



## 通成高新材料

## “小巨人”抢占大市场

特约记者 黎赛明 通讯员 皮江星 陈交朋



湖北通成高新材料有限公司回归落户通城仅12年时间,从一个不起眼的小厂,一跃成为国家高新技术企业,产值每年增长25%,2023年达7.3亿元,迅速发展成为国内生产硅酮密封胶产品的行业佼佼者。

配料、研磨、聚合……深秋时节,湖北通成高新材料有限公司生产车间一片繁忙,全自动化生产线和生产设备高速运转,一批批产品渐次下线,即将发往全国各地。

该公司是一家从事硅酮密封胶产品研发生产的国家高新技术企业,拥有“湖北省支柱产业细分领域隐形冠军科技小巨人”“湖北省省级单项冠军示范企业”“国家绿色工厂”、国家专精特新“小巨人”企业等多项荣誉。公司旗下有5大自主品牌、600多种规格产品,多项技术达到国际先进、国内领先水平。

从名不经传的小企业发展成为行业的“领跑者”,这一切发展的背后,与企业创始人黎凌刚的艰苦努力和精准决策是分不开的。

1972年出生于通城县石南镇牌合村的黎凌刚,从学校毕业后,先后跟老板卖过茶、当过货车司机,经历了不少困难。2001年,黎凌刚的叔叔在武汉生意做得不错,正好缺人手,加之看好黎凌刚的经商潜能,便把他带到了武汉从事销售工作。

期间,黎凌刚的亲戚邀他去美国发展,待遇优厚,但他没有去,而是继续坚持在武汉跟着叔叔做玻璃胶销售业务。

很快,黎凌刚就能独当一面打理市场,并成为厂家代理商。

玻璃胶是一种新型产品,以前走的是高端路线,在我国仅20年发展时间,国外也只有几十年。本世纪初,玻璃胶在小县城刚开始使用,随着房地产逐步发展成为大众化市场,玻璃胶市场需求日益增长,发展空间相当大。

就这样,黎凌刚在武汉站稳了脚跟,生意做得风生水起,顺利赚到了人生的第一桶金。

2012年,在通城县委、县政府招商引资的政策鼓励和回报桑梓的乡情感召下,黎凌刚决定回乡创业,开办自己的工厂,专门生产有机硅。

创业艰难,难于起步。租房就是第一道难题,不是地方太小,就是交通不便。黎凌刚跑遍了多处地方,终于在隽水镇铁柱村找到了一处厂房。几经周折,黎凌刚成立了湖北恒盛有机硅有限责任公司并正式投产。

这就是湖北通成高新材料有限公司的前身,是一家以建筑工程用硅酮密封胶系列产品为主导、专用领域精品胶为配套,集设计、研发、生产、销售于一体的民营企业。

公司成立后,短短几年时间里就取得了不错的成绩,先后荣获“咸宁市政府质量奖”“省重合同守信用企业”“省返乡创业示范企业”“咸宁市突出贡献民营企业”“咸宁市民营企业30强企业”等荣誉称号。

一路走来,一路向前。公司产值以年均25%的幅度稳步增长,员工、机器设备也在逐年增加,原来的厂房已满足不了企业快速发展的需求。因时而动、顺势而为、乘势而上,面对发展机遇,黎凌

刚决定新造一个公司,谋求更大的产业布局。

2015年,湖北恒盛有机硅有限责任公司更名为湖北通成高新材料有限公司。2017年,在通城县委、县政府的大力支持下,公司在通城经济开发区投资2.7亿元建设新厂,并于2019年正式投产。新公司引入1条意大利进口中性透明胶自动生产线,6条硅酮胶自动生产流水线,5条聚氨酯泡沫填缝剂自动生产流水线,2条聚氨酯泡沫填缝剂高速制罐生产线,新增一个聚氨酯泡沫填缝剂生产项目,扩建硅酮胶杂色生产车间、改性硅烷密封胶生产车间、美缝剂生产车间和包装车间,可为客户提供建筑用密封胶材料一站式的多元化产品服务,硅酮胶设计年产能高达6万吨,聚氨酯设计产能2.5万吨,可实现生产、包装、注塑、印刷一体化的全自动生产。从此,湖北通成高新材料有限公司迈上了规范化、标准化、制度化的新路。

在当今同质化程度相当高的时代环境下,加之信息发达,渠道畅通,市场只能拼实力、成本,靠性价比和服务制胜,黎凌刚深谙此理。

如何使产品有特色?答案就是必须创新!为此,黎凌刚始终把创新摆在企业发展全局的核心位置。公司以技术部、品质部、生产部为依托,成立了研发中心,年投入研发经费超1000万元,每年重奖有功科研人员、创新人员,发放科技创新奖和市场开发奖100多万元。与此同时,积极与武汉工程大学材料科学与工程学院等高校建立战略合作关系,为企业创新驱动发展提供有力人才支撑。

近年来,该公司科研硕果累累,先后

获得5项产品发明专利、40余项实用新型专利技术,参与国家和行业标准制定35项,多款产品被认定为高新技术产品。

在市场建设中,通成高新材料的产品已覆盖全国各大中小城市,在全国各地拥有上百家经销网点并设立武汉、成都、广州等办事处。公司旗下的“白云山”“通成”“金鹰翔”“原梦”等自主研发产品在行业内拥有较高的品牌知名度和市场占有率,产品获中国建筑装饰协会推荐使用。公司成为中国建筑金属结构协会铝门窗幕墙委员会审核推荐的生产企业、中国建筑金属结构协会“会员单位”,并被中国建筑装饰协会评为“产品合格生产企业”。

从企业标准到行业标准,再到国家标准、国际标准;从专利保护到国内领先,再到国际先进水平;从中端走向高端,并参与行业标准制定,掌握行业话语权,湖北通成高新材料有限公司一路砥砺前行。

从接触建筑胶行业至今,黎凌刚已走过30年历程。他看准了建筑热光材料属于朝阳产业,虽然房地产行业正在遭遇寒流,但他认为房子不在数量而在于质量,人们对美好生活的向往就是企业的奋斗目标。

“结合通成高新材料产业集群布局,公司将联合打造建筑热光这一新型产业基地,实施倍增工程计划,建设建筑密封材料百年基业,在自身做强做大的同时,全力支持高新材料全产业链共同繁荣和发展。”黎凌刚表示。

立足中部,走向全国,步入世界。新征程上,湖北通成高新材料有限公司正在朝着这一宏伟目标奋勇前行。

抢抓秋冬“黄金期”  
百丈潭水库除险加固忙

日前,在通城县百丈潭水库除险加固工程项目现场,施工人员正在对大坝防渗加固。

近年来,通城县把项目建设作为助推水利高质量发展的重要抓手,抢抓全省开展流域综合治理机遇,大力推进各类水利项目建设,今年成功申报12个增发国债水利项目,包括5座水库、3座水闸、2条河、2个灌区。入秋以来,该县水利部门抢抓施工黄金期,加快推进水库除险加固、河流综合治理、灌区更新改造等工程建设,着力完善水利基础设施,为乡村全面振兴、产业发展夯实水利基础。

通讯员 刘建平 摄



## 杜文利24年如一日照顾偏瘫小叔

## 大爱演绎人间真情

特约记者 黎赛明

小叔子患病偏瘫后,作为嫂子,她毅然肩负起他吃喝拉撒的重任。24年来,她从没有推托,宁愿自己节约一点、辛苦一点,也要让小叔子吃饱穿暖;她用自己的爱心、恒心和细心,将小叔子照顾得无微不至,用实际行动诠释了“长嫂如母”。她就是通城县沙堆镇堆山村村民杜文利。

每天起床后,杜文利就忙个不停,照顾好半身不遂的小叔子,是她一天中最重要也是无法推掉的事情。帮小叔子穿衣、给小叔子洗澡、给小叔子做饭、背小叔子上厕所……这样看似简单实则很不简单的照顾,杜文利已经坚持了24年。

1990年,杜文利嫁到堆山村时,丈夫家里穷得叮当响,日子刚开始有点奔头,就被小叔子的一场疾病打个措手不及。年仅14岁的小叔子患病半身不遂,双脚软弱无力,只能拄着拐杖移动。那时候,夫妇俩以为这种病只要有药,还是可以治好的,趁着婆婆健在,他们南下打工,一门心思想着为小叔子赚医药费。为了节省开支,他们一年都难得回家一

次,也舍不得为孩子添件新衣服。

可是,小叔子的病情不但没有好转,反而一日不如一日,慢慢地胸部以下完全不能动弹,只有一只右手可以活动。屋漏偏逢连夜雨,公公突然离世,婆婆一人无力照顾病患幼小。无奈之下,夫妇俩只好辞工返乡,一边在家种田,开小卖部,打零工,一边照顾小叔子。

“我没把他当成我老公的弟弟,就像自己的亲弟弟一样。”刚开始照顾小叔子时,杜文利有些尴尬和不便,特别是遇到小叔子要上厕所,杜文利都是喊丈夫或者附近的村民来帮忙。但很多时候,丈夫外出工作归期不定,寻求外人不方便,没有办法的杜文利只有自己背。小叔子有130多斤,腿脚又没力气,上一次厕所有的时候要半个小时,杜文利每次都累得气喘吁吁。随着时间的推移,杜文利早已不觉得尴尬,小叔也放下了心中的芥蒂。

“有时候背不动,她还是竭尽全力背我上厕所,衣服弄脏了,也是她帮我洗。感谢她这么多年来的照顾,这是用语言无法形容的。”杜文利的小叔子感慨

地说。

小叔子能好起来,是夫妇俩的期盼。1998年至2000年期间,只要打听到哪儿有好医生,不管有多远,夫妇俩都带小叔子去治。2年多的时间里,不仅家里的存款耗光,还欠下了四万多元的外债。转辗武汉、北京多地,得到的诊断却是:小叔子至多有5年的寿命。婆婆一听深受打击,开始变得痴痴呆呆。自此以后,小叔离不开药,儿女上学要钱,婆婆时不时发病。本就不富裕的家庭更是雪上加霜,各种负担压得人喘不过气来。

这些年,不少乡亲们劝杜文利,“你为这个家已经做得够多了,何不出去打工?一来可以挣钱养家,自己也轻松些,二来可以请护工照顾小叔,或者送他去福利院。”乡亲们的建议杜文利不是不

懂,也不是没有心动过,但每每看到丈夫忙里忙外、偏瘫的小叔实在可怜,她的心又软下来了。“福利院还是没有我们自己照顾周到,我们自己过苦点、过难点,也要让他过得舒服点。”

这么多年,杜文利从没有让小叔穿过一天纸尿裤,长过一次褥疮,小叔身上干净无味。谈起杜文利,当地村民无不竖起大拇指。“她自己宁愿少吃点、辛苦点,吃差点都可以,也要让他老弟吃饱、穿好,像这种大嫂少见。”“一般人的父母生病日子久了,都没有像她这样照顾得这样好。”

二十四载弹指一挥间,昔日的青春少女,如今已双鬓发白。杜文利做过两次手术,身体大不如以前,但她仍坚持每天照顾好小叔。问及未来,杜文利没有想太多,她说只想尽自己的全力让小叔活好,圆婆婆临终时的夙愿,让这个家更温暖。

“生活再困难、日子再苦,我也要把他照顾好。只要我还活着,我一定不会让他少吃一口饭。”杜文利坚定地表示。

## 拓展外贸渠道 谋求合作机遇

## 通城组团参加进博会

本报讯 通讯员吴雷报道:11月5日至10日,第七届中国国际进口博览会在国家会展中心(上海)举办。通城县组团赴上海参会参展,这也是通城县连续七年参加进博会。通城经济开发区、县商务局、县文化和旅游局、县招商和投资促进中心负责人及部分企业家代表参加。

参展期间,通城县代表团先后前往湖北馆、医疗器械及医药保健、服务贸易等展区,就企业运营模式以及产品的性能、特点以及新技术、新工艺的应用等,与展商负责人深入沟通、洽谈交流,积极宣传推介通城。

自2018年首届中国国际进口博览会举办以来,进博会持续发挥国际采购、投资促进、人文交流、开放合作“四大平台”功能,以中国新发展为世界提供新机遇,让中国大市场成为世界共享的大市场。本届进博会以“新时代,共享未来”为主题,整体展览展示面积超过42万平方米,吸引了152个国家、地区和国际组织的近3500家企业参加。其中,参展的世界500强和行业龙头企业达297家,创历史新高。

通城代表团表示,进博会有助于政府及企业开拓视野,扩大经济开放程度。通城将积极融入进博会“朋友圈”,用足用好进博会平台,积极沟通交流,拓展外贸渠道,谋求合作机遇,展示通城形象。

## 从小散户到正牌军

## 通城“粮酒小镇”探索破局

特约记者 黎赛明 通讯员 皮江星

在咸宁通城,有一个乡镇,几乎“家家有作坊,人人卖粮酒”。步入这个小镇,扑面而来就是酒香。消费新趋势下,这个乡镇是如何守正创新、实现小镇酒业高质量发展的呢?

北港盛产白酒,纯粮酿造,成为当地人自饮或办红白喜事的首选酒水。“喝了不上头,喝了很舒服。只要喝酒的,都爱到这里买。”因为要举办宴席,一大早,家住北港镇的邓贤睦,便赶到离家不远的酒厂买酒。这家酒厂成立于2017年,主要生产高粱酒、米酒等,因风味独特、物美价廉,备受消费者青睐。

然而,畅销的背后,却是利润微薄的窘境。“散装酒有一个弱点就是利润低,没有附加值。我们酒厂是做批发生意的,酒才几块钱一斤。”通城县楚楚酒业有限公司总经理胡志会说。

从某种意义上说,这家酒厂面临的困境在白酒行业很有代表性。通城县北港镇地处鄂湘两省交界处,酿酒历史悠久,有“粮酒小镇”的美誉,年产量约1.5万吨,销售额15亿元。全镇约有1.5万多人从事酿酒,在全国各地开办的酒坊近7000家,大多属于家庭式小作坊。由于行业门槛低,竞争也激烈。

如何破局?今年4月,当地引入龙头企业,打造“北港粮酒”公共品牌,将分散的小酒坊联合成“万家共富工坊”。充分利用现有资源优势,统一包装、销售,打造粮酒小镇产业名片。

“之前的问题是品牌形象不统一,产品质量参差不齐。现在我们统一品牌招牌,集中培训学习酿造、品鉴技术。慢慢地从一家两家开始,一传十、十传百,千家万店、万家共享、万家共富。”据湖北鼎泰酒业发展有限公司负责人胡雄龙介绍,该公司拟投资5000万元,建设一座占地约200亩的现代化粮酒生产研发基地,配备化验室、包装车间等,统筹全镇各个酒业企业,并提供稳定优质酒源。开通线上营销,充分利用“互联网+”、直播带货等方式宣传、销售北港粮酒产品。“我们正在积极引导在外酿酒的老乡们走向正规化、合理化、合规化,把产品质量提升,做百年老店。”

通城县悠久的酿酒史,也吸引知名品牌落户。2018年,劲牌酒业在通城创办荆州董酒业,将原酒与竹子进行融合,吸收竹子的自然风味和有益成分,历经6年的发展,走出一条竹破局发展的新路子。咸宁荆州董酒业有限公司总经理吴栋说,“第一步要把产品品质做好,建立起技术的共享机制,能够更适应消费者的需求,第二步就是要打造本地好而不同的品牌。”

“锚定‘打造50亿酿酒产业’目标,通过促规范、提品质、创品牌等举措,使我们北港的粮酒品牌面向全国,从而走得更远。”通城县北港镇党委书记黎炳煜表示。

## 流域综合治理的横冲实践

特约记者 黎赛明 通讯员 陈交朋

地处鄂南的通城县,135条河流流淌全境,北港镇枫树河就是诸多河流中的一条。今年以来,北港镇大力实施流域综合治理,枫树河逐步向着“小而美”蜕变,乡村变美了,民风变好了,村民的日子也越过越甜了。

金秋时节,是水利工程的“黄金期”。在通城县北港镇枫树河,当地正抢抓晴好天气,推进河道整治。

今年初,通城县开始推进枫树河治理,村容村貌如何改善?硬性阻止,难免发生冲突。当地给出的答案是:对党员以及家属严格要求,让核心动力“强”起来。“党员干部每个月要做四件好事,无职党员每个月要做一件好事,老百姓都看得到,有人在带头,其他人就跟着干。”通城县北港镇横冲村党支部书记表明说。

该村的牛蛙养殖基地,在政府的支持下,进一步完善了尾水处理设施,确保达标排放。牛蛙对水质要求高,每天需要24小时不停地换水。“河道里面两三百米就有一座堰坝,经过一级一级的沉淀,水质绝对会变好。”随着枫树河小流域综合治理推进,通城县友明种养殖专业合作社负责人吴友明对未来也更有信心。

同时,北港镇横冲村鼓励村民利用房前屋后的空闲地建围栏、种瓜果、植花草,打造“四小园”,即小菜园、小果园、小花园、小庭园。村民也积极参与,有钱出钱,有力出力,进一步推进美丽乡村建设。村民戴意龙主动让出自家一亩多的菜园,改造后,供大伙种菜。“方便住在一起的农户种菜,都是住在在一起的邻居,自己种不了那么多,给他们一点都可以。”

乡村美好了,民风变好了,基础设施完善了,也吸引了不少“新农人”回村创业。横冲村采取“党支部+公司+合作社+农户”模式,成立同富现代农业发展公司,将全村土地流转起来发展产业。刘志刚返乡创业,经过多年发展,流转了120亩田,从事大棚育苗,带动周边100余户村民增收致富。

“从开始育苗到现在,其实我们是一步一步每年都在增加规模的,包括今年我们还想进一步增加50亩的基地,带动更多的村民一起致富。”湖北省绿康种苗生态农业发展股份有限公司负责人刘志刚说。

目前,北港镇横冲村有油茶基地、茶叶基地等15个专业合作社,村集体年收入20多万元。