

攥紧全链条 算好亩均账

——邵东产业园区在有限空间书写无限精彩

仇湘中 蒋易薇 邓朝霞 石周鑫

7月的邵东,是被机器的轰鸣声“叫醒”的。

晨光未散,邵东经开区东亿电气的装卸区已是一片繁忙,满载打火机的重卡引擎轰鸣。半个月后,这些诞生于湘中腹地的“小火苗”,将点亮东南亚的街巷、欧洲的小酒馆和非洲的集市。

30年前,邵东商人背着鼓鼓囊囊的蛇皮袋,挤着绿皮火车去义乌闯荡。如今,全球80%的纸质红包、70%的打火机,全国60%的书包、40%的小五金,都产自这个仅1778平方公里的县级市。邵东经开区连续4年蝉联全省“五好园区”榜首。

然而,光鲜之下,暗流涌动。5.6平方公里的核准面积,开发率已逾八成,剩下的22.44公顷工业用地,掰着指头算,甚至不够两家龙头企业“伸懒腰”。面对“成长的烦恼”,邵东没有止步,而是选择将其熬制成砥砺前行底气。

邵东经开区召开打火机产业集群发展座谈会,深入探讨打火机产业的发展现状、存在问题及未来发展方向。

左灵 摄

向天借地:在螺蛳壳里腾挪乾坤

土地,是邵东经开区发展的生命线,也是当前最紧迫的“紧箍咒”。

7月6日,邵东经开区党工委副书记、管委会主任杨振明指着两张地图感慨:一张是1992年建区时的2.2平方公里雏形,一张是2020年扩容后的5.6平方公里现状图。他指向图上一块边缘留白:“虽然这是片空地,但它不在核准红线内,项目落不了地,手续办不下来。”

这种尴尬,在4个“飞地”园区尤为突出。廉桥中医药产业园、仙槎桥五金产业园、团山打火机产业园、黑田铺印刷产业园,共计200多公顷的土地早已被托管,却游离于核准红线之外。“1+4”的格局虽成,管理却未并轨。当地干部形象比喻:“这就像身强力壮的青年,穿着一件束手束脚的旧衣。”

杨振明回忆,以前去省里报项目,常因土地无法及时批复导致项目无法落地,企业急,干部也急。

转机发生在2024年春天——邵东经开区启动调区扩区。这不仅

是简单的“画圈圈”,更是一次治理逻辑的重构。经过多轮优化,原7个区块整合为6个。仙槎桥、黑田铺、廉桥、新材料产业园及邵东国际商贸城被正式纳入,“飞地”变“阵地”,“托管”变“统管”。

7月7日,记者穿行各园区,只见昔日割裂的断头路正在打通,电网、管网加速并网。在湘商产业园,新建的标准化厂房拔地而起,不仅楼层更高,配套也更全。“向天空要空间、向集约要效益”,成为破解土地瓶颈的生动注脚。

寸土如何生寸金?邵东的领导心中有本精细账。邵东经开区墙上挂着“亩产效益”考核表,每家企业亩均税收、产值逐一排名。“我们要让‘优等生’有地用、用好地,‘差生’腾出地、快转型。”杨振明说。

站在规划图前,杨振明的目光停留在新增的2.46平方公里土地上。从2.2平方公里到5.6平方公里,再到8.06平方公里,数字跃迁的背后,是邵东打破物理桎梏的勇气与智慧。

攥指成拳:不让“一颗电子”卡喉咙

如果说土地是骨架,产业就是血肉。原材料配套不足,曾是邵东传统产业的切肤之痛。

“企业卡脖子,未必是卡核心技术,可能就是卡一颗电子、一克粒子。”杨振明的这句话,道出了产业链的软肋——庞大的集群,随时可能因某种原材料缺失而停摆。补链,成了一场必须打赢的“缝补战”。

在湘商产业园,佳丰纺织总经理算了一笔账:“以前布料从江浙运来,运费高还受制于人。现在家门口就能采购,一年省下不少物流费。”围绕皮具箱包,十余家PU革、内衬、里料企业聚链成群,一条隐形的“布料长廊”悄然成型。

打火机产业的“进化”更具代表性。东亿电气注塑车间内,总经理白家宝正用游标卡尺抽查刚下线的打火机外壳。“这精度,以前要靠进口设备。现在我们自主研发,把注塑、电子、装配全链条攥在手里。”他说。随

着东亿电气二期、汉豪电器等项目落地,邵东正全力构建自主可控的打火机产业链。产品结构也从中低端1元机,向设计精巧、附加值更高的2元至10元机攀升。

廉桥医药工业科技园里药香浓郁。松龄堂中药饮片有限公司车间内,智能化切片机将“邵东玉竹”切成“蝉翼”薄片。“入选‘湘九味’后,邵东玉竹身价倍增。”总经理曾必正说,“以前卖原材,现在卖饮片、卖品牌,利润翻着跟头涨。”目前,该园区已集聚明舜制药、弘华药业等知名药企,中医药产业正向“全产业链”迈进。

为了精准补链,邵东绘制了打火机、箱包、五金、中医药4条产业链图谱。杨振明指着图上的留白说:“这就是作战图。缺什么引什么,弱什么补什么。”

招商思路随之蝶变,从“大水漫灌”转向“按图索骥”。



“阳光8点”负责人唐崇霞(前)在直播推介书包。

拥抱“数字”:直播间里长出智能车间

7月15日下午,阳光箱包有限公司直播间内,总经理唐崇霞举着一款护脊书包,嗓音沙哑却眼神专注:“家人们,这款‘轻羽二号’,高弹背带,自重更轻……”屏幕那端,订单数字不断跳动。

与此同时,在廉桥中药材市场,“汤圆小姐”唐媛正展示一块油润的黄精,她身后堆积的是待发的快递。“以前等人来买,现在送货上门,送到手机屏幕上。”她笑着说。

这并非作秀,而是内陆地区对数字经济的真拥抱:手机成了新农具,直播间成了新车间,数据流成了新原料。

这场数字突围战,在3个维度同步推进:

一是“设备换人”的硬核攻坚。依托全省县级首家智能制造技术研究院,邵东已协助160余家企业智能化改造,产效提升40%以上。在一家五金企业,只见全自动生产线上机械臂翻飞,精准度远超人工。“这套设备是我们校企合作啃下的硬骨头。以前靠人手,现在靠芯片。”企业负责人说。

二是“渠道上线”的思维革命。园区出台专项政策,企业心态从“要我转”变为“我要转”。邵东国际商贸城内,实体店店主放下账本,拿起补光灯。醇龙箱包、阳光8点等品牌,在镜头前重塑市场。“以前生产什么卖什么,现

在根据数据反馈生产。”醇龙箱包负责人李刚清说。

三是“跨境出海”的通道拓展。依托30多个专业市场、300多家物流企业,邵东构建了覆盖全国80%县区的物流网络。400余家自营进出口企业,将“邵品”销往全球120个国家和地区。跨境电商产业园内,年轻人敲击键盘的声音,汇成了邵东走向世界的铿锵足音。

转型之路并非坦途,技术工人断层、产品同质化等问题依然存在。邵东市委常委、市委办主任唐志军坦言:“数字翻身不能只靠主播,还得靠工匠。”这句话如警钟长鸣:数字化转型的根基,始终是扎实的制造能力与精益求精的工匠精神。为此,邵东正加快构建“产学研”闭环。

4小时后,唐崇霞结束直播,揉了揉酸痛的脖颈,转身扎进车间查验货品。“网上的流量是暂时的,产品的质量才是永恒的。”她说。

一只打火机、一只书包、一根玉竹、一把扳手……这些寻常物件背后,凝聚着“百工之乡”“商贸之城”“民营之都”邵东的韧劲、敏锐和胆识。

在有限的空间里,邵东正书写着无限的精彩——每一寸土地都被反复丈量,每一条链条都被紧紧攥住……螺蛳壳里,做的已是四通八达的道场。

▼东亿电气生产车间。 申兴刚 摄



►邵东工业园区一角。
申兴刚 摄