

星星“邵火”，为何燎原

邵东顺发打火机创始人付再华：超百款产品远销海外，花甲之年还是“当打之年”



邵东顺发打火机创始人付再华。

登峰
者说

蕻视频：到了退休年龄，为什么还坚持每天上班？

付再华：工厂从无到有，发展壮大到今天，注入了太多的情感，无法割舍。儿子大学刚毕业本想去外面发展，但最终决定回来管理工厂。现在儿子能独当一面了，我退到二线做好后勤。

蕻视频：今年的出口情况怎么样？

付再华：公司出口销量还是很不错的。虽然受到了部分国家出口限制，但邵东打火机不会被打倒。今年政企联手，积极应对解决问题，很有信心明年做得更好。

蕻视频：你是如何看邵东打火机产业从零到百亿的发展？

付再华：小小打火机看似不起眼，却藏着百亿财富。自己创业之初，没想到过会有如此的巨大变化。这离不开企业和政府的共同努力，在当地打造产业集群、鼓励研发创新、加强自有品牌建设和产业外向度高。

记者
手记

敢想敢拼，湘商缩影

敏锐团结，敢闯敢拼。邵商，是湘商中的“硬汉”。

邵商之中，不少从白手起家干到千万富豪，是湖南民营经济快速发展的缩影。

高中毕业的付再华，跟丈夫走南闯北，凭着敏锐的商业“嗅觉”，开了第一家打火机公司，又毫无保留地带动周边乡亲致富。

虽然已是花甲之年，但一点也不服老，喜欢自称为“年轻人”。她创业打拼33年，将一件看上去不起眼的小事到了极致。

20年间，一碗邵阳米粉从1元涨到了10元，邵东打火机的价格却依然是1元。这是邵东打火机产业集群独特优势的市场反馈。

未来，小小打火机的星星之火，还会将这块市场蛋糕做得更大。



扫码看视频

邵东，湘中腹地，“火源”之地。全球每卖出10只普通打火机，有7只应该来自这里。

12月26日上午9时，邵东顺发打火机创始人付再华准点出现在工厂里。

“快退休了，但觉得自己还像个年轻人。”她捋捋短发，笑语盈盈。

几年前，丈夫因身体原因提前退休，她接替丈夫，驻守在工厂“大本营”，儿子姚林则在全世界各地跑业务。

作为邵东第一家注册和做出口的企业创始人之一，付再华见证了邵东打火机产业的“星火燎原”。30年过去，顺发也成长为邵东国际外贸转型升级基地打火机示范企业。

■文/通讯员 刘文 三湘都市报全媒体记者 朱蓉 视频/刘文 张平华 何一依 易莉

【“火源”】 从业人员超6.5万，年产值超百亿

【数说】2022年，邵东共有打火机生产及配套企业114家，从业人员超6.5万人，行业产值超百亿元，成为我国的“打火机之乡”。

一到工厂，付再华就开始安全检查，跟工人们沟通日常生产问题。

车间里，顺发打火机已基本实现自动化生产，可自动完成上下料、验火、调火、分拣、分色等工艺。在工人的操作下，生产设备轰隆隆飞速运转。短短几秒，五十个打火机外壳就已压缩完成。

付再华说，以前一条生产线，需要十多名工人同

时协作，现在一个工人就能轻松完成操作，“人均效率提升了30倍，每只打火机的人力成本也降了九成。”

目前，顺发打火机的工厂占地80余亩，员工200多人，多为附近村民。他们一天工作八小时，每月收入五六千元，还能兼顾家中老小。

“到现在，工厂的注塑机已经换了三代，焊接机换了三代，充气机换了五代。”说着，她指了指身边的一台机器。

“机器替人”的产业升级下，工厂的效率不断提高。眼下，邵东平均一分钟能生产28472个打火机，一年生产的打火机数量多达150亿个。目前，顺发一天最高可生产100万个打火机。

【“远征”】 远销海外，订单排至明年4月

【数说】邵东打火机远销120个国家和地区，占全球一次性打火机市场七成份额。2023年，邵东打火机的海外出口形势持续向好，一些企业订单量已经排至2024年4月。

“看着产品一批批出口海外，挺自豪的。”付再华晃了晃手里的新品“情侣打火机”，“这是新款，国外很畅销。”

在邵东，第一个建厂的付再华和丈夫姚喊云，也是第一个将目光投向海外市场的“闯将”。

2002年，俩人参加广交会。一名来自印度尼西亚的华侨客商，一口气下单了100万个打火机。彼时，内销的订单规模还停留在一件件批发。这笔大单，让夫妻俩看到了外面的世界，决定转型做外贸出口。

作为第一个“吃螃蟹的人”，付再华回忆，“出口打火机，彼时邵东当地条件并不完备，我们在长沙、

天津两地辗转奔波数次，才拿到打火机出口资质。”

出口手续完善后，夫妻俩聘下翻译人员，开始在全世界各地谈生意，美国、欧洲、东南亚、印度……跟大多数夫妻创业不同的是，妻子付再华负责销售，而丈夫则负责生产和后勤。

“第一次参加美国巴拿马太平洋国际博览会，受到了前所未有的欢迎，印象非常深刻。”她说。

付再华说，目前公司只做外贸出口生意，有一百多款打火机在售。为了跟同行差异化竞争，每年还会投入超过500万的资金创新研发。如，出口欧美市场的打火机，需带儿童锁，而顺发则是邵东当地少数掌握了该项技术的企业之一。

这几年，电商直播带货快速崛起，当地一些企业开始尝试直播带货。付再华也注意到了这些变化，她认为这是一个新机遇。她已开始学习相关网络课程，并计划2024年进军电商直播，希望借助新渠道打开更广阔的市场。

【幕后】 一句闲聊，寻来第一桶金

【数说】一个小打火机，200多种零配件、14项加工工艺，除塑料粒子外，集群涵盖了研发、注塑、组装、包装、检测、运输等全链条环节；216种零配件实现本土化采购，14项加工工艺实现本土化生产，大大节省了工厂的生产成本。

“远征之火”缘何而起？付再华说，创业来自一次闲聊。

1992年，付再华跟老公姚喊云两人在广东工作。一次跟朋友闲聊，无意中了解到“购买打火机还要排长队”。一句话，让夫妻俩嗅到商机。当即，俩人决定返乡创业。

付再华回忆，一个看上去不起眼的打火机，却涉及12道工序、30多个零件，组装复杂。为了了解其中要义，她到顺德“取经”，买了数十个火机，反复拆装，摸

索门道。

1993年，付再华和丈夫四处借钱，开起了邵东第一家打火机工厂——顺发工业有限公司。俩人从广东买回所有配件，手把手教工人组装。付再华说，“那个时候自己也参与一线生产，一天能组装五六百个。”

夫妻俩赚到第一桶金后，名气传播开来，开始对外出售配件，他们便带着周边同乡朋友一起干。

“我卖给别人配件，保证手把手教会的。”付再华笑道，“邵东很多打火机厂的老板，都是我的徒弟。”

生意做大之后，问题也随之出现。外购配件质量参差不齐，大量产品售出后被判定“不合格”。这让付再华下定决心，自己生产配件。这一举动，也引得其他打火机生产商纷纷效仿，邵东开始出现打火机配套工厂。

此后，经过三十多年发展，邵东打火机已显现集群优势，产业链条完备。