

“听个响动后，一片烟雾弥漫”成为过去

“烟花热”背后的产业之变

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层的问题。

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张，他们需要什么，我们照着生产什么。”但这些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”，才能筑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机生产线上，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。

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小、污染少、无噪音、安全性能高、燃放效果好

等特点。

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庆日焰火超过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，花火剧团在全国多地旅游景区组织实施“焰遇”系列焰火嘉年华……

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。

“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。”

三是知识产权保护之痛。拿出一查新型实用专利文书，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乏力之痛。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。

(新华每日电讯)