

释放千亿投资信号 诚邀全球客商“链”接未来

2026年雨花区招商引资暨优化营商环境大会举行,张健刘素月周敏出席

长沙晚报3月2日讯(全媒体记者 周游)2日上午,长沙市雨花区举行2026年招商引资暨优化营商环境大会。大会紧扣雨花区“决战项目主战场,决胜产业新高地”工作主题,以厚实的“三链两群五片区”产业家底为基础,以创新的“应用场景”为媒介,向海内外客商释放出千亿级投资的强劲信号。省政协副主席、省工商联主席张健,省商务厅副厅长刘素月,市委常委、自贸区长沙片区党工委书记周敏,副市长郑平出席。

张健寄语广大民营企业,希望大家在科技创新浪潮中勇立潮头,在中非经贸、数字经济、绿色发展等领域

大展身手,成为雨花高质量发展发展的“主力军”;他深情呼唤广大湘商,要做家乡建设的“代言人”和“合伙人”,把前沿视野、优质资源、优秀人才带回雨花,让更多好项目在家乡的热土上生根发芽、开花结果。

周敏对雨花区近年来的发展成就和本次招商推介会的举办给予充分肯定。她指出,雨花区作为省会中心城区,是长沙对外开放的重要窗口、经济发展的强劲引擎,自贸雨花区块打造了中非经贸总部基地、大使企业客户等标志性平台,希望广大企业家抢抓机遇,在雨花链接全球资源,实现共赢发展。

湖南马栏山集团2026年 高质量发展座谈会举行

丁诚彭涛伍贤运出席

长沙晚报3月2日讯(全媒体记者 匡小娟)2日,湖南马栏山集团有限公司2026年高质量发展座谈会在马栏山举行。湖南马栏山集团有限公司党委书记、董事长丁诚,党委副书记、副董事长、总经理彭涛,长沙市委常委、市委宣传部长伍贤运出席。

座谈会通报了2025年度马栏山优秀人才、企业和单位,介绍了集团2025年招商引资情况及2026年企业服务及产业招商计划。

会议指出,2026年,马栏山集团将深入贯彻省、市“新春第一会”工作部署,统筹推进“龙头企业强链生态、主特产业培育引进、科研平台创新引育赋

能、‘走找想促’助企扩能、青年人才生态赋能、全员市场化绩效激励、新技术新业态学习赋能”等高质量发展七大“马上行动”,把全省“企业服务年”行动落到实处,着力打造文化和科技融合的“湖南经验”和“马栏山模式”。

会议强调,要以科学规划引领片区开发,形成“空间规划+产业规划”的协同引领格局。要以政策衔接确保平稳过渡,提质优化“帮代办”服务。要以招商引资拓展产业增量,构建“基金+产业+项目”长效招商生态。要以科技创新激发强劲动能,推进产学研用融通创新。要以最优环境服务企业,打造人才高地。

打造自贸区长沙片区核心增长极

2026年高铁新城片区招商引资推介会举行,周敏出席

长沙晚报3月2日讯(全媒体记者 刘捷萍)2日,2026年高铁新城片区招商引资推介会举行。市委常委、自贸区长沙片区党工委书记周敏,副市长钱丽霞,省自贸办专职副主任谭浩然出席。

高铁新城片区是长沙向东向南发展的战略要地,坐拥高铁双枢纽,也是自贸区长沙片区的核心增长极。近年来,高铁新城片区加快转型升级,诺贝尔奖工作站落地运营,国际青年创业港提质增效,长沙自贸谷获批2.8亿元国家政策性基金,生物医药、数字经济等新质生产力加速集聚,已成为

政策叠加、动能澎湃、商机无限的兴业沃土、投资高地。活动全面推介了高铁新城片区和长沙自贸谷,并现场签约6个重点平台项目。

周敏表示,长沙正持续用力打造“三个高地”、加快推进高质量发展和现代化建设。作为长沙打造内陆地区改革开放高地的核心载体,自贸区长沙片区将持续打造一流营商环境,强化全周期服务保障,落实最给力政策支持,当好企业发展的“护航员”。诚邀广大企业家选择长沙、扎根自贸、深耕新城,共享开放机遇、共创辉煌事业。

助力大学生创新创业见行见效

市领导开展支持大学生创业工作调研暨外地留长大学生创业者慰问活动

长沙晚报3月2日讯(全媒体记者 刘攀)2日,副市长康镇麟率队开展支持大学生创业工作调研暨外地留长大学生创业者慰问活动。

调研组一行先后来到天仪研究院、湖南省湘辉人力资源服务有限公司、湖南湘江新区大学生创新创业园,详细了解创新创业载体运营、创业项目孵化等工作进展,并与大学生创业团队进行深入交流,了解产品研发、市场拓展等情况。

在与外地留长大学生创业者餐叙交流时,康镇麟寄语大学生创业者永葆自信,把握时代机遇,以创新思维和实干精神提升市场洞察、

资源整合等能力,为企业发展筑牢根基。他表示,当前长沙产业基础坚实,政策支持有力、创业氛围浓厚,正是大学生干事创业的好时期,希望大家在这座年轻人友好城市里,与城市双向奔赴、共同成长。各级各部门要贯彻落实省委、省政府和市委、市政府关于支持大学生创业和开展“企业服务年”的部署,着力强化要素保障,精准对接大学生创业需求,提升服务水平,协调解决大学生在创新创业过程中的难点堵点,助力大学生创新创业见行见效,让更多“金种子”在长沙茁壮成长。

马栏山“马上行动”与企业共赴新征程

● 长沙晚报全媒体记者 匡小娟

3月2日,湖南马栏山集团2026年高质量发展座谈会举行。来自园区内外的企业家代表、集团员工近200人齐聚一堂,共话发展、共绘蓝图。会议深入贯彻全省、全市“新春第一会”精神,全面部署“企业服务年”各项工作,以“马上行动”的实干姿态,吹响了马栏山在“十五五”开局之年高质量发展的集结号。

改革是加力提速

今年1月28日,湖南省委正式提级成立省属企业马栏山集团并挂牌运行,原有管委会更名为长沙市马栏山宣传文化事务中心。片区规划面积从15.75平方公里拓展至55.1平方公里,“两区一廊”发展新格局正式确立。

这一改革,会带来什么变化?座谈会上,湖南马栏山集团有限公司主要负责人的一番话给大家吃了“定心丸”。他介绍,作为市场化运营主体,马栏山集团拥有更丰富的资源和更灵活的市场激励机制,在做好企业服务和产业培育、引进上能统筹各方优势,拥有了更集中的资源配置权、更高效的决策执行权、更精准的产业培育权,将以市场化、

专业化、现代化的运营模式,为企业发展搭建更广阔的平台,全力把马栏山打造成为驱动湖南乃至全国文化产业因地制宜发展新质生产力的核心引擎,成为全国文化与科技融合发展的高地。

体制一新,必然带来格局一新、气象一新,马栏山的改革不是“换挡减速”,而是“加力提速”。

七大“马上行动”全是实招硬招

座谈会上,一组数据让在场企业家心里有了底。

2025年,马栏山园区规上企业营收突破700亿元,企业税收达33亿元,为“十四五”画上了圆满句号。目前园区规上企业预计达233家,高新技术企业174家,专精特新企业28家,累计新注册企业4800余家,“上下楼就是上下游”的产业氛围越发浓厚。

接下来发布的七大“马上行动”,让会场气氛热了起来。这份任务清单没有空话套话,全是实招硬招——

龙头企业强健生态“马上行动”。以龙头为“链主”,构建一企一策招商机制,让中小企业共享龙头发展红利。

主特产业培育引进“马上行动”。聚焦新

型音视频、动漫游戏两大主导产业,新基建公共技术服务平台、“人工智能+文化”两大特色产业。

科研平台创新引育赋能“马上行动”。强化现有20余家科研平台联动,全年新增研发平台5家以上,协同申报国家级中试基地,打通从实验室到市场的“最后一公里”,让科研平台既“落户”更“结果”。

“走找想促”助企扩能“马上行动”。变“企业找我”为“我找企业”,推行集团班子成员包联机制,搭建“马栏山·码上办”平台,企业诉求扫码提交,做到企业有困难马上办、上门办、全程办。

青年人才生态赋能“马上行动”。做实“马驹计划”,打造青年人才生活生态圈,让年轻人想来、留得住、干得成,为企业发展输送源源不断的人才资源。

全员市场化绩效激励“马上行动”。深化内部改革,建立以市场为导向、以绩效为核心的激励体系,创新容错机制,打造一支能打胜仗、敢打硬仗的专业化队伍。

新技术新业态学习赋能“马上行动”。建设“文化科技”学习型团队,每月举办“马栏山大讲堂”,让团队和企业始终紧跟产业前沿、把握发展趋势。

在“人工智能+文化产业”上提前布局

当前,人工智能正深刻改变着文化产业的每一个角落。面对滚滚而来的技术浪潮,马栏山该如何布局?企业又该如何转型?

记者在座谈会上了解到,马栏山将在“人工智能+文化产业”上提前布局:

一是在“走向去工业化的个体供给”发力,建立马栏山AIGC内容工厂,打造“一人公司”创新中心,全年引入AI创客项目30个以上;二是在“线上与线下亲密互动结合”发力,整合湖南优质MCN资源,借助湖南广电的粉丝明星经济和长沙网红城市新消费潜力,打造新型顶级的MCN营销品牌机构。

座谈会上,芒果TV、中国电信、兴旺科技、泛联新安、红盛影视、速子文化等企业代表先后发言,分享发展成果。他们纷纷表示,马栏山的产业生态日益完善,服务效能不断提升,企业对未来充满信心,愿与马栏山同频共振、共生共荣。

从1月28日改革挂牌,到3月2日“马上行动”,短短一个月,马栏山以实干姿态向所有“合伙人”证明:这片热土,值得深耕;这条新路,值得奔赴。

长沙比亚迪:智造领航,书写新能源全球冠军星城担当

● 长沙晚报全媒体记者 曹开阳

2月28日,正月十二,星城细雨微寒,但是在雨花区的长沙比亚迪生产线上已经是一片热火朝天的繁忙景象。

在长沙市2025年度高质量发展表彰大会上,长沙比亚迪一举斩获经济质效突出贡献企业与工业强市突出贡献企业两项重磅荣誉,成为会场焦点。作为比亚迪全球版图中的核心制造,长沙比亚迪以硬核产能、关键技术与强劲出口,为比亚迪集团登顶全球新能源汽车销冠、纯电销量跃居世界第一提供坚实支撑,更以链主姿态挺起长沙先进制造业脊梁,书写“长沙智造”服务国家战略、走向全球的新篇章。

2025年,比亚迪以全年225.7万辆纯电销量首次登顶全球纯电榜首,并续写新能源总销量世界第一的辉煌。这份全球领跑的成绩单里,长沙力量分量十足。自2009年落户星城以来,比亚迪持续深耕布局,在长沙形成雨花整车、宁乡动力电池、望城智能终端、长沙县零部件等六大基地协同发展格局,覆盖新能源汽车、先进储能、新型显示等重点产业,累计提供超6万个就业岗位,连续四年产值超千亿元,成为湖南首个制造业千亿级单体企业。

过去一年,长沙比亚迪以高质量发展为导向,产销与出口双双跑出加速度。数据显示,其全年出口整车8.2万辆,同比增长135%,以超50亿元进出口总值成为长沙外贸“黑马”。在长沙汽车产业百万辆产量中,新能源占比约80%;湖南电动汽车出口额首破百亿元,长沙贡献全省超九成份额,长沙比亚迪厥功至伟。

技术创新是比亚迪持续领跑的核心密码。长沙比亚迪作为集团重要技术转化基地,长沙全面承接刀片电池、第五代DM混动、云辇、天神之眼高阶智能驾驶辅助系统等核心技术的



落地及量产。长沙比亚迪的刀片电池产线,以极致安全与高效产能,为全球车型提供核心动力支撑;IGBT等车规级功率器件实现自主可控,打破国际垄断,关键零部件本地配套率持续提升。同时,智能化工厂全面普及,高柔性生产线、全过程溯源系统落地应用,让“长沙智造”兼具效率与品质,践行低碳制造理念。

作为链主,长沙比亚迪极大地激活长沙新

能源汽车产业生态。依托整车龙头优势,吸引上下游配套企业集聚,构建从电池、电机、电控到整车制造的全链条垂直整合体系,成为全球少数可独立完成全流程生产的汽车基地之一。

面向未来,长沙比亚迪已擘画清晰蓝图:将依托现有产业基础,以新质生产力驱动产业升级,持续聚焦核心业务,扎实做好经营,巩固全品类优势。比亚迪湖南省总经理易珑表示,

“双奖”是肯定更是鞭策,企业将继续立足长沙、深耕湖南,全力助推长沙汽车产业加速进阶,为长沙打造国家重要先进制造业高地、服务国家“双碳”战略贡献更大力量。

以企业之强 擎长沙之进
长沙四类“突出贡献企业”

《上接1版①》

那时,这项技术仅存于美国、日本的文献资料中,实物样品无从获取,具体用途也模糊不清。黄小忠面临的挑战,如同图纸被焚毁后重建一座建筑。尤其棘手的是,碳化硅纤维的制备需要从一种有机纤维起步,再转化为无机纤维,而“那个有机物是什么都不知道”。

摆在眼前的只有两条路:一条是比较成熟的电子束辐照路线;另一条是另辟蹊径,寻找非常规办法。黄小忠选择了后者——一条“基本上没人走”的掺杂路线。

“现在终于知道为什么没人走了,就是太难了。”黄小忠说,掺杂路线要在高温状态下引入空气,这意味着必须引入金属来抑制空气带来的影响。湿度、温度、杂质……无数变量交织成一张复杂的网,每一次突破都需要海量的测试推倒重来。

更艰难的是,没有任何现成的设备可借鉴。黄小忠只知道,他要做的“东西”由1000根500米长的纤维组成,每一根的直径仅有微米级别。

转机出现在2009年仲夏。湖南水口山有色金属集团的人员找到黄小忠,询问矿里开采出的铍元素有何用途。黄小忠脑海中闪过一个念头:铍既具金属的导热性,又有塑料的绝缘性,若将其掺入碳化硅纤维中,能否解决含氧率过高的问题?

实验验证了他的猜想。氧化铍的耐受温度甚至超过碳化硅本身,原本困扰多年的含氧难题迎刃而解。这一“A+B”的灵感碰撞——将看似无关的两种物质结合,成为黄小忠日后反复提及的创新方法。

然而从灵感成品,中间横亘着无数高墙。“有一个员工快被折磨疯了,每次反思感觉都很到位,但一试,就是不行。”团队备受打击时,黄小忠只能安慰:“纺成了是意外,纺不成很正常。”

这是一场考验耐力的长跑。有员工在孩子刚上小学时便加入团队,如今孩子已上大学,才终于看到曙光。

《上接1版②》

从被垄断到“定价权”,从“国之重器”到民用蓝海

真正的转折点,在2017年悄然来临。那一年,国外某航空集团在世界发动机大会上展示了一项颠覆性技术:碳化硅陶瓷复合材料应用于航空发动机,比传统金属减重三分之二,却能承受超过2000℃的极端高温。消息传来,国内相关部门和航天体系的目光,齐刷刷投向这个曾被忽视的领域。黄小忠嗅到了时代的召唤:必须加速,必须跑起来!

从10吨产线规划,到20吨产线落地——这一步的跨越,看似只是数字的翻倍,背后却是无数个不眠之夜的叠加。而让他跑得更快、更稳,是长沙这片土地给予的托举。

“在长沙,创新创业不是一句口号,而是实实在在的土壤。”黄小忠感慨,从省市到园区,各级部门真正把民营企业当成“自己人”,政策精准滴灌,要素保障到位,让这项关键核心技术的攻关之路越走越宽阔。

20吨产线加速落地后,曾经的“半连续”生产一跃成为“连续”生产,效率如脱缰的野马般飙升。更令人振奋的是,这个曾被国外垄断、每公斤售价高达1.5万美元的材料,被他们硬生生打到了每公斤6000元人民币——这不只是技术的突围,更是中国在高新材料领域夺回的“定价权”。

如今,在长沙、浏阳的基地里,年产20吨的生产线正不知疲倦地运转。但黄小忠的目光早已越过眼前,投向更远的远方。

“如果只盯着‘国之重器’,思维方式会被锁死。”黄小忠认为,碳化硅纤维未来八成市场一定是在民用端,因为国内使用场景太多了。“我现在的目标是快速实现规模化,把价格打下来,让更多客户用得起碳化硅纤维,从而彻底打开市场空间。”他坦言,只要牵扯到“高温”“金属减重”“轻量化”,都属于碳化硅纤维的市场范畴,关键就看公司的价格能不能够低。“到了千吨产线,我们就可以碰一碰汽车了。只要达到一定量级,在细分赛道别人

《上接1版③》

就追不上了。”

从500公斤到20吨,再到剑指500至1000吨;从每公斤1.5万美元到6000元人民币——这一串数字的跃迁,记录的不只是产能和成本的变化,更是一个“赶路人”在湖湘沃土上留下的深深足迹。

黄小忠笑言,自己是大学教授出身,商海沉浮全靠笨功夫:“我只能要求自己‘遥遥领先’。因为只有碾压式的优势,才能活下去。而长沙这片土地,给了我们活出彩的底气。”

采访结束时,黄小忠正准备赶往机场,开启前往上海的出差行程。这个曾经只存在于实验室的材料,正带着长沙的印记,飞向更远的远方。

对话

记者:从国防科大到中南大学,再到创办企业,您与长沙的缘分超过二十年。是什么让您始终扎根这座城市?

黄小忠:很多人问过我这个问题。我的答案很简单:长沙懂我,更懂做科研的人。从求学到任教,从实验室到办企业,我人生的每一步都在这座城市完成。选择创业时,确实有外地城市开出优厚条件,但我从没用过。因为在长沙,创新创业不是一句口号——各级部门把我们当“自己人”,遇到难题时有人管、有政策帮。这种被托着底的感觉,让我们这些从象牙塔走出来的人,敢想、敢干,也敢失败。说白了,这里的营商环境实实在在地。

记者:站在当下,您对企业 and 长沙的营商环境有怎样的期待?

黄小忠:对企业,我的目标很明确:把产能提上去,把价格打下来。有人问我这不是在打价格战吗?我说不是,这是一场“普及战”——只有让更多民用企业用得起,碳化硅纤维才能真正从“国之重器”飞入寻常产业。至于长沙的营商环境,我想用两个字概括:底气。正是因为在这片土地上,我们只会去干“笨功夫”的人,才敢喊出“遥遥领先”的目标,才敢在“卡脖子”的领域硬碰硬。在这里创业,你只管低头赶路,抬头时就在有人在为你撑伞。

《上接1版④》

此次参展不仅是精品设备的展示,也是公司向“产品出海”向“全球产业协同”升级和本地化发展的集中呈现。

山河智能则携带深受北美市场欢迎的挖掘机、滑移、旋挖钻机等产品登场,为了让客户加深印象,现场两款主力机型换上极具本地特色的专属定制涂装。

展会期间,还将举办新品发布会诚邀全球媒体与客户共同见证全新的外观设计、先进的控制系统,这是新品的亮相、更是山河智能深耕北美市场的实力展示。

《上接1版⑤》

而作为提名人选的郭东妮,则是智能制造领域一颗耀眼的新星。这位“95后”女工程师,致力于工业机器人装上“火眼金睛”。她曾带领团队深入40多℃的纺织车间,蹲守数月采集数万组数据,研发出AI智能验布机,误检率低于0.1%,在全国50多条生产线上稳定运行,用人工智能“解放了工人的双手”。她牵头制定行业标准,参与国家重大科研项目,展现了新时代青年工匠“沉得下去、顶得上来”的创新力量。