破局突围 迈向产业发展新高地

本版摄影:肖琦

出发,向千亿产业奋进!

——“古城新智汇”企业家分享交流活动侧记

□ 记者 黄思明

9月28日,2025年“古城新智汇”企业家分享交流活动走进石首。这是该活动第二次走进县市区,首次聚焦产业细分领域——以“中国建筑防水之乡”石首为样本,通过总结县域经验,探寻产业破局突围方案,为全市新型建材产业能级提升提供新思路、新路径。

“产品同质化严重,根本上是对产品创新认识不足。”

“寻找新赛道,开发与新赛道相适应的新产品、新技术。”

“我们依然拥有较大存量市场,要有信心,坚持高质量经营。”

……

中国建筑防水协会驻会副会长、专家委员会副主任委员羡永彪、湖北省建筑防水协会会长、湖北九阳防水材料科技有限公司董事长刘启军、湖北卓宝科技有限公司总经理黄朝明、湖北宇虹防水科技有限公司董事长袁开文,共话产业现状,讨论直击核心:在市场需求与原材料成本的双重压力下,荆州新型建材产业如何化“危”为“机”?广大中小企业又该如何走好专精特新之路,实现协同集聚发展?

这是一场防水产业的“突围战”!思想交锋激荡智慧火花,务实举措铺就产业高质量发展通途。

石首市政府发布《支持防水产业高质量发展的若干举措》,从五大方面推出17条具体措施,包括强化顶层设计、提升行业协会功能、加强基金引导支持、培育发展总部经济、构建产学研用协同创新体系,以及打造“石首防水”区域公共品牌等为当地新型建材产业绿色创新发展提供政策保障。

政府、协会、企业“攥指成拳”,增强产业链韧性,拓展发展空间。

湖北永田防水有限公司、湖北特布非织造布有限公司等多家本地企业率先上台签约,达成本地企业供应链协同协议,强化本土合作,聚链强基;

武汉科顺联合防水工程有限公司、石首市建筑防水协会、武汉戴高乐商贸有限公司共同达成跨区域供需战略合作,助推石首防水产业从“本地深耕”向“区域联动”迈进,拓展集群生态;

石首市科学技术和经济信息化局、湖北省对外科技交流中心签署战略协议,双方约定,借力“一带一路”等国家战略机遇,拓展北美、东南亚、中东等新兴市场,探索跨境电商业务,建设“防水产业海外仓”,让“中国防水”在世界舞台绽放光彩。

三组跨维度签约,构建起本地协同、区域对接、国际拓展的破局之举,为全市新型建材产业探索出一条可复制、可推广的“聚链强链”实践方案,展现出石首从产业自循环到融入全球价值链的系统性突围。

一域之光,照亮全局之路。

“要以创新与协同破解发展难题。”

“中小型企业的业务范围,要更细分,更专业。”

“我们一定要抱团取暖,做强差异化产品、做大差异化市场。”

……

湖北富亿建材股份有限公司董事长周志辉,石首市建筑防水行业协会会长、湖北永佳防水科技有限公司董事长刘翔等企业家上台分享。

新的共识正在凝聚,新的路径正在形成:防水产业已突破传统模式,迈入以高分子材料、绿色节能与智能化为核心的新赛道。拥抱科技浪潮,构建高水平创新平台,积极打造贯通基础研究、关键技术攻关、成果高效转化与产业深度融合的全链条创新生态;主动拥抱数智化浪潮,全面推动生产工艺革新、产品结构优化与服务模式升级,以创新动能驱动产业向中高端跃升。

于细分处深耕,向新质处跃升,荆州新型建材产业正以坚定的步伐,向千亿级集群目标加速迈进。在技术高端化、产品绿色化、市场国际化的发展征途中,一幅“县域有特色、发展动能强”的产业图景渐次展开,一个更高端、更智能、更绿色的产业集群正在崛起。

今夏交流活动现场。

在新赛道探寻发展新机遇

中国建筑防水协会驻会副会长、专家委员会副主任委员羡永彪:

“企业抵御市场动荡的关键是练好‘内功’,通过学习与创新,不断拓展业务领域。”在“古城新智汇”企业家分享交流活动上,中国建筑防水协会驻会副会长、专家委员会副主任委员羡永彪以“建筑防水行业的发展现状及建议”为主题,和与会嘉宾交流当下防水企业面临的机遇与挑战,分享前沿技术,探讨产业创新方向。

石首作为“中国建筑防水之乡”,正积极推动防水产业转型升级,而当前防水行业面临房地产市场下滑、产能过剩等挑战。石首要如何结合自身深厚产业基础,巩固产业地位?“机遇与挑战是并存的。企业要走出低谷,坚持创新是关键。”羡永彪认为,面对困难,企业要调整心态,积极寻找可发展的新赛道,并开发与新赛道相适应的新产品、新工艺、新技术,在高精特新产品上下功夫。

当前背景下,防水行业的新赛道在哪里?如何在新赛道寻找到新机遇?“目前,不少防水企业的目光还停留在防水堵漏。”羡永彪介绍,既有建筑翻新修缮及工商业建筑的维修,已成为防水行业的发展方向。企业要加强学习提升,将业务领域开拓到保温节能、基础结构加固、外观修复、屋面工程等方面,全面提升房屋建筑的安全性和功能性。

(记者 伍丹)

在『刚需』中寻找确定性

湖北卫视主持人田野:

“既要仰望星空,也要脚踩大地。”在湖北卫视主持人田野看来,这句话恰如其分地反映了当前建筑防水行业的现状。一方面,行业面临着房地产下行与大宗原材料价格上涨的双重压力;另一方面,建筑渗漏作为“居住刚需”,始终是民生痛点,也是行业持续发展的根基。如何在“危”中寻“机”,是行业破局的关键。

然而,危机中往往蕴藏着转机。“饭碗要牢牢端在自己手中。”田野指出,建筑防水作为基础性行业,始终与民生息息相关,无论是新房建设还是旧房维修,防水需求始终存在,而且随着时间推移,维修市场的潜力会逐步释放。若能聚焦细分领域,掌握技术优势,必将在市场中占据一席之地。

“防水行业的企业家们很朴实,他们更愿意在技术和市场上干实事。”田野在与企业家交流中感受到,他们不回避问题,而是直面行业的“去区域化”趋势,积极寻求突破,这种务实的态度,正是行业需要的智慧。他建议,企业应按照“专业化、精细化、特色化”的方向集聚资源,通过协同发力,共同寻求产业破局的新引擎。

(记者 琳玲)

打造新型建材产业区域标杆

湖北省防水协会会长刘启军:

“荆州防水及新型建材产业的发展,正迎来政策红利与产业基础共振的黄金期。”湖北省防水协会会长刘启军直言,荆州将防水及新型建材纳入重点产业赛道,并依托园区建设、政策举措,一批本土企业已实现产能扩张,成为区域增长标杆。

谈及荆州产业发展基础,刘启军说,在全省产业格局中,荆州防水及新型建材产业产能规模稳居前列。近年来,荆州对两大产业的重视“看得见、摸得着”。“从产业规划到园区建设,政策红利持续释放。”他举例,荆州不仅明确将防水及新型建材产业纳入重点发展赛道,还通过一系列举措降低企业成本,在全省产业格局中,荆州已占据重要位次。

说到产业未来如何突围制胜,刘启军表示,既要守正创新,持续加大技术研发投入,推动产品向高性能、绿色环保转型;也要主动求变,创新市场营销策略,积极走出去,开辟新赛道,寻找新的经济增长点。

展望未来,刘启军认为,差异化、智能化、创新性是荆州新型建材产业发展的关键方向。他建议,企业加大绿色建材研发投入,政府持续优化产业服务,政企协三方合力,荆州有望在3到5年内成为区域性新型建材产业高地。

(见习记者 肖丹)

深耕修缮蓝海 穿越行业周期

湖北卓宝科技有限公司总经理黄朝明:

“在建筑防水行业产量持续下滑、价格连跌的‘寒冬’中,存量建筑修缮市场是企业突围的关键赛道。”湖北卓宝科技有限公司总经理黄朝明表示,有建筑的地方就需要防水,存量市场的刚性需求从未消失,把握城市更新政策机遇、深耕建筑修缮蓝海,是企业穿越行业周期的核心路径。

谈及转型举措,黄朝明介绍,企业秉持“稳健经营、风控优先”原则,通过收紧信用政策、强化应收账款管理提升营运资本效率,将经营重心从规模扩张转向质量提升,夯实发展根基。业务端采取双轮驱动:针对工业及工程修缮领域,依托三大核心科技推出“检测—方案—施工—保险”四维一体服务;面向家庭需求,建立“一区—县—代理,一乡—镇—分销”服务网点,借助“宝师傅”线上平台快速响应需求,以标准化施工与保险兜底实现“用卓宝 没烦恼”的承诺。同时,通过多媒体矩阵实现品牌破圈,以“线上引流+线下成交”模式赋能合作伙伴,让专业防水技术走进千家万户。

“我们的使命始终是为社会奉献不渗漏的防水工程,呵护诗意安居。”黄朝明表示,卓宝科技将持续以科技赋能修缮服务,实现建筑“功能与美”的完美结合,与石首的水同行携手穿越行业周期。

(记者 陈丹)

迎难而上 乘势而行 攀高向新

湖北宇虹防水科技有限公司董事长袁开文:

“近年来,防水行业既有机遇,也面临着挑战。”湖北宇虹防水科技有限公司董事长袁开文对防水材料行业现状有着清晰的判断。如何迎难而上、乘势而行,实现行业的新突破、新发展?他给出了自己的答案——

技术是第一生产力,创新是第一动力。在技术创新层面,袁开文认为要加大研发投入,研发绿色环保、高性能的新型防水材料,同时,加强与科研机构、高校的合作,建立产学研用一体化的创新体系,促进科技成果在行业内的快速转化。

抢抓市场先机,开辟发展新赛道。在市场拓展方面,袁开文表示要积极开拓新兴市场,例如为光伏项目提供专业的防水解决方案。另外,积极开拓海外业务,将中国防水产品和技术推向国际市场。

提供多元服务,满足顾客新需求。在服务模式上,袁开文建议从单纯的材料供应商向“材料+施工+维保”一体化服务提供商转变,为客户提供一站式服务,提升企业的附加值和市场竞争力。

谈及未来发展,袁开文表示,企业的发展不仅需要依靠自身努力,也离不开政府的支持。希望政府对在技术创新、绿色发展上表现突出的企业给予政策扶持等,引导企业加大创新力度,推动行业整体升级。

(见习记者 陶威)

抱团破局寻新机 返乡兴业践初心

湖北富亿建材股份有限公司董事长周志辉:

“要解放思想,取长补短,这种活动应该多办!”谈及参与此次企业家分享交流活动的感受,湖北富亿建材股份有限公司董事长周志辉直言不讳,一句话道出了他对行业交流与创新突破的迫切期待。

深耕建材行业三十余年,周志辉的创业路与家乡紧密相连。2013年,作为招商引资对象,他从深圳返乡,怀揣“为家乡做事、为当地缴税、实现创新事业”的初心,带领企业扎根发展。即便近年遭遇行业下行压力,他仍积极应对,在技术研发、设备更新、人员安置上做了大量工作,以实干稳住企业发展基本盘。

谈及行业现状,周志辉坦言挑战不小,“如今多数企业仅能维持20%的产能,单打独斗想实现高产值不现实,一定要抱团取暖。”自身企业如果缺少注浆料,便联合优质企业代工;面对大型央企、国企的合作门槛,各企业间要积极合作联手破局。

“不要只盯着自身问题,更要琢磨怎么把企业经营好。”周志辉说,“如今,政府在高新技术认定、专利创新、专精特新‘小巨人’申报等方面均有奖励,还积极为企业对接金融资源,用心又到位!咱们防水产业也要抓紧优化运营,推进产品升级,力求在行业困境中闯出发展新路子。”

(见习记者 张晶晶)

▼本土企业供应链协同合作签约。