

■ 責任編輯：胡可強 版面設計：陳潔

邵陽市，地處湘中偏西南，交通、區位均算不上十分優越，但天生具有開拓精神、勤勞肯幹、會做生意的邵陽人，從湘中走出湖南，將生意做到了全世界。2014年，邵陽一次性氣體打火機已穩佔全球市場70%的份額，實現出口1.4億美元；髮製品實現產值50億元，出口1.56億美元，成為國內第二大髮製品基地；40多家服裝皮具箱包出口企業產品已瞄準俄羅斯、巴基斯坦、意大利等70多個國家和地區。一次性打火機、人髮製品、皮具箱包這些看似不起眼的小商品，在邵陽人手裡玩出了大名堂。

■ 香港文匯報記者 譚錦屏 肖建花
通訊員 錢雄亮 邵陽報道



■ 湖南省外資外貿外經工作現場座談會會場。

湖南邵陽：邵商闖世界 小商品拓全球

一次性打火機佔全球七成份額、國內第二大髮製品生產基地、在東盟建3家境外產業園



■ 湖南省人民政府副省長何報翔講話。



■ 邵陽市委副書記、市長龔文密致辭。

2015年湖南省外資外貿外經(簡稱「三外」)工作現場座談會近日在邵陽市召開，副省長何報翔參加了會議。

湖南省「三外」會議為何選擇邵陽?數據顯示，「十一五」末，邵陽市對外貿易總量僅2億美元。近年來，邵陽市努力壯大外貿主體，加快建設鞋業、髮製品、打火機、農副產品、工程機械、醫藥化工等「十大出口基地」，今年進出口總額可望逼近12億美元大關。5年翻了5倍多，邵陽「三外」經濟突飛猛進的發展速度讓人咋舌。根據預計，「十三五」期間，邵陽對外貿易可望年均增長30%以上，到2020年進出口額可達35億美元。

「三外工作已成為促進邵陽發展的強大動力，推動了經濟社會穩步健康發展。今年上半年，我市主要經濟指標增幅全部高於全省平均水平，10大指標增幅有9項排在全省前五名，全部排在中西部地區前三名。」邵陽市副市長趙為濟如此表示。

小商品不「小」 做成全球大產業

邵陽市商務局局長劉得正在接受媒體採訪時介紹，邵陽小商品做成了大產業，一是推動「一個打火機走向全世界」。2014年，邵陽市一次性氣體打火機已穩佔全球市場70%的份額，實現出口1.4億美元，佔全市出口比重的19.8%。

二是推動「一根頭髮做成一大產業」。邵陽是全國人發原材料集散中心，年收購儲備能力達3萬噸，佔據了國內原材料市場份額的90%。「十二五」期間，髮製品出口先後突破5000萬美元、1億

美元，去年實現產值50億元，出口1.56億美元，總量居全市第一。短短幾年時間，陽光發品有限公司生產規模躋身國內行業第二位，成為世界行業龍頭企業—美國SNG公司的金牌供應商。

三是推動「一件裘衣時尚全球人」。據了解，廣東省有近200家裘革加工企業，其中60%是邵陽市新寧人創辦的，年產值達200億元，年進出口額10億美元。邵陽積極開展「引老鄉、回故鄉、建家鄉」活動，及時上門對接，宣講投資政策，共有近20家企業陸續回到新寧。當前，已建成新寧裘革產業園，預計入駐企業60家，年產值100億元，年進出口額5億美元。2014年，裘革產業實現進出口4383萬美元。

政府推動 助企業轉型升級

邵陽從小商品切入，將「三外」經濟做得風生水起，並不是一蹴而就，而是一個厚積薄發的過程。記者了解到，邵陽是湖南省人口第一、面積第二的大市，但這個地理版圖的概念，與經濟強市還有很大距離，外向型經濟發展也曾是邵陽的短板。

邵陽縣的一次性打火機產業興起早，名聲在外，但大多以家庭作坊加工為主，研發能力較弱、自主品牌不多，大而不强。

劉純鷹是邵陽箱包服裝進出口協會的會長，他說，三年前他陪一位阿聯酋客商來邵東考察，當對方看到企業家庭作坊式的生產場地，第二天就取消了一筆上千萬元的訂單。

邵陽市委、市政府看到發展的差距，坐言起行，



■ 邵陽市已在泰國、老撾、越南建成3家境外產業園，佔湖南省境外產業園的半壁江山。圖為第九屆東盟博覽會湖南境外園區招商推銷會。

採取極具針對性的措施推動外向型經濟發展。面對邵陽縣一次性氣體打火機研發能力較弱、自主品牌不多的實際，及時指導企業引進模具生產線，實現研發、生產、銷售「一體化」經營，成功申報了62個國內商標、14個境外商標、198項專利，產能和出口大幅增長。

「儘管我們的市場做到了足夠大，但如果我們沒有自己的品牌，沒有核心技術，即便是在低端市場靠量賺錢，也並不牢靠。」邵陽市打火機行業協會會長、邵東東億電氣有限公司董事長陳書奇如此向記者表示。

記者發現，邵陽製製品也都是面向高端市場，「邵陽製製品起步較晚，船小好調頭，轉型升級也來得更簡單容易一些。」有業內人士指出。「向高端要利潤，向高端要效益。」也成了邵陽製製品企業老闆的口頭禪。

在邵東隆源中小企業創業中心，「這裡總規劃500畝，力爭2015年底全部竣工，將在5年內安排150家左右企業入駐園區。」劉純鷹向記者表示，他以前遭遇的企業與客商「見光死」的尷尬也將不復存在。

依托邵商 招商引資大突破

多年前，邵陽的招商引資工作也相對滯後，2010年全市實際利用外資僅1億美元。

2014年，湖南省委、省政府做出「依托湘商力量，在邵陽建設湘商工業示範園區」的重大決策。邵陽舉全市之力，大膽先行先試，在市縣兩級強勁推進湘商產業園建設，今年以園區自建和工業地產方式建設標準化廠房137.1萬平方米，並舉辦了多種形式的園區專題招商活動，已簽約入園企業183家，其中正式入園企業57家、即將開建企業126家。

邵陽商人遍天下，通過鄉情激發商情是邵陽招商引資的「撒手鐮」。「亞洲鞋王」蔣志剛先生回祖籍地發展，實現了邵陽外資引進的重大突破。九興鞋業進駐以來，累計完成投資2.8億美元，相繼建成邵陽產業園和4家衛星企業，其大陸零售總部也於去年從上海遷入邵陽，正在向「投資15億美元、解決就業8萬人、力爭用9年時間把邵陽打造成亞洲鞋都」的遠景目標邁進。

2014年，由世界500強企業——百威英博集團投資2.5億美元、年產100萬噸的啤酒生產基地項目落戶武岡市。同時，通過異地邵陽商會搭橋，邵陽又與統一企業、合隆國際、力科達國際等投資意向明確、資金實力雄厚的一批外資企業達成合作協議，項目總投資達3.5億美元。今年「港洽周」期間，隆回縣與香港華潤集團簽訂了風電開發框架性協議。



■ 邵陽一次性打火機已佔全球七成份額。

邵商境外拓市 打造開放型經濟磁場

上世紀90年代，邵陽商人肩扛手提，遠赴泰國、老撾、越南兜售箱包、服裝和五金工具，以價廉物美、誠信經營打開了東盟市場。

經過20多年的發展，融入海外市場的邵陽人生意做得有聲有色，在東盟地區投資興業的邵東人就超過了8萬人，遍佈東盟十國。邵陽市已在泰國、老撾、越南建成3家境外產業園，佔全省境外產業園的半壁江山。利用這一平台，邵陽市組織境外企業與本地企業對接，通過在投資目的國進口市內產品，有效拉動本地出口，每年新增出口近2億美元。同時，借助部分東盟國家開通了自由貿易區的優勢，引導境外企業回國創業，大力發展加工貿易，規避關稅、配額壁壘，加工貿易企業平均降低稅負達35%，擴大了企業利潤空間。

劉純鷹同時還是泰國湖南商會的會長，由他牽頭建立了泰國湖南工業園。「中國直接出口到印度的皮具箱包產品，關稅是47%，但通過泰國等境外地區轉出口可以享受零關稅，入園的企業生產產品時，只要在泰國開具原材料證明，再出口到和泰國簽訂了自由貿易協議的國家，就可享受零關稅，這樣能減少企業成本，增加產品的市場競爭力。」劉純鷹介紹，下一步還將準備在馬來西亞、澳大利亞、巴西、墨西哥、南非等國建立一個銷售網絡。

到目前為止，邵陽當地企業在境外設立銷售批發中心超過了110個，零售店鋪達3680個，在墨西哥、阿聯酋、印尼、南非、泰國等26個國家設有營銷中心，同時大力支持本土企業到境外產業園投資，以資源反哺國內，多重並舉，以邵陽為中心的開放型經濟磁場就此形成。「雖然是個小窗口，但我們主動融入國際網絡。」相關領導表示。



■ 何報翔(中)等領導考察邵陽「三外」企業。

細髮絲做成大生意

理髮之後剪掉的頭髮——這多數人眼中都是廢棄之物，在精明的邵陽人手中玩出了大名堂。「跟黃金一樣，頭髮也是以克來稱量，目前的收購價格已到了2000多元/公斤了。」邵陽第一家髮製品生產企業——鴻泰工藝品董事長黎更強介紹，「光邵陽人從事頭髮收購、走南闖北的流動群體，保守估計就有十萬大軍。」

邵陽髮製品行業協會會長、陽光發品有限公司董事長黃永祥透露，邵陽已是國內髮製品企業的唯一高端原材料來源，也成為全國人髮原材料集散中心。到2014年，邵陽髮製品產業總產值50億元，



■ 邵陽已成為國內第二大髮製品生產基地，圖為陽光發品公司車間工人正在進行髮品製作。

銷售收入42億元，進出口總額1.56億美元，總量位居邵陽市進出口第一。

記者了解到，目前邵陽已成為僅次於河南許昌的國內第二大髮製品生產基地，擁有髮製品企業130家。

但一個不容回避的事實是，邵陽髮製品的年加工能力約3000噸，原材料耗用量僅為供應量的10%，其餘90%全部銷往河南、山東等地，「光利用原材料我們就還有90%的發展空間。」黃永祥表示。

沒有自主優勢品牌也是邵陽髮製品的發展之痛。「我們絕大部分產品是銷往美國，但都是貼牌銷售，80%的利潤是被品牌商拿走了。」黃永祥介紹。

近年來，以陽光發品、鴻泰工藝品、美麗來髮品、美莎髮製品為龍頭的髮製品企業，先後投入4.22億元研發資金，成立了邵陽市髮製品技術研究中心，形成了一批骨幹研發團隊，擁有一批專利技術和核心生產技術，獲得各種專利150項，並擁有「悅翔」、「唐人發」等國家及省部級(馳)名商標2個、名牌3個、自主品牌3個，這些研發技術為邵陽髮製品走向更廣闊的國際市場和整體產業的升級奠定了堅實基礎。

不少企業還開始醞釀着跨境電商的計劃，「爭取年內，就要在沿海搭建電商平台，組建跨境電商銷售隊伍。」鴻泰工藝品董事長黎更強透露。