



“链主”让出市场空间 带动产业集群壮大

——看黄石如何应对“内卷式”竞争



腾出老赛道 进军新赛道

迪峰公司带出 百亿产业集群

湖北日报全媒记者 彭磊
通讯员 万经煌 李尚余 余书源

滔滔金沙江上，白鹤滩水电站巍峨耸立。这一大国重器中，“大冶造”换热器犹如大型“空调”，保障着水电站发电机组在平稳环境中实现能量循环与利用。

近日，湖北日报全媒记者走进位于黄石大冶湖高新区的湖北迪峰换热器公司，只见大大小小的换热器产品琳琅满目，“小到以克计的航空器部件，大到百吨级的石化装备，我们生产了2000多种换热器。”公司副总经理伍文明自豪地说。

放眼全国，以湖北迪峰为龙头的大冶市换热器产业集群举足轻重。该产业集群年总产值161.73亿元，国内市场占有率达到38%。就在上月，大冶市换热器产业集群跻身2025年度湖北省中小企业特色产业集群行列。

迪峰公司的前身可以追溯到上世纪50年代成立的一家做农机电动机的县办企业。改革开放后，公司董事长伍佳元完成企业改制，逐渐扎根在换热器这一细分领域。

作为传统制造业企业，迪峰公司一度被卷入“内卷式”竞争。

随着换热器市场需求的扩大，公司一些职工纷纷走出去创业。几乎一夜之间，黄石兴起20多家换热器企业。“大家共抢一碗饭，伤害自己也伤害行业。”

伍佳元对此作出回应：向银行贷款建设企业技术实验室。随着新产品接连上市，奠定了迪峰换热器在行业中的优势地位。

然而，真正让当地同行一致将迪峰公司视作龙头的，还是伍佳元主动让出市场这件事。

早年国内换热器生产设备技术落后，关键核心部件被国外垄断。经过多年攻关，迪峰公司成功解决了船用柴油机增压空气冷却器等“卡脖子”难题，公司还参与制定、实施相关国家标准，加速国产化替代，并顺势抢占了全国三分之一的市场份额。

随着这一“高精尖”技术转化为国内行业的成熟产品，迪峰公司主动将该产品市场份额缩减到不足10%，转而将精力投入到空分压缩机等新产品上。

“老大哥”让出赛道，这让大冶斯瑞尔换热器公司等企业加速赶上。斯瑞尔公司成立于2007年，创始团队成员来自迪峰公司，凭借成熟的技术团队和过硬质量，迅速在换热器行业站稳脚跟。

公司营销副总董向良说，在传统制造行业，由于发展初期没有市场支撑，中小企业很难有底气和实力开展科技创新，最稳妥的方式就是争取在成熟市场中积累成长。

这些年，迪峰公司一路开辟新赛道，陆续进军航天航空、国家工程等领域，围绕“双碳”背景持续攻坚压缩空气储能等新型储能技术。与此同时，斯瑞尔公司则深耕空分压缩机领域，其自主研发的绿色高效翅片式气体换热器实现在同等条件下，产品寿命比同行高出15%至20%。今年上半年，公司产值同比增长10%，创下了近年新高。

手记

当价格战成为唯一竞争手段，行业生态将陷入慢性自杀的窘境。迪峰公司以其成长为“链主”的经验证明：内卷不是宿命，而是转型的信号灯。

从一家生产农机具的县级小厂，到配套全球巨头的百亿产业集群，大冶换热器产业集群的崛起，是一部专精特新企业群星闪耀、创新驱动链式发展的生动教材。

从“抢蛋糕”转向“做新蛋糕”，从“同质厮杀”转向“差异制胜”，企业只有重构价值曲线才能打开放海，不断创造新的增量。

近年来，“内卷式”竞争让不少行业和企业深受其害，引起社会广泛关注。2024年中央经济工作会议提出，综合整治“内卷式”竞争，规范地方政府和企业行为。今年全国两会，综合整治“内卷式”竞争写入政府工作报告。“内卷”何解？当一家龙头企业主动腾出市场空间，带动产业集群拿下38%的全国市场份额；当一座传统港口突破路径依赖，靠铁海联运崛起为亿吨大港；当多地氢能产业厮杀正酣，大冶另辟蹊径，构建氢能应用场景，带动生产端良性发展……一个个新变化背后，是黄石企业和政府破解“内卷式”竞争的艰辛探索。



大冶氢能公交车上路，方便市民出行。
(本版图片均为湖北日报全媒记者 薛婷 通讯员 周巍 摄)

构建丰富生活场景 带动生产端发展 大冶氢能生产消费步入良性循环

湖北日报全媒记者 彭磊
通讯员 程良友 但超

7月15日8时许，大冶北站公交车站，一辆白绿相间的公交车安静地驶出站台。“没有颠簸感，坐起来很舒服。”一位乘客说。

这辆公交车身上，醒目地标注着“H2”以及“氢燃料电池城市客车”等标志和字样。车内电子屏幕，动态显示途经站点，科技感十足。

今年4月，大冶33路公交车上线。“一辆氢能源公交车，加满氢能，可以行驶300公里。”大冶市公交集团安全生产部工作人员张文说。

位于大冶东高速路口附近的综合能源站是氢能公交的加氢站，是湖北首个“近零碳”绿色能源站，集加氢、加油、充电和综合服务为一体，每年可提供750吨液氢加注，是我省目前加注能力最大的加氢站。

一辆氢能公交车进场，工作人员核对车辆型号、氢气容量等信息，将加氢枪插入车辆加氢口。加氢过程中，智能监测系统对氢气压力进行实时监测，“10分钟即可加满氢，像加油一样方便。”

氢能生活还走进校园。在湖北工程职业学院新校区，蓝色的氢能两轮车在校园里驰骋。师生通过小程序扫码，就能享受零碳出行带来的高效便捷。

“30秒快速换氢、续航里程90公里，零下10℃低温续航不打折。”武汉众宇动

力系统科技有限公司相关负责人说，首批500台氢能两轮车上月在该校投运。该车由公司自主研发，搭载众宇氢燃料电池系统及低压固态储氢系统，采用轻量化电堆和智能化电控系统设计。

在大冶，废弃矿山荒坡光伏发电，将水电解成纯度99.99%的氢气；岩洞储氢技术让废弃矿山变身“氢能仓库”；加满氢能的新型公交车，奔驰在街头……一条“制、储、输、加、用”氢能全产业链正加快形成。

作为新“风口”，各地为争夺氢能项目，竞相提供税收、土地等超常规政策支持，制氢关键工艺电解槽等细分领域企业数量激增。受氢气自身特性等制约，氢能产业面临制氢成本高、储运难等技术难题。而终端消费需求不足，成本高企问题凸显，生存压力增大。大冶市另辟蹊径，构建多元化氢能应用场景，一批氢能应用场景陆续落地并实现商用，带动了生产端良性发展。

大冶市氢能项目建设指挥部成员刘妍说，借力武汉理工、华中科大等科研院所优势，为入驻企业提供最新技术成果，不断降低氢能装备成本，引导氢能储运装备、膜电极等一批精品项目落地，为氢能产业积蓄动能。

黄石市发改委相关负责人介绍，构建氢能“制、储、输、加、用”全链条，通过促进产业链上下游协同发展，降低终端用户用氢成本，持续释放出氢能商业化发展潜力。

争。黄石利用光伏绿电生产氢能，推广应用到矿场、园区、学校、公共交通等，既消化了氢能，积累了数据和技术，又带动相关产业链的发展，走出了一条氢能发展新路径。

摆脱传统路径 发力铁海联运

黄石新港冲破重围 成为亿吨大港

湖北日报全媒记者 彭磊 通讯员 叶娟

盛夏七月，黄石新港汽笛声不绝。

7月11日，一列满载着医疗用品、轮胎、元明粉等出口货物的“黄石—宁波—东南亚”铁海联运专列从黄石新港棋盘洲铁路站场驶出，直抵舟山港。3天后，这批货物转乘万吨海轮，运往东南亚、欧美等地。

黄石市港口物流发展中心多式联运分中心主任负责人表示，上半年，黄石整合铁路、海港、航运等全链条资源，实施“单一制”“一箱制”铁海联运，充分发挥铁运“跑得快”和海运“价格低”的优势，连开“黄石—厦门—非洲”“黄石—深圳—欧美”“黄石—宁波—东南亚、欧美”3条铁海联运班列，综合运输成本较公路节省30%以上。

黄石新港位于武汉港和九江港两座水运大港之间。多年来，黄石港口多以矿石、粮食等大宗散货为主，其相邻大港则主营外贸集装箱装卸、转运业务。随着长江货运量快速增长，大港也开始承接起大宗散货运输业务，凭借其本身航线及发班频次密集等优势，成为黄石等周边城市不少外贸企业的出海口。

越来越多的出海货物流向大港口，作为“小兄弟”的黄石港如何破解困局？

几年前，黄石率先在长江中游沿线港口中启用“散改集”等新模式，即将进港货物由散杂货运输改为集装箱运至上海等沿海出海口，地方政府按集装箱标准给予补贴，在一定程度上缓解了传统散杂货运输转运时间长的痛点。

不久后，沿江港口也陆续启用了该模式。如何解决与邻港同质化竞争的问题？黄石市认识到，单靠补贴政策支持，很难在武汉、九江之间崛起一座大港。必须摆脱传统发展路径，在为客户提供便捷高效、价格低廉的服务上下功夫。

2021年，黄石新港“国家多式联运示范工程”通过验收，成为长江中游第一个水铁联运节点港，开辟了海进江“三峡翻坝第二通道”。去年，黄石被纳入长江班列运营体系，开启“江海直达+长江班列”物流新模式。

苦练内功，为本地企业提供江海直达、远洋直航、铁海联运班列、中欧班列等物流解决方案，悄然改写了黄石外贸物流新格局。2024年，黄石港口货物吞吐量首次突破1亿吨，成为湖北四大亿吨港之一。

不久前，大冶华鑫实业有限公司成为大冶市第一家采用多式联运形式发运矿石的钢铁企业。根据“单一制合同”，企业进口的铁矿石在黄石新港码头卸船后，通过集装箱卡车短驳至港口铁路棋盘洲站场，最后由火车运至大冶海虹物流园。矿石从进港到进厂仅需2天时间，运输成本减半。

大冶湖街道聚集了新冶特钢、华鑫钢铁等一批“大进大出”的企业，大型货车满街跑。“帮助华鑫钢铁就近出海后，活越来越多了。”海虹物流有限公司副总经理吴意明说，园区每天发运1趟火车专列，发运量为2400吨。

今年上半年，黄石水铁联运货运总量为88.79万吨，同比增长106.34%。

手记

长江既是黄金水道，也是黄金赛道，沿线港口竞争激烈。黄石新港创新多式联运模式，推动“水铁公空”无缝衔接与信息共享，加速重构开放通道、重塑物流体系，致力打造成本最低、效率最高、辐射广阔的现代物流体系，跳出了“拼补贴、拼货源、拼政策”的内耗式竞争。

繁忙的黄石新港码头。

阳新为135家重点企业提供专班服务
规上工业增速
高于全省3.2个百分点

湖北日报讯（记者肖露、通讯员肖本游）“县领导带着职能部门负责人上门办公，半年没解决的用地难题一周就有了眉目！”7月18日，华新水泥（阳新）有限公司负责人感慨道，“专班服务精准高效，解了我们的燃眉之急。”

这背后，是阳新县“双百”活动构建的立体服务网络的支持——33位县领导带队、47家包保部门联动，一张覆盖135家重点企业的服务网络全面铺开，实现规上企业与重点点项目服务“两个100%”全覆盖。

今年以来，阳新县委书记杨波多次深入华新水泥、华博重工等企业现场办公，推动用地指标、要素保障等“硬骨头”问题破解；县长卢川为娲石水泥化解矿权纠纷、拆迁梗阻。

阳新县经信局推行“每月十日跑企业”制度，干部沉到车间摸实情，党组扩大会分类施策，共性问题出政策、个性问题限时办，构建起“收集—研判—决策—回访”链条服务体系。

“多亏专班帮我们对接技改资金，技改二期下半年就能投产达效，公司明年产值有望突破7亿元，北交所上市申报已进入倒计时。”在阳新经济开发区腾升科技公司，企业负责人陈明华开心地算起发展账。

县“双百”办聚焦企业痛点：为远大医药项目组建设“政策解读+审批代办”团队，压缩60%审批流程，助力项目提前2个月投产；破解共性难题，联合人社局组织32场招聘，为重点企业招工2583人。

今年1至5月，阳新县累计解决企业诉求87项，推动县本级规上工业增加值增速11.3%，高于全省3.2个百分点；推动10家工业企业“进规”，规上工业企业总数达127家，预计下半年再添15家。

“亲商联络员” 助推企业轻装快跑

湖北日报讯（通讯员石磊）“经区招商服务中心牵线，我们与大冶特钢建立直供通道，有稳定的高质量特钢货源，生产线满负荷生产。”7月18日，黄石市西塞山工业园，湖北红睿马新材料制造有限公司相关负责人指着刚完成数字化改造的智能化生产车间说。

此前，西塞山区纪委监委“亲商联络员”走访红睿马等特钢产业链相关企业时发现，部分企业在货源渠道不通畅、供货不稳定等问题，严重影响企业正常经营。区纪委监委将问题反馈至区招商服务中心，并督促其联合区发改局、区商务局等职能部门会商，最终促成17家企业与大冶特钢达成合作协议，形成“半小时供应圈”，帮助企业年降低物流成本超千万元。

为进一步优化营商环境，西塞山区纪委监委以“一指挥部一监督员”机制省级创新试点为抓手，由班子成员领衔成立5个“亲商”联络组，选派5名纪检监察干部担任联络员，收集企业诉求，与区发改局、区科信局、区信访局等职能部门信息共商，解决营商环境政策落实的难点堵点。实行“廉情直报”模式，将阻碍营商环境优化问题情况，按月直报区委、区政府主要领导和分管领导，倒逼相关部门抓紧落实惠企政策。截至目前，“亲商联络员”共联系企业家访谈27人次、发放监督卡300余份，协调督促相关部门解决阻碍营商环境优化问题43个。