

从承接产业转移到“点燃”全球,湖南邵东打火机产业凤凰涅槃的背后——

1元打火机20年不涨价缘何更有“赚头”?

本报记者 王鑫 方大丰

有哪种商品能历经20年都不涨价?走进湖南邵东,你也许会找到一个答案。“20年,一碗邵阳米粉从5毛钱涨到了10元钱。我们邵东生产的一次性打火机,20年前卖1元,到今天还能卖1元,而且还有‘赚头’。”邵东打火机协会会长吕省华说。相关数据显示,2022年,邵东打火机行业实现总产值85亿元,进出口总额28.76亿元。另外,去年邵东出口打火机共35.2亿个,占同期全国打火机出口总量50.1%,稳居全国第一。可以说,这座位于湘中腹地的小城,几乎承包了全世界的“点火”生意。

打火机制造是微利行业,同时又是劳动密集型行业。在人工、材料成本逐年上涨以及行业竞争日趋激烈的背景下,当地何以还能把这门生意做大做强、做出“赚头”?

机器换人

走进邵东打火机龙头企业东亿电气股份有限公司生产车间,自动化生产线机器轰鸣,却没有想象中人头攒动的场景。

“和刚来公司时相比,完全变了样。”东亿电气副总经理白家宝说,自己至今仍记得第一次走进厂里时看到的场景,“工厂像个食堂,角落都坐了人”。

作为世界最大的打火机制造商,东亿电气如今拥有工人3000多名,打火机日产量超1000万个。全球在售的打火机,每5支就有1支来自东亿电气。而在白家宝初到东亿电气时,1.4万余名工人“排排坐”,日产量却只有100万个。

打火机利润薄,一分一毫的成本都要严格控制。东亿电气董事长陈书奇曾算过一笔账:一只打火机利润仅为2~4分钱。要想把打火机维持1元低价且利润不减,人工成本必须控制在7%以下。

另外,工人的月薪也从最初的1000元提升至4000元甚至更高,即便如此,招工还

阅读提示

一支打火机,产自湖南小城,足迹却遍布世界;小小产品包含风挡、调火环、气箱阀等30多个零部件,却可以把成本控制在一毛钱以内。一簇簇火苗,点燃的不止有当地人的创业致富梦,还有中国制造在全世界的点点星火。

是越来越难。

人工成本之困,最终成为倒逼邵东打火机产业转型升级的“紧箍咒”。“别无他法,只能进行产业升级。”陈书奇说。

然而,动辄几十上百万元的投入,对靠薄利多销生存的打火机企业而言,每项自动化改造都显得“大手大脚”。更何况,打火机看似不起眼,却有13道工序、30多个零配件、10多项测试标准……每个环节都得改,都要花钱。

邵东的绝大部分打火机企业选择了“长痛不如短痛”。从2016年开始,东亿电气每年投入2000万元用于研发、2000万元用于更新自动化设备。升级改造后,人工减少80%,产能却增加了40%;每支打火机的人力成本从0.1元降至0.015元。通过加大研发投入,打造自有品牌,东亿电气去年出口量比上年增长20%。

打火机极致成本的背后,有着高端制造的雄心。“目前,邵东已有10多家打火机龙头企业基本完成自动化改造,工艺技术全国领先。”邵东市委宣传部部长、市打火机产业链链长罗莉介绍。

智能加持

在中国发明协会发布的2022年“发明创业奖创新奖”中,邵东智能制造技术研究院(以下简称“邵智院”)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,令人瞩目。

为了给打火机等传统产业进行“智慧赋能”,邵东于2017年投资2亿元成立“邵智院”。作为一家智能制造领域公共技术服务平台和新型研发机构,其专门针对中小企业

进行定制化产业升级,其中就包括邵东上百家打火机企业。

“研究院围绕打火机产业开展关键共性技术攻关,至今已研制新设备、新产品30余套(套),授权各类知识产权276件,其中发明专利47件,形成50多项科技创新成果。”“邵智院”副院长费明福说。据介绍,“邵智院”此次的获奖成果,将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。

欧美是邵东打火机出口的重要市场,对打火机火焰高度要求严苛。个别打火机火焰不达标,甚至会导致整批退货。东亿电气曾专门组建验火车间,招聘了35名工人,每天的工作任务就是检验打火机能不能冒火。

“现在,只要在验火设备旁安排几个人巡查,就能干完原来35人的工作。”东亿电气副总经理白家宝说,得益于“邵智院”的打火机气量自适应调节及火焰智能检测技术攻关,公司成功解决了焰苗高度不稳定的技术难题。

“研究院还围绕邵东打火机产业发展需求,在人才引进、技术研发、成果转化等方面提供平台支撑,将专家教授引进企业,深度参与企业产品研发、技术升级、工艺改进等环节。”费明福介绍,“邵智院”已先后联合高校的教授、博士团队,为不同企业提供自动化设备及自动化生产技术解决方案,研发出一批智能专机。

去年邵东“发榜”4个“揭榜挂帅”项目榜单。榜额800万元的“一种打火机出气恒流阀的研发”项目,为项目榜单最高榜额,攻关任务为解决目前可调节阀火焰大小变化不稳定、受温度影响较大的行业难题,实现技术自主可控,为国内打火机进军欧美市场

提供关键材料支撑。

“点燃”全球

吕省华至今记得,2008年参加第二十六届巴拿马国际博览会时,因签证问题无法从美国直飞巴拿马,他带着2000多只打火机,耗时50多个小时的飞行经历。“哪怕绕地球一圈,也要去巴拿马。”吕省华说。

据吕省华介绍,邵东打火机协会通过“走出去”寻找终端渠道,建立了全球直达的销售网络。该协会还有一个新品数据库,所有公司的新品在开发打样期都需要送到这里备案,相似的产品会被协会打回,以此鼓励创新。协会甚至还成立价格监管会,解决产业集群最常见的“内卷”现象。

一家打火机企业有100多家配套商,打火机背后是一套复杂的供应链。比如,打火机最常见的引流芯、芯套、海绵三件套,需要一系列配套工厂进行供货。而打火机的电子装置、出气阀乃至印刷包材、电镀喷漆,也隐藏着一条条供应链。

据悉,邵东目前有100多家打火机生产及配套企业,形成4大打火机产业集群,带动10万人就业,可满足世界各地市场需求。

“我们正通过在打火机产业运用绿色化、信息化、智能化手段改造,建设智能工厂、智能生产线、智能车间、智能工厂,提升产品附加值、产业竞争力。”邵东市委副书记、市长李国军介绍,通过先进技术与传统制造业深度融合,邵东的打火机产业正被打造成百亿特色优势产业。对于未来产业的发展,邵东也提出了新的目标:到2025年,实现打火机工业总产值300亿元以上,内销占全国的比重提高到85%以上。

一支打火机,产自禀赋不足的湘中小城,足迹遍布世界;包含风挡、调火环、气箱阀等30多个零部件,却把成本控制在一毛钱以内。在邵东,从承接产业转移到“点燃”全球,打火机早已从一个传统产业蜕变成代表中国高端制造的新兴产业,以点点星火点燃全球。

百度推出大语言模型“文心一言”

事件:3月16日,百度正式发布预训练生成式大语言模型“文心一言”,该产品具有文学创作、商业文案创作、数理逻辑推算、中文理解、多模态生成等能力。不过,从网络上已有的测评来看,目前“文心一言”还处于比较初级的阶段,无论是语义理解、持续对话、文生图还是数理推理能力,都需要用户用特定的方式提问,它才能给出合格的答案。

点评:2023年,ChatGPT成了全球范围内的爆款产品。虽然对这款聊天机器人的评价不一,但它代表的大模型的创建和学习能力,让人们对人人工智能的期待提升到了一个新的新高度。这股风潮也让各大科技公司纷纷宣布布局大模型领域。

如今,百度发布了类似产品,但百度能否在接下来的时间里坚持对“文心一言”更新迭代值得关注。就在“文心一言”发布的第二天,微软宣布将推出名为Copilot的人工智能服务,它适用于Word、PowerPoint、Excel等商业软件,帮助用户生成文档、幻灯片等。如果微软的这款产品“名副其实”,那么AI赛道的商业化将获得极大突破,未来这一领域的竞争也将更加激烈。

阿迪达斯、耐克中国区业绩承压

事件:近日,阿迪达斯发布的财报显示,2022年全年公司实现营收225.11亿欧元,同比增长1%;归属于股东的净利润为6.12亿欧元,同比下滑71%。而在大中华区,2022年全年的销售额下滑36%,四季度的销售额下滑50%。另一运动品牌巨头耐克同样面临大中华区业绩下滑的问题。在去年底耐克发布的2023财年第二季度财报,耐克大中华区营收17.88亿美元,同比增长6%。

点评:受疫情影响,消费者长期的居家也减少了对服饰的需求。除此之外,阿迪达斯、耐克在中国吸引力下降还有其他原因。一方面,一些国外的新兴运动品牌后来居上,国内消费者有了更多选择。另一方面,近年来,安踏、李宁等国产运动品牌的崛起,也挤压了阿迪达斯和耐克的市场份额。比如,2022年上半年,安踏在国内的营收是同期阿迪达斯的两倍。

当然,阿迪达斯与耐克一时的“被动”并不代表将长期衰退,其长久积累的品牌优势和知名度仍然不容忽视。对任何运动品牌来说,加大创新力度尤其是在新材料研发上取得突破,才能长期获得消费者的青睐。

航运企业业绩增速明显放缓

事件:近日,全球运力排名第十一位的万海航运发布了财报,去年第四季度,万海航运迎来2017年第二季度以来的首次亏损。从目前发布的数据看,全球大多数知名船运公司去年虽然维持盈利,但第四季度基本都出现了业绩放缓迹象。

点评:疫情发生后,全球海运受阻导致运费暴涨。航运企业由此获利,几乎都收获了有史以来最好的业绩。

目前,虽然各航运企业只公布了去年的业绩数据,但从今年前两个月全球海运表现来看,该行业利润下滑的趋势还会延续一段时间。马士基预计,该公司2023年全年息税前利润将比2022年的降低83.8%~93.5%。当下,海运运费还在持续下跌,集装箱数量也处于过剩状态,企业间很可能为抢订单展开价格战。如何在已经到来的低谷中较好地生存下去,是摆在每家航企面前的难题。(本报记者 罗筱晚)

深圳宝安建设“三个一”企业服务体系

本报讯(记者刘友婷)清单管理、“红黄绿”管理、建立诉求“双协调”解决机制……近日,广东深圳市宝安区推出《宝安区关于实施“三个一”企业服务体系工作方案》,部署开展一平台、一机制、一网络等“三个一”企业服务体系,开展主动式、清单化、实用型企业服务。

据介绍,“一平台、一机制、一网络”企业服务体系是有机整体,“一平台”是高效运转、标准统一服务企业的有力支撑,“一机制”是激发挂点企业干部和部门积极性、主动性的充分保障,“一网络”是服务企业的基本单元。

据统计,深圳宝安作为产业大区,拥有企业50多万家,其中制造业企业5万多家,国高企业超7000家,专精特新企业超1100家,数量居全市首位。“服务企业是本领,不是可有可无,干成什么样子就是什么样子;要全程闭环,办就办成,办就办好,服务企业就是解决问题。”深圳市宝安区委书记王守睿表示,要把资源力量整合到一平台、一机制、一网络中来,高标准打造宝安清廉政企服务平台升级版,全方位实现企业诉求现场收集,进展实时可查,结果动态回复,成效及时评估;同时建立完善企业诉求分级分类的解决机制,做到每周汇总,每月盘点,定期会商,确保企业诉求事事有回音,件件能办好。

西宁出实招帮扶企业纾困

本报讯(记者邢生祥)记者日前从青海西宁发展改革委获悉,西宁市建立“政府主导+行业推进+工作组专项行动+联络员进企入厂”的服务机制,出台9方面政策措施切实帮助市场主体纾困解难。截至目前,西宁市筛选确定7633家帮扶企业,占全省帮扶企业的60%,确定助企联络员4435人,完成企业对接4362人,对接率达98%。

今年,西宁市建立市领导包联机制,由31位市领导分别包联7个县区4个园区、30家重点企业、29个重点项目,在积极承接国家和省级61条政策措施基础上,推出市本级相关惠企政策12条,研究制定推动高质量发展若干政策措施9方面28条,切实帮助市场主体纾困解难。同时,加快设立组织机构,全力编制工作方案,筛选企业建立台账、精心选调助企人员,助企暖企各项工作有力推进,积极为小微企业和个体工商户提供精准金融服务。今年以来,西宁市已为815家企业新增投放贷款超119亿元,1398户个体工商户新增信贷3.71亿元。另外,西宁市争取省级资金660万元用于促消费活动,培育发展“政府促消费+企业促销售”消费新模式,主动落实用工补贴政策,符合规定的给予企业社保补贴。

大型深远海智能网箱助传统渔业转型升级



3月19日,大型深远海智能网箱平台“经海005号”在山东烟台长岛海域安装成功。“经海005号”长宽各68米,养殖包围水体达9.4万立方米,搭载了智能监测、自动投喂、自动洗网等设备,可以让鱼群在类野生环境中生长,年产渔获可达1000吨。

近年来,山东烟台开展海洋牧场“百箱计划”,将海洋工程装备技术嫁接到渔业领域,实现工程化、智慧化深远海养殖,促进传统渔业向现代渔业转型升级。

唐克摄/人民图片

培育拥有自主知识产权、具备较高创新水平和较强市场竞争力的初创期、成长期的中小企业

“津种子”培育计划助力中小企业做优做强

本报记者 张奎

“‘津种子’企业培育计划推出的近4年时间里,共有8批次153家中小企业成为‘津种子’企业,共计获我们担保公司给予的融资担保贷款支持29.48亿元。”近日,天津市中小企业信用融资担保有限公司负责人说。

2019年10月,天津同阳科技发展有限公司总经理陈文亮与其他20名中小企业经营者一起,从市工业和信息化局相关负责人手里领到了“‘津种子’企业培育计划”的授牌,他们所在的公司成为天津市首批“津种子”企业。

“我们每年把销售收入的10%投入新品研发,‘津种子’企业培育计划可以帮助我们中小企业解决最急需的资金问题,为企业高速发展奠定了良好基础。”企业负责人说。

产业、战略性新兴产业、高新技术产业及天津市优势产业为支持重点。

“我们的职责就是努力去发现可培植的‘种子’目标,运用金融科技手段提升服务质效,制定专属融资担保服务方案,帮助他们茁壮成长。”天津市中小企业信用融资担保有限公司负责人说。

2019年10月,天津同阳科技发展有限公司总经理陈文亮与其他20名中小企业经营者一起,从市工业和信息化局相关负责人手里领到了“‘津种子’企业培育计划”的授牌,他们所在的公司成为天津市首批“津种子”企业。

“我们每年把销售收入的10%投入新品研发,‘津种子’企业培育计划可以帮助我们中小企业解决最急需的资金问题,为企业高速发展奠定了良好基础。”企业负责人说。

被纳入天津市第4批“津种子”企业的天津爱码信自动化技术有限公司是一家专业从事工业机器人集成和数字化智能工厂设计的科技企业,其独家研发的全球首台在线智能分拣物流系统、全国首套医用牙模智能生产线等产品深受市场青睐。

受疫情影响,其下游制造企业未能及时开工,导致企业收入减少、回款停滞,现金流严重不足。市担保中心创新风险评估模式,着重把握企业技术含量、专业能力、发展前景等动态要素,为企业提供发展所急需的400万元信用担保资金,并将贷款综合融资成本控制在4%之内。

在“津种子”计划的支持下,天津市众多中小企业得到了快速发展:菲特(天津)检测技术有限公司营业收入由2021年的8000万元提升至2022年的1.5亿元;天津宏基伟业科技发展有限公司年收入从2020年的1.3亿元增至2022年的2.6亿元;2023年1月,北京英创汇智汽车技术有限公司入围“2022年中

国最具投资价值企业50强评选风云榜和投资界硬科技榜”;2023年3月,天津星源石化工程有限公司独自承揽的全球首例一体化建造液化天然气模块化工厂项目“加拿大LNG项目”顺利交付……

目前,“津种子”企业培育计划涵盖了天津市新一代人工智能、生物医药、新能源、新材料四大主导产业及符合市工信局13项重点扶持领域重点支持的中小微企业,涉及高端装备、新一代信息技术、汽车与新能源汽车、现代冶金等优势产业领域的高档数控机床、机器人、3D打印、工程机械装备、软件和信息服务等。

2022年以来,天津有半导体设备制造企业金海通等两家“津种子”企业分别在沪市主板和港交所上市。截至目前,天津市中小企业信用融资担保有限公司在保“津种子”企业共有77家,拟评“津种子”企业达到53家。