

“烟花热”背后的产业之变

来自“中国花炮之乡”湖南浏阳的一线观察

本报记者陈俊、席敏、白田田

今年春节，漫天烟花抚慰人心，也登上了网络热搜。

湖南浏阳、醴陵和江西上栗、万载是四大花炮主产区。其中，浏阳市的花炮内销占全国的50%，出口占全国的60%，被誉为“中国花炮之乡”。日前，记者走进浏阳市，探寻“烟花热”背后的产业之变。

“一炮难求”的爆款

“今年太火爆了！”浏阳一家中型花炮企业负责人感叹说，农历腊月廿五已经卖断货，库存全部清空，花炮出厂价上涨了两倍多，这是之前没有预料到的行情。

在爆发式增长的春节市场，“加特林”“水母”等包装造型炫酷、燃放效果奇特的创新产品尤其受到追捧，出现“一炮难求”的情况。

浏阳市南大烟花制作有限公司是较早研发生产“加特林”的企业。如今，这家企业已将其改进到第三代，加装了防尘罩，燃放体验越来越好。

“加特林”的原型是传统的“彩珠筒”等吐珠类产品，过去每支只要一两元。经过集成式创新，燃放效果如同炮弹齐发的“加特林”卖到每个一两百元，被称为花炮里的“爱马仕”。

南大烟花公司负责人刘守俊说，近几年花炮行业的创新力度很大，每年都在推陈出新，企业享受到了“创新红利”。公司年产值四五千万元，其中“加特林”的份额占到30%左右。

同样作为爆款的“水母”，其原型是在地上旋转的花炮产品。前几年有企业加了一个飞行装置，从而能使花炮像水母带着触手一样飞上天空。特别是成百上千的“水母”一起燃放时，视觉效果非常震撼。

刘守俊等业内人士认为，近几年爆款产品的成功有很多启示，一是产品要有互动性和趣味性，还要有社交属性；二是要更加注重推广，让更多年轻消费者知道，聚会、生日都会想到燃放烟花。

浏阳市银洋出口烟花有限公司总经理何荣强是一名“花二代”。他还记得，前几年由于各地出台禁限放令，花炮市场需求大幅下滑，很多企业不得不转行。当时，他的父亲也一度打起退堂鼓。何荣强想着，在花炮行业做了这么多年，不能转行，但必须转型。

以前，主流花炮产品是燃放威力较大的组合烟花，主要面向节日和农村市场，包装设计是大红大紫。2019年，何荣强瞄准年轻消费群体和城市燃放场景开始全面革新产品，外观讲究新颖时尚，包装加入不少动漫元素。

何荣强说，燃放烟花的场景不再只是过年过节和红白喜事，年轻人将烟花当成了社交媒介。特别在短视频的带动下，每年都能出现一两个现象级产品，较好地解决了需求下滑和消费断代的问题。

产品创新还带动了海外市场的增长。刘守俊介绍说：“原来是国外客商发来图样，他们需要什么，我们照着生产什么。”但这些年国内花炮企业创新迭代的速度很快，特别是小型烟花品种丰富，变成了“我们有什么，他们选什么”。在东南亚等地区，甚至连产品外包装图案都是跟随国内潮流。

绕不开的“安全环保之问”

花炮市场火热的背后，绕不开安全和环保问题。在浏阳采访时，当地政府部门、协会、企业人士反复说，只有回答好“安全环保之问”，才能扎牢花炮产业的发展基础。

在浏阳市的一些花炮主产乡镇，过去流传着“十户九爆”的说法，几乎家家户户都在从事烟花爆竹作坊式生产，不仅制作方式落后，更存在巨大的安全隐患。2019年，浏阳发生过烟花厂爆炸的重大事故，教训惨痛。

浏阳市应急管理局副局长徐志强说，近几年，浏阳市淘汰了近一半的烟花爆竹产能，安全管理落后、工房库房条件差的企业全部退出，在企业管理、工房结构等方面实行强制性标准，基本扭转了安全生产比较被动的局面。

记者走访时看到，烟花制作过程中最危险、最关键的涉药环节和包装、组装等环节采取物理隔离措施，涉药工序实行“单人单栋”作业。自动报警系统拥有人体静电管控、温湿度和粉尘浓度监测、涉药机械状态监测等识别和报警功能，能够最大程度地防范风险。

浏阳市五一科技机械有限公司研发的组合烟花自动装药组装生产线上，从纸筒进入到装箱出去，整个过程自动来药、自动装药、自动检测。每个纸筒上方对应一个摄像头，通过视觉识别技术检测发射药是否安装到位，不合格产品立即被移出。

五一科技机械有限公司负责人梁世法说，通过“机械化换人、自动化减人”，实现“人机分离”“人药分离”，既解决了安全生产问题，也有利于解决劳动力日益短缺的问题，这是花炮行业的发展趋势。

通过吸取历次事故的教训、查找安全风险和漏洞，浏阳市建立了一整套监管机制，比如对涉药工序的员工实行“家访制度”，家访内容细



▲浏阳市天空剧院的焰火嘉年华。邓霞林摄



▲浏阳花炮企业生产的礼花弹产品。

本报记者白田田摄



▲湖南省烟花爆竹产品安全质量检验中心的工作人员在检测花炮产品。

本报记者白田田摄

化到工作习惯、家庭氛围、性格脾气等；化工原材料市场实行“一针套一线”的管理模式，买家必须持有安全生产许可证、介绍信等证明材料，从源头上管控非法生产。

环保问题是花炮产业的另一个“紧箍咒”。多地出台禁限放令的重要原因之一，便是燃放烟花爆竹会造成环境污染。

近年来，浏阳市率先在烟花爆竹产品标准中增加了环保性能指标要求，同时研发微烟无硫发射药、气态发射型烟花、新型环保鞭炮、再生植物纤维烟花外筒等，从源头上减少对环境的影响。

湖南省烟花爆竹产品安全质量检验中心副主任黄茶香从业30多年，见证了花炮行业不断提高安全、环保标准的全过程。

黄茶香说，颗粒物、二氧化硫、氮氧化物等指标都已纳入行业标准，烟花爆竹的安全环保性能不断提升，特别是城市小型烟花具有药量少、污染少、无噪音、安全性能高、燃放效果好等特点。

从“卖产品”到“卖创意”

“1万次NG的背后，只为创造一种新的烟花艺术……”春节前，一场沉浸式的焰火嘉年华在浏阳天空剧院举行，现场座无虚席。国风古韵的歌舞节目轮番上演，浏阳河一江两岸被绚烂的焰火和灯光映照。

作为焰火嘉年华主办方的火花剧团，将自己定位为一家“文创企业”。火花剧团创始人黄成说，他们在烟花中注入传统文化，结合声、光、电、影、焰等多种元素，专门打造烟花特色的文化IP，实现了“烟花+艺术+文旅”的跨界融合。

传统的烟花爆竹，“听个响动后，一片烟雾弥漫”，被认为没有多少技术含量和附加值。近年来，浏阳多家企业进军专业燃放市场，由过去的“卖产品”变为“卖创意”，不断走向价值链高端。

2022年，浏阳烟花企业在国内外燃放节假日焰火超过500场。其中，东信烟花参加了北京冬奥会、冬残奥会开闭幕式焰火燃放，火花剧团在全国多地旅游景区组织实施“焰遇”系列焰火嘉年华……

东信烟花集团是浏阳烟花的龙头企业，也是国家级非物质文化遗产(浏阳花炮制作技艺)的传承基地。这家企业成立的研究院，

不仅招聘化工等技术人才，还招聘视觉设计等文化创意人才，其中有5名高级工艺美术师，他们围绕产品造型、效果进行持续创新。

东信烟花集团总经理钟娟说，烟花是一种世界语言，企业将产品开发和文化创意融合，不仅在国内的各大盛事中承担焰火燃放任务，还在加拿大、柬埔寨等多个国家燃放，展现了中国魅力，传播了中国文化。

浏阳市烟花爆竹总会副会长王贤凤说，消费者从“听响动”变为“看表演”，花炮产业正在被重新定义。“烟花+艺术”“烟花+文旅”符合人们对美好生活的需求，市场的想象空间是巨大的。

在个人消费类市场，一些企业由“卖产品”转向“卖服务”，打造告白、婚嫁、聚会、生日、年会等各类场景的城市烟花秀，为年轻消费群体提供个性化的定制服务。

从2022年开始，银洋烟花公司在10个城市试点打造“新零售”门店，和当地有经营资格的公司进行合作，将传统花炮销售门店升级为城市烟花消费体验馆，同时将线上服务、线下体验、专业配送进行深度融合。

何荣强说，过去卖花炮是“红布一挂，浏阳烟花”，缺少消费体验，而“新零售”门店的设计和布局让人眼前一亮，很多人说“没想到卖花炮的店子也能做得这么漂亮”。

前端向科研设计延伸，后端向文化创意、服务延伸，浏阳花炮不断走向“微笑曲线”的两端。

浏阳市大瑶镇是花炮始祖李畋的故里，过去这里以“全球最大的花炮原辅材料集散中心”闻名，如今涵盖造纸、彩印包装、原辅材料、花炮机械、生产、经营、物流、文旅等全产业链。大瑶镇党委书记潘定一说，大瑶镇花炮产业过去是“小散乱差”，近年来着力升级传统产业，形成集聚效应，2022年的产值达到190亿元。

“烟花热”的“冷思考”

春节“烟花热”背后，还需要“冷思考”。浏阳不少业内人士清醒地认识到，花炮产业在基础研究、人才培养、知识产权保护等方面还存在诸多痛点，需要沉下心来解决这些问题，走出高质量发展之路。

一是化工原材料品质之痛。浏阳一家大型花炮企业负责人说，国内烟花爆竹的化工

原材料缺少统一标准，可靠性、稳定性、一致性不高。因此，国内花炮企业在生产时需要每天试样，而国外有的企业通过原材料把控、过程监管，可以做到3至6个月进行一次试样。

二是低水平竞争之痛。记者在浏阳采访时，不少业内人士提到行业存在的“假大空”现象，即有的企业利用消费者认为“产品个头大，有面子”的消费心理，在烟花爆竹产品包装中增加垫板、筒体之间安装隔板。“生产‘假大空’产品的企业只是在包装上动心思，而不愿在品质上下功夫。”

一家花炮企业负责人无奈地说，他们本来专注高端产品，但劣币驱逐良币，不得不也做一部分“假大空”产品。还有一些企业只看到眼前利益，什么产品火就卖什么，通过低价低质、恶性竞争打开市场，导致产品燃放效果差，甚至存在安全问题。

三是知识产权保护之痛。拿出一沓新型实用专利文书，刘守俊对记者说，企业创新的成本很高，但别人模仿、抄袭很容易，比如你搞个“霸虎”，别人就搞个“霸天虎”。企业每年要花大量精力维权，即使官司打赢了，市场也可能被抢走了。多位业内人士呼吁，只有加强知识产权保护的执法力度，解决“违法成本低、维权成本高，创新很难、仿制很容易”的问题，才能让花炮企业“愿创新、敢创新”。

四是高层次人才欠缺之痛。黄茶香、何荣强等业内人士说，花炮行业的技术传承是“师傅带徒弟”，配方可能就是写在一张烟盒纸上，没有系统的知识积累，很容易遇到创新瓶颈。如何让创新不只是停留在“换包装、换造型、换玩法”层面，如何在药物配方、安全性能等关键环节实现突破，还需要既懂理论又有实践的高层次、复合型人才。

五是海外高端市场竞争力不足之痛。去年举办的卡塔尔世界杯，开幕式上绚烂的焰火表演惊艳全球亿万观众。浏阳当地企业却表示很遗憾：“听说焰火表演用到的很多产品来自浏阳，但最终执行燃放的是欧洲团队。”业内人士指出，浏阳花炮出口主要还是“走量”，在礼花弹、焰火表演等高端市场占有率较低。部分企业想在海外市场做自主品牌，但由于在渠道、技术上缺乏国际竞争力，往往也碰壁了。在国际市场上，浏阳花炮还需完成品牌化、高端化的蝶变。

(上接1版)

激发活力：加速建设“核心区” 力促共享发展

“外引内联、东联西出”。在刚刚过去的一年，新疆开放型经济迎难而上，交出亮眼成绩单：据乌鲁木齐海关统计，2022年新疆外贸进出口总值2463.6亿元，创历史新高，同比增长57%，高于全国增速49.7个百分点，增速位居全国第一。全年监管中欧(中亚)班列1.3万列，监管列数创历史新高并稳居全国首位。

加快申建中国(新疆)自贸试验区、推动丝绸之路经济带核心区高质量发展、积极打造亚欧黄金通道和向西开放桥头堡……新年伊始，自治区地方两会释放明确信号，新疆推进高水平对外开放蹄疾步稳。

连日来，遍布全疆的口岸经济带“同频共振”：

1月1日凌晨1时10分，满载50个标箱货物的“长安号”班列一声长鸣后，从霍尔果斯口岸出境，驶往波兰，开启跨年之旅；

10日23时，一架满载跨境电商货物的MYW5044全货机从乌鲁木齐地窝堡国际机场起飞，前往哈萨克斯坦阿克托别，标志着新疆跨境电商全货机专线正式开通；

146、163、180……这是最近几天，喀什综合保税区出区车辆的数量曲线，随着疫情防控政策优化调整，这块3.56平方公里的开放高地再次忙碌起来。

高质量发展路上，一个也不能掉队。随着乡村振兴深入推进，偏远地区各族群众迎来美好生活新希望。

祖国西北角，帕米尔高原寒风凛冽。坐在自家温暖敞亮的抗震安居房里，想着家里有馕、房后有羊、孩子免费上学堂，巴西·恰克尔忍不住嘴角上扬。

他家在塔什库尔干塔吉克自治县瓦恰乡夏拉夫达村。“以前我们每天用水，要去5公里外的河里挑，冬天更难熬。”39岁的巴西·恰克尔说，现在通了自来水，冰箱、洗衣机、电视、热水器都有了，游客多的一年，家里光搞牧家乐就挣了15万块钱，更好的日子还在后头。

塔什库尔干塔吉克自治县县委书记黄湘柏告诉记者，2022年底县里机场通航，可以预见，今年游客将持续增多，县里组织技能培训，让更多农牧民当导游、司机，乡村振兴有了更多支撑。

这是新疆巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的一个缩影。做好“土特产”文章，搞好乡村旅游，引导群众自觉遵守村规民约……新疆广大乡村迈向共同富裕的活力正持续迸发。

“干劲”“信心”“希望”……采访调研中，这些关键词屡屡被提及，对困难不畏惧的韧性，对美好生活的期盼，汇聚成温暖的光，照亮祖国西北角高质量发展新征途。

新春“脉动”涌现新动能

(上接1版)吉利、格力、比亚迪、宁德时代……越来越多的行业巨头落户江西，为江西经济发展注入强劲动能。江西省统计局办公室主任胡九根说，2022年江西大型企业增加值增长12.1%，对工业增长的贡献率比2021年提高19.5个百分点。

科研院所平台聚集，创新动能加速蓄积——

正月初六，江西赣县区，中国科学院赣江创新研究院人才小区项目现场，近百名建设者在工地进行砌筑施工，力争在今年底交付一期工程。“这一项目的建成，将有助于吸引更多高端科研人才的落户。”赣县区长刘文彦说。

中国信通院江西研究院、中国工业互联网研究院江西分院、国家虚拟现实创新中心……越来越多的科研院所平台聚集，推动江西经济提质增效，2022年全省战略性新兴产业、高新技术产业占规模以上工业比重分别达27.1%、40.5%。

买全球卖全球，开放动能加速迸发——春节期间，在江西上饶的晶科能源股份有限公司，不少工人在赶制订单，产品销往全球160多个国家和地区。该公司计划物控部总监李涛英说，目前，公司2023年订单的饱和度已达50%以上，春节期间不停工为一季度订单交付提供了有力保障。

服务不打烊 招商不停步

“熊总，听说咱们有批加急订单，有什么需要政府部门解决的吗？”

大年初三，南昌经济技术开发区企业特派员陈玉英一大早就来到自己所挂点的企业，了解企业生产经营上的困难，并协调有关部门及时解决问题。

在重大项目不停工、重点企业不停产的同时，政务服务也不打烊。江西要求，各地将重大项目、重点企业、重点园区纳入走访范围，及时协调解决项目建设、企业经营中遇到的困难问题，确保企业、项目正常运转。

赣州经开区招商局干部张昆说：“春节期间，我们向重点企业派驻首席服务员，保障企业用工、用电、用水、用气等需求，让企业心无旁骛抓生产。”

一边服务企业，一边招引企业。江西各地抓住春节在外乡贤回家过年的契机，积极开展“三请三回”等招商推介活动，吸引客商返乡投资。赣县区通过“三请三回”新春座谈会引进10个项目、资金近130亿元的故事，成为当地美谈。赣县区商务局局长戚本境说，当地招商小分队还与一些企业进行线上洽谈，达成多项合作意向。

不停产、不停工、不停步……新春的赣鄱大地以奋斗之姿开启新一年。