



打通上中下游 实现共生共赢

——荆门化工产业园三家企业的故事



谦信化工荆门厂区。

文/图 湖北日报全媒记者 覃万钟
通讯员 李秦 李德银 许苗

11月10日,在荆门高新区化工循环产业园内,总投资30亿元的荆门源晗电池材料有限公司进入设备调试阶段,12月将正式投产。

这家公司在产业园内是一家中游企业,即将打通上游企业——投资40亿元的荆门盈德气体有限公司,和下游企业——投资54亿元的谦信(荆门)新材料有限公司之间的中间环节,实现三家企业的产品联通,投产后,将拉动盈德气体和谦信公司的产值增长10%以上。

盈德气体盼来谦信化工,两家仍有共同期待

“盈德和谦信两家企业都等不及了,多次派人来沟通,催促我们尽快投产。”荆门源晗电池材料有限公司副总经理张刚说。

荆门盈德气体有限公司主要生产氢气、氧气、一氧化碳,同时伴生产出甲醇、液氨。它为荆门石化特种油加氢项目提供氢气,同时为荆门化工循环产业园区内45家企业提供工业气体。

公司自2019年9月投产以来,产出的大量甲醇和液氨由于市场饱和,价格长期低迷,受市场波动影响,难以实现稳定收益。

企业为此焦虑,荆门高新区也着急。

为延长产业链条,荆门高新区积极对接上下游企业。一个偶然的机会,招商专班得知全球最大的醋酸酯制造商谦信化工集团有限公司计划在华中地区布局醋酸和醋酸酯项目。

更令人振奋的是,该项目所需的一氧化碳、甲醇等原料,正是盈德气体的核心产品。

在招商人员的努力下,凭借荆门化工循环产业园完善的产业配套、高效的政务服务,以及盈德气体的原料保障优势,谦信化工确定了投资意向。

今年5月,投资54亿元、年产60万吨醋酸和60万吨醋酸酯的谦信(荆门)新材料有限公司投产。

在荆门化工循环产业园,湖北日报全媒记者看到,通过4公里长的工业管廊,盈德气体的一氧化碳和甲醇源源不断地输入到谦信(荆门)新材料有限公司的原料车间。

“今年5个月时间已向谦信输送一氧化碳1亿立方米、甲醇16万吨;预计全年要向谦信输送一氧化碳2.5亿立方米、甲醇30万吨,分别占公司总产能的10%和25%。”荆门盈德气体有限公司副总经理靳居明说,有了谦信这家下游企业,公司经营形势明显好转。

然而,盈德和谦信两家企业都觉得,它们还缺一个中间的伙伴。

这是因为,谦信(荆门)新材料有限公司每年还需要15万吨乙醇,用于生产醋酸酯。

盈德气体有大量生产乙醇的原材料氢气、氧气、一氧化碳和甲醇,但是没有生产乙醇的能力。

源晗成为最后一块拼图,补齐整个产业板块

上海源晗是一家专注于新能源新材料的企业,原本计划在四川投资30亿元建设年产23万吨碳酸酯项目。

在项目上投控股公司太盟集团审议时,集团高层发现该项目所需的氧气、一氧化碳、甲醇等原材料,荆门盈德气体均可供应;而谦信(荆门)公司需要的乙醇,源晗正好又有能力生产。

荆门高新区招商人员闻讯而动,马上“穿针引线”。2023年3月,源晗项目正式落户荆门。今年1月项目正式开工,12月即可投产。

“有了源晗这个稳定客户和订单,我们产出的甲醇将供不应求,明年的气体产量也将翻倍增长。同时,我们可以调整优化产品结构,公司年产值将增加约5亿元,抗市场风险能力将大大增强。”靳居明高兴地说。

作为下游企业的谦信(荆门)新材料有限公司,在源晗公司没来荆门之前,需要从外地采购乙醇,不仅费时费力,罐车装卸货物还有安全隐患。而且仅物流费一项,每年就要多支出3000多万元。

“现在好啦!源晗公司和我们之间,用一条300米长的管道,就能实现原料快速输送,而且安全稳定,质量可靠。”谦信(荆门)新材料有限公司生产厂长张幸磊说。

据介绍,三家企业的产品都可以通过管道输送,不仅企业生产更便捷、更清洁环保,还可以节省物流费用1亿多元。



盈德气体荆门厂区。



源晗荆门厂区。

“源晗一旦投产,就会补齐中间环节,使盈德气体和谦信公司形成链接,从而形成产业链条,实现协同发展。”荆门化工循环产业园建设服务中心企业服务部部长董云说。

作为中游企业的源晗公司,也会成为赢家。荆门源晗电池材料有限公司副总经理张刚算了一笔账:目前一吨甲醇市场价只有2300元,加工成乙醇就可卖到5500元。按公司年产能计算,光这一项业务,一年毛利可达2.2亿元。

此外,源晗公司还将用盈德公司的气体生产锂电池材料前驱体,既可就近为亿纬动力和新宙邦提供配套,还可销往全国。

三家公司背后站着一个投资集团

盈德、源晗、谦信三家企业,背后有一个共同的股东,就是太盟投资集团。

太盟成立于2002年,是一家私募股权投资公司,管理资产规模超550亿美元,因收购珠海万达商管而走入大众视野。

早在2017年,盈德气体项目一度遇到困难时,荆门化工循环产业园引入了太盟投资集团。太盟入主后,追加投资并推动盈德气体投产。随着谦信化工、上海源晗落户荆门,太盟又追加投资,提升盈德气体产能。

2022年,太盟在与谦信化工洽谈原材料采购时发现其发展潜力,于是收购其51%股份,成为控股股东。在太盟支持下,谦信化工在荆门投资建设醋酸和醋酸酯项目,其部分原材料由盈德气体供应。

上海源晗同样是太盟控股的企业。源晗原计划在四川投资碳酸酯项目时,太盟向源晗推介了荆门。最终源晗落户荆门,与盈德气体、谦信化工互相牵手。

这其实是一个经典的产业投资案例:太盟作为控股型私募股权基金,并非进行财务投资,而是进行“控股型整合”——通过同时控制产业链上、中、下游的关键企业,在荆门化工循环产业园内高效地构建了一个产业链闭环。这种模式能显著降低企业间交易成本,保障供应链安全,并最大化整体投资回报。

前三季度 荆门民营企业 进出口猛增四成

湖北日报讯(记者覃万钟、通讯员李慧敏)今年前三季度,荆门市外贸进出口总值195.4亿元,同比增长38.4%,增速较全省平均水平高出13.1个百分点,进出口规模创历史新高。

民营企业表现突出。据海关统计,前三季度荆门民营企业进出口额达181.4亿元,同比增长41.3%,占全市进出口总值的92.8%。

从商品结构来看,前三季度,机电产品、劳动密集型产品和肥料三大类商品稳居荆门出口榜单前列,成为拉动出口增长的核心引擎。

具体数据显示,前三季度荆门市出口机电产品77.7亿元,同比增长35.6%,占全市出口总值的54%,仅此一类商品就拉动全市出口增长20.8个百分点,彰显出高端制造领域的竞争优势。

锂电池等重点商品出口增势喜人,成为推动外贸高质量发展的亮丽名片。前三季度,亿纬动力等生产的锂电池畅销海外,出口31.6亿元,同比增长11.6%。

进口方面,前三季度,荆门市进口镍钴产品和化肥43.5亿元,同比增长54.7%,占全市进口总值的84.7%,有效保障了本地重点产业生产原料供应,为实体经济发展夯实基础。

格林美新材料有限公司负责人鲁习金介绍,2024年前三季度,公司海外营收占比为4%,而2025年这一比例已提升至8%,今年公司进出口额有望达到百亿元。

漳河实验室 建设运行方案 通过评审

湖北日报讯(记者祝华、通讯员叶玉兵)近日,荆门市组织召开漳河实验室建设运行方案评审会。经讨论质询,与会专家一致同意该方案通过评审。

会上,中国航空工业特飞所就漳河实验室建设运行方案作了汇报。由华中科技大学、武汉理工大学等单位的专家组成的专家组一致认为,实验室建设定位准确、特色鲜明,技术路线科学合理,实施方案切实可行,建议加快推进建设,确保实验室高质量落地实施。

漳河实验室是由荆门市领导建设、特飞所牵头组建的湖北省高能级低空经济产业科创平台。平台立足于低空新质飞行器关键技术攻关、科技成果转化和产业化推广等领域,瞄准低空飞行器安全、智能、绿色三条主线开展研究,着力解决低空飞行器与系统设备的技术痛点和产业配套堵点问题。

湖北日报全媒记者 张诗秋 通讯员 欧阳萍

11月8日清晨,荆门市东宝区子陵铺镇八角村中心广场逐渐热闹起来。72岁的谭天香将带着露水的豇豆整齐码进竹筐,附近村民也陆续挑来自家种的蔬菜和山货。土鸡蛋、红心桃等农产品在摊位上依次排开,等待城乡游客前来“寻宝”。

8点刚过,集市已人声鼎沸。从新鲜蔬菜到柴火腊肉,从竹编工艺品到非遗美食,品种丰富的农特产品吸引不少城乡游客专程前来采购。这个每周六固定举办的“八角赶大集”,已从单纯的农产品交易场所,发展为集文化体验、公益服务于一体的乡村新平台。

解菜农之忧,应市民之需 ——好产品不再难卖

“在家门口就能卖菜,再也不用赶早进城了。”谭天香笑着说。她曾每天凌晨5点坐公交去荆门城区卖菜,往返耗时近10个小时。如今,她在村口就能轻松卖完蔬菜。

八角村是荆门城郊有名的“菜篮子”村。上世纪80年代起,村民就有把自产蔬菜运到城里卖的传统。因为多是无公害农产品,一直很受市民欢迎。像谭天香这样的老年菜农在村里不在少数,全村400多户中,60岁以上的菜农占比超过九成。虽然蔬菜受欢迎,但老人们扛不住长途贩运的辛苦,有时候就看着菜烂在地里。

如何破解这一难题?八角村党支部书记王梅,带着村干部走访200多户村民后,想到了恢复早些年“八角赶集”的传统。在子陵铺镇党委政府的支持下,今年5月24日,首场新的“八角赶大集”在村文化广场启动。

活动前期,镇村搭好线上平台预热,请来网红“吆喝”,迅速引起了人们的关注。首场活动便有众多市民前来采购,所有农产品都销售一空。“现在在家门口就能卖菜,他们爱吃啥,下次就多种点。”像谭天香这样受益的,还有华阳村的靳勇,他骑电动车10分钟左右到达集市,摆出自己抓的黄鳝和种的小菜:“收益比往城里跑还高。”

集市的另一头,是城里人来“寻鲜”的热情。荆门城南新区居民龙厚芳一家周六早晨7点开车赶来:“这儿的豇豆短短粗粗的,一看就是自家种的;猪尾巴在城里难买到,每次来都要多带两根。”问起怎么辨认农家菜,她说:“大棚菜长得规整,农家菜虽有点‘自然糙’,但味道更香。”

为了把热度延续下去,当地决定每周六固定举办。如今每场集市销售额稳定在30万元左右,摆摊村民每月平均能多赚500元。

酒店来采购,直播开起来 ——好产品走得更远

“家人们看过来!这是刚出锅的八角雪枣,非遗手艺,酥香可口!”上午10点,直播区内试吃的市民排起长队,在线观看超1200人。八角村村民陈柏宇介绍,每场非遗雪枣销售额达5000元以上,不少顾客还会加微信回购。

七桥村的“吾队长”红薯粉条也借助集市打开销路。该村村支书陶泽武现场支灶,用土鸡炖粉条请顾客试吃:“零添加、久煮不糊,大家尝得放心才愿意买。”如今该产品不仅每次赶集收入超万元,还进入荆门多家商超,月销售额突破30万元。

好产品也引来了专业买家。不久前,荆门市烹饪酒店行业协会组织小乐仙、筱宴春等30多家会员企业,开着“采购直通车”直奔而来。酒店代表深入各个摊位,仔细查验土鸡蛋、红薯粉等产品的品质。陶泽武道上刚煮好的粉条:“您尝尝,这品质绝对配得上酒店用菜。”

一番考察后,协会与子陵铺镇签订供销协议,建立农产品直供渠道,八角村蔬菜基地、七桥村红薯粉公司与“九尊食上”“小乐仙”等荆门知名餐饮企业达成合作,“直供模式既保障食材新鲜,又降低采购成本,实现双赢。”一位酒店采购经理表示。

零钱随时兑,义诊帮乡邻 ——好服务就在身边

随着首场活动大火,当第二个周末“八角赶大集”如约而至时,现场出现了长达3公里的堵车。为此,子陵铺镇迅速行动,把老学校、老粮站改造成停车场,新增400多个车位。

市场监管、交警等部门组成“服务专班”,设立运营管理处,《八角赶集公约》也贴在显眼位置,开放时间、交通指引、权益保障等写得清清楚楚。每周六,10多名来自区直部门、镇村的志愿者分散在集市各处,有的疏导交通,有的帮老人拎菜篮,有的协助抽检食品。

便民服务区內,荆门东宝惠民村镇银行开设现金兑换点。“现在大家习惯手机支付,但很多老人卖菜只会收现金。”行长宗丽说。一旁的义诊桌前,医生正为群众量血压,理发区志愿者忙着为老人理发,文艺志愿者的锣鼓声也不时引来驻足观众。

“大集不仅是买卖场所,更是村民增收、市民寻味、服务下乡的多功能平台。”八角村党支部书记王梅说。

目前,八角村正筹备成立运营管理机构,开设“八角甄选”实体店,弥补以往仅在周六集中销售的不足,并推动农副产品品牌化加工。截至目前,“八角赶大集”已举办25场,累计服务群众12万人次,成为荆门乡村振兴的一张亮眼名片。

从一村之集,到多域之美。如今“八角模式”带动东宝区圣境山龙脖垭、栗溪花屋场,还有沙洋县后港镇、漳河新区星光市集等一批特色集市竞相涌现,共同为荆门市乡村振兴注入活力。

荆门市农业农村局副局长王晓艳表示,下一步将推动“赶大集”与乡村旅游、农产品展销、非遗传承等融合,并在更多乡村推广这一模式,打造一批“农味浓、人气旺、效益好”的乡村集市。

临近中午,热闹的集市渐渐平静下来。谭天香的豇豆早已卖完,脸上满是笑容;市民龙厚芳提着鼓鼓的大包小包,和摊主约好:“下周六我再来。”



开通专线公交,方便城乡居民前来赶集。(湖北日报通讯员 赵平 摄)

菜农卖货不用跑城区 市民寻味乡野有去处

八角村大集巧解『两头难』