

第二十七期

肖来宣:筑新型防水行业标杆

□晚报记者 张劲松 实习生 李孟洁 文/图

1 “搞沥青” 他的胳膊上烧了个疤

从当年赤手空拳到天津“搞沥青”，到如今成为年产值近2亿元、年产能约600万平方米的防水行业巨擘，肖来宣用了22年时间。这22年，肖来宣完成了从农民到企业家的华丽蜕变。在肖来宣的意识里，他之所以成功或许正是因为他作为农民的质朴、诚信、踏实和勤奋。

近年来，肖来宣勇闯天津“防水龙潭”，指挥若定，屡掀海滨“蓝色风暴”——天津华辉大厦、天津开发区海关大厦等工程都留下了他的足迹。肖来宣以科技为翼，翱翔在中国防水第一方阵，为天津所有防水人树立了一个实实在在的市场榜样。

肖来宣，1971年出生于项城市李寨镇，现任天津周口商会副会长，天津滨海澳泰防水材料有限公司、天津澳克兰防水工程有限公司总经理。

2 20年前 他就成为万元户

除了人地两生的环境，资金短缺也是肖来宣当时创业的最大制约。1994年，肖来宣承接到天津葛沽镇一栋住宅楼的防水工程，但对方要求他包工包料。包工包料就意味着要自己垫资。肖来宣手头没钱，又不想

放弃好不容易争取到的赚钱机会。他从100多元的生活费里拿出70元钱，交给内弟，让内弟回家办贷款。“我告诉他，无论能不能贷到钱，一星期之后，必须带着生活费返回天津。”肖来宣说，知道自己手里的几十元钱撑不了几天。幸运的是，在肖来宣最需要资金支持的关键时刻，家乡的农村信用合作社给了他3000元的信贷支持。这个工程让肖来宣净赚了7000多元钱。

此后，肖来宣一步一个脚印地打拼，两三年下来，居然挣了五六万元钱。在上世纪90年代，万元户在农村还是凤毛麟角。

3 包工程 他和国企联姻

上世纪90年代中后期，市场机制进一步健全，不规范的市场主体已经无法在经济活动中立足。尽管做工程很实在，但肖来宣以自然人的身份去对接法人主体，还是碰到了难以逾越的体制障碍。承接防水工程，不但得是正规的公司法人，还必须具有相应的施工资质。面对这些，肖来宣很快理清了解决思路，他决定与北京奥克兰防水材料公司（简称北京奥克兰公司）合作在天津成立分公司。北京奥克兰公司是一家在建筑防水行业实力雄厚的老国企。在天津开发区如火如荼建设过程中，北京奥克兰公司既想开拓天津市场，又担心选错了合作伙伴砸了自己的招牌。为了和北京奥克兰公司进行合作，肖来宣多次

找到北京奥克兰公司的领导沟通交流，陈述合作意向，畅谈合作前景。肖来宣还向北京奥克兰公司承诺，组建天津分公司，他愿意多出钱、出力，并称合作协议可以先签短期的，中间一旦出问题，北京奥克兰公司随时可以解除协议。

精诚所至，金石为开。肖来宣用诚意打动了北京奥克兰公司。在充分考察和调研后，北京奥克兰公司和肖来宣签订了一年的合作协议。肖来宣出资注册了天津澳克兰防水工程有限公司，北京奥克兰公司提供技术支持和管理支持。手里有了“奥克兰”这张名片后，肖来宣承包工程顺利得多了，在一年的合作期里，肖来宣信守诺言，规范执行合作协议，赢得了北京奥克兰公司的充分信任。

当时，北京奥克兰公司生产的防水材料质量好，销售也很火，直接付现金，防水材料还供不应求，分期付款的难度可想而知。肖来宣不但和北京奥克兰公司续签了5年的合作协议，资金周转困难的时候，他还得到了北京奥克兰公司的支持，购买防水材料可以分期付款。承接天津开发区海关大厦的防水工程时，由于同时开工的项目多，资金压力大，肖来宣提出分期付款的进料申请后，北京奥克兰公司破例为一向诚信的肖来宣开了绿灯。300多万元的防水材料款，肖来宣在工程完工后的当年年底才一次性付清。

5 铸品牌 产品绿色环保

转眼到了2008年，举世瞩目的奥运会要在北京举办。由于要配合场馆建设，位于北京四环内的北京奥克兰公司要整体迁出，加之要淘汰SBS防水卷材，研发符合环保政策的新产品，北京奥克兰公司一时无法为肖来宣的天津分公司供货，双方合作被迫中止。

之后，肖来宣跟随中国建筑防水协会的专家学者，远赴美国、瑞士、德国、法国、波兰、意大利、日本等国家，积极参加各种展会，和国外同行沟通交流。“国外同行的节能环保意识强，他们使用的防水材料不但寿命长，而且对环境的影响小。反观中国的防水材料，从传统的‘两毡三油’到SBS防水卷材、聚氯乙烯涂料，都存在着不容忽视的环境污染问题。”肖来宣说。

2009年，肖来宣投资3500万元，在天津滨海新区成立了天津滨海澳泰防水材料公司，主要生产绿色环保型防水材料——热塑性聚烯烃（TPO）防水卷材、聚氯乙烯（PVC）防水卷材、自闭树脂防水涂料、EVA和HDPE防水卷材，年生产能力约600万平方米。同时，肖来宣的公司也面临着很多发展难题。当时，由于绿色环保型防水材料尚未有国家标准，很难进入防水设计单位的施工方案。但肖来宣认为，随着社会的发展，人们越来越注重环境保护，绿色环保型防水材料必将占领市场。

事实证明，肖来宣的判断是正确的。2010年，在中国建筑防水协会的呼吁下，国家住建部适时起草颁布了一批新型防水材料的国家标准。肖来宣的公司随之迎来发展黄金期。近两年，天津滨海澳泰防水材料有限公司作为全国唯一一家高分子类专业化、系统化防水材料生产企业，已进入中国防水产业的第一方阵。

“下一步，我和我的团队还要不断研发新产品，始终走在防水材料科技创新的前列，让企业永葆生机和活力。同时，我们争取早日上市，让这些跟着我从家乡出来打拼的员工都能够持股，成为公司的主人。”谈到未来的发展，肖来宣说得很远，也充满了信心。



肖来宣(右三)与“出彩周口人”采访团成员合影



肖来宣



4 讲诚信 上门的活干不完

很上心，只要出现漏雨、渗水现象，他都第一时间赶赴现场，想尽办法解决问题。

肖来宣用诚信和服务打动了日本竹中公务店的相关负责人。在开工建设天津太平洋汽车部件厂房时，该负责人主动提出让肖来宣连土建工程也一同承接下来。没有任何土建工程经验的肖来宣不敢轻易接手，多次婉拒对方的邀请。最终，对方的高度信任坚定了肖来宣接下工程的决心。

肖来宣聘请了十多名专业技术人员和河南濮阳的一个施工队，精心施工，谨慎操作，工程竣工后得到日本人的充分肯定。良好的开端奠定了肖来宣和日资企业合作的基础。此后，只要有工程，很多日资企业都会主动联系肖来宣。源源不断的业务，让肖来宣在天津的事业越做越大。