



阳新

恒驰电子以“减法”践行高质量发展

砍掉低利润产品 放弃高风险客户

当许多企业还在为了市场份额进行“内卷式”价格战时,位于黄石市阳新县经济开发区的湖北恒驰电子科技有限公司却选择了一条看似“保守”的路线:主动砍掉订单,放弃低端客户,甚至淘汰利润率尚可的旧产品。

这家在柔性复合电子材料细分领域排名全国第五、湖北第一的国家级专精特新“小巨人”企业,在2024年面对复杂的市场环境时,作出了与常理相悖的决策。公司董事长余鹏飞给出的解释,恰好击中了高质量发展发展的靶心:“我们追求的不是体量,而是活着,并且活得更好。”

拒绝“虚胖”,在诱惑面前做减法

走进恒驰电子的研发车间,墙上挂满了“国家高新技术企业”“省级制造业单项冠军”“绿色工厂”等牌匾。

2024年,恒驰电子接到的市场订单远高于其最终完成的1.3亿至1.4亿元产值。面对额外的订单,余鹏飞选择了放弃。

“当时在考察客户时,我们发现许多中小客户的市场抗风险能力太弱,极有可能收不回尾款。”余鹏飞在接受采访时坦言,尽管筛选极为严格,当年仍有300万元尾款难以收回。这笔坏账让他更加坚定了“优化客户”的决心。

这仅仅是恒驰“减法”逻辑的一部分。“该放弃的要放弃。”余鹏飞说,“放弃低端产品,放弃同质化的产品,放弃不赚

钱、高风险的客户。”

当许多企业还在为产能利用率发愁时,恒驰却在主动“切除脂肪”,保留“肌肉”。因为余鹏飞深知,在当下大宗商品价格波动剧烈、国际贸易政策充满变数的环境中,企业的抗风险能力,不取决于规模有多大,而取决于根基有多深。

不要有产品,更要有底牌

如果说优化客户是防守,那么研发创新则是进攻。

恒驰电子的主营业务是柔性复合电子材料,产品广泛应用于手机、新能源电池、智能穿戴等领域。这是一个被美日韩企业长期垄断的赛道。为了打破封锁,截至2024年,恒驰累计投入超3100万元用于技术创新,拥有授权专利49项。

最让企业自豪的,并非这些冰冷的数字,而是一台机器——由恒驰牵头、与设备制造商自主研发的国内首台高温五轴压机。这台设备实现了生产设备、原材料及生产工艺80%以上的国产化。

这就是余鹏飞口中的底牌。“专精特新路线要求什么?就是不要盲目跟风、扩产,而是你做的东西越来越好。”余鹏飞说道,“国家需求的也是这类具有高附加值、在市场上具备不可替代性的产品。”

在他看来,高质量发展并非一个宏大的政治术语,而是企业生存的朴素哲学。

他给自己定下了一条铁律:不保证所有技术都是行业领先,但一定要保证在某一项技术中是“第一”。这种“第一”不一定是规模最大,但必须是客户离不开的。

“假如自身没有一张底牌拿出来,只会被市场淘汰。”余鹏飞说。

死磕“良率”,在不景气中修炼内功

当前市场行情不确定,余鹏飞将其形容为“熬”。

但怎么熬,是一门学问。“熬也不是什么都不做。”他说,“现在要把内部的这些东西搞得好:产品良率、效率、成本控制。既要保证活着,又不能放弃对未来的希望。”

在这种“修内功”的思路下,恒驰将提升产品良率视为应对危机的护城河。良率每提升一个百分点,意味着在同样的市场环境下,成本更低、品质更稳、客户黏性更强。

2024年,恒驰砍掉了部分旧产品。原因很简单:利润率太低。以某款即将过时的电子产品应用材料为例,当其利润率降至5%以下时,即便还有市场存量,余鹏飞也毫不犹豫地将其淘汰。与此同时,市场上但凡出现一款新的电子产品,只要预判其所需的复合材料利润率能达到20%,恒驰的研发团队就会第一时间投入,迅速推出适配产品,用高利润的新品填补淘汰旧品留下的产能空白。

这种“动态换仓”式的产品迭代,让恒

驰始终远离“低利润的舒适区”。

“不要盲目地去扩充产能来提高收益,这实际上只会减少自身抗风险能力。”余鹏飞认为,真正的增长不是物理堆砌,而是化学裂变。

中小企业高质量发展并非越大越强

2025年,恒驰电子给自己定下了1.5亿元的产值目标,相比去年仅增长3000万元到4000万元。这个速度放在众多动辄翻番的企业面前并不耀眼,但在余鹏飞看来,这是最健康的节奏。

增长的信心来自哪里?一方面是去年研发的新产品工艺成熟,具备了大规模量产的条件,且利润率更高;另一方面,持续优化的优质客户群体认可了新产品的价值。

“旧产品利润低的和风险高的客户,我还会继续砍。”余鹏飞的态度坚决,“高质量发展就体现在两个地方:第一,客户要越来越优质;第二,产品要不断出新。核心技术,核心产品,核心客户——这三者才是一家企业未来发展的真正保障。”

在复杂多变的全球经济浪潮里,恒驰电子用“减法”逻辑和“专精”定力,证明了中小企业的生存之道:并非越大越强,而是越专越强,越精越久。这或许就是高质量发展最生动的县域注脚。

(选自 湖北日报客户端阳新频道 作者 冯小刚)

安陆

全国县域足球基层赛在安陆启幕



3月15日19:00,李白故里灯光璀璨,涇水河畔绿茵沸腾。第六届“全民健身 健康中国”暨2026年“金球科技·李白杯”安陆乡超联赛在安陆市体育中心盛大开幕(如图)。

2026年安陆乡超继续锚定“吸住眼球、留住消费、记住安陆”核心目标,围绕“文旅搭台、经贸唱戏、城市更新”实践路径,打造“赛事引流+文化留客+消费转化”安陆模式,促进商旅文体融合发展。

此次开幕式在湖北生活、荆楚网等十余个平台同步直播。开幕式当天,超6000名球迷现场观赛,5176万人在线上观看直播,全网点击量超2亿。

(选自 湖北日报客户端安陆频道 责任编辑 骆骥)

郟阳

百姓点单 干部植树 4年栽下5000亩经济林

“今天,干部帮我们种了100多亩柑橘,帮了我们大忙。”十堰市郟阳区柳陂镇青龙山村三组村民李美金感激地说。3月13日,青龙山村人潮涌动,干部们忙着扶苗培土、浇水定根……在这里栽下7500株狮子柑树苗。

日前,郟阳区林业局在确定今年植树节植树地点后,本打算在这里栽植桃树,在征求青龙山村意见时,在村民代表大会上,该村村民李美金提议在原有橘园里栽植新品种柑橘,助民增收。

李美金的理由是:青龙山村位于汉江西岸,光照条件好,气候温润,2000年左右种植的柑橘林亟须改造。

他的这个提议道出了村民的心声,顺利被林业局采纳。“百姓点单,干部植树,这已是第4年了。”郟阳区林业局主要负责人姜琼说,“狮子柑3年就可挂果,预计丰产期亩产3000斤左右。”

自2022年开始,郟阳区在坚持常态化植树“补天窗”的基础上,与当地经济发展相结合,栽植油橄榄、连翘、油茶、柑橘等经济树种,“换普通树种为经济树种,既养了青山,护了水源,还增加了百姓收入,一举多得。”郟阳区林业局主要负责人姜琼介绍。

4年来,郟阳区共组织3000人次参与植树节活动,累计栽植5000亩经济林。

(选自 湖北日报客户端郟阳频道 作者 李尚菲)

保康

现场把脉 问诊开方 农技专家田间指导春耕春管

“这段时间没下雨,我担心一直天干的话小麦会得粉锈病。”3月12日,在襄阳市保康县马良镇潮水村,看着自家地里绿油油的小麦,村民郭官勇既欣慰又焦虑,担心把握不好用药、用肥的时机。

正当郭官勇犯愁时,保康县农业农村局农技推广中心的专家们来到田间,仔细查看叶片长势和土壤墒情,现场“把脉问诊”。

“要根据田间病虫害发生情况、品种抗性、气候条件灵活调整药剂用量,实现一喷多效。”保康县农业农村局技术负责人李想现场开出“管理良方”,“对冬前播种较晚、目前苗情偏弱的田块,要把追肥时间适当提前,建议每亩追施八到十公斤尿素,再加两到三公斤氯化钾。”

潮水村以小麦和油菜种植为主,随着气温回升,农作物生长加快,各类病虫害也进入高发期。在油菜田里,李想和同事们仔细检查茎秆底部,查看是否有菌核病的早期症状,“油菜进入抽薹开花期后,最怕发生菌核病,一旦染病,轻则减产,重则绝收。”

针对这一风险,专家现场给出综合防治方案。“我们推荐在初花期和盛花期分别开展两次‘一促四防’,药剂可选用唑唑菌核净、菌核净,配合150到200克的磷酸二钾钾、50到100克的硼肥,混合后进行叶面喷雾。”

为了让村民听得懂、学得会、用得上,农技专家不仅现场讲解技术要点,还手把手示范药剂配比和喷洒方法。针对部分年龄偏大的农户,专家反复叮嘱注意事项,并留下联系方式,方便农户随时咨询。

“以往种田都是凭老经验,遇到病虫害都是估摸着打药,有时候打错药,有时候错过季节。最近几年技术人员隔三岔五过来巡视,手把手教。现在农作物损失小了,老百姓的种植热情更高了。”马良镇潮水村党支部书记杨云说。

开春以来,保康县已组织11个农技服务小分队,出动技术人员56人次,深入全县11个乡镇的35个重点村,开展春耕技术指导服务。截至目前,累计培训指导农民100余人次,指导开展小麦、油菜病虫害统防统治面积超过1.5万亩。

(选自 湖北日报客户端保康频道 作者 江彦佐 王满 徐江东)

荆门AS700载人飞艇下线



3月12日,荆门市漳河新区AS700载人飞艇生产厂房内,技术人员正对新下线的飞艇进行调试。当日,国网荆门供电公司运维团队进驻生产现场,开展电力特巡及隐患排查,全力

保障企业满负荷生产用电需求。作为国内首款自主研发的载人飞艇,AS700可广泛应用于文旅观光、安防巡查等低空经济场景,目前已获得42艘订单。(视界网 赵平 代诗琪 摄)

枝江

近日,走进位于宜昌枝江市的帝元医用材料有限公司生产车间,自动化生产线高速运转,其核心产品医用纱布年产能达1.5亿米。企业正满负荷生产,全力冲刺一季度“开门红”。

成立于2001年的宜昌帝元医用材料有限公司,是一家专注于医用卫生材料、无纺布制品、纺织品及相关设备的生产销售的企业。近年来,公司不断优化生产工艺流程,丰富产品品类,精准对接多元化市场需求,产品通江达海,远销欧美、东南亚。

面对原材料价格波动和日趋激烈的

二十余年专注医用纱布

“小巨人”产品通江达海远销欧美

市场竞争,帝元公司没有盲目扩张规模,而是向内挖潜、提质增效,持续对生产线进行精细化技术改造,提升企业内生动力。2023年至2025年间,帝元陆续获得“一种医用纱布分切机”“一种医用纱布烘干装置”“一种医用纱布收卷装置”“一种医用纱布打卷装置”“一种用于医用纱布

的堆布装置”“一种医用纱布生产装置”等多项实用新型专利授权。凭借稳定的质量和持续迭代的工艺能力,帝元被认定为高新技术企业、科技型中小企业和湖北省专精特新“小巨人”企业。

企业紧扣“质量”和“客户”两个关键词,通过精准调度保产能、精细管控降成

本、严格把关提品质,全力稳岗位、稳生产、稳订单。宜昌帝元医用材料有限公司总经理孙小粤介绍道:“目前,我们的生产计划已经排到了5月,生产线基本满负荷运转,产销两旺的势头为今年开了个好头。”

纱布虽小,却是医疗领域不可或缺的“细胞”。二十余年专注一块纱布,帝元公司以极致专注织就通达海外的产业版图,用稳健的步伐走出了传统制造企业的高质量发展之路。

(选自 湖北日报客户端枝江频道 作者 金秋 王玺 赵恒跃)

曾都

一辆洒水车从下料、生产制造、质检到下线,两天就可实现批量生产;国外客户可通过5G+AR实现远程“隔空360°看车”,打破验车时空限制;智能物流实现零部件到装配生产线定点投送,人工效率提升100%;立体仓库空间使用率提升100%……今年以来,位于随州曾都区的湖北凯力专汽国家5G智慧工厂,生产效能全面提升,产销红火外贸喜人。

2025年,凯力专汽交出一份高质量发展答卷:全年产量过万台,同比增长11%,特别是核心单品洒水车、压缩式垃圾车销量亮眼,稳居全国前三。全年产值同比增长24.84%,外贸出口1.5亿元。

新春伊始,凯力专汽的“智造热度”持续攀升,订单签约不断,订单排产至今年4月,其中2月新签合同订单260台,主要出口到非洲、东南亚等地区。

为全球化布局,该公司已在肯尼亚、巴基斯坦、坦桑尼亚、阿塞拜疆等国家建成5个KD工厂,在乌兹别克斯坦、印尼设立10个海外仓,海外服务网络初步建成。2026年更将

触角延伸至乌干达、沙特阿拉伯等地。

“以前客户要验车,得飞过来看车。现在用5G+AR,他在家就能‘云看车’。”凯力专汽相关负责人梁义指着屏幕上的AR画面说,这份“智造底气”,来自全新投产的国家级5G智慧工厂,深度融合5G、AI、工业机器人、数字孪生等前沿技术,实现从产品设计、生产制造到售后服务的全链条数字化、智能化升级。

凯力专汽智慧工厂自动化涂装中心总建筑面积28000平方米,打造国内专用车行业首条“10条工艺路线柔性切换”的自动化粉末涂装生产线,可覆盖罐体、箱体、结构件等多类型工件,适配环卫、消防、工程机械等12类专用车涂装需求,实现“外观质量提升30%、涂层耐久性达10年、综合运营成本降低25%”的行业领先指标,为产品高端化与出口国外市场提供质量核心支撑。

近年来,凯力专汽智慧工厂通过立体布局与智能规划,以5G技术为核心支撑,打造全流程智能化专用车制造基地。目前,一期工厂1号焊装加工中心和3号总装



凯力专汽生产车间。(曾都区融媒体中心供图)

中心以及生产指挥中心大楼均顺利竣工投产,自动化生产线、智能化管理体系已落地。2号自动化涂装中心目前正在安装设备,4月份正式投入使用。

从“两天造一辆洒水车”的效率突破,

到“70余国市场+5个海外工厂”的全球布局,凯力专汽以5G“智造”为翼,奏响“产销红火、外贸破局”的奋进乐章。

(选自 湖北日报客户端曾都频道 作者 晓枝)