

择“一米宽”掘“百米深” 家族企业恒星防水 跻身国家级“小巨人”

【新时代武汉民营经济风采 91】
武汉市委统战部 武汉市工商联 长江日报 主办

初夏时节，走进武汉市恒星防水材料有限公司(以下简称“恒星防水”)，厂区里绿植环绕，花儿竞相绽放。生产车间内生产正酣，数条高分子生产线在自动化设备的精准操控下，防水卷材从原料到成品，经过多道精密工序完成蜕变，整装待发往全国各地的地铁施工现场。

恒星防水总经理张卫介绍，一卷防水材料看似只有一米的宽度，但恒星防水两代人20余年努力将“一米宽”的细分市场做到“百米深”。如今恒星防水从一家寂寂无闻的家族企业，发展成为国家级专精特新“小巨人”企业，为全国20多个城市的100多条地铁提供防水材料供货及相关服务，产品已远销20多个国家和地区。



武汉市恒星防水材料有限公司总经理张卫。

活下来——用创新对抗平庸

2011年，25岁的张卫留学归国，有着工商管理专业背景的她进入父亲创办的恒星防水，担任总经理。对于张卫来说，接任后最大的挑战是两代人管理理念的碰撞。读管理专业的张卫经常外出调研，到全国各地开会学习，父亲认为她不接地气，称呼她为“张会长”。当年的恒星防水仍延续着原有的经营模式，“当家产品”是市面上最常见的沥青卷材，产品仅供应湖北市场。张卫敏锐地意识到，在父亲那一代创业者打下的基础上，企业正面临新的发展瓶颈——缺乏技术壁垒，更谈不上核心竞争力。面对资源、资金、人才的短缺，张卫制定了清晰的“三步走”战略：让行业了解恒星防水，让恒星防水遍布中国、让恒星防水走向世界。她始终坚信只要思想不滑坡，办法总比困难多。通过大量的市场走访，张卫发现恒星防水有300多个经

强起来——用韧性穿越周期

采访中，张卫不止一次地说：“做有难度但是正确的事情，打造自己的专业‘护城河’”。这句看似简单的话语背后，蕴含着企业转型升级的核心逻辑。在她看来，这种差异化竞争策略不仅需要破釜沉舟的胆识，更需要具备前瞻性的行业判断力、持续投入的战略定力，以及把握市场机遇的决断力。2012年，张卫在美国参加展会时了解到高分子防水品类在发达国家市场上的应用比例已经超过70%，而且得益于其生产和施工的绿色环保，能从更生态的层面满足建筑行业“节能减排”的战略要求。张卫前瞻性地意识到沥青等传统落后的建筑防水材料一定会被取代，作为行业转型升级的“关键词”，高分子防水材料成为新方向。尽管当时国内该领域尚属空白，市场接受度不足，张卫仍力排众议，斥资上千万元进口了高分子材料的生产设备，

走出去——用实力赢得世界

2013年，当国内同行还在为本土市场份额激烈竞争时，恒星防水已经悄然落子海外，成立了国际事业部。张卫习惯自带队伍飞往目标市场参展和直接拜访客户。印度、埃塞俄比亚、肯尼亚、哈萨克斯坦……如今公司的产品已远销亚非拉美等五大洲的20多个国家和地区。“人生如莲，成功是浅浅地浮在水面上那朵看得见的花，而决定其美丽绽放的是水面下那些看不见的根和本。”王明夫先生的这句话，深深影响着张卫，君子务本，本立而道生，与许多追求表面风光的企业不同，恒星防水选择了一条“向下扎根”的发展路径。当其他企业追求高大上时，恒星防水始终坚持组织架构扁平化。当行业热衷概念营销时，恒星防水坚持将年利润的10%投入研发，与高校开展产学研合作；在同行热衷评奖时，恒星防水默默实现关键原材料自产以降本增效。这些“看不见”的根基建设，最终让恒星防水在海外市场绽放出绚丽的花朵。国际市场的挑战在于每个国家都有不同的技术标准，恒

传下去——用智慧谋共赢

“什么是企业家精神？”5月28日，在市委统战部、市工商联组织的传承弘扬企业家精神座谈会上，张卫以《“破局 突围 扎根 聚势”——新时代企业家精神的武汉答卷》做主题发言，将企业家精神内涵娓娓道来。回顾公司20多年来成长的历史，当年掷地有声的“三步走”战略，如今一一实现，在谈及企业精神的传承时，张卫认为，传承绝非简单地复制过往的商业奇迹，而是要将三种珍

文/吴秋娜 胡学英 韦鹏洲

销商，网络虽广，但存在重扩张轻管控、财务业务脱节等现象，而且销售出去的产品后续如何施工，以及施工过程中各节点没有严格按照规范和标准落地，这些都无法把控，给品牌埋下风险隐患。她大胆提出，对只追求低价条款，不注重质量，无法与公司品牌建设和发展共同成长的经销商要逐步淘汰掉。重点项目必须公司直营，选择专业的工程团队进行施工确保交付品质，以此来保证品牌在市场上的口碑。这一举动无疑“炸了锅”，身边反对声一片。父辈更看重市场占有率，而张卫认为精细化管理才是可持续发展的核心——规范财务、税务、业务意味着短期费用增加，但能杜绝未来不确定的风险。在经历了2—3年的阵痛后，这次经营转变让恒星防水从根本上把控了工程质量与业务风险，树立了行业口碑，提升了品牌形象。

恒星防水成为湖北省内首家具有高分子防水材料生产能力的企业。转型的阵痛超出预期。由于高分子材料单价是传统产品的几倍，设备买回来，没有订单，成为“最贵的摆设”。但她的坚持终于在2015年迎来回报：在那一年的苏州地铁招标中，因拥有高分子防水材料的生产能力，恒星防水从竞标企业中脱颖而出，拿下订单。同年，恒星防水接到青岛地铁和深圳地铁防水施工的订单。自那一年起，恒星防水先后参与了全国20多个城市100多条地铁的防水分包供货及服务。回望这段转型历程，张卫认为：“这些经历给公司和个人带来的主观观上的改变和发展，是非常重要的成长历程。我们一直在成长，也一直向成功的方向‘心无旁骛，专注持恒’地前行，公司能以更强的韧劲穿越生命周期，也能够为社会更尽绵薄之力。”

星防水接到的订单往往都是特殊定制的异型材料。2017年HDPE自粘胶膜订单就是个转折点，当时为了研发能满足交付条件的配方，恒星防水尝试了各种方法，通过校企合作的原材料研发以及多个科研机构提供支持，最终在自有的省级实验室完成了技术攻关。研发出的这个产品也成了公司现在的拳头产品之一。在4年前参与肯尼亚斯瓦卡大坝项目防水材料供货中，恒星防水应项目要求特制的“超厚防水卷材”大获成功，项目甲方设计的防水卷材厚度，当时全球都没有供货方能供应，恒星防水超级工厂通过领导层的快速决策，依托扁平化的组织管理结构，在48小时内完成生产线的调配，并根据技术要求特制了生产配方。成功的背后是无数艰辛。在开拓非洲市场时，张卫曾因水土不服在埃塞俄比亚命悬一线，但正是这种永不言弃的精神获得了客户的认可和赞赏，团队的专注和坚持让恒星防水成功打开非洲市场，并以过硬的技术实力和交付效率赢得客户认可。

贵的品质一脉相承——在逆境中开创新局的勇气、坚守初心的定力、谋求共赢的智慧。这三种特质如同企业发展的基石，支撑着企业在复杂多变的市场环境中稳步前行。正如恒星防水参与武汉长江新城建设时所展现的那样，每一道精心施工的防水层都在默默守护着城市的根基，而每位企业家在新时代的经济建设中，都扮演着不可或缺的角色，他们就像构筑整个经济大厦的“防水层”。

汉口银行 金融润泽创新根脉 激活科技发展动能

在武汉光谷的实验室里，一束激光精准雕琢着3D打印的医疗器件；在汽车产业园的生产线旁，国产线控底盘核心部件正完成最后调试——这些改写产业格局的创新场景背后，都跃动着汉口银行科技金融服务的身影。当传统信贷模式难以匹配科技企业“轻资产、高成长”的特性时，这家根植荆楚大地的银行正以金融创新为笔，绘制着科技与金融共生共荣的鲜活画卷。



汉口银行大楼。

专营架构织网

让金融服务触达创新神经末梢

“没想到凭‘人才资质’，无需抵押和担保，就能帮助企业获得资金支持。”武汉心浩智能科技有限公司的负责人感慨。这家研发团队占比超40%的高科技企业，曾因缺乏传统抵押物陷入融资困境，直到汉口银行科技金融服务中心的客户经理上门提供金融服务时，根据企业的现实情况，推荐了“科技人才贷”，最终使得企业凭借光谷“3551”人才称号，在一周内就获得了500万元贷款支持。主动找到需要帮助的科技型企业，并精准对接解决方案，心浩智能的成功融资，背后依托的是科学的专营架构——汉口银行“1+1+10+N”特色专营体系。第一个“1”是在总行单设一级部门——科技金融部，负责全面统筹推动全行科技金融业务发展；第二个“1”是科技金融服务中心，负责专营并深耕科技金融业务；“10”即10家科技金融特色分支行，聚焦东湖高新区等创新资源聚集区域，建立若干服务团队，深耕主要科技产业功能区和重点科技产业园区，打造区

三方协同破局

当研发报告成为融资“通行证”

“研发进入关键阶段，需要大量资金投入，流动性资金陷入短缺的危机。”某汽车线控底盘技术企业创始人回忆起量产前的焦灼时说。作为武汉产业创新发展研究院(以下简称“武创院”)“拨转股”项目，企业手握打破国际垄断的核心技术，却因轻资产属性在传统信贷面前屡屡碰壁。转机发生在汉口银行联合武创院、武汉融担公司组成“金融特战队”之后——依托该战略合作机制，三方迅速启动协同响应。武创院精准识别企业需求并提供业务背书；汉口银行与武汉融担公司组建联合服务团队，同步开展尽职调查；通过贷款担保审查环节的实时信息互通与快速审批反馈，实现从需求对接到放款的全流程高效衔接，有效化解企业经营燃眉之急。“武创院担保”模式的成功落地，标志着汉口银行联合武创院、武汉融担公司在科技金融服务范式上取得关键突

三位一体赋能

10天构建“硬科技”企业的融资生态圈

“银行专业人士不仅仅只看我们有什么抵押物，而是从多维度考察企业，主动参与我们的投资立项会，我感觉企业的融资困境有解了。”光谷某AI+3D打印技术研发企业成立于2023年8月，是专注通信、医疗领域AI+3D打印技术研发的“硬科技”企业，其核心产品具备极高技术壁垒。该轻资产、高成长的初创企业虽获多家资本青睐，却在量产前夕面临研发投入与工资支付的双重压力。汉口银行获悉相关信息后迅速成立专班，突破传统信贷依赖历史财务数据的桎梏，与担保公司和投资机构建立联动工作机制，同步开展尽职调查，并创新建立三方联动机制，深度穿透投资决策；全程参与投资机构立项会、风险会、投决会，借力资本方对企业技术价值与市场前景进行专业

破。通过构建“银行+研究院+担保”三角赋能模型，三方以工作专班机制实现全周期融资护航——在机制创新层面，依托武创院技术研判破解“看不懂、不敢投”的风控困局，打破跨机构审批壁垒，使融资周期压缩50%以上；在生态构建层面，专项产品精准匹配“拨转股”企业孵化需求，形成“技术评估—融资支持—风险共担”闭环，打造出可复制的协同服务样板。此次实践不仅填补了科技成果转化初期融资空白，更以三方协同的金融新范式，为全省新型研发机构服务体系建设提供了汉口银行破解金融难题的新方案。

这种“银行+研究院+担保”的“武创院担保”模式，让传统融资中“过度依赖抵押物”的逻辑得以扭转——现在，一份科技的技术评估报告，可助力科技企业获得融资的“通行证”。

预判。与此同时，借助担保精准增信，引入政策性担保机构同步介入尽调，构建风险缓释“安全垫”。用专业判断将传统信贷“看财报”转变为“看技术路线图”。从企业提出需求到500万元贷款到账，仅用了10天，较行业传统流程提速80%。

大胆创新的背后，得益于汉口银行长期对科技型企业的跟踪调研，中小型科技企业在经营中时常会遇到融资难、融资贵等问题。针对这些核心瓶颈，汉口银行敏锐发现并积极探索了“信贷先行+担保增信+股权投资”的服务模式。通过该服务模式，以金融合力推动信贷评审从“看过去”向“看未来”的跨越，为做强科技金融开辟了服务新路径。

“输血”到“造血”

科技金融的生态进化之路

在心浩智能的研发室，在汽车线控底盘的生产线、在3D打印企业的车间，汉口银行的科技金融实践正在揭示一个发展路径：当金融机构愿意跳出“抵押物崇拜”的束缚，转而拥抱技术价值、人才价值、创新生态价值时，科技企业的成长曲线将呈现出可喜的态势。数据是最好的见证：截至目前，汉口银行服务科技型企业超一万户，累计投放表内外信贷资金超3000亿元，其中6000余家为初创及中早期企业，占比达64%；服务的科技企

业中登陆资本市场的客户超100家，拥有核心专利的企业超3000户。未来，该行将继续深化“技术价值发现—风险共担—资本接力”的生态构建，让金融“活水”既滋养实验室里的“创新小苗”，也浇灌产业升级的“参天大树”，为武汉建设具有全国影响力的科技创新高地，提供更具活力的金融解决方案。这种以体系化创新服务新质生产力的探索，正在成为区域经济高质量发展的重要引擎。