

点亮广阔世界

——邵东打火机每只1分钱利润的背后故事

湖南日报全媒体记者 曾佰龙 通讯员 邓星照 邓祥可

大县勇担当

【县域名片】

邵东市，面积1778平方公里，人口130万，素有“百工之乡、商贸之城、民营之都”的美誉，拥有“全国可持续发展实验区”“全国打火机和箱包外贸转型升级示范基地”“全国科技进步先进县”等名片。打火机、小五金、皮具箱包、印刷包装、中药材等传统优势产业特色鲜明，其中注塑打火机占全球市场70%的份额。60万邵东商人遍布全球，创造了“哪里有市场哪里就有邵东人，哪里有邵东人哪里就有市场”的商界传奇。

【担当故事】

20多年来哪些商品没有涨价？4月14日，邵东打火机商人骄傲地告诉记者：“恐怕只有我们产的打火机，20年来始终保持了1元的价格，始终保持了1分钱的利润。”虽然利润只有1分钱，但邵东生产打火机的数量巨大，年产量超150亿只，产品远销全球120多个国家和地区，是当地传统支柱产业之一。

从扎根邵东到勇闯世界

4月14日，位于邵东市的湖南东亿电气股份有限公司（以下简称“东亿电气”），6条自动化生产线高效运转，机械臂将打火机元件快速组装，这家打火机龙头企业日产打火机百万只。在企业产品展示厅内，各式各样的打火机让人目不暇接，销售员正用流利的英语，热情地向国外客商介绍产品优势。

打火机产业为什么会在邵东扎根？20世纪90年代，当时买打火机要排队。邵东商人付再华与丈夫姚喊云南下广州考察，买来100个打火机，回家反复拆解、组装，研究构造和工艺。慢慢掌握技术后，创办了邵东首家打火机企业——顺发工业有限公司。

夫妇俩的产品上市后，很快销售一空。随后他们通过出售配件并附送教学，带动更多老乡投身打火机产业。如今，顺发工业有限公司已发展成为当地龙头企业之一，拥有员工200多人，年产打火机3亿余只。

邵东人有个特点，认准的商机，能迅速抱团发展。很快，在邵东，打火机民营企业不断涌现。

邵东市打火机行业协会会长吕省华，也是最早创办打火机企业的代表之一，他于2004年创办的环兴打火机制造有限公司，现有员工1000余人，拥有38条全自动生产线，产品销往全球



打火机生产车间。

赵宇峰 摄(湖南图片库)

各地。2006年，吕省华带着产品参加迪拜国际展会，是当时湖南6家参展商中唯一的打火机企业。“展会第一天，来询价的客户排起了长队，将样品都抢购走了。”吕省华回忆，“在国际市场看到机会后，我们下定决心，一定要让邵东打火机走向世界。”

30分钟“朋友圈”精准协作

邵东市相关负责人向记者摊开了一张邵东打火机产业地图。在这张产业地图上，记者看到，该市10个乡镇（街道）就囊括了打火机产业链上的不同产业配套环节，形成了国际市场高端机、内销机、设计研发、包装印刷等完整产业集群。

在邵东，所有打火机企业分工协作，除塑料粒子外，200多种打火机零配件都能在本地配套，且配套企业都在20公里半径内。任何零部件从订购到送达，最多半小时。邵东市打火机产业链链长欧阳震说：“30分钟‘朋友圈’，大大缩短了物料传输时间和成本。”

为了规范产业发展，2002年，邵东市因势利导成立了打火机行业协会。协会通过发布指导价格、整合资源等措施，引导企业避免价格战，确保市场健康发展。协会还建立了新品数据库，要求企业开发新品时备案，对相似产品予以退回。协会还成立运输公司，统一运输，保障产品安全。

2009年，邵东10家打火机企业和4家配套企业组建东亿电气，在协会的引导下，邵东打火机企业实现了从单一到多元再到领军的变化。

如今，从原材料供应、模具开发、零部件生产，到整机装配、检测、

物流……邵东打火机产业已形成了较为完整的产业链，实现了“一条龙”生产。欧阳震介绍，目前邵东共有114家打火机生产厂家，其中84家是配套企业，占比73.6%，形成了独特的产业集群优势。

“每年，邵东生产各类打火机超150亿只。”吕省华说，“从东南亚的街头小店，到非洲的集市摊位，再到欧美的大型商超，随处可见这些小巧精致的‘邵东造’打火机。”

2023年，邵东打火机产业入选国家级中小企业特色产业集群。2024年，邵东打火机产业入选“中国有影响力的城市产业名片”。

向科技要效益

面对日益上涨的原材料价格和人力成本，邵东打火机是如何做到始终只卖1元钱不涨价的？积极拥抱新科技，拥抱自动化和智能化！

记者走进东亿电气焊接车间，只见30台自动化设备正以每秒1只的速度组装打火机。

“原来200人的车间，现在只要40人，产量还提高了9倍。”东亿电气副总经理白家宝说。

东亿电气从2016年起，每年投入2000万元用于科研。经过4年努力实现了全环节自动化，人力成本从每只打火机0.1元降到0.015元。

“自动化不仅降低了成本，还提高了产品质量的稳定性。”东亿电气董事长陈书奇说。

为助力打火机等行业转型升级，邵东市政府2017年投资2亿元成立智能制造技术研究院。

“研究院已开发30多台(套)新设

备和产品，授权276项知识产权，包括47项发明专利，形成50多项科技创新成果。”邵东智能制造技术研究院技术研究员李秦扬说。

据统计，目前邵东60%以上的打火机生产企业已经完成或正在进行自动化改造，技术创新成为产业发展的强大引擎。

科技加持，邵东打火机走向全球的步伐越来越快，但也面临新的挑战。

“邵阳海关协助企业进行打火机零配件的出口。”面对市场变化，邵东市商务局局长李明珠说，“2024年零配件出口货值占比达28%。”

一些邵东打火机企业负责人表示，邵东已形成以“1元打火机”为主的出口格局，但仍需在高端、多尺寸点火设备等方面加大创新力度。

“现在我们拥有10个国家级创新平台、35个省级创新平台，企业拥有研发人员3000余人。”欧阳震说。

邵东市相关负责人表示：“未来要把大力气花在品牌建设上，打造一批具有国际竞争力的邵东自主品牌，进一步提高产品附加值。”

去年，邵阳市专门出台《邵阳市打造“4×500”特色轻工产业五年行动方案(2024—2028年)》，将中高档打火机产品研发提到更加重要的位置，并提出在2028年实现打火机产值300亿元的目标。

【专家点评】

坚持科技创新，拥抱智能化

邵东智能制造技术研究院副院长 赵艳

邵东作为全球知名的打火机生产基地，其产业规模庞大，产业链完整，占据了全球中低端打火机市场的较大份额。目前全球打火机年需求量超200亿只，打火机在日常生活、户外运动等场景中仍具有不可替代性。随着消费者需求升级，中高端市场仍有较大增长空间。

邵东打火机产业始终坚持技术创新与升级，引入自动化、智能化生产设备，提高生产效率和产品质量，降低人力成本，增强市场竞争力，开发具有多功能特性的打火机产品，满足消费者多样化的需求，提升产品附加值。同时，产业链协同优化，强化产业链合作，促进产业链上下游企业之间的紧密合作，推动产业升级、鼓励企业加大研发投入，推动产业升级，向多元化、高附加值的产品生产转型，邵东打火机将点亮更广阔的世界。

湖南日报4月14日讯（全媒体记者 王文）精心装扮的银发长者手持杜鹃花吟唱经典老歌“映山红”，为大围山杜鹃花季预热。13日，一场别开生面的“杜鹃花快闪”活动在长沙地铁4号线上演，正式拉开了2025湖南生态旅游暨大围山第十七届杜鹃花季序幕。

本届杜鹃花季以“倾城杜鹃·只此围山”为主题，将于4月26日至5月20日举行。大围山作为华中地区规模最大的原生态野生杜鹃花观赏胜地，拥有10万余亩天然杜鹃花海。得益于独特的垂直气候特征，从海拔500米至1607.9米，杜鹃花次第绽放，形成“一山看尽三春色”的壮丽景观，游客可以体验到“山樱初绽—云锦华章—杜鹃花海”三境迭变的独特赏花之旅。

景区精心策划了五大主题活动。“时代花影剧场”将通过实景演出方式，打造沉浸式年代文化体验；“云端消费集市”让游客在海拔1600米的高山之巅体验特色购物乐趣；“花路传情徒步”线路全长10公里，串联起多个最佳 viewpoints；“花鸟串：观鸟寻踪”摄影大赛以大围山境内丰富的野生鸟类和珍稀花卉植物为主体，用镜头记录生态之美；“云起且听风铃”以祈福风铃构建“有声思念平台”，传递对远方亲人的牵挂。

“希望通过这场跨越时空的赏花盛宴，让游客深度体验大围山独特的生态魅力。”湖南大围山森林公园有限公司相关负责人表示，本届杜鹃花季将传统文化与现代体验融合，让不同年龄层的游客都能找到共鸣。

景区还创新推出“日赏花海、夜观焰火”双门票产品，将大围山杜鹃花海与浏阳天空剧院周末焰火秀联动，为游客提供全天候赏花体验。

「一山看尽三春色」
大围山十万亩杜鹃花即将盛放

生产向绿 产品向优

——从永州农资销售看农业生产的新变化

湖南日报全媒体记者 刘跃兵

眼下，正是春耕的关键时期，早稻陆续插秧，化肥、农药销售旺。记者在永州农资市场采访中，感受到目前农业生产正在悄然生变。

肥料新产品走俏

4月13日，双牌县唐四毛农资店门前，停着几辆小货车，等待装运肥料。

记者采访得知，他们都是来采购缓释肥料、微生物肥料和稳定性肥料等新肥料的。

店主何美莲向记者介绍，前些年的这个时候，一天销售尿素、过磷酸钙、氯化钾等化肥约10吨。如今，一天卖不了10包化肥。相反，缓释肥料、微生物肥料和稳定性肥料等新产品，受到更多农民朋友的欢迎，一天能卖12吨。

“这些新肥料含有特定微生物活体，能抑制尿素水解和铵态氮硝化，使肥效得以延长。”何美莲说。

正在采购的洮泊镇良村种粮大户蒋新春接过话茬：“我从2021年开始施用新肥料，用肥量比之前减少10%以上，还能改良土壤，粮食单产和品质都得到提升。”

无独有偶，记者在零陵区邮亭圩镇、珠山镇、石岩头镇、大庆坪乡的多家农资店采访发现，不少店主向记者亮出的肥料销售清单显示：新肥料同样成了当下的“主角”，化肥成“配角”，销量在不断走低。

该区农业专家唐少平道出其中的缘由：科学“养地”，地肥稻

香。如今，越来越多的农民重视绿色生产。绿色生产不仅对健康有益，对土地也有滋养作用。2016年以来，全区积极推进化肥农药减量增效，广泛实施机械深松、有机肥替代化肥、种植绿肥等技术，成效明显。

购肥询问元素配比

“老板，有没有氮、磷、钾含量高的有机肥？”

江永县夏层铺镇张孝德农资店，雄川村种粮大户周应文进店询问。

“有，有……”店主张孝德详细介绍各种肥料的元素配比、特点等。

周应文边听、边拍照，并当场发给农业专家征求意见。

在专家的建议下，周应文购买了5吨复合肥。

为何购肥要看元素配比，征求专家的意见？周应文介绍，早些年，他凭经验施肥，浪费不少。

2022年，江永县农业专家周泽文得知周应文的情况，建议他实施测土配方施肥。周应文抱着试试看的心情，把专家领到田间。

当年，周应文重点施硅钙肥，水稻壮实，结实饱满，种田100亩，亩均增产25公斤，每亩肥料同比上年减少20公斤。

店主张孝德告诉记者，专家指导购肥，“缺啥补啥”已是常态。

记者在宁远县保安镇、禾亭镇、仁山镇、蓝山县楠市镇、新圩镇、毛俊镇的多家农资店，目睹种

粮大户携农业农村部门发放的施肥建议书，认真询问、比较各种肥料的元素配比、特点，有针对性地合理选购。

农药销售遇冷

记者在祁阳市多家农资店看到，农药销售区鲜有问津。

店主们说，农药销量逐年下降。

祁阳市农业专家陈海松告诉记者，全市大力推广物理防治、生物防治、生态调控防治农作物病虫害等绿色生产技术，农药需求减少。

茅市镇富联村种粮大户柏斌尝到了绿色生产的甜头。去年，柏连阳院士创新团队祁阳市工作室成立，柏斌的100亩水田成为稻鱼综合种养示范基地。柏斌在专家的指导下，投放线虫到天田“以虫治虫”，不施用农药。每亩稻田放养1000尾左右不花鲤鱼以及少量草鱼、鳊鱼。

“每公斤大米售价30元，供不应求。”柏斌说。

羊角塘镇兴豪村发展“稻鸭共生”，麻鸭下田，捕虫为食，减少虫害，增加有机肥，稻谷产量高，米质好。

记者来到金洞管理区西岭坳村、新田县骥村镇下荣村，见田间安装了太阳能灭虫灯，多项水稻高产优质栽培技术落地，种田不用农药。

农资店的变化，折射出永州大地生产向绿、产品向优的新气象。

长沙发布全国法院首创措施 “司法十二条” 保护工程机械产业知识产权

湖南日报4月14日讯（全媒体记者 赵志高）今天，长沙法院召开知识产权司法保护状况新闻通气会，现场发布《加强工程机械知识产权保护十二条司法措施》（简称《措施》）。这是长沙法院首个针对重点产业链知识产权司法保护制定的系统性措施，也是全国法院首份服务工程机械产业高质量发展的专业性司法保护文件。

长沙作为“工程机械之都”，产业规模占全国三分之一，在数字化、智能化、绿色化转型方面取得显著进展，企业更加注重技术创新和品牌建设。同时，国内、国际竞争加剧，知识产权侵权事件频发、知识产权保护需求不断升级。2022年至2024年，长沙法院受理工程机械知识产权案件达179件，同比增长145%。

长沙中院党组成员、副院长、长沙知识产权法庭庭长李才坤称，《措施》的出台，是司法护航国家战略性新兴产业发展的必然响应，也是服务工程机械产业发展和优化营商环境的重要举措。

作为具有全国法院首创意义的系

统性保护措施，此次发布的“司法十二条”有如下特点：首创行业专项保护机制。《措施》开创性构建“分级分类”保护体系，坚持“三合一”审判机制，核心权利保护采取“源头追溯+全链条打击”，商业秘密采用“区块链存证+司法推定”规则。推出与相关协会共建保护联络站、涉外维权宣讲等新型保障措施，建立定期发布工程机械知识产权司法保护白皮书制度。

同时，建立案件快速审理通道，采取多种举措将工程机械类知识产权案件审理周期压缩。运用司法区块链技术对企业数据进行确权存证，破解行业技术秘密举证难题。针对行业痛点精准发力，依法审理针对工程机械企业的商业诋毁案件，探索精细化计算方式确定赔偿数额，积极适用司法惩戒整治不诚信行为，开展“N课一册”活动，提升企业维权能力。重视企业出海司法服务。依法公正审理涉外工程机械知识产权案件，建立涉外案件“禁诉令”应对机制，高效审理工程机械企业出海司法案件。

出境定制游的春天来了吗

湖南日报全媒体记者 刘涛

文体视点

“去年，王总公司组织客人去西班牙吃个火腿，去日本看个樱花……一年接待了一万多人！”日前，在第四届湘江旅游论坛的对话环节，主持人、中南林业科技大学旅游生态研究院院长钟永德的话音刚落，现场立刻爆发出惊叹和议论声。

出境赛道至今仍未“寒意”不散，钟永德放出的信息却“暖意”融融。他口中的“王总”是湖南新康辉国际旅行社创始人王应荣。其实，在去年破万后，今年春节后“新康辉”来势更好。

疫情后，旅行社出境业务长期在低位徘徊，“新康辉”如何做到逆势飞扬？有何可供借鉴的经验？出境定制游的春天来了吗？4月11日，记者前往“新康辉”一探究竟。

早布局，早受益

在王应荣的记忆里，国内出境游自上世纪90年代兴起，在2010年前后，发展迅速，因黄花机场国际航班大幅增加，出境航班量一度排到中部省份第一名，但出境游主要是跟团游。

变化发生在2015年，“市场发生了变化，跟团游已经不能满足一些年轻人群的需求”。部分游客希望更自由、更个性化的行程。有些旅行社认为出境游下滑是因为疫情，而王应荣早就敏锐地观察到，“其实趋势在疫情前就发生了变化，疫情只是催化剂”。

发现这一趋势的还有王应荣的同事左瑞芳。左瑞芳2004年进入旅游行业当导游。她曾自己背包去了很多国家，将自己的经历、感受发到朋友圈后，越来越多的微信好友提出想要同款行程。2015年，左瑞芳觉得定制游的时机到了。

左瑞芳与王应荣的理念不谋而合。2016年1月，“新康辉”旗下创立了零时差定制旅行社，只做出境定制游。2017年公司走上正轨，小有盈余。2019年开始红火。随着2020年疫情的到来，旅游业遭遇重创，“五六十个定制师，最少的时候只剩3个。”当2023年重新开放后，当年游客量又做到了约5000人次，2024年则实现了翻番。

看到这个风口的不只有新康辉，“省内大部分旅行社都开展了定制业务”。据湖南省旅游协会秘书长陈伏蛟介绍，湖南海外旅行社、湖南中铁国旅都在2016年前后布局定制出境游，业务开展越来越好。

“我们的定制游超过了跟团游。”湖南海外旅行社品牌推广部门经理罗京透

露。湖南中铁国际旅行社社副总经理丰敬东则表示，公司一直在布局和升级。

高度个性化，服务零时差

王应荣分析总结：零时差定制旅行之所以越做越好，一是因为负责人对市场高度敏感，二是拥有强大的团队，三是以游客为中心的服务理念。

目前，公司的定制师达90人左右。“疫情期间流失的定制师，除了少数怀孕生子或离开长沙的，全都回来了。”左瑞芳骄傲地说，“大家都很喜欢这份工作。”

汪叶子是公司去年的销售冠军，她介绍经验：定制师接到客户订单后，就开始跟客户一对一交流，了解客户每一天的旅行要求。“大到住什么酒店、去什么景点、坐什么交通工具，小到几点吃什么、从哪个地铁口出站，非常详细。确定后会印刷一本路书，拿着路书，游客按路书走就行了。”

除了路书，公司还会建立一个微信群，随时随地响应游客需求。“游客随时调整行程，我们随时响应。”汪叶子说，这就是公司名“零时差”的寓意。

除了周到的服务，高度个性化是产品吸引游客的重点。相比跟团游的“上车睡觉，下车尿尿，到了景点拍照”，定制游的游客可以深度体验当地的文化。北京人王昊已经两次购买“零时差”的产品，并多次介绍朋友购买。“比起跟团游，这种更自由，而且我可以随时调整行程，体验感好多了。”王昊说。

AI冲击不足为虑

比起定制出境游的急流勇进，跟团出境游仍然低迷。记者走访多家旅行社发现，定制出境游大部分在增长，但整体上出境游与疫情前相比，只恢复到20%至40%。如“新康辉”只恢复了20%左右，因为跟团游拖了后腿。

“国际环境欠佳，出境游产业链萎缩，国际航班数量比以前少。”丰敬东分析，出境游整体恢复不理想有多方面的原因。左瑞芳认为，目前的国际环境等对定制出境游有一定影响，还需要观望。

AI的冲击也是新现象。一些游客通过AI软件制定行程，但王应荣认为不足为虑，“就目前AI的能力来看，还是有一些坑，暂时还无法取代人工定制师”。

汪叶子表示，定制师也通过AI制定行程，“但基本都有些问题，还需要人工进行调整”。左瑞芳并不担心AI的兴起：“就算AI能够制定行程，但遇到客人随时要调整行程，后续的服务就要靠人工了。AI现在只能做辅助工具，最终还得人工把关。”



4月14日，嘉禾县珠泉镇湘溪村辣椒培育基地，农技人员在操作智能化浇灌系统喷淋辣椒苗。近年来，该县大力发展蔬菜产业，推广普及智能化育苗，提升蔬菜质量，促进农业产业增收增效。
黄春涛 摄(湖南图片库)