

湖南浏阳 烟花点亮文旅市场

2023年

全国烟花、爆竹累计出口

36.36万吨

金额累计
72.22亿元人民币

浏阳出口烟花爆竹——40.5亿元

占全国总额的

56.1%

浏阳花炮产业总产值

508.9亿元

▲ 同比增长68.8%

目前

400余家烟花生产企业以及

上千产业链上下游企业

带动就业30万人以上

其中

● 对欧盟市场出口烟花爆竹

13.5亿元

▲ 同比增长35%

● 对美国出口

11.4亿元

● 对非洲出口

1.5亿元

▲ 增长146.8%



湖南浏阳绚丽多彩的焰火表演,吸引了不少市民与游客驻足观看。

李思雨

商家营销需遵

守边界,享受直播红

利的同时,不应以牺

牲公众隐私为代

价,要切实保障消费

者安心消费的权利

。平台可增加相

应管理规范制度,为

商家直播树立更多

的边界意识,共同维

护健康良性的直播

生态。

近日,江苏省消保委发布的关于消费维权的案例中提到,有理发店商家擅自拍摄并公开发布消费者理发视频,引发消费者强烈不满,后经法院判定要求商家道歉,并赔偿精神损害抚慰金。“被直播”现象并非个案,当下有不少商家通过直播真实的消费场景进行引流,消费者“被直播”的状况屡有发生。

从行为本身来看,商家“不告而拍”的行为是侵犯,更是侵权。虽然说商家有直播的权利,拍摄也是在自己店内进行,但这并不意味着可以将镜头随意对准他人。民法典规定,未经肖像权人同意,不得制作、使用、公开肖像权人的肖像;任何组织或者个人不得以刺探、侵扰、泄露、公开等方式侵害他人的隐私权。同时,随着生物识别技术的广泛应用,“被直播”还可能增加消费者面部等敏感隐私信息泄露的风险,一旦被不法分子利用,将对个人的人身财产安全造成威胁。

商家营销需遵守边界,享受直播红利的同时,不应以牺牲公众隐私为代价。如果始终坚持“我的直播我做主”,会影响消费体验,招致消费者反感,也会让很多潜在的消费者望而却步,对自身经营口碑产生负面影响。因此,商家需守好营销边界,保障消费者安心消费的权利。如果想通过直播展现消费场景,商家可以设立划定直播区域,放置相应的提示牌,在消费者知情且同意的情况下进行。

值得注意的是,“被直播”现象频发也与平台的推荐机制有关。无论是视频还是直播,观看的人越多,商家就可以获得平台更多重点推荐的机会。在现有的直播规则中,对于是否允许直播顾客的消费行为也并没有明确规定。平台可增加相应管理规范制度,为商家直播树立更多的边界意识,也可提供马赛克等技术手段对直播画面进行模糊处理,化解消费者信息保护和商家宣传推广的矛盾,共同维护健康良性的直播生态。

本版编辑 孟飞 辛自强 美编 高妍
来稿邮箱 jrbgzb@163.com

焰火在夜空中绽放,五彩斑斓的光芒交织成一幅震撼的画卷,这是日前在湖南浏阳天空剧院举行的第二届湘赣艺术焰火邀请赛上的瑰丽奇景。近日,记者来到浏阳,探访这个有着“中国烟花之乡”美誉的地方,如何通过传承与创新深挖烟花文化内涵,持续提升品牌力和影响力,做好烟花文章。

集群聚势擦亮新品牌

1400多年前,浏阳人李畋发明了烟花。从“十户九爆”的家庭作坊到亿元全产业链,在一代又一代的传承创新中,浏阳已成为全球最大的烟花爆竹生产贸易基地和科研中心。如今,浏阳花炮国内销量占全国的60%,出口产品销往100多个国家和地区。

大瑶是浏阳的花炮产业重镇。如今,大瑶这个处于湘赣边群山之中的小镇,依托烟花产业,在国家庆典、国际赛事、主场外交等重大活动中一次次惊艳世界。2023年,大瑶镇烟花全产业链年产值近200亿元,共有上下游相关企业413家,吸纳就业人数4.5万人。

大瑶镇党委书记潘定一表示,方圆1公里内,大瑶能集齐烟花产业链上的全部要素。原辅材料供应半径短到不用出镇,加上连通湘赣的区位优势,让这里具备独特的投资吸引力。

从“单打独斗”到“抱团发展”,资源整合让产业力量不断壮大。比如,彩印包装作为花炮全产业链的重要一环,过去存在规模小、分散等现象。为了推动产业转型升级,大瑶打造了湘赣边彩印包装集中工业区项目,引导相关企业集中入驻。这既可节约成本,也能让集群内企业在工业设计等方面互通有无。

产业集群协同发力,不断擦亮浏阳“世界花炮之都”和大瑶“全球烟花第一镇”新品牌。不仅如此,为加强湘赣边烟花爆竹主产区交流合作,近年来,浏阳牵头举办了湘赣边烟花爆竹产品创意大赛、湘赣艺术焰火邀请赛等大型活动,培育出系列节日品牌,共同推动烟花爆竹产业提质升级和高质量发展。

先进的AI技术也被应用到安全监管领域。记者在湘赣边烟花爆竹安全生产智能管理中心看到,全镇花炮生产企业数以千计的摄像头都接入了安全生产风险预警与防控系统。指挥中心工作人员介绍,该系统拥有智能人体静电管控、温湿度和粉尘浓度监测、涉药机械状态监测等识别、报警功能,最大程度地减少了安全隐患。

科创赋能讲述新故事

作为首批国家级非物质文化遗产项目,浏阳花炮在传承与创新中不断发展。浏阳市鞭炮烟花产业发展中心党组成员、副主任易亮表示,近年来,浏阳实施关键核心技术攻坚工程,成功研发出微烟无硫发射药、微烟引线等新技术新产品,并加快推进机械化制造、自动化生产、信息化管理,建成机械化自动化示范生产线20条。中洲烟花实现组合烟花生产全自动化,使设备做到人机、人药完全分离,减少涉药工序人员90%以上,节约涉药工序用地80%以上,产能比传统工艺大幅提高;庆泰烟花首条城市烟花智能自动化生产线投入生产;孝文科技在全球首创无火药智能喷花机……如今,自动化、智能化已成为浏阳花炮生产的关键词。

通过科技创新,2023年浏阳花炮产业有46家企业完成高新技术企业认定,22家企业通过“湖南省创新型中小企业”审核,14家企业进入“湖南省专精特新中小企业”拟认定名

单,183家企业成功入库科技型中小企业名单。

创新,同样体现在产品研发上。在浏阳,一群年轻人正在用创意讲述着传统产业的新发展故事。走进浏阳国际花炮商贸城,各种小型烟花产品琳琅满目。拿出手机,扫一扫产品包装上的二维码,就能预览燃放效果,各种创意满满的城市烟花在屏幕上绽放,让记者大开眼界。

在银洋出口烟花有限公司展厅内,除了烟花产品,还有各种脑洞大开的烟花文创产品——折扇、雨伞、文化衫等。2019年,银洋公司总经理何荣强,瞄准年轻消费群体和城市燃放场景首次提出“城市烟花”概念,重新定义产品结构、消费场景、燃放体验、经营模式,将传统烟花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,颇受年轻人喜爱。在大瑶镇李畋广场一侧,浏阳市星视界烟花贸易有限公司的现代化展厅中,上百款“加特林”烟花特别吸睛。星视界公司负责人李浪拿起一根造型潮流的“加特林”自豪地说,这是今年研发的新品,4月18日发布,便收到了不少订单,而且是预付全款。

易亮表示,烟花产业要实现更高层次的发展,需要更多有创造力的文化创意。而产业发展,人才最重要。近年来,浏阳通过搭建创新创业平台,开展烟花爆竹产业高级、中级专场职称评审,建立烟花爆竹智库,打造了一批符合现代化烟花产业发展需求的花炮工匠,为产业高质量发展提供了坚实人才支撑。

融合创新打造新模式

4月20日,虽然下着毛毛细雨,却挡不住游客、市民的热情。当晚,第二届湘赣艺术焰火邀请赛在天空剧院精彩上演,现场人头攒动,欢呼声此起彼伏。自1991年举办首届花炮节以来,浏阳不断探索以节俭为媒,推进产业进步、文化交流与商贸合作。14年前,浏阳烟花以长沙橘子洲头为舞台,融入山水洲城,打造出“橘洲焰火”品牌。近年来,当地又顺应新技术、新格局、新业态的发展,推动烟花产业与创意设计、数字技术、媒体艺术等元素深度融合,打造“烟花+文旅”融合新模式。

周末焰火,是浏阳推动烟花文旅融合的生动实践。2023年2月份以来,浏阳每周六在天空剧院、浏阳河城区段等地推出沉浸式焰火秀,让八方游客感受“一河诗画,满城烟花”的魅力。据悉,去年浏阳开展了50场创意焰火燃放活动,其中,周末焰火秀33场,累计吸引游客逾380万人次,拉动文旅消费超110亿元。在提升城市品牌影响力的同时,还有效助推“夜间经济”快速增长,辐射带动了浏阳乡村旅游和餐饮住宿业的全面发展。2023年,浏阳入选第一批国家文化产业和旅游产业融合发展示范区建设单位名单。

创意焰火秀也为浏阳中小型焰火燃放企业从“本地放”到“出去放”积累了宝贵的经验。比如,湖南烟花剧团有限公司在烟花中注入传统文化,结合声、光、电、影、焰等多种元素,打造具有烟花特色的“焰遇”文旅IP,在北京、南京、武汉等城市成功实现近百万,其首创的“焰遇浏阳河”更是将浏阳河与烟花两大IP融合聚焦,诠释了“一河诗画,满城烟花、水火相融,是为浏阳”的城市魅力。

据统计,2023年浏阳焰火燃放企业共执行了1500多场国内外焰火燃放活动,占全国市场份额90%以上。大瑶棠花出口花炮厂负责人邱春良说,烟花是一门技术,也是一门艺术。随着个人消费类市场发生变化,

“烟花+艺术”“烟花+文旅”市场空间巨大。

目前,浏阳相关企业已与百余景区景点进行合作,有效延伸了产业价值链。

转型升级把握新趋势

2023年,浏阳花炮产业迎来了新一轮井喷式发展,实现总产值508.9亿元,同比增长68.8%。在经济效益、社会效益、品牌效益更加凸显的同时,当地清醒认识到,花炮产业在安全生产、知识产权保护、信息化管理等方面还存在一些不足。

记者在采访中了解到,由于国内烟花爆竹化工原材料行业标准体系不完善,部分假冒伪劣产品仍在市场流通,易造成质量事故。浏阳一家大型花炮企业负责人在接受采访时说,目前,浏阳花炮行业在推动包括微烟材料上取得了一定成效,但综合性能、成本价格、生产工艺等方面仍存在一定瓶颈,特别是微烟、无烟药物制作过程复杂,对药物的敏感性和精准度有要求,短时间内难以推广应用。

另外,相较于普通烟花,微烟、无烟烟花的制作成本高出50%以上。而在现在的《烟花爆竹安全管理条例》和强制性国家标准《烟花爆竹安全与质量》等相关文件中,并未明确规定如何开展新产品新材料安全论证,导致烟花产品新材料的推广应用不顺畅。加上同质化竞

争激烈,花炮行业尚未形成有效的知识产权保护机制,保护体系不够完备,侵权假冒违法行为时有发生,尤其专利侵权案件办理难度大、困难较多。

如何应对这些发展瓶颈?受访者一致认为,高端化绿色化发展转型升级势在必行。

4月23日,长沙市烟花鞭炮行业中小企业数字化转型首场供需对接会在浏阳举行,首批46家改造试点企业代表和9家集成服务商聚集一堂,针对花炮产业发展过程中的痛点、难点,精准对接数字化转型供需。据悉,长沙鞭炮烟花行业数字化转型试点涉及282家企业,6月底前,首批46家试点企业要完成数字化改造诊断。

此外,总投资超30亿元的花炮材料制造产业基地整合提升项目正在大瑶镇进行规划设计,通过完善园区内水、电、路、网等配套基础设施,建设标准化厂房,做优烟花爆竹和花炮机械及原辅材料产业链,打造花炮产业智造基地,推动花炮产业向机械化、自动化、信息化、标准化升级。

银洋出口烟花有限公司总经理助理熊翠平告诉记者,随着加大知识产权政策的普及宣传和花炮行业创新研发的力度,花炮全产业链对于版权登记的积极性也有了提升。大瑶镇近两年已经有20余家花炮企业申请了上万件版权登记。

自行车产业步入新赛道

本报记者 唐一路

目前,自行车产业发展已步入新赛道,通过技术创新和转型升级,自行车企业正不断打造中国品牌。今年1月至3月,我国自行车规模以上企业产量达731万辆,同比增长15%,营业收入同比增长2.3%,实现利润同比增长13%。

中高端自行车“一车难求”。对中国自行车企业而言,既要保“量”,更要保“质”。企业持续转型升级,不断创新,推动中国自行车产业提质增速发展。

自行车企业的质量和安全系数。此外,天津金轮不断加大科技经费投入,每年将销售收入的3%用于技术推广中心的研发,保证产品不断适应海内外市场。

企业发展不仅需要创新,还应及时把握市场需求变动。深圳市喜德盛自行车股份有限公司品牌总监易召表示,随着“骑行热”不断升温,企业抓住契机,主动迎合年轻人的消费习惯和偏好,在自行车涂装上下功夫,并在多年前就组建了专业的洲际车队,通过派选手参加各种职业比赛来推广自有品牌。

自行车企业的老字号同样也可以很时尚。在本次自行车展览会现场,永久展台上的年轻人玩起了cosplay(通过服装、道具、化妆、造型等方式,对出现在动画、漫画、游戏作品中某位角色或者某段剧情进行现实还原的活动),吸引了不少人驻足观看。上海永久自行车有限公司销售总监陈京广表示,企业从2016年起就与王者荣耀、和平精英等电竞游戏开展跨界合

作,加大在年轻人中的推广力度,实现老字号和年轻人的对接,让年轻人也能感受到老字号的活力,提升“永久”这一老字号在年轻群体中的知名度。

提升消费者购买后的体验,也是对自行车企业的一大考验。作为童车制造商,北京优贝百祺科技股份有限公司一直不断根据消费者需求改进自身产品。公司创始人全立新告诉记者,对于小朋友而言,车身不需要太重,因而企业采用了镁合金压铸和激光焊接这一工艺。同时,根据小朋友的身体结构特点,企业产品使用了专门的刹车技术,不需要辅助轮。在保障安全的同时,又能满足小朋友的快速学习需求。作为国内电动自行车的头部企业,雅迪也在不断提升用户体验。雅迪电单车事业部副总经理臧佳佳表示,在滑板电动自行车领域,公司不断研发,提升短途通勤骑行舒适度,同时实现了滑板车的可折叠,进一步提升产品的便携度。