

邵阳假发畅销非洲：“头等”技艺成就“头号”时尚

今日女报/凤网记者 唐天喜 见习记者 刘艳萍

6月16日，今日女报/凤网记者看到，在湖南邵阳一家发制品有限公司的生产车间，三条生产线“马力全开”，工人们忙得热火朝天，加班加点赶制假发。这批产品将要发往南非、尼日利亚、坦桑尼亚等国家。

梳发、打发、排发、拉发、手卷、洗发……从原料到假发成品，在工厂里需要经过近10道工序，耗时一周左右。

“在非洲的尼日利亚、坦桑尼亚等国调研时，我们发现当地随处可见头戴假发的女性。目前，我们发往非洲的假发订单已经排到了今年12月份。”邵阳美丽来发制品有限公司副总经理刘婉璐对今日女报/凤网记者说。

这也说明，湖南“邵阳牌”假发走俏非洲。

第一批吃“螃蟹”的人

关于假发的生产和销售，刘婉璐的父亲和大伯算是邵阳当地第一批吃“螃蟹”的人。

20世纪70年代，已经有不少邵阳人闻到国内发制品的商机，开始从事发制品原材料的收购，在广东沿海地区做假发代加工。刘婉璐的父亲刘晓忠是其中之一。

大街小巷走访吆喝“收头发”、对原材料进行粗加工、分类储存供货给下游工厂……凭着一股吃得苦、霸得蛮的湖湘精神，刘晓忠在发制品行业逐渐打响了名号。

“这18年来，公司遇到的困难不少。当时我们的客户很少，客户选择我们厂，我们就有订单做；客户不选

择我们，我们连订单都没有，只能等。”刘婉璐告诉今日女报/凤网记者，公司创办初期，由于对市场行情不了解、客户订单不稳定、工人的熟练度不够，公司发展很是被动缓慢。

“好在事情到后来有了一个不错的转机。”刘婉璐说。

2006年，在湖南省贸促会和邵阳市商务局的带领下，刘晓忠和其他湖南企业代表来到非洲乌干达参展。

第一次走出国门的刘晓忠，满怀期待和忐忑。参展当天，看到自己携带的假发产品被一抢而空，刘晓忠对非洲的市场价值感到十分惊喜。



邵阳女子在制作假发。

非洲人展示刚买的假发产品。



开拓非洲女性假发市场

假发为什么会有广阔的市场前景呢？

“在非洲，假发几乎是必需品。”刘婉璐告诉今日女报/凤网记者，出于基因和气候的原因，非洲女性的头发短而卷，生长速度慢，发量不浓密，需要一些外来的装饰品让她们展现女性美；另外，在非洲居住，头发会变得干燥、脆弱、易断裂，而使用直板夹、发胶、顺发剂等会对头发产生副作用。假发为天然黑发提供了额外的保护层，也避免夏天虫子在头发上生长。同时，有了假发，

当地人可以随心所欲地改变发型。

刘晓忠从乌干达看到商机后，回国的第一件事就是认真学习英语，进军国际市场。

不过，在最初开拓非洲市场时，因为刘晓忠缺乏国际市场销售经验，一些大客户并不相信他。

刘晓忠并不气馁，便从小订单做起。大半年后，他遇到大客户贝克（音译）。“贝克给出一个低价，并要求我们一次性提供10万顶假发，检验我们在中国的工厂是不是有真材实料。”

当时10万顶假发可放满4个货柜，一个货柜放25000顶，接近100万美元。尽管贝克只交了预付款16万美元，但刘晓忠还是在一个月后，按时完成了货物的交付。

这令对方刮目相看。

“贝克后来接受我们的邀请来工厂实地考察。慢慢地，尼日利亚的几个大客户都来了。”刘婉璐告诉今日女报/凤网记者，“一些客户和我们合作了5年，已经是非常熟悉的朋友。有位客户说，即便现在市场环境不是很好，

但是我们的产品依然让他感觉很惊喜。”

为了更好地打开国际市场销路，刘晓忠花了五六年时间，调研非洲各国市场，随身带着产品走访客户，并根据各地实际情况搭建海外销售点，培育电商平台，同时加大科技研发投入，实现产品全面升级。

如今，公司建立了发制品产业链，公司集研发、设计、生产、销售于一体，年产值增长到3.5亿元左右，全体员工达到400多人。

“邵阳造”假发深受非洲女性喜爱

连日来，今日女报/凤网记者在采访中发现，邵阳发制品企业为非洲女性量身打造的产品有各类时尚长卷发，也有非洲传统辫子；有售价人民币千元以上的真发，也有售价一两百元的塑料化纤产品。

在非洲，男女老少只要具备经济条件，从少年时期就开始佩戴发制品。所以，假发店就像小吃店一样密集，

大部分非洲人到美发店不是为自己的真发做造型，而是带假发过去，让理发师做造型。

“非洲女性更加热烈奔放一些，她们会更加喜欢色彩各异的卷发。”刘婉璐向记者介绍，邵阳很多公司都会根据客户的不同需求，制作不同的假发产品。

在非洲，当地人买的假发一般是两百元人民币左右的产品，买真发产品的算是当

地比较富裕的人。由于物美价廉、款式多样，邵阳发制品在非洲市场受到女性消费者的欢迎。

目前，美丽来发制品80%以上产品出口至非洲，在南非、尼日利亚、乌干达、加纳、坦桑尼亚等国均设有销售点。



非洲妇女在挑选服饰。

链接 >>

“湖南产”服装鞋子，在非洲受宠

“我们的销售总监赵玲最近一直在国外，6月29日就会去非洲的坦桑尼亚参展。”6月20日，在长沙市雨花区高桥大市场出口产品聚集区“第三届中国-非洲经贸博览会高桥分展馆”，湖南楚蒙德纺织有限公司负责人王道总告诉今日女报/凤网记者，他们公司四五年前就开始进驻非洲市场了，坦桑尼亚、喀麦隆、刚果（金）、南非等都有他们企业的产品。

“这是卖给非洲的T恤”“这是卖给非洲的POLO衫”“这是卖给非洲的西装”……王道总从展区的衣架上拿出不同的服装，一件一件向记者展示并介绍。

“对很多非洲人来说，T恤是刚需，非洲女性喜欢修身又亮丽的T恤。而在那些说法语的非洲国家，西装更加好销。”王道总介绍，“不要以为非洲天气就是热，他们冬天也冷，冲锋衣、德绒外穿裤也很受非洲人欢迎。穿了德绒外穿裤，就不用穿秋裤了。”

王道总向今日女报/凤网记者介绍：“最近几年，虽受疫情影响，我们一年发往非洲的衣服依然有几十万件。”王道总不仅把衣服卖到非洲，而且把鞋子、袜子也卖到了非洲。“非洲人跟我们做生意非常爽快，他们从头到脚的服饰我们湖南人都有提供。”王道总笑着说。

数说湘非情

中非经贸合作的加深，给湖南的服饰箱包产业产品带来了机遇。

据了解，湖南邵阳是全球最大的发制品原材料集散地。截至2023年6月份，在邵阳注册的发制品企业有115家，生产的发制品有3000多个品种，远销非洲、东南亚等120多个国家和地区。据邵阳海关最新统计，截至今年6月份，“邵阳造”发制品在非洲的市场份额超6成、占全球市场的15%。今年1月至5月，邵阳市发制品出口值18.8亿元，其中对非洲出口发制品13.9亿元，相当于对非洲月均出口值近3亿元。

除了假发，湖南的纺织服装、鞋靴等产品在非洲市场占有率同样较高。据海关统计，2022年前三季度，湖南省对非洲出口纺织服装19.1亿元，增长75%；出口鞋靴20.4亿元，增长24%。

2014年，湖南小伙杨涛在肯尼亚创立跨境电商平台Kilimall，这是中国人在非洲大陆创立的第一家电商企业。

同时，湖南出品的箱包也成了非洲的抢手货。像邵东人针对非洲日照长开发的带USB端口的太阳能板智能包特别受欢迎。数据显示，截至今年6月份，在高桥中非经贸合作促进创新示范园，光箱包行业一年的总销售额就近3亿元。