



扫码看视频

在当代中国经济的壮阔画卷中，湖湘大地始终涌动着一股强劲而鲜明的力量——邵商。

经济新形势下，我国宏观经济平稳健康发展，新质生产力推动行业加速成长。旺盛活力之下，邵商热潮也随之澎湃：从田间地头“洗脚上岸”的创业先行者，到实验室里攻坚“卡脖子”技术的创新先锋；从闯荡四海商业骄子，到反哺家乡的建设主力，他们积极返乡投身产业升级、科技创新与城乡建设。邵商群体奋勇争先的身影，正是我国经济“韧性强、潜力大、活力足”在区域层面的生动写照。

12月1日至3日，由中共湖南省委网信办、湖南日报社、中共邵阳市委、邵阳市人民政府共同主办的“新征程，新样范——中国式现代化在湖南的实践”主题宣传活动的邵阳举行。一场解码邵阳高质量发展、探寻中国式现代化湖南实践的精彩旅程由此开启。

■文/三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 王叮琳 肖昱昊 视频拍摄/刘文 谢佳荣 剪辑/何佳洁 图/谢佳荣

02-03

创新先锋

【企业尖兵】

打破国外垄断
实现“邵阳智造”的硬核突围

2025年6月，北京证券交易所内，湖南广信科技股份有限公司的上市钟声敲响，成为今年湖南首家登陆北交所的企业，也是邵阳第一家北交所上市公司。这家扎根邵阳的绝缘材料企业，用二十余年深耕诠释了邵商“霸得蛮”的攻坚精神。

广信科技的突围之路，始于对国外技术垄断的不甘。绝缘纤维材料是输变电系统、新能源产业的核心基础材料，长期以来，750kV以上特高压等级产品技术被国外巨头掌控。

“唯有掌握核心技术，才能立于不败之地。”带着这股执拗，广信科技董事长魏雅琴开启了漫长的研发攻坚。从2022年到2024年，该公司研发投入从1206.81万元增至1547.97万元，复合增长率达13.26%，持续的投入换来了技术壁垒的突破。

如今，广信科技已成为行业内唯一产品可覆盖全电压等级的供应商，超厚无胶粘系列产品更是全球独家。目前，该公司拥有三个省级技术中心，累计授权专利124项，其中发明专利14项，牵头或参与制定8项国家和行业标准。

如果说广信科技是“单项冠军”的精耕典范，三一专用汽车有限责任公司就是“规模领跑”的智造标杆。在邵阳经开区的三一专汽智能车间，机械臂精准挥舞、AGV无人车穿梭配送，从零部件装配到整车下线，一台定制化工程车仅需18分钟即可诞生，这一“邵阳速度”让业界惊叹。

18分钟的背后，是“霸得蛮”的技术攻坚与数智转型。近年来，三一专汽组建超400人精英研发团队，联合高校攻坚底盘装配、车架铆接等技术瓶颈，完成14条生产线智能化改造，构建起数字化柔性制造系统。转型成效显著：产能扩大120%、生产率提高100%、单位制造成本降低30%。

聚焦绿色转型，三一专汽更是领跑行业。全球首款续航800公里氢燃料电池搅拌车问世，“5G+无人驾驶自卸车”落地应用，电动搅拌车连续六年市占率第一，远销欧美市场，2025年海外订单同比增长120%。“我们不仅要造得快，更要造得好、造得绿色。”三一专汽总经理苟海成表示，公司预计今年生产6000余台电动搅拌车，将推动全国新能源搅拌车渗透率从16%提升至30%，以“邵阳智造”助力行业转型。

【邵商代表】

走得更扎得更下
邵商回归改写家乡产业版图

邵商精神的底色，是“草根逆袭”的坚韧与执着。不同时代的邵商虽面临不同机遇，但“吃得苦、霸得蛮”的精神内核始终未变。

谈及第一代邵商的创业传奇，曾小山是绕不开的标杆。1980年，这位邵东流泽镇的农民，就用东拼西凑的2000元，在家乡邵东流泽镇创办了湖南第一家民营企业——邵东流泽铝制品厂。这是一家简单的家庭手工作坊，曾小山既当老板又当工人，白天翻砂铸造，晚上钻研技术，凭借“一天只睡四小时”的拼劲，5年便积累资金创办小型轧钢厂。

1998年，53岁的曾小山与双牌水电站合作，筹资5200万元，兴建年产1万吨电解铝的双牌铝厂；2010年，他抢抓新疆发展机遇，举家西进打造大型煤电铝一体化企业——天山铝业。如今，天山铝业已经多次进入中国民营企业500强行列，截至2023年，天山铝业累计上缴税费超100亿元，年安排劳动力就业8000人以上。

与曾小山的创业故事不同，第二代邵商戴润平的逆袭之路，带着国际视野与创新思维，但“霸得蛮”的韧劲一脉相承。

46岁的戴润平出生于崑山脚下，大学攻读植物保护专业。2017年，他毅然放弃高薪职位，带着“让家乡更美更富”的信念回乡创业。

“脐橙是新宁的主导产业，我对家乡丰富的农业资源和旅游资源满怀坚定信心。我们若能提升新宁脐橙的品质，扩大其影响力，将对新宁的老百姓大有裨益。”谈及回乡创业的初衷，已是湖南山之良科技有限公司董事长戴润平深有感慨，“我是崑山的儿子，能让家乡人富起来，再苦再累都值得”。

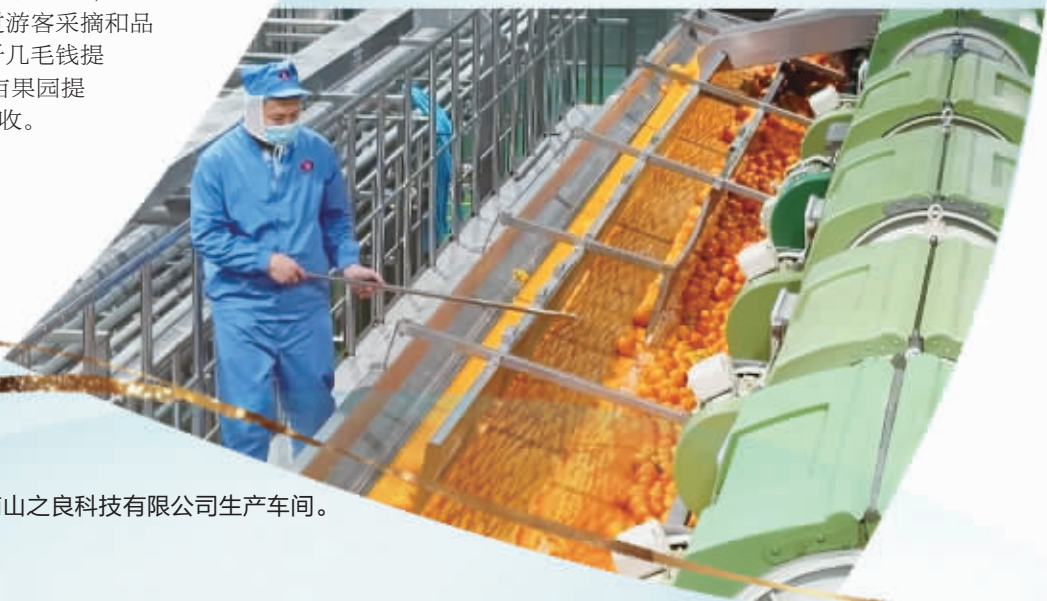
2017年回到家乡后，戴润平与弟弟戴顺友创办主题酒庄和民宿，将荒废土地打造成集生产、餐饮、休闲于一体的产业融合综合体，推动农旅融合。针对新宁脐橙这一支柱产业，他筹资1亿多元创办湖南山之良科技有限公司，年深加工脐橙10万余吨，与德国德乐、盒马等企业达成合作。此外，他还创新推广“老树橙”概念，通过游客采摘和品牌推广，将脐橙价格从每斤几毛钱提升至3—5元，带动500多亩果园提质增效，让当地果农切实增收。



在邵阳经开区的三一专用汽车有限责任公司智能车间，一台定制化的工程车仅需18分钟即可诞生。



在湖南东亿电气股份有限公司的车间，机械臂正在有序地工作。



湖南山之良科技有限公司生产车间。

18分钟就可造一辆工程车，绝缘材料“冠军”领跑上市… …

“吃得苦、霸得蛮”，硬核邵商“智造”突围

【特色产业】

从个体户散兵到产业集群，“打火机之乡”的进阶之路

全球每卖出10只普通打火机，就有7只源自这里；2024年，邵东打火机产业产值突破150亿元，出口额达122.5亿元，全球市场份额超70%。

当外界还沉浸在“邵商遍布天下”的传统印象中时，邵东已完成从“分散个体户”到“现代产业集群构建者”的蜕变，以打火机为代表的传统产业正凭借新质生产力的赋能，点燃“智”造未来的星火。

打火机的“智”变革命
人力成本降至0.015元/只

12月3日，在湖南东亿电气股份有限公司的第五代全智能制造车间，机械臂正在精准地完成注塑、焊接、充气、验火等工序，全程几乎无需人工干预。车间角落的屏幕上，每只打火机的唯一“身份证”编码实时跳动，从生产到销售的全流程追溯数据一目了然。

“这条生产线单条投资达2000多万元，却是我们实现‘智造’跨越的核心引擎。”东亿电气副总经理白家宝指着忙碌的生产线介绍道，“车间内的第五代全智能制造生产线，是目前国内最先进的打火机生产技术，生产的每一只打火机都自带编码。”

谁能想到，这家如今日产1300万只打火机、远销中东、东南亚、非洲120多个国家和地区的行业龙头，十几年前还是一家依赖人工组装的劳动密集型企

业。2015年，东亿电气董事长陈书奇意识到，靠人海战术的低成本竞争已经走到尽头，要想把打火机零售价维持在1元且利润不减，那么人工成本必须控制在7%以下。于是，他从浙江和广东挖来十几位打火机技术研发人员，启动智能化升级。

2016年开始，东亿电气每年投入2000万元用于研发、2000万元用于更新自动化设备。“至今我们已累计投入2.5亿元的改造，让焊接车间从200名工人缩减至40人，产能却提升9倍，不良率降至千分之三以内，人力成本从每只0.1元降至0.015元。”陈书奇说。

生产效率大幅提升，检测技术也在不断精进。“传统人工调试一天最多检测几千只，现在这台设备每小时就能检测上万只。”白家宝介绍，他们研发的“基于智能化和适用性的异形小零件高效装配技术”，还让打火机机头异形小零件装配效率提升近五倍。

产业链协同发展
114家企业构成了一张紧密的产业网络

一花独放不是春，百花齐放春满园。这座素有“打火机之乡”美誉的小城，产业的蓬勃发展，靠的从来不是单打独斗，而是抱团取暖。

“任何零部件从订购到送达最多需半小时，

大大缩短了物料传输时间和成本。”邵东市打火机产业链链长欧阳震介绍。当前邵东已形成以东亿电气、环兴打火机、龙丰实业为龙头的三大产业集群，目前邵东114家打火机生产厂家中，配套企业达84家，占比73.6%，从原材料供应、模具开发到整机装配、物流运输的“一条龙”生产体系已然成型，每年生产各类打火机超150亿只。

打破刻板印象
实现“新邵阳经济”的价值跃升

“20年间，一碗邵阳米粉从1元涨到10元，邵东打火机的价格却依然是1元。”这句在邵东流传的俗语，曾是外界对邵商“小、散、低”刻板印象的佐证。但如今，这个看似不变的价格背后，早已是翻天覆地的价值重构——通过智能化降本、产业链协同增效和品牌升级，邵东打火机在保持低价优势的同时，正稳步向产业链、价值链高端跃升。

在东亿电气的产品展厅里，一款USB充电打火机格外引人注目，售价高达30元，一次充电可点火200次，累计充电使用次数达300次。“这款产品在国际市场供不应求，靠的就是技术创新。”陈书奇介绍，公司组建了专业的工业设计团队，每年投入超千万元研发费用，近三年推出100余款新品，将中高端产品占比从15%提升至35%。

除了产品的创新，品牌价值的提升，更体现在标准制定的话语权和产业荣誉的加持上。近年来，邵阳海关联合企业，牵头制订出口打火机常规检验标准，推动邵东市打火机产业集群成功入围2023年度国家中小企业特色产业集群名单。

据邵阳海关介绍，目前已有4家邵东企业的10余项知识产权在海关总署成功备案，“邵东打火机”正从产品标签升级为响当当的品牌符号。

这种价值跃升，让邵东打火机产业展现出强大的发展韧性。2025年一季度，在全球经济形势低迷的背景下，邵阳出口打火机及其零部件6.5亿元，较去年同期增长21.8%；其中对共建“一带一路”国家出口4.8亿元，增长48.5%。

亮眼成绩单得益于邵阳从“规模扩张”向“质量效益的转变”。目前邵阳打火机产业拥有3个国家级创新平台、8个省级创新平台，研发人员1000余名，每年投入研发费用2亿元，形成科研成果累计3000余项，年产品创新率达38%。

此外，前瞻性的布局更让“新邵阳经济”充满想象空间。据悉，邵东正在规划建设打火机专用物流枢纽，构建智慧物流协同平台，破解电商发展的物流瓶颈；塑造“邵东打火机”地理标志品牌，建立分级品质标准与国际推广体系；启动产学研转化计划，定向培养技术与管理人才并推动成果应用；同步构建覆盖标准迭代、物流波动及市场风险的产业预警系统，形成政策、人才、风控三位一体的可持续发展支撑体系。

业内声音

邵商掀起回归热潮
乡土情结与发展智慧共生

据不完全统计，目前在世界各地发展、拥有规模以上实业的邵商已达百万，总资产超过4万亿元。数据显示，2023年，全市湘商回邵投资新注册企业101家，到位资金35.4亿元，完成全年任务的144%和118%。2024年1月至5月湘商回邵投资签约项目83个，签约金额205.38亿元。

湖南省商业经济学会会长尹元元认为，邵商兼具“草根韧性”与“创新活力”，既肯沉下心做技术研发，又善抓市场机遇。他们带回的不仅是资金和项目，更有先进的管理理念和市场资源，推动邵阳产业向高端化、智能化、绿色化转型。

此外，乡土情结也是回归的“情感纽带”。戴润平说，他选择回乡，既源于对崑山的热爱，更看中农旅融合的市场机遇。

“邵商回归的深层动力，源于湖湘文化与邵商精神的内在契合。邵商精神是湖湘文化‘心忧天下、敢为人先’的具象化体现。”业内人士指出，“霸得蛮”不是蛮干，而是“认准目标不放弃”的坚韧；“反哺家乡”则是“家国情怀”的落地实践。这种精神让邵商在外闯荡时坚守底线，成功后不忘根本，形成“外出创业—积累资源—回归反哺”的良性循环。

记者手记

邵商之兴，暖意融融

2025年接近尾声，邵阳这座湘中小城脚足马力，向前冲刺。

如果把经济运行看作一曲交响乐，那么，邵商正演奏的妙乐章里，是三一专汽车间里轰鸣的机器运转声，是月汉村脐橙基地里果农爽朗的笑声，是东亿电气厂房内打火机滴答的试燃声……这一个个音符，演绎着邵阳企业的创新活力，演绎着中国经济稳步前行的向好态势。

蓬勃动能的背后，是邵阳市委、市政府的给力支撑。近年来，邵阳出台研发费用加计扣除、创新平台建设补贴等政策，助力企业攻克技术难关；为了承接更多的产业转移项目，大力实施“邵商回归”工程。邵阳市主要领导多次带队赴粤港澳大湾区、北京等地开展招商活动，2024年，邵阳市产值过亿元企业较上年增加69家，规模工业企业盈利面达96.8%，居全省首位……

营商环境有“温度”，创业风气有“厚度”，经济繁荣有“实度”。邵商之兴，是湖湘经济之兴的缩影，更是中国经济之兴的生动一角。

采访中，月汉村一名农户的话语让人听得心头一热。他说，“橙子的香气越飘越远，生活是越来越有奔头！”每个普通人眼中的闪闪星光，不正是经济暖意愈浓的写照？