

许昌占全球发制品50%市场份额

# 去非洲卖假发 批量生产富豪

圣诞节前，是杨筱的假发厂最为忙碌的时候。杨筱来自河南许昌，今年1月，她开在非洲加纳的假发工厂正式投产运营。

“这边的人喜欢在圣诞节买假发，就像咱们过年喜欢买衣服、做造型一样。”杨筱说道。杨筱此前在许昌当地某知名假发企业工作近20年，参与过公司国内外多家工厂的组建运营。2019年5月，她被公司外派至加纳，带领团队在当地组建新的工厂，在公司业务步入正轨后，去年6月，杨筱辞职创办自己的假发工厂。

非洲人天生的头发质地卷曲且难以打理，生长速度又慢，假发成了他们日常生活的必需品。优质假发更是会被非洲人称为“黑色金矿”。

数据显示，近年我国发制品出口总额一直维持在35亿美元左右，其中非洲市场占我国发制品出口额的35%。



研发人员在讨论产品设计方案 新华社发

## A 靠假发，抓商机

12月13日晚8点，广州市越秀区美博城的假发店内仍有非洲客户在选购商品。

“你来晚了，12月初的时候人比较多，现在他们都回非洲过圣诞节了。”假发店店主杨安章告诉记者。

广州市越秀区美博城的假发店，是本地的非洲人常来光顾的场所，或买给自己，或批发代购，成交量从个数到上千不等。为了和他们打交道，店主们都自学了简单的英语和法语。

记者从多位假发店店主处了解到，假发可分为真人发假发和合成假发两大类，产品包括发块、发片、发套等，价格从几十元到上万元不等，利润因产品类型、品牌、销售渠道和市场定位而异。

杨安章所在的发制品公司，一直以欧美高端市场为主，但近年来，公司业务增长受阻，想要持续运营下去，需要新的增长点，非洲市场成了不二之选。今年6月，杨安章受公司所派，前来美博城开设线下档口。“之前，我们都直接线上对接批发商。”杨安章说，“来这里开档口，一是想要直接对接到非洲客户，二是直接对接周边的商铺。”

杨安章所在的公司位于山东青岛，这里的假发产业以高端真人发和白人接发为主，生产出的高端真人假发占据了全球40%以上的市场。

河南许昌同样是不容忽视的假发产业聚集地，并在行业内闻名遐迩。许昌市人民政府官网信息显示，作为全球最大的发制品集散地，许昌目前拥有假发出口企业420余家，产品类型超3000种，远销120多个国家和地区，占据全球发制品50%市场份额。

为了靠近供应链，丰照甫的跨境电商公司便选在了许昌。进入假发行业前，丰照甫有过多年互联网行业工作经历，同时也在一直寻找创业机会。继预制菜和外卖代运营项目相继失败后，丰照甫瞄准了假发行业。

为什么是假发？丰照甫给出了自己的判断依据：高速增长行业；产品单价高；刚需产品且复购率高。

## B 拓市场，增渠道

非洲本地电商 Kilimall 副总裁谢斌介绍，在非洲当地，假发已是易得品，无论是线上还是线下，流通渠道均铺设完善。

但早些时候，并非如此。

中国的假发集群得以形成，得益于20世纪八九十年代日韩两国假发产业的转移。早期的全球假发市场以北美市场为主。然而，北美市场的假发销售渠道在当时基本由韩国人垄断。中国品牌若想进入美国市场，不得不以代工或贴牌生产的方式，以韩国品牌的名义销售。

如何破局？拓市场和增渠道。

2003年，来自许昌的假发出口龙头企业瑞贝卡开始积极开拓非洲市场，在尼日利亚、南非、加纳、肯尼亚、坦桑尼亚等国设有工厂或销售公司。截至2022年，瑞贝卡已在非洲设立3家生产型公司和5家销售型公司。

瑞贝卡2022年年度报告数据显示：报告期内，公司实现营业收入12.58亿元，其中，公司在国内市场、欧美市场、非洲市场分别实现营收1.28亿元、5.38亿元、5.11亿元，非洲市场与欧美市场营收基本持平。

龙头企业通过投资建厂攻城略地，中小企业则借助跨境电商巧妙分食。

“电商起来后，我们就在亚马逊、速卖通、敦煌网上都直接开了店铺，绕开了各种中间环节，直接接触消费者，线上利润点反而更高。”一位来自许昌的假发生产商称。

2020年，许昌市政府联合阿里巴巴全球速卖通成立发制品行业全球首个跨境电商直播基地，同年，许昌发制品通过电商实现出口11.2亿美元，与传统渠道出口份额几乎持平。

丰照甫所创公司的业务范围目前已覆盖非洲、欧洲和美洲等多个地区，有近一半的盈利都由非洲市场贡献。

除了传统电商销售渠道外，丰照甫还尝试在 Wechat、Instagram、Tiktok 等社交媒体上采用投流、上传内容、视频直播等形式出售产品。

## C 找头发，招雇工

Statista 在2021年4月公布的预测数据显示，2023年，全球假发和接发市场规模约为87.5亿美元，在2026年将增长至132.8亿美元。

在这种蓬勃发展发展中，行业内部却正在面临棘手问题——用工难和头发少。

假发的生产过程涉及原材料采集、材

料处理、底网制作、头发植入、修剪定型等多个环节，其中的许多环节都需要由手工来完成。对于合成假发而言，机器能够取代部分人工，但受市场欢迎的高端定制假发仍依赖手工艺。

可工人却越来越难找。“头发丝儿细，年纪大的人很难看清，年轻人现在又都不愿意做，给再多钱都不行。”杨安章说。

在杨安章的青岛老家，20年前，家家户户都做假发，整个镇有大大小小近130家工厂，现如今，剩下不足40家，从业者以中老年人居多。而工资却从每月500元上涨至5000元。

杨安章介绍，他们公司发制品的钩发环节现已全部转移到了朝鲜，这也是当前大多数假发工厂的共同选择。

“公司会将已经加工处理好的原材料或半成品运输到朝鲜，再由朝鲜工人完成钩发，假发经过质量检查后再运回中国进行精加工。整个流程可能需要一个月到三个月。”杨安章说。

面对人工成本上升，员工难找的困局，杨筱则选择将假发厂建在了加纳，“我们最大的优势应该就是本地生产，进而能以较低的价格在本地销售。”

杨筱的团队共计20余人，其中只有3名中国员工，其余均为加纳本地员工。中国员工更像“老师父”，手把手教本地员工学习生产制作假发。杨筱介绍，当地员工的每月平均薪资在700元人民币左右，“在中国雇一个工人的钱，在这儿能雇六七名员工。”

与此同时，高端假发的原材料——真人头发，也越发稀缺。

头发一旦烫染，便不能被收集来用于假发制作。从业20余年来，杨安章的主要工作便是采购假发原材料。

20年前，头发贩子会主动将收集来的头发拉到村子里卖；10年前，杨安章需要自行前往河南、河北、安徽、陕西等地找合适的头发；再后来，需要跑到新疆、西藏和川西等地。“这些地方现在也很难找到的头发了，即便有，价格也高，一公斤发质好的长发得卖到1万多元。”原材料搜寻地不得不拓向国外，东南亚、南亚、西亚等地是当前头发供应的主要来源地。

“海外采购的费用也不便宜，还要加上关税，生产成本又高了许多。一顶假发，光是原材料的成本就要占4成。”杨安章说。

## D 闯蓝海，稳增长

不只假发，非洲的各行各业都有新进入者。在不少创投人士眼中，这片土地是全球最后一块“十亿级蓝海市场”。

不久前，经济学人智库发布的2024年非洲展望报告指出，预计2024年非洲实际国内生产总值将增长3.2%，高于2023年的2.6%。有望成为世界增长第二快的经济体，仅次于亚洲。包括埃塞俄比亚、肯尼亚、乌干达、卢旺达等在内的东非将再次成为非洲大陆经济增长最具活力的地区。

在人口结构上，2023年，非洲总人口已经超过14亿。联合国预计，到2050年，非洲人口将接近25亿。这一数字表明，届时全球超过25%的人口都将是非洲人。截至2021年，非洲人口中位数为18.6岁，这一数值将持续增加，从而带来经济机会和潜在人口红利。

谢斌告诉记者，“中国投资者对非洲的关注度确实越来越高，这也可能是当前企业出海的溢出效应，大家在东南亚、北美、中东等地竞争激烈，就会想着去其他地区也看一看。但观望者仍占多数。”

关注而不行动，并非没有原因。非洲市场虽有投资优势，但劣势也同样突出。

一些非洲国家存在政治动荡、政策不连贯、经济波动大、货币贬值风险高以及信贷市场的不完善等问题，加之交通、能源、通信等基础设施的不完善，以及复杂的行政程序和法规都在无形中增加了企业的经营风险、操作难度和悲观预期。

谈及非洲创业投资，“长期主义”被谢斌频频提及。“电商重运营，需要长期扎根本地市场，整合本地资源，建立起一套可行的模式后，再复制到其他地区。”谢斌坦言，Kilimall 成立近十年，在今年刚刚实现盈利。

“为什么能长期坚持？因为我们看好非洲市场，但究竟会发展成什么样，没人清楚，我们也都在赌。”谢斌继续说道，“这个市场还在稳步缓慢增长，我们需要做的便是同这个地区一起成长。”

据盐财经、南风窗