

从父辈出发的地方再起航

——邵东“创二代”的代际冲突与传承接力

仇湘中 曾小慧 邓朝霞 石周鑫

素有“民营之都”美誉的邵东,改革开放的浪潮催生了数以万计的民营企业。40余年弹指一挥间,第一代创业者鬓染秋霜,众多家族企业行至代际传承的关键路口。新生代企业家能否顺利接棒,不仅关乎企业存续,更牵动着—个地区民营经济的未来。记者近日深入邵东,探访了一群从父辈出发地“二次起航”的年轻人,记录下他们在“逃离与归来”间的拉扯,以及在“守正与创新”中的突围。



湖南省五阳塑胶制品有限公司董事长李锦新陪同尼日利亚客户参观企业。



“邵商日”部分创二代合影。



东方神鹰生产车间。



▲邵东市政府组织年轻企业家参观学习。

归去来兮,在父辈出发地重燃薪火

在传统的叙事逻辑里,离开县城、奔赴大都市是不少年轻人理所当然的流向。但在邵东,一股醒目的“逆向潮流”正在涌动——一群受过良好教育、见过大世面的“创二代”,不约而同地回到了父辈启程的地方。

这股回归潮背后,是邵东独特的文化密码,也是一场交织着个体理想与家族责任的艰难抉择。

邵东深厚的经商传统,将“吃得苦、霸得蛮、耐得烦”的创业精神刻进了年轻一代的骨血。这种文化基因,让他们即便远行千里,心中那本生意经也从未合上。湖南省五阳塑胶制品有限公司董事长李锦新,至今难忘童年时随父亲走南闯北、睡在火车硬座底下的经历。那份苦涩与磨砺,早在他心中立下为家乡产业正名的夙愿。2010年,尚在读大三的他便迫切归来,只为替父母分忧,为家乡争口气。他的回归,更像一场谋划已久的主动奔赴,带着邵商骨子里不服输的豪情。

然而,对更多“创二代”而言,归来并非一场说走就走的旅行,而是一场夹杂着心理落差漫长拉扯。

湖南东方神鹰科技股份有限公司总经理王炼的回归,带着几分拧巴。大学毕业后,他执意去广州工作,“就是想离父母远一点”。父母时常拿早早回公司挑起大梁的姐姐王敏与他比较,这让他倍感压力。在广州仅待了一年,拗

不过家人的他还是回来了。直到父亲卷入一场税务风波(虽最终澄清),此事深深触动了王炼,让他第一次清醒地意识到:自己必须为父母遮风挡雨了。

“济民药业”店主唐媛的回归,则是一场更为漫长的自我博弈。2017年大学毕业时,她向往大城市的霓虹,却因家庭原因不得不回到廉桥镇,接手父母的药铺。迷茫中,她甚至觉得“这辈子就要过这种一眼望得到头的日子”。可当指尖染上药香,那些不甘的念头,反而在日复一日的翻拣晾晒中,渐渐落了地,生了根。

湖南润天药业股份有限公司总经理陈慧的挣扎更加刻骨铭心。在美国攻读金融会计5年,2020年硕士毕业时,她本已拿到海外工作的人场券,却被父母的电话硬生生拽回国内。她试图“反抗”,选择在长沙工作2年作为缓冲。为兼顾两头,她曾无数次花4小时通勤,往返于长沙与邵东之间。直至某天,看到父母鬓角骤然增多的白发,她才恍然:自己才是他们最后的依靠。

这种“逃离与归来”的拉扯,本质上是代际价值观的碰撞。但在这场博弈中,“子承父业”的传统观念始终是那根牵动风筝的线。尽管受过西方教育或都市文化熏陶,但当家族企业面临交接的关键时刻,那份流淌在血液里的责任与使命感,让他们无法袖手旁观。

淬火而生,在碰撞与磨合中站稳脚跟

回归只是序章,真正的考验才刚刚开始。

父辈传下的不只是一份家业,更是一套历经风雨锤炼的经营哲学。这与年轻一代的视野和节奏难免发生碰撞。如何理解并化解两代人之间的摩擦,是“创二代”接过重担的第一道关隘。

王炼回到公司后,父亲最初的安排是让他从一线员工做起。“我那时太年轻,觉得这样很没面子。”僵持之下,双方各退一步,王炼从业务员起步。他坦言,与父辈在生活方式和经营理念上的差异巨大,曾多次因父亲习惯性插手管理而爆发激烈冲突。直到他半开玩笑地“威胁”要撸挑子,父亲才真正松开了那根掌控的缰绳。

李锦新刚回五阳塑胶时,被父亲“扔”进仓库装车、送货。第三年接触生产管理后,他敏锐地意识到转型升级的紧迫性。他亲手设计VI视觉体系、搭建网站,对标广东高端产品做精品。“刚开始那几年,我没少挨骂。”李锦新回忆,那种“你觉得我在瞎折腾,我觉得你那一套过时了”的无声对抗,比正面争吵更磨人心志。最终,他用市场结果说话——那批精品在湖南市场一炮而红,才赢得了父亲的认可。

但摩擦之外,敬意也在日常相处中悄然生长。当年轻一代沉下心来,他们渐渐读懂了父辈经验背后的生存智慧。

“药三代”唐媛接过了父母立下的铁律——“只用道地、无疏的优质原材”。为找到最好的原料,她每年至少跑两趟西藏。2025年12月,她带队

远赴西藏当雄,在海拔4000多米的高原上,背着氧气瓶挖掘野生黄精,用双脚将那朴素的商业信条一步步踩实。

“‘有付出才有收获’,这是我从父母身上学到的最朴素的道理。”陈慧说,但她所理解的“付出”,已经不限于跑市场、盯货源。2022年,她报名成人高考,进入长沙医学院系统学习中医学,今年刚拿到毕业证,又考取了中药膳师和中医食疗调理师证书。父辈用勤奋铺就了企业的地基,而她要用专业知识在这地基之上构建更高的楼宇。

个体的觉醒固然重要,但群体的成长离不开环境的滋养。在“创二代”磨合与蜕变的进程中,邵东市委、市政府敏锐地意识到,这群年轻人需要的不仅是资金与政策,更是一个被看见、被引导、被赋能的成长生态。为此,邵东推出“青蓝接力”计划,组织“创二代”赴北京大学等顶尖学府研修深造,定期举办“企业家接待日”为他们排忧解难。

尤其让这群年轻人深受触动的,是精神层面的感召。在“邵商日”活动中,老一辈企业家将象征使命与希望的火炬,传递到他们手中。那一刻,他们不再只是某个家族企业的“接班人”,而是邵东民营经济薪火相传的“下一代”。邵东市定期召开的“企二代”专题座谈会上,主要领导面对面倾听诉求,鼓励他们放下包袱、大胆创新。这一系列举措如同托举之手,让他们从“不得不接”的被动中,渐渐生出“我要接好”的主动与底气。

守正创新,为“老行当”闯出一片新天地

接过担子后,如何超越父辈,创造新的价值?

过去,“邵东货”优势仅在于“极致性价比”。如今,消费升级浪潮席卷而至,低价内卷、同质化竞争的路径已难以为继,唯有创新才能突出重围。

李锦新很早就意识到了这一点。他早期尝试引入ERP系统,因企业条件不成熟而失败。2013年,他顶着压力引入亿发软件,将手工单扔进废纸堆,彻底结束了老—辈“手工写单、错漏百出”的历史。这仅是开始。十余年来,他持续推动数字化变革。2023年,五阳塑胶“注塑加工数字化工厂建设项目”跻身全省十大应用场景建设示范项目。通过该项目,废品率下降21%,生产效率提高13%,有效用电比例由68%跃升至85%,每年节省电费超150万元。2025年,他又联合邵东智能制造技术研究院,定制开发MES系统,实现了从订单到交付的全链路闭环管理。

王敏、王炼姐弟则在自动化改造与智能化升级的路上向前迈出了一大

步。10年前,东方神鹰作坊式生产带来的品质波动,屡遭市场质疑。2017年,企业痛下决心,与邵东智能制造技术研究院及锐科机器人合作,投入3000万元进行产线革命,不仅将工人数缩减近三分之二,更将产品精度提升至0.01毫米级,产品由此叩开了全球100多个国家和地区的大门。如今,王炼的烦恼很具体——订单做不完。今年6月,他又投入400万元引进自动套柄机并对配套工序进行整体升级,计划再投2000万元对所有生产设备进行更新换代。

陈慧则在传统的中医药行业里开辟出“药食同源”的新赛道。2025年,她联合湖南省中医药研究院、湖南农业大学研发新品,仅口味就反复调试了七八遍。目前,公司已开发出十多款药食同源产品,广受市场欢迎。与此同时,刚从国外留学回来的弟弟陈勇杰,扛起了线上销售的大旗。“‘尊方堂’虽有140多年历史,但放在全国市场,相当于一个‘白牌’。”陈勇杰直言。他将品

牌搬上天猫、京东、抖音等平台,打造个人IP,试图将老字号推向更广阔的年轻消费群体。陈慧姐弟还计划实施中药材出海战略,重点拓展北美市场。

同样闯入药食同源赛道的还有唐媛。她创办了湖南元来生物科技有限公司,却选择了一条看似“缓慢”的路。在邵东中医药产业智能化率已超70%的当下,唐媛的生产线上,大部分产品仍保留着“三煎三滤”等古法工艺。这份对传统的坚守,换来了消费者的口碑。她打造的“汤圆小姐”养生品牌年销售额达千万元,有力证明了“慢工细活”在现代商业中的独特价值。

从数字赋能到技术升级,从品牌打造到文化加持,这群年轻人的创新呈现出鲜明的“硬科技+软文化”特征。他们用自动化改造解决了县域制造“效率低、精度差”的痛点,用品牌文化提升了产品附加值,让“邵东造”从价格标签蜕变为品质符号。他们的探索,也为中国县域经济的转型升级提供了一个值得观察的切面。

记者手记

采访中,我们忍不住对着这群年轻人感叹:“好有想法,好有眼光的新一代!”

最触动我们的,并非那些波澜壮阔的商业传奇,而是一个个具体的生命切片:王炼为躲避父亲“逃”去广州;陈慧为寻找归属感忍受4小时通勤;唐媛甚至一度陷入抑郁……这并非宏大的接班叙事,而是年轻一代真实的心路

历程。

有意思的是,当他们真正站在父辈出发的地方,心境悄然变化——他们不再试图挣脱父辈的影子,而是学着掂量自己肩上的重量,在传承与创新之间寻找突围。

如今,这群年轻人正用各自的方式,在父辈的基业上一针一线地编织未来。针脚细密处,有光漏进来,比想象中更亮,也更温暖。

▼邵东工业园区鸟瞰图。 申兴刚 摄

