，达不到目的，就不允许企业继续使用，使企业的生产工作不能正常进行。除了每年的高温费、过节费外，平时还得多“笑纳”。某企业负责人告诉笔者，企业刚刚成立时，由于不清楚行业规矩，交警安排执勤人员在企业门口路上，每辆搅拌车出来，无论是否超载，必须到指定地方过磅，这样，工地急了，无法正常施工，后来经营者“疏通”好了，执勤人员也就换到了别的地方。

## 4 结语

在产能过剩、竞争日益激烈的混凝土行业市场中，混凝土企业的经营者的压力确实是重如泰山，除上述情况外，还会出现企业融资困难，应收款回收困难，资金链随时会断裂。要扭转局面，首先要加强行业的整治，管理规范化，创造良好的经营市场；另外企业管理者要改变经营策略，从自身的角度抓起，加强企业内部管理，采购流程透明化，从而有效杜绝行业潜规则行为的发生。另外应该在员工在薪酬福利上创新，增强员工企业的归属感，从而有效的提升企业的管理水平和在市场的竞争力。

## 参考文献

- [1] 中华人民共和国住房和城乡建设部. 混凝土结构设计规范 (GB50010-2010) [S]. 北京: 中国建筑工业出版社, 2010.
- [2] 中华人民共和国行业标准编. 普通混凝土配合比设计规程. JGJ55-2000, J64-2000.
- [3] 中国建筑科学研究院编. 混凝土试验员手册. 中国建筑工业出版社, 1994: 24-26.
- [4] 姚佳良, 朱梦良, 龚建清. 材料引起的建筑工程质量问题分析与防治. 湖南大学出版社, 1997: 92-95.