



楚能襄阳项目建设现场。(湖北日报全媒记者 赵怡然 摄)

襄阳百亿项目签约到开工仅44天 “推土机精神” 从工地走向千行百业

湖北日报全媒记者 汪璐
通讯员 樊晖 陈建 刘晓阳

6月28日,襄阳高新区将举行“推土机精神”巡回宣讲活动。

湖北日报全媒记者提前获悉,一段关于雨、泥和钢板的往事将在宣讲活动中被反复提及。那是楚能新能源襄阳70GWh锂电池项目(以下简称“楚能襄阳项目”)的真实经历,也是“推土机精神”的来源。

把时间拨回去年秋天。

楚能襄阳项目于2025年9月15日签约后,定下10月28日开工的军令状。44天,完成1600亩场地平整,本来就在挑战极限,偏偏天公不作美,44天里,下了34天雨。工人们说,天好像被人捅了个窟窿。

“陷入了一场反复拉锯的泥潭战。”襄阳高新区管委会副主任乔军强回忆,雨停了,挖沟架泵,拼命排水,水排完了铺砖渣,把作业通道清出来,刚开始施工,又下一场雨,一切归零。

后来,大家想出一个办法:先垫砖渣,再铺钢板,泥土太黏就拌石灰,车辆打滑就撒水泥,用履带车替换轮式车。据统计,前后用了3万立方米砖渣、近3000块钢板,甚至借到了河南。

“五化”管理(“工作目标化、目标项目化、项目工程化、工程责任化、履责考核序位化”),也在这里被用到了极致。33项任务清单上墙,每天开展会,完成一项销一项,事不过夜。记者在项目指挥部,看到了那张被雨水泡得卷了边的工期表,每一项后面都打了勾。

项目如期开工,但这只是第一关。

2026年2月3日,楚能与襄阳市委、市政府商议决定,投产时间提前至8月底,比原计划提前两个月。襄阳高新区拿出雨里磨出来的那套打法:挂图作战,任务上墙,逐项销号。

5月30日,楚能襄阳项目具备送电条件;6月4日,全长9.6公里的外线电力大动脉正式通电。

6月25日,楚能襄阳项目建设工地,鳞次栉比的厂房在阳光下泛着银灰色光泽。在2号电芯车间,1000余人、300余台登高车紧凑有序赶进度,奏响“冲刺8月底投产”的铿锵节拍。

在项目现场,记者听到最多的一句话是:“任何困难比起去年那场雨,都好多了。”说这话时,每个人的语气都轻描淡写,却又透露出一股劲儿。

这股劲儿,在襄阳高新区有一个名字叫“推土机精神”。

襄阳市人大常委会副主任,高新区党工委书记黄克立概括为16个字:“逢山开路,遇水架桥,没有困难,唯有胜利。”他说,这股从风雨中锻造出来的“推土机”精神,不仅让楚能襄阳项目跑出了“高新速度”,更在整个高新区凝聚成一种共识:“一切围绕项目转,一切盯着项目干。”

2026年以来,这一共识正加速转化为实打实的成绩单——东风新能源智能越野车产业基地实现产线全线贯通,具备上线试制能力;骆驼集团390万套低压锂电池项目落地,近年该集团已在高新区投资10余个亿元项目;河南惠强新能源第四次落子,签订锂离子电池隔膜湿法生产基地进驻协议,投资强度相当于前三期总和;恒宝襄阳科创园“五年五期、滚动开发”,五期项目开工现场8家汽车零部件上下游企业集中入驻。

今年1月至5月,东昇机械有限公司猛士车体车身零部件智能制造项目、湖北汇尔杰玄武岩纤维复构芯纱工业化项目、达安检测低碳动力验证中心建设项目、航湖科技无人机整机生产制造项目、回天新材3.5万吨封装材料智能制造生产线建设项目等40个项目开工,以实实在在的成效掀起项目建设热潮。

眼下,“推土机精神”将从工地走向更广阔的舞台:

从鏖战楚能百亿项目的攻坚骨干,到奔走一线的招商尖兵,从破解堵点的服务专员,到攻关创新的企业代表,还有为企护航的检察干警、刚柔并济的税务干部、温情执法的城管队员、扎根社区的基层先锋……他们正立足各自岗位,把襄阳高新区攻坚克难的鲜活故事,用行动讲给更多人听。



襄阳汇尔杰新材料科技公司员工在生产线上忙碌。(湖北日报全媒记者 赵怡然 摄)



在襄阳高新区骆驼新能源低碳产业园电池软包装配车间,工人在检查设备生产状况。(湖北日报全媒记者 赵怡然 摄)



襄阳高新区东风新能源智能越野车生产基地内,产线完成改造升级。(视界网 王虎 摄)

新厂开工到投产仅用8个月 楚云机电新技术打破国外垄断

湖北日报讯(记者汪璐、通讯员刘晓阳)6月26日,走进湖北楚云机电工程有限公司智能配电装备生产基地,明亮的厂房内生产线有序运转,一批批新型环保气体绝缘环网柜正从这里发往各地电网工程现场。

这座占地40亩、总投资5亿元的现代化生产基地,从拿地到开工43天,从开工到投产仅8个月。这一成果源于一项校企合作的技术突破,也差点卡在一纸施工许可证上。

楚云机电2010年落户襄阳高新区,是一家以机电工程为基础,业务涵盖输配电设备研发制造、电力工程承包、新能源开发等领域的科技型企业。

该公司常务副总经理陶小勇介绍,深耕智能电网领域多年,始终被一个行业痛点困扰。环网柜作为电力主要设备之一,国内企业长期采用六氟化硫气体作为绝缘气体,而该气体被列为国际六大温室气体之一,其温室效应是二氧化碳的2.35万倍。更关键的是,环保气体绝缘技术长期被国外企业垄断。

转机出现在2021年。

襄阳高新区组织的一场校企合作会上,湖北工业大学张晓星教授团队带来的“环保气体绝缘开关技术”,让楚云机电眼前一亮。会后,双方反复研讨,技术人员走进实验室、教授团队深入生产线,在一次次思想碰撞中敲定了合作方案。

研发之路并不平坦,实验时常需密封件出现溶胀,研发团队连续72小时泡在车间,筛选数十种新型材料,反复模拟实验,终于找到材料配比的优化方案。

2023年6月,楚云新型环保气体环网柜在国网襄阳供电公司挂网试运行。该设备绝缘性、安全性、环保性均优于传统产品,二氧化碳等值排放量减少99%以上。

技术突破之后,产业化提上日程。然而,老厂不具备新产品量产条件,新建厂房迫在眉睫。楚云机电看中的一块土地,却受制于“房地一致”原则,产权转让一时陷入困境。

面对困局,襄阳高新区创新实施“先收储、再出让”模式,依法完成土地权属调整后重新挂牌,项目地块仅用5天就完成挂牌。

办理施工许可证时,新的难题出现了——楚云机电自身拥有二级建筑资质,希望自主签订施工合同,但湖北省内没有先例可供参考。

襄阳高新区重点项目服务中心和行政审批局,反复了解相关情况;多次咨询行业专家,在政策框架里寻找合规路径;协调城建中心提前介入安全质量监管,实现“容缺办理”。

陶小勇介绍,新技术已形成7项专利,制定的企业标准被纳入行业推荐性标准,彻底打破了国外技术垄断;新厂已投产运行,预计全面达产后,可实现年产值5亿元。

从非遗到全国销量第一 襄阳卧龙锅巴真香

湖北日报讯(记者汪璐、通讯员孙艳)武汉黑鸭、川渝麻辣、新疆烧烤、茉莉清香……6月26日,在湖北卧龙神厨食品股份有限公司生产车间,打包好的各种口味的锅巴,正装车运往全国各地。这款源自襄阳的非遗小吃,已连续3年稳居锅巴类全国销量第一。

2025年,卧龙锅巴年销售1.2亿袋,产品覆盖全国300多个城市,成功入驻沃尔玛、麦德龙、大润发、永辉等大型连锁商超,还深度布局各类新兴零食集合店,出口至北美、东南亚、日韩等多个国家和地区。

“销量每年增长10%以上,扩产需求迫切。”该公司总经理张辉介绍,公司在襄阳高新区拍下120亩土地投资建新厂,总投资4.5亿元,分两期建设。其中,一期投资2亿元,建成3条锅巴、5条麻花等全自动化生产线。2025年7月30日,一期项目建成投产,产能年产10万吨。

新厂建成投产,大幅提升了生产效率,确保了产品口感、质量的稳定性和一致性。走进卧龙锅巴的智能化车间,米香四溢。全长114米的生产线自动化运行,爬坡输送带、分层操作台、立体钢架转运台等有序衔接,大米、玉米、小米等原材料经蒸煮、压片、油炸、调味等工序,化为金黄酥脆的锅巴。

张辉介绍,卧龙食品1996年成立,“卧龙”商标源自刘备三顾茅庐的故事,公司生产的产品除锅巴外,还有猫耳朵、小麻花、山药片等,都是面向年轻群体的休闲食品。卧龙锅巴在包装上融入国潮插画、萌趣IP等时尚元素,口味则紧跟市场趋势不断推新,同时大力布局线上直播、电商平台,形成线上线下联动的销售网络,在电商平台上一天可卖出5万余袋。

新厂投产,产能释放,物流却因道路受影响。企业东侧园林大道未通,原料进场、产品外运都只能通过厂区门口的临时道路,大货车进出不方便。

据介绍,该道路属市政道路,建设权限不在区级,高新区重点项目服务中心多次向上汇报争取支持,联动市、区多部门召开现场协调会,制定每周任务推进表。

经多方持续协调达成共识:在完成整条道路规划设计基础上,优先启动公司门前约300米路段施工。该路段在项目投产后的第二个月即顺利启动立项、预算、招标等前期工作,抢在2026年春节前动工。

针对春季雨水偏多影响施工进度的问题,督促施工方采取开挖与排水同步作业方式,在保质保量前提下抢抓工期。目前,道路施工正加紧推进,预计今年四季度建成通车。

一句吐槽牵出阴阳报价单 襄阳检方跨境助企追款

湖北日报讯(记者汪璐、通讯员王娜)一句客户闲聊吐槽,牵出一条隐藏多年的职务侵占线索。检察机关多方取证,帮助企业挽回损失百万元。6月16日,襄阳高新区人民检察院案件承办检察官张伟,介绍了该院办理的首例涉外职务侵占案。

这家民营企业拥有1000余项专利,产品远销60多个国家和地区。2025年初,这家民营企业的海外经销商正在当地接待客户,对方随口一句“你家价格比别家高太多”,这名经销商心生疑虑:双方已合作多年,产品在当地一直有价格优势,莫非是公司涨价了?抑或是自己进价有误?

为弄清真相,经销商连夜买机票飞赴襄阳,当面核实他发现,这家民营企业派驻国外的销售人员李某、俞某涉嫌侵吞货款差额,涉案金额已达刑事立案标准。2025年3月4日,该企业员工前往襄阳市公安局高新分局报案;同年6月6日,案件被移送至高新区检察院审查起诉。

经检察官审查,一整套“阴阳报价”操作浮出水面。

原来,销售人员李某、俞某利用职务便利制作阴阳报价单,以低价报给企业入账,却以高价向客户收取货款,偷偷赚取中间差价。

张伟介绍,案件移送检察机关后,难题接踵而至:关键证人在国外;银行流水在境外机构;两名嫌疑人抱有侥幸心理,坚称那是“正常商业差价”。

面对跨境取证壁垒重重、证据难以固定的现实困境,检察官迎难而上,依托侦监协作机制提前介入案件,通过聘请翻译人员、规范跨国取证等方式,构建起完整的证据链。

办案中,李某、俞某认为公司认可的货款都打给了公司,客户也收到了货物,自己没有侵占公司财物。但事实上,李某、俞某作为公司派驻销售人员,向客户虚报较高的销售单价,客户是基于对公司的信任,才与二人达成销售合意,并将两份报价单差额支付至李某账户。一旦货物出现问题,公司也应当按照客户支付的高报价单金额进行赔偿。

张伟解释,李某、俞某二人利用作为驻外销售经理的职务便利,将公司财产非法占为己有,应当认定为职务侵占罪。

经检察机关多次释法说理,李某、俞某最终主动退缴100余万元的违法所得。法院以职务侵占罪分别判处二人有期徒刑三年,各并处罚金20万元。

案子办结不是终点。

襄阳高新区检察院邀请该企业50余名销售骨干旁听庭审,用身边案例敲响警钟;同时,针对办案中发现的涉外人员监管、电子印章使用、财务审批等漏洞,制发检察建议,帮助企业补齐管理短板。