

扫码进入齐鲁壹点
“好山东”专题

假发经济双城记

从鄆城到李哥庄,如何做好“头部”文章

凌晨4点的鲁西南小镇,人声鼎沸的交易市场与跨境电商仓储中心同步苏醒。

从三代传承的“发商世家”到返乡创业的电商新锐,从手工分拣的岁月沉淀到自动化生产的现代车间,鄆城县用半世纪光阴将青丝编织成年产值50亿元的产业版图。

这座占据全国七成发原料交易量的“中国发都”,正以传统集市与现代电商交织的独特生态,在全球化浪潮中续写新的产业传奇。

文/片 周千清 菏泽报道

千年青丝市集的新曙光

4月3日破晓,菏泽市鄆城县郑营镇经济街的人发交易市场已是摩肩接踵,来自全国各地的人发交易买卖双方,讨价还价声不绝于耳。

“菏泽鄆城有‘中国发都’的称号,全国各地的人都到这里进行人发原料购销,很热闹。”于高华是鄆城县郑营镇人,他告诉记者,鄆城的人发产业集中在郑营镇和富春镇。上世纪60年代,这两个乡镇的发制品购销产业就开始发展。作为土生土长的当地人,他们家从爷爷辈就开始从事皮毛购销买卖,父亲干了一辈子人发购销买卖,自己也干了十来年,如今20岁的儿子也从事发制品产业。

“爷爷那一辈最早是购销马鬃、羽绒、动物皮毛、人发,从那时起,就走街串巷做买卖。”于高华说,如今鄆城人发国内从业者尽知,郑营镇和富春镇也有固定的集市和交易时间。“郑营镇的人发交易成集时间是农历一、三、六、八,富春镇人发交易成集时间是农历二、五、七、十,十天八个集,每天都有很多人。”

“人发产业是我们的传统产业,你看这集市里,年龄大的都六十多岁了,依然干劲十足,而且他们经验丰富,一打手就知道发质如何。”从业者从20岁到60多岁,一根青丝串起了当地人的致富经。40岁出头的于高华坚持着父辈传下来的生意经,在人发领域已经干了十余年。“全国各地跑着收头发,一般去一趟半个月左右,东到青岛,南到广州,再回到老家交易。”从业十余年的于高华,一直经营的是产业上游的购销生意,对于儿子未来的职业规划,他有更深一层的考虑,“在工厂,他能接触到假发制作的全流程,包括拉发、钩发等,干几年就是熟练工,未来的职业选择就更多了。”

鄆城县发制品产业,就在这样的传承下,成为一方水土的支柱产业。

电商基因激活传统产业

不同于于高华寄希望于儿子制发手艺的传承,早早在南方接触网络销售的谔鸿鹏,想到了家乡传统产业“触网”销售的创业路子。

“早在2013年,我姐姐就在发制品厂上班,对这个行业比较熟。2016年,我和姐姐开始在网上销



生产车间里,工人在整理发制品。

售假发,主要销售男士假发。”谔鸿鹏说,家门口就是假发生产基地,货源充足,并且运输成本低,加上这几年的用心经营,他的网店销量稳定向上,员工也从最初的20余人增加到如今的50余人。返乡创业的谔鸿鹏不但实现了财富自由,还带动了附近村民就业。

抖音平台上,以谔鸿鹏公司注册的“阿鹏假发团队”抖音号已经有45.9万粉丝。晚上8点,他的直播团队仍在细致介绍假发产品。谔鸿鹏说,男士假发他已经销售到抖音平台前几名,下一步的重点是打开女士假发市场。

双循环战略下的产业升级

“现在车间生产的还是去年的订单,海外需求量大。”鄆城县新发达制品有限公司办公室主任李卫顺说,跨境销售和国内销售并行,这种“海内外同频共振”的发展策略,是这家发制品龙头企业创新发展“双循环”战略的生动写照。

鄆城县泰达工艺品有限公司构建“亚马逊品牌店+TikTok直播基地+独立站私域”立体矩阵,在美国佛罗里达州迈阿密市设立了门店,以“前展后仓”的方式玩转“小单快反”,开发出的12个细分品类中,渐变挑染接发产品在欧美消费群体中引发风潮。

菏泽裕兴发制品有限公司引入自动化漂染设备,过去人工挑染需要3天,现在8小时就能完成定制化生产。2024年,新达公司跨境电商销售额突破5000万元,退货率降至3.2%,美国市场48小时送达履约率达98%。

几家企业的发展,是鄆城传统发制品产业转型升级的样本。近年来,鄆城县秉持“不能把传统产业当作低端产业简单退出”的理念,坚持推动传统产业转型升级,引导和支持企业加大技术改造和设备投入,用新技术新业态改造提升传统产业,发制品产业实现稳步增长。

2024年全县发制品进出口企业

141家,占全县进出口企业总数的76%,实现进出口25亿元,占全县进出口总额的70%左右。年加工档发5000吨,各种发制品3000万件,90%以上的产品出口全球70多个国家和地区,已成为国内知名的原材料集散地和出口产品加工基地之一。

产业聚变进行时

近年来,发制品行业竞争渐趋激烈,尤其是受电子商务影响,跨境电商门槛低,进入易,平台多,模式多,导致行业在产品质量、产品价格等方面竞争无序,对行业造成一定冲击。

为最大程度发挥集群效应,鄆城县规划建设了发制品产业园。目前,一期二期已建成入驻60余家企业;三期规划占地320亩,总投资5亿元,入驻发制品企业19家,可实现“当年入驻、当年投产、当年达效”,项目全部满产后,预计年产值可达15亿元,带动就业8000余人,将有效推动全县发制品产业蓬勃发展。

三期鄆城海森林发制品产业园项目,总投资5亿元,占地117亩,项目由青岛海森林集团投资建设,作为中国发制品标准制定单位,其高端产品年出口额一直稳居行业第一。本项目作为鄆城县人发产业龙头项目,通过双方通力合作,将不断擦亮“鄆城人发”品牌。同时,依托该公司50多项创新发明专利技术,利用长效抗菌技术、流水线自动上色技术,生产新型蛋白发,隐形中空发束等高端产品,将年产120万条发帘发块接发产品,主要销往欧美、非洲等地区。

青丝为弦,奏响的不仅是鄆城三代人的财富乐章,更折射出中国县域经济转型升级的深层脉动。当农集市的烟火气与跨境电商的云仓储在凌晨四点相遇,当老师傅的指尖技艺与智能机械臂在车间共舞,这条从鲁西南延伸向欧美街头的假发产业链,正以25亿元年产值验证着传统产业的现代生命力。

■相关新闻

鄆城匠人创新工艺 首件“人发旗袍”问世

山东鄆城55岁的手艺人杨一山历经12年研发,成功突破人发纺织技术难题,制作出国内首件完全由人发制成的旗袍。这件标价16万元的特殊服装,为传统发制品行业开辟了新方向,目前正在申请非物质文化遗产。

走进鄆城县郑营镇杨一山的工作室,特殊旗袍引人注目:除了装饰,全部由真人头发手工编织而成。“头发比蚕丝更柔韧,但如何无缝连接发丝是最大难关。”杨一山介绍,传统打结或胶粘方式会影响织物质平整度,经过数百次试验,最终研发出电脑控制的接发机器,实现

发丝5秒无缝对接,并获得国家实用新型和外观设计两项专利。

2012年,从事人发购销的杨一山萌生创新想法:“既然蚕丝能织布,人发为什么不能?”为此他投入全部积蓄,甚至将在青岛工作的儿子拉入研发团队。父子俩在自家车库改造的实验室内,用坏7台试验机,历时12年终于攻克技术难关。

在2024年广交会上,这件标价16万元的“人发旗袍”首次公开亮相。杨一山现场展示检测数据:发丝布料透气性是亚麻的3倍,抗撕裂强度达丝绸的5倍,还具有天然抑菌特性。



位于鄆城的假发生产车间里,工人各自忙碌。

文/片 刘震 青岛报道

镇办企业开枝散叶 假发产业占全球半壁江山

胶州市李哥庄镇毗邻大沽河,水草丰茂,自古以来都以沙土地出产的红薯和西瓜闻名。直至上世纪80年代,镇办企业“飞龙公司”承接了日韩企业带来的“假发”业务,时代的东风为李哥庄镇带来了翻天覆地的改变,迅速实现了由小农经济向民营经济发展的跨越。以假发产业为例,日韩商人把产业带到这里之后,立即引发了强烈的蝴蝶效应。

“老外能干,为啥我们不能干?”带着这个问题,数万李哥庄人踏上了破题之路。由于当时的假发产业还属于纯粹的劳动密集型产业,也不需要工厂化生产,所以准入门槛并不高。仅仅几年时间,镇上几乎每户家庭都有人从事这一产业。为了收集材料,李哥庄人手握剪刀、镜子和秤杆,开始在全国各地收购头发,再运回家乡进行加工,最后通过飞龙公司卖到海外市场。

到了2000年左右,很多李哥庄妇女都掌握了假发部分工序手艺,没事就在家“插头”,完成一个能赚十几元,熟练工每月甚至能赚数百元,而当时全国城镇单位的平均月工资还不足800元。“一鲸落万物生,后来飞龙公司倒闭,很多人只好自己创业成了老板,这些老板又培养出更多老板,假发产业开始在李哥庄镇开枝散叶。”李哥庄镇假发协会会长张坤军说,他经营的青岛冠发发制品有限公司从2006年开始从事假发

青岛胶州市李哥庄镇,这个面积仅75.8平方公里、人口刚过10万的小镇,聚集了超过200家假发企业,占据世界40%的高端假发市场。从上世纪80年代承接日韩企业的产业转移起步,李哥庄假发人用了近半个世纪的时间走出了一条自己的道路。

的生产和跨境贸易,当时全镇共有3家同类企业,多年来先后有十几名员工都“单飞”创业,就这样“一生二、二生三”,到现在全镇已经拥有各类假发企业200余家,90%以上从事跨境电商业务,高端假发全球市场占有率40%以上,黑人高端市场占有率则更高。

800美元买一顶假发 只是“一般消费”

什么是高端假发,高端假发又能卖到什么价格呢?张坤军告诉记者,他们生产的高端系列假发可以卖到3000美元以上,普通款也要卖到100-200美元,均价大概在500美元,定制款假发的售价则更高,这样的高端假发他在全球50多个国家均有市场,每年可以卖出2万多件。记者在海外某购物网站看到,冠发生产的“premier”牌假发售价不菲,其中几款售价在800-900美元的假发很受欢迎,“YouTube”“脸书”等国外平台上也均有推广视频。“我们的假发在欧美就是一线品牌,目标客户也都是富人。”张坤军说,就连很多欧美一线明星都慷慨解囊,购买李哥庄镇生产的假发。

在青岛冠发发制品有限公司的展厅内,整齐地摆放着各种款式的假发,材质均为真人头发。“我们的假发都是100%真人头发,不做化工材质的假发。”张坤军说,这也是“李哥庄假发”能够驰名世界的原因之一,这种真人假发发质逼真顺滑,就连发缝都难以分辨真假,如今李哥庄镇大部分假发企业生产的都是这种高

端真人假发,舒适度和仿真度无可比拟,制作工艺和原料成本当然也大大高于化纤材质的假发。

国内同行竞争激烈 青岛假发“杀出重围”

进入21世纪的第二个十年,全世界对假发的需求进一步增大,这也让整个产业水涨船高,越来越多的人盯上了“假发”这块蛋糕。根据国内某电商平台在2019年发布的数据,2018年“假发”成为海外成交商品的第一名,平均每2秒就能卖出一顶假发,年成交额15亿元。同年假发品类的销量在南非、尼日利亚等非洲国家以300%的增幅高速增长,在欧洲国家的销量相较于2017年增长也超过了50%。在这种巨大的需求刺激下,河南许昌、安徽太和县、湖南邵阳等地也纷纷建起假发生产基地,由于国内市场对于假发的需求量不高,所以各地企业拼杀的主战场均在海外。

以河南许昌为例,虽然其假发产业相较青岛发展略晚,却大有后来居上之态。相关数据显示,2023年许昌市发制品累计出口168.5亿元,占据全市出口总额的71.0%。作为当地重要支柱产业,发制品产业从业者也超过了30万人,拥有4100多家企业,且在非洲市场有绝对的话语权。“他们有原材料价格优势和人力成本优势,我们则有技术和人才优势。”张坤军说,面对国内同行的激烈竞争,青岛假发企业凭借先发优势和不断创新,依旧牢牢占据欧美高端市场。



在李哥庄镇,工人在制作生产假发。



张坤军和他的假发。

李哥庄镇：假发占据欧美高端市场