

# 1元打火机20年不涨价 破解制造业转型升级“邵东密码”

● 本报记者 任明杰 段芳媛

“我们生产的一次性打火机，20年前卖1块钱一只，这么多年来尽管原材料和劳动力成本持续上涨，如今还是卖1块钱一只，而且依旧赚钱。”邵东市委副书记、市长李国军对中国证券报记者表示，在邵东一次性打火机20年不涨价背后，藏着制造业转型升级的极致密码。

30多年来，地处湘中腹地的小县城邵东，勇闯全球大市场，将小小的打火机做成了占据全球70%份额的百亿大产业，并通过“机器换人”持续升级换代，创造了20年不涨价的奇迹。在“稳制造、稳外贸”的背景下，邵东打火机产业做大、做强、做优的实践，无疑为国内制造业转型发展提供了宝贵经验。



## 做大：“星星之火”点亮全球

邵东，地处湘中腹地，自古地少人多，却塑造了邵东人浓厚的商业意识。上世纪80、90年代，邵东便形成了全国有名的工业品市场和小商品市场。1992年，做布匹、五金生意的姚喊云、付再华夫妇，与朋友一次不经意的闲聊，点燃了邵东打火机产业的星星之火。

“这位朋友来我家玩，然后着急回去。我说这么早回去干嘛，他说要去进打火机，晚了就没了。我心里嘀咕：打火机有这么火吗？”付再华告诉中国证券报记者，听完朋友的话，她便立马跟丈夫姚喊云南下广州考察，买来100个打火机拆了装、装了拆，慢慢摸索，很快开办了邵东第一家打火机企业——顺发。

自此，打火机产业如燎原之火，在邵东蔓延开来。“经过30多年发展，打火机在我们邵东已成为一个企业114家、年产超百亿只、年产值130余亿元、远销全球120个国家和地区，占全球一次性打火机70%市场份额的大产业，形成了‘世界打火机看中国，中国打火机看邵东’的发展格局。”李国军向中国证券报记者介绍。邵东以一个小县城之力，将小小的打火机“点亮全球”，与其集群式、外向型的发展模式密不可分。

邵东打火机协会会长吕省华告诉中国证券报记者，“邵东打火机电子产品集群、气阀阀群、三件套（引流芯、芯套和海绵）集群、包材集群等规模都很大，形成了完整的供应链，200余种零配件除塑料粒子和危险化学品体外，都能实现本土化配套，且配套企业都在方圆30分钟车程内。”

真正让邵东打火机产业起飞的是2000年后开始的出口生意，对商机一向敏感的姚喊云、付再华夫妇，又成了“第一个吃螃蟹”的人。说起做出口生意的初衷，付再华直言是“为了把生意做大”，“做内销的话要一件一件地批发，特别零碎，而外贸订单往往特别大，一个普通的集装箱货柜就是100万只规模，大的能到150万只、160万只。而且，做外贸的一个好处是只要达到客户的质量标准，就不会有退货。”

打开全球市场后，邵东打火机产业迅速做大。“2022年，邵阳出口打火机27亿元，增长33.8%，占全国出口打火机总值的52.9%；今年1-2月，邵阳出口打火机3亿元，预计今年出口增速将保持在20%以上。”邵阳海关副关张振告诉中国证券报记者，邵东正是邵阳打火机出口的主要来源。

邵东打火机产业在做大之初，就通过打火机协会加强行业自律，防止“内卷”。“早在2008年，我们就成立了打火机出口监管委员会，发布指导价格，制定每个时期的市场价格底线，引导各企业之间不搞价格战，避免恶性竞争。”吕省华表示。

一方面要避免恶性竞争，另一方面要抱团取暖。中国证券报记者了解到，打火机作为危化品运输困难，打火机协会便出资成立了邵东市集达危货运输有限公司，企业出资入股购置运输车辆，做到统一配柜、统一运输，解决了企业运输难的问题，保障企业产品准确、及时、安全到达目的地。

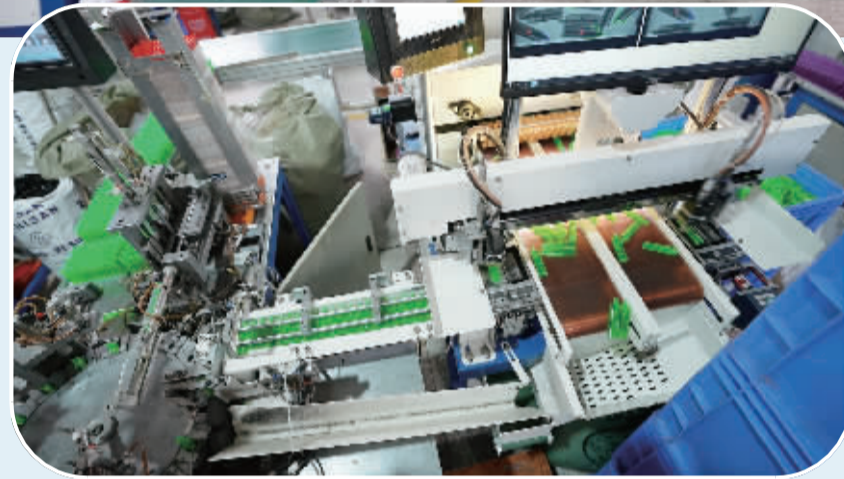
除了政府的支持、协会的组织，在邵东打火机行销全球的过程中，邵阳海关一路保驾护航。“自2001年出口打火机纳入法检目录以来，邵阳海关通过支持打火机企业用好加工贸易政策、优化实验室布局、优化惠企措施、打造功能平台等种种措施，助力打火机出口高质量发展。”张振表示。

“如果在检验过程中，出现爆火，或者跳火超过5厘米，就会定义为不合格产品。”在位于邵阳海关的打火机检测实验室，长沙海关技术中心检测员孙海英指着一排正在燃烧的打火机告诉中国证券报记者，“打火机型式试验项目一共有12个，包括温度试验、循环试验、压力试验、跌落试验等，12个项目检测合格才能出口。”

在出口打火机检验监管实训基地，邵阳海关监管稽科科长吴倩向中国证券报记者介绍，“这是我们去年6月建成的基地，海关系统从事出口打火机检验的工作人员，都可以在这个实训基地进行培训。并且以此为平台，为邵阳打火机行业在规则制定、标准修订等方面争取更大话语权。”



打火机正在进行“爆火、跳火”检验。



东亿电气打火机生产车间。

## 做强：把成本控制做到极致

在产业做大后，邵东打火机行业遇到了“幸福的烦恼”。

“大概在2013年，我们的打火机在全球供不应求，客户的订单完成不了，需要招更多工人来赶订单。那个时候劳动力成本开始快速上升，原来我们这里的工人一个月工资最多干把块，后来涨到了四五块，现在一万多块的也有。”付再华告诉中国证券报记者。

一方面是用工贵，另一方面是招工难。在中国证券报记者调研全球最大的一次性打火机企业东亿电气过程中，公司副总经理白家宝介绍，自己曾被招工难问题深深困扰。“2015年，我们有一次派出了10辆中巴车到乡下接工人来上班，确切地说是去‘抢工人’。尽管提供了很好的福利待遇，但还是招不到足够的人。”

痛定思痛，邵东打火机企业掀起了一场“机器替人”的自动化变革。在东亿电气焊接车间，中国证券报记者看到，两列长约百米的自动化设备有序运转，工人将零部件放入设备中便实现了自动焊接、自动插盘，每秒钟一个，十分高效。一位正在操作设备的工人告诉中国证券报记者，“以前我们需要一个个地焊，从早到晚忙个不停。现在只需要倒零件、捡产品就可以了，相当轻松。”

“2014年我刚来东亿电气工作的时候，公司还没有进行自动化改造。我清楚地记得，当时这个焊接车间里密密麻麻坐满了200多个工人，一天做100万只打火机都不到。”白家宝告诉中国证券报记者，“现在这个车间只需要30个工人，一天却可以焊接500万只打火机。”

“机器替人”大幅降低了成本。“整个打火机生产共有12道工序，在进行自动化改造之前，每只打火机的工艺成本高达1毛钱，占整个打火机成本的40%。而通过自动化改造，每只打火机的工艺成本被大幅压缩到2分钱，只占整个打火机成本的7%。”白家宝表示。

2017年，邵东智能制造技术研究院成立，更是让邵东打火机产业自动化转型如虎添翼。

在中国发明协会评选的2022年“发明创业奖创新

奖”中，邵东智能制造技术研究院主导的“基于智能化和适用性的异形小零件高效装配技术与应用”获得一等奖。此次获奖成果，正是用来解决打火机生产的零件组装、火焰检测与成品打包等共性难题、痛点。

“这是我们为邵东打火机做的一个调火、验火设备，一个小时可以做一万多个，大大提高了效率。”邵东智能制造技术研究院副院长单常清一边演示设备，一边向中国证券报记者介绍，“我们面向邵东的打火机企业研发了一系列类似的自动化生产设备，可实现自动上下料、验火、调火、分拣、分色等工艺。”

近年来，邵东打火机产业通过持续推进“机器替人”，注塑机换了三代，焊接机换了三代，充气机换了三代，通过这样不断地“小步快跑”，每次效率提高一点，一段时间后再次升级，人均效率提升了30倍，每只打火机的人力成本从0.2元降至0.015元。

“我们邵东的打火机企业通过‘机器替人’，不断推进技术创新和工艺流程改进，把成本降到了极致。近年来，虽然原材料价格和劳动力成本持续上涨，但我们的1元打火机还是只卖1元，而且依旧赚钱。”李国军道出了邵东一次性打火机长期只卖1元的奥秘所在。

不止是自动化，邵东市还从打造完整产业链、推动产业集群发展、发展现代物流产业等方面着手，尽一切努力帮打火机产业“抠”成本。“比如，邵东的现代物流产业非常发达，大大降低了打火机企业的物流成本，进一步提升了邵东打火机产业的竞争力。”李国军表示。

邵东已经占据全球一次性打火机70%的市场份额，牢牢掌握了定价权，但为什么邵东一次性打火机不涨价呢？业内人士告诉中国证券报记者，1元一只的打火机，看起来门槛很低。但长期只卖1元，这种定价策略会让潜在进入者面临极高的门槛，如果成本做不到极致，就无法进入这门生意。这就决定了邵东的一次性打火机成为别人“抢不走”的产业——因为难以像邵东那样把成本控制做到极致。

## 做优：打造“第二增长曲线”

不过，把成本控制做到极致，也意味着继续挖掘的利润空间已经不大。于是，邵东打火机产业开始着力打造“第二增长曲线”。

“2018年之后，我们进入到一个新的发展阶段，也就是产品引流模式。希望未来在整个产品结构中，1元打火机占比30%，然后向3元机、5元机、10元机，甚至20元打火机这样的高附加值产品拓展，不断向高端突破。”吕省华表示。

以东亿电气为例，公司虽然占据全球一次性打火机20%的市场份额，但从出口产品结构来看，发展潜力依旧很大。白家宝说，“我们2014年开始进军欧美中高端市场，到2022年已占据5%左右的市场份额。希望在未来两三年内，市场份额能提升到10%—15%。”

在公司产品陈列室，白家宝给中国证券报记者比较了两种打火机毛利率的巨大差别，“1元打火机我们的出厂价在3角左右，利润在2分—3分，毛利率只有7%—10%。而这种在市场上卖3元—5元的打火机，我们的出厂价在8角—9角，毛利率在20%—30%，一只就可以赚到1、2毛钱，一条货柜可以赚到20万元。”

吕省华告诉中国证券报记者，“近年来，我们出口打火机的数量基本稳定，但出口打火机的价值每年有20%左右的增长，原因就来自产品结构优化带来的价值增长。比如，以前我们主要是出口1元打火机，现在主推2元打火机、3元打火机、5元打火机，价值自然水涨船高。”

为实现产品结构优化升级，近年来，邵东打火机企业着力进行新品研发和品牌升级。据统计，目前，邵东市打火机企业拥有296项外观设计专利、226个自主品牌、16个湖南省著名品牌、18个省级著名商标、146个境外注册商标、48项境外各类认证。

产品结构升级，源于产业转型升级，人才便是其中的关键。“像我们这样的内陆地区，要通过高端人才的集聚效应为产业转型升级形成强有力的支撑，说实话比较难。为破解这一难题，我们采取了很多引才引智的措施。”李国军表示，近年来，邵东市不断优化创新人才发展环境，大力引进高层次人才团队，积极实施“人才新政”，坚持定向引才与柔性引智相结合，扩大人才存量，着力实施“百千万”人才引进计划和引进“芙蓉人才行动计划”中的高层次创新创业人才。

中国证券报记者注意到，在邵东市“十四五”规划中，“创新发展”成为重中之重。其中提出，建设创新公共服务平台，促进产学研结合，组建开放式或实体型创新研究机构和联合开发机构。打造和完善“众创空间—孵化器—加速器—科技园区”的全链条孵化育成体系。力争5年内创建2个国家众创空间、1个国家孵化器、1个国家企业技术中心或工程研究中心。争创5家省级以上众创天地。充分发挥智能制造研究院国家中小企业公共服务示范平台作用，加速打造技术、人才、政策等要素为一体的企业服务体系。

“我们充分利用邵东市工业设计大赛，积极导入全国的高校资源，为邵东打火机开展定制化产品设计。”单常清拿着一款造型精致的打火机介绍，“比如，这款打火机就是第二届工业设计大赛的获奖作品，大大提高了产品的附加值和美观度。”

邵东市将加大对创新的支持力度。其“十四五”规划提出，建立普惠性政策支持体系，加大对科技的财政投入、金融支持等力度，创新投入大幅增加，科学技术支出占市财政一般公共预算支出比重达到2.8%以上，全社会研究与试验发展经费支出占GDP的比重达到3.5%以上。

企业是创新的主体。为此，邵东市提出，实施高新技术企业倍增计划，用好用足国家扶持政策，推动企业加大研发投入，提升创新能力，支持中小企业通过智能化改造进入高新技术企业行列。完善创新创业生态，引进一批高科技企业落户邵东。

本版图片均为本报记者 王科 张映雪 摄