邵阳市“兴邵商 强邵阳”新春恳谈会观察

春潮涌动，一场恳谈会点燃邵阳民营经济发展热潮。

2 月 14 日，邵阳市“兴邵商 强邵阳”新春恳谈会隆重举行，邵阳籍民营企业家与专家学者齐聚一堂，共叙乡情、共商发展。

作为湖南民营经济发祥地，邵阳民营企业贡献了全市 70% 以上的 GDP 和税收、80% 以上的就业岗位、90% 以上的经营主体。此次恳谈会，是邵阳助推民营企业“二次创业”、壮大民营经济的聚力之举。

此前，2026 年湖南省两会期间，邵阳市委副书记、市长程蓓接受媒体采访时明确提出，“十五五”期间邵阳将建强民营经济高质量发展特色市。

邵阳的招商“打法”也由此清晰浮现，将以邵商为核心纽带，以数智赋能、新赛道布局、梯度培育为抓手，让民营经济成为城市发展核心引擎。

为什么聚焦民营企业“二次创业”

“二次创业”的提出，意蕴深远。

这是邵阳立足民营经济深厚底蕴，推动产业迭代升级的主动作为，更是紧扣国家“更大力度发展民营经济”部署，激活本土核心资源、精准对接全球邵商优势的战略选择。

邵阳的底气，源于百万邵商的深厚积淀。邵阳“七分山两分田”，孕育出踏遍万里的邵商群体。

如今，他们掌控资产超 4 万亿元，在全球织就商业网络，成为邵阳最天然的“出海口”和招商主力军。

首届邵商大会至今，邵商回乡投资超 3000 亿元，占全市招商引资总额近八成。湘商产业园 863 家企业中，80% 为邵商投资。邵商回归，早已不是简单的资本回流，而是与家乡互相成全的“双向奔赴”。

聚焦“二次创业”，是邵阳破解产业发展瓶颈的必然选择。过去，邵阳打火机、箱包等传统产业名扬海外，却面临产业链单一、附加值偏低的问题。新兴产业虽初露锋芒，却未形成规模效应。

程蓓提出的三大发力方向，精准瞄准产业发展痛点与机遇。以数智赋能让传统产业“老树发新芽”，以新赛道布局让新兴产业“无中生有”，以梯度培育让民营经济“百花齐放”，这一切都离不开邵商的参与和推动。

与以往招商不同，此次邵阳推动民营企业“二次创业”，不再单纯追求项目数量和投资金额，更注重产业发展质量与后劲。既关注本土存量企业原地倍增，也重视在外邵商项目精准落地；既扶持龙头企业发挥链主作用，也培育专精特新“小巨人”企业细分优势；既推动产业数字化转型，也注重人才、技术、资源全方位融合，让民营经济成为邵阳高质量发展的中坚力量。

邵商赋能，“二次创业”的招商启示

从邵商回归实践到新春恳谈会达成共识，邵阳在助推民营企业“二次创业”中，形成了独具特色的招商思路。

百万邵商是这场行动的核心主角，他们以创新为杆、以勇气为犁、以乡情为缆、以需求为镜，让“兴邵商、强邵阳”的理念落地生根，也为邵阳招商带来诸多启示。

“招商的本质是建立信任、凝聚合力，乡情是邵阳最独特的招商名片。”恳谈会上，天山铝业创始人曾小山直言，以商招商、以企引企，把先进理念和上下游伙伴带回家乡，是广大邵商共同的心声。

邵阳的招商，从未靠单纯的政策比拼，而是以乡情为纽带，让邵商成为招商的“移动名片”和“前哨站”。老挝湘锋商旅董事长宋杰锋牵头推动邵阳与东盟的经贸合作，浙江省邵阳商会会长蒋保强呼吁激活全球邵商商业网络……

邵商们以自身的资源和渠道，为邵阳链接全球优质资源，让“邵阳人经济”真正转化为“邵阳经济”，这种以商招商的模式，比任何招商推介都更有说服力。

招商不是简单“引项目”，而是为产业发展注入新动能，创新是邵阳推动“二次创业”的核心密码。邵阳传统产业曾面临“大而不强”的困境，邵商的创新实践，让老产业实现“惊险一跃”。

东亿电气四年累计投入 8000 万元研发，全球每 5 只打火机就有一只产自邵阳。东方神鹰从“扁担打铁”到智能生产，0.01 毫米的精度让邵阳钳具追平德国制造……

这些实践，都是邵阳实施“人工智能 +”“智赋万企”行动的生动缩影。近年来，邵阳市实施的数智赋能，不仅推动传统制造业智能化改造，更引导邵商将新技术、新模式带回家乡，推动优势产业向价值链高端攀升。

恳谈会上，猫人集团董事长游林表示，返乡投资隆回看中的正是邵阳的产业基础和数智化机遇，他提出的商业模式创新，也成为邵阳传统产业焕新的重要方向。

招商的关键是找准未来赛道，邵阳正以邵商为先锋，在新兴赛道实现“无中生有”。曾经，邵阳产业版图以传统产业为主，新兴产业短板明显。邵商骨子里的“敢闯敢拼”，让他们成为新兴赛道的开荒者。

幸福时代从东莞迁回邵阳，两年建成两条锂电池生产线，2025 年产值突破 5 亿元，更带动上下游企业集聚，形成新能源产业集群。广信科技深耕绝缘纤维材料赛道，拿下超 120 项专利，成为国家新型电力系统建设的“邵阳智造”代表。

此次新春恳谈会，不仅是一次乡情的相聚，更达成了实打实的发展共识。中伟集团将持续深化邵阳产业布局、华图教育将为家乡培育更多实用型人才……邵商们以实际行动回应家乡的召唤，邵阳也在这场双向奔赴中，积累了丰富的项目资源、人才资源和产业资源，为民营企业“二次创业”奠定了坚实基础。

邵阳招商将怎么干

当前，各地在实践探索中形成很多招商引资好的经验做法。邵阳依托百万邵商的资源优势，正从精准匹配、专业服务、长效培育三个方面，打造民营经济高质量发展的招商新范式，让“二次创业”成为其招商的核心关键词。

邵阳如何更好地招商？记者综合从邵商回归的实践到“兴邵商 强邵阳”新春恳谈会的成果进行了梳理。

——招商需精准匹配国家战略、邵阳产业图谱和企业成长需求。邵阳招商紧扣“二次创业”核心目标，一方面聚焦数智赋能传统产业，对接邵商数字化技术，推动传统产业智能化改造和跨境出海，紧抓跨境电商综试区机遇，让老产业焕发新生机。另一方面聚焦新兴赛道布局，培育邵商投资的初创企业和专精特新企业，以龙头企业为引领，梳理产业链短板，吸引配套企业落地，形成“龙头引领、中小协同”的产业集群。同时，注重本土孵化裂变，推动主机企业与配套企业协同发展，让民营经济“朋友圈”越来越大。

——专业服务，筑牢邵商回归后盾。如今的招商，比拼的不仅是政策和资源，更是专业的服务和产业运营能力。邵阳招商从“政策宣介”转向“产业赋能”，沉下心钻研产业发展规律，了解邵商行业前沿趋势，为项目匹配精准的产业场景、人才和金融支持，让邵商感受到“家乡懂产业、能匹配、有价值”。同时，依托邵商发展服务中心，为返乡创业提供全生命周期服务，实现“无障碍沟通、无顾虑投资、无后顾之忧发展”。邵阳还将搭建全球邵商资源数据库，持续办好邵商大会、校友回邵等活动，打造永不落幕的招商平台。

——长效培育，构建梯度发展体系。助推民营企业“二次创业”，既要招引新项目，更要培育好存量项目。邵阳招商把长效培育放在核心位置，实施经营主体培育、新增规模工业企业、企业上市“金芙蓉”跃升三大行动，构建梯度培育体系。对初创型邵商企业，提供政策扶持和创业孵化；对成长型企业，支持技术创新和市场拓展，培育为专精特新“小巨人”；对龙头企业，鼓励发挥链主作用，推动上市融资，实现跨越式发展。同时，推动邵商企业与本地院校合作，开展订单式人才培养，实施“人工智能 +”技能培训，吸引外地高端人才，培育本土技能型人才，为“二次创业”提供人才保障。

资水汤汤，邵商灼灼。百万邵商从挑着货担远行到带着资源归来，始终是邵阳发展最宝贵的财富。

从民营经济发源地到建强民营经济高质量发展特色市，邵阳正以助推民营企业“二次创业”为契机，走出一条以邵商为核、产业为基、环境为底的招商新路径。政企同心，携手奋进，邵阳的民营经济必将迎来更灿烂的春天，邵商与家乡的双向奔赴，也必将书写更多高质量发展的新篇章。