

“互联网+”影响有多大

数年前，当网购兴起时，很多人认为它对实体店的影响是短期的，其后的发展却远远超出预料。类似地，当新型支付走进传统的支付市场，很多人同样认为不过是规则套利和市场套利，难以撼动传统金融的优势。未来发展还需要观察，但情况也许会超出预期。

“互联网+”对社会方方面面的影响刚刚开始。从今年将“互联网+”列入政府行动计划以来，短短几个月就带来理念和市场的巨大变化，它以几何级的速度融合渗透，几乎所有领域都在思考和对待其融入所引致的变化。现在看来，从“+互联网”到“互联网+”是一步历史性跨越，或将引发一场革命性的变革。这场变革将逐步改变着我们的生活方式、生产方式和社会管理，也给新常态下的中国经济带来缕缕春风。作为互联网与传统行业融合发展的新形态、新业态，“互联网+”旨在将互联网有机融合于经济社会各领域之中，提升经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的新形态。这种以云计算、物联网、大数据为代表的新一代信息技术与现代产业的融合创新，有利于发展壮大新业态、打造新的产业增长点，有利于为大众创业、万众创新提供环境，有利于为产业智能化提供支撑，增强新的发展动力。

从经济学角度分析，“互联网+”至少有以下作用：它有助于在更大范围内实现和优化生产要素的配置，从而提高社会劳动生产率；它克服了地理和物理的限制，缩小了人与人、人与物、人与信息的距离，增加了选择机会，减少了交易成本；它改变了社会商业模式和生产方式，从供给和需求两端影响商品和服务的再生产过程；它可以通过大数据分析，减少信息不对称的风险，加强风险管理；它可能改变GDP的生产方式和结构，促进经济发展方式转变，并使同样的GDP产出对应更多更好的商品和服务；它有助于树立新

的改革开放思维，带动和推进改革的全面深化。

“互联网+”的影响是全方位的，不仅是技术性的、渠道性的，而且是机制性的、体制性的，它使生产交易流通融资更加便利高效。在“互联网+”的框架下，互联网的影响不仅体现在流通服务领域，也体现在生产制造领域，它本身所具有的规模经济效应、平台经济效应，使得相关产业通过互联网平台，可以在边际成本很低的情况下实现质和量的飞跃。

“互联网+”对宏观经济政策和社会管理也会产生影响。政策形成的基础与社会经济运作方式与结构紧密相关。“互联网+”的融入，改变了不同主体的行为，强化了技术和组织管理在经济增长中的分量，必然带来经济发展方式的相应转变；可以改善资本和融资结构，加速资金的循环和周转；可以改变政策决策过程，改善政策传导机制和方式。在“互联网+”的框架下，不必依赖大规模的固定投入，就能提供更丰富、更便利、更低廉、更优质的商品和服务，可以形成以市场需求为导向的生产供给，使产业增长和市场需求更加均衡。所有这些都会影响宏观政策。

技术、资金和渠道是金融发展之基。“互联网+”与金融业具有天然的基因联系，把“互联网+”的思维有机融入金融发展的全过程，有助于重塑金融结构和金融活力。面对移动支付、第三方支付、众筹、P2P网贷等互联网金融模式，“互联网+金融”可以更好地提升金融服务和竞争力。

当然，也应看到，“互联网+”作为新生事物，有其自身的发展规律，对它的认识需要随着实践和时间去深化。特别是，应防止“互联网+”作为一个概念炒作，而应把它作为一种战略、一种行动去实践；也不能用之代替各种改革。我们需要在果敢行动和理性思维间把握平衡。

（来源：中国金融杂志 魏革军）

目录 CONTENTS



协会官网



微信公众号

主办：山东省烟花爆竹协会
编辑：山东省烟花爆竹协会秘书处
主编：邹卫红
副主编：蒋少华
责任编辑：秦秀荣
邮编：250014
电话：0531-88596565
网址：yhbz.com.cn
电子邮箱：yh6565@163.com
地址：济南市历山路157号1223室
2015年7月29日出版
(内部资料 注意保存)

卷首语

01/ “互联网+”影响有多大

要闻传递

03/ 山东省供销社与京东集团强强合作助推农村流通现代化

05/ 山东省供销合作社联合社关于加快推进电子商务发展的意见

协会动态

08/ 山东省烟花爆竹协会入选民政部《2015年度具备承接政府职能转移和购买服务资格的全省性社会组织名录》

08/ 山东烟花爆竹协会开通微信公众号和新浪微博

政策法规

09/ 国务院安委会办公室关于两起非法违法生产烟花爆竹爆炸事故的通报

11/ 落实主体责任 推进重点工作努力 实现危化品和烟花爆竹安全生产形势进一步稳定好转

12/ 国家安监总局办公厅关于加强烟花爆竹生产企业“三库”建设的通知

13/ 国家安监总局办公厅关于B级以上小礼花组合烟花相关问题的复函

13/ 江西省人民政府关于促进烟花爆竹产业转型升级的意见

行业动态

15/ 山东德州市落实烟花爆竹生产企业退出机制

15/ 温馨提示

16/ 株洲市五年内不再新批烟花爆竹生产企业

17/ 宁夏安监局不再受理烟花爆竹经营许可申请

17/ 广西推进烟花爆竹机械化建设 事故伤亡人数下降

18/ 沈阳高层周边100米内拟禁放烟花爆竹

18/ 江西省注销267家烟花爆竹生产企业安全生产许可证

工作研究

19/ “互联网+流通”行动计划解读

21/ 推进烟花爆竹产业转型应多方调整

22/ 烟花机械化是天使 也是魔鬼

24/ 花炮生产企业要根除的四个顽疾

25/ 对花炮生产经销和零售商的“568”建议

28/ 商人为什么要参加商会

文化传承

31/ 儿时烟花照不亮今夜星空

会员之家

32/ 童年记忆——爆竹的乐趣

33/ 浅论烟花爆竹传统文化如何在当代传承与光大



山东省供销社与京东集团强强合作 助推农村流通现代化



侯成君主任与马健荣副总裁分别代表合作方签定战略合作协议



赵润田副省长出席签约仪式



侯成君主任致辞

6月2日，山东省供销社与京东集团战略合作协议签约仪式在济南举行。双方将发挥各自优势，强强合作，共同推进山东农村流通现代化发展。山东省副省长赵润田及省委农工办和省发改委、财政厅、商务厅、食药局、新华社山东分社的领导出席签约仪式。山东省供销社主任侯成君、京东集团副总裁马健荣分别代表合作方致辞并签定战略合作协议。

山东省供销社与京东集团的战略合作，是实体经济服务网络最健全之一的省级供销社与国内最大自营电商平台的强强合作。山东供销社系统有着完善的组织结构体系和健全的农村市场经营服务网络优势；京东集团具备现代化信息技术、供应商、电商销售平台以及现代物流优势。双方优势互



补，融合发展，是“供销社+互联网”的强强联合，通过率先实现省级平台与电商企业深度合作的商业模式，不仅为对接全国总社“网上供销社”平台奠定基础，而且对加快山东供销社流通行业转型升级、实现为农服务全省一张网将起到极大地促进作用。同时，也将快速提升京东集团在山东农村市场的份额，通过优化资源整合，改变农民消费观念和生活方式，全面提升农村电子商务水平，推动山东农村现代流通更好更快发展。

据介绍，双方将在战略、资本、业务三个层面开展全面合作。一是成立合资公司，共同推进山东农村电子商务的发展。按照中共中央、国务院中发【2015】11号文件“体现党和政府政策导向”的要求，由山东省供销社控股，双方共同出资成立合资公司。二是建设“山东供销——京东慧采平台”，建立B2B商业模式。通过该平台，京东集团以优惠价格，通过“山东供销为农服务信息综合平台”，向所属企业开放商品采购渠道；全省供销社以采购和信息整合为切入点，通过业务和物流配送的整合，在日用品、农产品、农业生产资料等方面打造全省“一张网”。三是开设“山东供销农产品专营店”，推广山东优质农产品。借助京东1.4亿的重点客户资源，依托全省供销社一万多家农民合作社领办的优质农产品基地，将山东丰富的优质农产品资源汇集起来，打造“鲁供”品牌，让山东优质农产品线上走向全国乃至世界。四是开拓农村电子商务市场，共同推进农村推广员计划。利用经营服务网络遍布乡村、基层组织贴近农民、社区服务中心点多面广、为农服务中心建设整体推进等系统优势，携手推进“农村推广员计划”，实现电子商务“渠道下沉”，扎根农村。五是合作建设农产品质量检测认证体系。由合资公司，申办农产品检测认证资质，建设专业人才队伍，购置检测设备，建立农产品质量安全追溯体系和冷链物流体系。以质量和信誉为核心，保障农产品质量安全。六是通过双方优势合作，实现“供销社+互联网”线上线下双渠道无缝隙对接，让城乡居民享受到便利、快捷、优质的服务。

据悉，双方计划近期在山东新增2万名以上的农村电商推广员，并实现10亿元以上的B2B采购业务。预计，下一步，通过双方合作，5年内线上销售额突破1000亿。

（来源：山东省供销合作社网站）



山东省供销合作社联合社 关于加快推进电子商务发展的意见

鲁供字〔2015〕14号

各市、县供销社，省供销社各出资企业，山东经贸职业学院：

为加快推进全省供销社电子商务发展，提出以下意见：

一、充分认识系统电子商务发展的重要性和紧迫性

近年来，我国电子商务发展迅猛，市场规模快速扩大。2014年国内电子商务交易额达13万亿元，其中网络零售额2.8万亿元，占社会零售总额的10.68%，近5年平均增速高达63.6%。受电商冲击，系统零售企业服装鞋帽类、家电类等商品销售额下降30%以上。当前，阿里巴巴、京东等电商巨头正加速向农村延伸，供销社传统经营领域和阵地面临严峻挑战。

适应电子商务发展趋势，各地供销社从自身实际出发，已经开始探索、发展电子商务，并取得一定成效。截止2014年底，我省供销社已建设电商平台17个，开设电商网店60多个，实现销售额12亿元，利润近3000万元。但总体看，全省电子商务起步较晚，发展缓慢，还存在对电子商务的认识不足以及人才、技术缺乏等问题。因此，全省各级供销社要审时度势，进一步提高对电子商务工作重要性和紧迫性的认识，攻坚克难，快速抢占市场。这是供销社建设农村现代流通体系、提高市场竞争力的迫切需要，是转方式、调结构，推动传统产业转型升级的内在要求，也是整合系统网络资源、产品资源，打造全省为农服务信息综合平台，构建全省“一张网”的重要手段。《中共中央、国务院关于深化供销合作社综合改革的决

定》指出，“顺应商业模式和消费方式深刻变革的新趋势，加快发展供销合作社电子商务，形成网上交易、仓储物流、终端配送一体化经营，实现线上线下融合发展。”发展农村电子商务已成为全省供销社系统必须要打赢的硬仗。

二、指导思想和工作目标

（一）指导思想。深入贯彻全国总社和省委、省政府推进供销合作社综合改革，全省形成“一张网”、“一条龙”、“一个社”的工作要求，充分发挥供销社传统产业和经营网络优势，以推进系统信息化建设和发展电子商务为重点，大力培育电子商务市场主体，搭建全省供销社电子商务平台，加强不同类型电商平台的建设与融合，整合系统和社会资源，加快企业和基层经营服务网点信息化改造，构建起具有供销社特色的电子商务发展体系，推进农村流通现代化。

（二）工作目标。2015年，各级供销社及其企业要树立电商思维，按照山东供销为农服务信息综合平台建设要求，明确本系统、本企业电子商务发展的工作思路、规划和推进措施，在与省供销社“平台”实现资源、信息、业务对接的前提下，选择适合自身发展的电商模式，共同构建起全省电商平台和区域型、专业型电商平台相互支持、线上线下融合发展的电商格局。力争经过3-5年的努力，全省供销社企业全部实现信息化，形成适合自身发展的电子商务模式；基层经营服务网点信息化改造比例达到80%以上，电子商务交易额占全系统



商品销售总额达到30%以上。

三、主要任务

(一) 搭建全省电子商务平台。供销社系统的实体网点，只有形成网络才能发挥其最大价值，而电子商务正是把实体网点网络化的最有效手段。省供销社已经联合系统骨干流通企业组建了山东供销综合服务平台公司，并通过构建核心层、紧密层整合系统资源，联合对接全国总社电商平台与国内优秀电商企业、农民专业合作社，共同打造“全省一张网”。全省为农服务信息综合平台涵盖日用品、农产品、农资行业，具有信息服务、联合采购、电子商务、物流配送、大数据分析等服务功能，为各级供销社及其企业发展电子商务提供平台支持，并逐步将服务延伸到系统外相关经营服务主体。各级供销社及其企业要积极参与全省平台建设，主动对接，实现自建平台与全省平台相互支持、一体化发展。

(二) 因地制宜确定电子商务模式。电子商务既是商务的信息化，又是商业模式的创新。要综合利用计算机、手机等工具，网站、微信、微博、博客等网络传播媒介，创新信息服务方式，宣传推介供销社经营信息、产品知识、服务技术、企业形象，开展商务营销，吸引客户关注，增强客户粘性。要因地制宜、因企制宜选择B2B、B2C、O2O等电商经营模式。要坚持全渠道经营和全网营销原则，把建设区域性、专业型电商平台与对接各大平台电商结合起来，把主导发展电子商务与承接其它平台电商的经营环节结合起来，把利用电子商务销售产品与利用电子商务承接服务、采购商品结合起来。

(三) 着力发展农产品电子商务。从电子商务发展趋势看，农产品电子商务潜力越来越大，特别是被电商称之为蓝海的生鲜农产品更是如此。将电子商务作为促进农产品流通的重要手段，需要重点做好五个方面的工作：一是

整合地方名优特色产品资源，使供销社成为当地名优土特产的重要组织者和经营者。二是依托连锁经营网点，先发展面向本地区的鲜活农产品电子商务，建设与之相适应的农产品冷链物流，在积累经验与实力后，再逐步向本地区以外的市场拓展。有条件的企业，可以利用第三方物流直接走出去。三是发挥农业规模化服务聚合土地、规模经营、标准化生产的优势，利用电商平台招商引资，销售农产品，推进订单农业。四是依托各类新型农业经营主体，大力发展标准化生产基地，建立健全农产品质量安全可追溯体系。五是发挥电商平台的导引、聚合功能以及供销社的政治优势、组织优势，制定农产品质量标准，推进品牌共建。

(四) 创新发展供销社特色电子商务。一是依托系统实体网络发展电子商务，线上线下协调发展；二是依托供销社领办、创办的各类农产品专业合作社发展电子商务，实现生鲜农产品异地联采、集中集货、规模直供；三是依托农业规模化服务发展电子商务，把各类农业经营主体、农资企业、农业社会化服务主体以及政府涉农部门连接起来，实现信息共享、服务需求与服务供给对接；四是根据农村信息技术的应用特点，重点开发基于移动互联网的电子商务。

(五) 充分发挥系统门店资源价值。电子商务没有实体终端，就接不了地气。特别是O2O模式，如果没有线下，就不可能解决“最后一公里”问题。各大电商下乡工程的主要任务之一就是要建设服务站点。因此，供销社必须增强物流配送仓储能力，通过线上线下结合，将遍布城乡的门店“网”起来，形成网络优势，在商品销售、农产品采购、快件收集配送、信息收集传播、提供中介服务等方面找准结合点，对接电商平台。

(六) 积极发展物流配送。物流配送是电子商务发展的基本支撑，是电商服务水平和效



率的重要因素。各级供销社要依托主营业务，充分利用系统企业消费品、农资、农产品等物流配送资源，整合社会物流配送资源，形成区域覆盖、优化高效的综合物流配送体系。特别要抓住各大电商开拓农村市场的机遇，有条件的企业应积极寻求合作，承担农村“最后一公里”配送业务。

(七)努力成为农村电子商务的主导力量。市县两级供销社要积极参与本地电子商务发展，争取进入政府发展电子商务领导机构，参与制定区域电子商务发展规划，积极承接政府支持的区域电商平台建设，成为本地电子商务发展的主导力量。可借鉴临沂、日照市供销社电子商务工作经验，承建政府支持的各大电商地方馆、地方频道等特色项目，为本地特色产品提供电商销售渠道。

四、工作措施

(一)强化培训，树立电商思维。人才与技术是发展电子商务的基本要素，但这恰恰是供销社的短板。因此，必须从培训做起，解决干部职工对电商的认识、思维和应知应会问题，为发展电商营造氛围、创造条件。省供销社将根据系统电子商务发展需要和农村现代流通工程进展情况，主要面向市县两级供销社的主要负责人、分管负责人、企业负责人，依托山东经贸职业学院适时举办电子商务培训班。市、县供销社应结合自身实际，对干部职工进行电子商务知识培训。

(二)抓好电商人才队伍建设。加大电子商务专业技术与经营管理人才的引进和培养力度，不拘一格吸纳电子商务高端人才和技术骨干到供销社创业，依靠人才带领供销社电子商务快速发展。

(三)整合有竞争力的产品、服务或资源。有竞争力的产品、服务或资源，是供销社电子商务可持续发展的前提。要充分利用供销社的系统优势，开放办社，搭建平台，聚合社

会资源，丰富供销社电子商务产品线、服务线，做到有“商”可务。

(四)市、县供销社发展电子商务要抓好“五个一”：一是搭建一个服务平台，服务于市、县供销社电子商务发展；二是组建一个电商公司，具体开展运营业务；三是筹建一个电商协会，开展培训，整合资源，引领当地电子商务发展；四是实施一项改造工程，对供销社基层经营服务终端进行信息化改造；五是营造一个供销社发展电子商务的良好环境，争取政府支持，承担县域农村电子商务发展职责。

五、保障措施

(一)加强组织领导。全省各级供销社要高度重视，把加快发展电子商务作为供销社综合改革试点的重要内容、推进农村流通现代化的重要方式、搭建为农服务综合平台的重要支撑。省供销社将加大组织、协调和指导力度，确定一批重点发展县，并将电子商务工作纳入系统年度综合业绩考核，出台考核奖励办法。各市、县供销社要加强组织领导，细化工作任务和措施，在人、财、物等方面给予优先进排和重点支持。

(二)积极争取政策支持。省供销社将积极争取财政、商务等部门和全国总社的支持，充分利用好供销社改革发展资金和有关扶持政策，支持系统电子商务发展。各地供销社要主动争取政府支持，积极主办或参与地方电子商务平台和农村电子商务示范区建设，主导或带动当地农村电子商务发展。

(三)及时总结推广经验。对于各地在推进电子商务工作中涌现出来的可复制、可借鉴、可推广的好经验、好做法，以及具有供销社特色的发展模式，省供销社将认真进行总结，并通过召开现场会、交流会等形式进行宣传和推广，发挥其示范带动作用。

山东省供销合作社联合社

2015年4月8日

**喜讯：**

山东省烟花爆竹协会入选民政部 《2015年度具备承接政府职能转移 和购买服务资格的全省性社会组织名录》

山东省民政部于2015年7月6日，印发了《2015年度具备承接政府职能转移和购买服务资格的全省性社会组织名录》，在名录中，全省仅确定138家社会组织具备承接政府职能转移和购买服务的资格，山东省烟花爆竹协会也在名录之列，自此，协会将可以承接政府职能转移和购买政府服务。协会将结合工作实际，发挥自身优势，积极做好相关服务工作，切实发挥好桥梁和纽带作用。

山东烟花爆竹协会开通微信公众号和新浪微博

为更好地宣传烟花爆竹行业的发展，传播烟花爆竹的最新信息，加强会员间的沟通交流，协会开通了微信公众号和协会微博，名称是：“山东省烟花爆竹协会”，都可以通过搜索名称进行关注，欢迎广大会员添加协会微信公众号和微博，并提出宝贵意见！

微信公众号关注方式：

1、登陆微信后，点击下方【发现】按钮，选择【扫一扫】按钮，将二维码图片放在取景框内约2-3秒，即可获得公众号信息，点击绿色“关注”按钮。

2、登陆微信后，点击左下方【微信】按钮，点击右上方的符号“+”，选择“添加朋友”，在搜索栏输入“sdsyhbzxh”（山东省烟花爆竹协会首字母），点击绿色“关注”按钮。

协会微博关注方式：

登陆新浪微博后，在搜索栏输入“山东省烟花爆竹协会”，即可获得协会微博条目，点击进入，并点击红色“关注”按钮。



协会官网



微信公众号



新浪微博



国务院安委会办公室 关于两起非法违法生产烟花爆竹爆炸事故的通报

安委办〔2015〕12号

各省、自治区、直辖市及新疆生产建设兵团安全生产委员会：

近日，因非法违法生产烟花爆竹导致发生了两起爆炸事故，分别是：

2015年7月12日，河北省邢台市宁晋县东汪镇发生非法生产烟花爆竹爆炸事故，造成21人死亡、1人失踪、25人受伤。这起事故是邢台南宫市大村乡北孟村村民宋某承租宁晋县东汪镇闲置服装加工厂厂房，组织同村村民非法生产烟花爆竹造成的。反映出当地非法生产烟花爆竹问题十分突出，烟花爆竹“打非”工作不力。

6月17日，江西省萍乡市上栗县正大出口花炮厂组合烟花内筒生产线发生爆炸事故，造成4人死亡。这起事故暴露出企业安全生产主体责任和安全生产管理制度不落实，严重违反《烟花爆竹企业保障生产安全十条规定》（国家安全监管总局令第61号，以下简称《十条规定》），转包分包、“三超一改”（即超许可范围、超人员、超药量和擅自改变工房用途），反映出当地烟花爆竹“治违”工作不力。

上述两起事故造成人员伤亡惨重，影响十分恶劣。党中央、国务院领导同志高度重视，要求尽快查明事故原因，依法依规严肃追责，抓紧采取措施严防类似事故发生。依据有关规定，国务院安委会及其办公室已分别对两起事故的查处实施挂牌督办。为贯彻落实党中央、国务院领导同志重要批示精神，深刻吸取事故

教训，切实加强烟花爆竹“打非治违”工作，有效防范类似事故再次发生，现要求如下：

一、进一步健全完善烟花爆竹“打非治违”工作机制

各地区要进一步提高烟花爆竹“打非治违”工作重要性的认识，从维护社会稳定和保护人民群众生命财产安全的大局出发，牢固树立安全生产红线意识和“零死亡”理念，切实加强组织领导和协调配合，始终保持“打非治违”高压态势，确保工作落到实处、取得实效。要健全完善地方人民政府统一领导，公安、安全监管、工商、质监、交通运输等部门分工协作、信息互通、联合联动的工作机制，形成“打非”合力。要认真研究加强烟花爆竹企业安全监管工作措施，细化分工，明确责任，强化手段，狠抓落实，确保“治违”有效。要落实举报奖励制度，提高奖励额度，发动广大群众和企业职工积极参与，使非法违法生产经营行为无处藏身。

二、严厉打击非法生产经营烟花爆竹行为

各地区特别是非法生产经营烟花爆竹问题突出和有烟花爆竹生产传统的地区，要经常性地开展排查检查，重点检查闲置厂房及院落、行政区域交界地带等可能非法生产经营烟花爆竹的场所。要落实“打非”责任，特别是县乡两级基层政府的责任，充分发挥村委会、居委会的作用，发动广大群众参与，实行齐抓共管、群防群治、多措并举。要建立健全“打非”工作档案，将有非法生产经营烟花爆竹行



为的村、户和人员列为日常重点监管对象，落实责任，加强监控。要强化对非法生产经营烟花爆竹行为的追踪溯源，对非法生产烟花爆竹的，要认真查清药物来源和产品销售渠道；对经营非法烟花爆竹的，要深入追查产品来源。要加大对非法生产经营烟花爆竹行为的查处力度，按照《最高人民法院、最高人民检察院、公安部、国家安全监管总局关于依法加强对涉嫌犯罪的非法生产经营烟花爆竹行为刑事责任追究的通知》（安监总管三〔2012〕116号，以下简称四部门《通知》）规定，对组织、参与非法生产经营烟花爆竹活动的人员依法从严追究责任；涉嫌犯罪的，及时移交司法机关追究刑事责任，起到警示和震慑作用。

三、坚决整治转包分包等违法违规行为

各地区要狠抓《十条规定》贯彻执行，重点整治许可证过期生产、转包分包和“三超一改”等突出违法违规行为。对安全生产许可证过期企业，要监督企业认真清理厂（库）房药物及原材料、烟花爆竹成品、半成品，采取贴封条、停供电等措施，并确定监管责任人，每周至少检查一次，严防违法生产；要采取乡镇包片监管、村组包厂监督、职工和群众举报奖励等措施，特别是加大对外来务工人员的监管，严防企业转包分包；要强化基层安全监管人员的责任意识，加强突击检查，加大处罚力度，严防企业“三超一改”。对许可证过期非法生产的，要依法严处，构成犯罪的，依法追究刑事责任；对转包分包、“三超一改”生产的，要按法定上限给予经济处罚并暂扣安全生产许可证，情节严重的，依法吊销安全生产许可证并提请当地人民政府依法予以关闭。

四、切实加强烟花爆竹安全舆论宣传

各地区、各相关部门要进一步加大宣传教育力度，充分利用电视、广播、海报、网络等多种媒体，大力宣传烟花爆竹安全知识和四部门《通知》，公布“打非治违”举报电话，并利用非法违法生产经营事故典型案例，宣传非法违法生产经营烟花爆竹危害性及引发事故的严重后果，教育和引导广大群众自觉抵制非法违法生产经营烟花爆竹行为，形成良好社会氛围。

请及时将本通报精神迅速传达地方各级安委会及乡镇人民政府、所有烟花爆竹生产经营单位。

国务院安委会办公室

2015年7月23日



落实主体责任 推进重点工作 努力实现危化品和烟花爆竹安全生产形势 进一步稳定好转

7月15日，国家安全监管总局召开全国危险化学品和烟花爆竹安全监管工作视频会议。监管三司通报了今年上半年危化品和烟花爆竹安全监管工作情况，对下半年重点工作进行了部署。国家安全监管总局党组成员、总工程师王浩水出席会议并讲话。

王浩水在讲话中指出，今年以来，各地、各有关企业认真贯彻落实党中央、国务院关于安全生产系列工作部署和习近平总书记关于安全生产系列讲话精神，按照“五级五覆盖”、“五落实”、“五到位”的工作要求，积极推动危化品、烟花爆竹、油气输送管道安全生产和非药品类易制毒化学品监管重点工作落实。扎实做好油气管道隐患治理、危化品各项专项整治，重点治理烟花爆竹分包转包、“三超一改”问题，推进烟花爆竹机械化工作和完善“三库四防”设施，进一步加强易制毒化学品监管等工作，有力促进安全生产形势的稳定好转。

王浩水强调，今年上半年危化品和烟花爆竹行业领域安全生产虽然取得积极进展，但面临安全生产形势依然非常严峻。化工、危化品较大事故多发的势头还没有得到有效的遏制，烟花爆竹分包转包、“三超一改”非法违法事故时有发生，危化品领域和烟花爆竹行业安全生产基础依然薄弱，企业安全生产主体责任不

落实和政府安全监管不到位的情况还普遍存在。必须时刻保持清醒的认识，增强做好危化品、烟花爆竹、油气输送管道和非药品类易制毒化学品安全生产工作的紧迫感、责任感和使命感，不断改进和强化安全监管工作，进一步加强企业安全生产主体责任的落实。

王浩水要求，下半年要继续深入贯彻落实习近平总书记关于安全生产系列重要讲话精神，积极推进政府“五级五覆盖”和企业“五落实”、“五到位”，牢固树立“零死亡”理念，坚决打好油气输送管道隐患整治攻坚战和重点县攻坚战，深入整治烟花爆竹许可证过期生产、分包转包和“三超一改”等违法违规行为，强化烟花爆竹“三库四防”和机械化建设，加强石油化工和精细化工行业安全管理，开展特殊作业安全管理专项治理和安全仪表系统仪表功能安全管理试点，进一步加强易制毒化学品监管。同时要联合有关高校，重点做好化工安全生产人才培养。并针对季节特点就如何做好当前危化品、烟花爆竹安全生产工作做了部署。

总局有关司局、事业单位、行业协会以及有关中央企业负责人在主会场参加会议，各省级、市（地）级、县级安监局和化学品登记办公室在分会场参加会议。

（来源：安监总局网站）



国家安全监管总局办公厅 关于加强烟花爆竹生产企业“三库”建设的通知

安监总厅管三〔2015〕59号

河北、浙江、江西、山东、河南、湖北、湖南、广西、海南、重庆、四川、贵州、云南、陕西、甘肃省（自治区、直辖市）安全生产监督管理局：

为切实加强烟花爆竹生产企业危险品中转库、药物总库、成品总库（以下统称“三库”）建设，依照《烟花爆竹企业保障生产安全十条规定》（国家安全监管总局令第61号），现就有关要求通知如下：

一、进一步提高对“三库”建设重要性的认识

烟花爆竹生产企业“三库”与生产能力相匹配，确保药物、半成品、成品合理中转、正常存放，对保障生产流程顺畅、防止危险品超量、消除安全隐患、减少事故伤害至关重要。地方各级安全监管部門要高度重视，积极组织烟花爆竹安全监管人员、烟花爆竹生产企业负责人以及烟花爆竹工程设计、安全评价等机构相关人员，认真学习《烟花爆竹工程设计安全规范》（GB50161）和《烟花爆竹作业安全技术规程》（GB11652）等技术标准，切实提高思想认识和业务水平，大力推进烟花爆竹生产企业“三库”建设，提升本质安全水平。

二、大力推动生产企业开展“三库”建设

1.加强对“三库”建设的科学指导。爆竹和组合烟花生产企业“三库”设置基准表（以下简称基准表）是针对我国爆竹和组合烟花生产工艺技术、企业安全管理水平，对“三库”设置提出的基准要求。各省级安全监管局要按照基准表中的有关要求，研究制定辖区内各类烟花爆竹生产企业“三库”设置基准细则和推

进“三库”建设工作方案；要组织对烟花爆竹生产企业调查摸底、分类建档，采取有效措施，大力推动企业开展“三库”建设。

2.依法推进“三库”建设。各省级安全监管局要严格安全生产条件审查和现场核查，把住安全生产许可换证关。对改（扩）建的企业，要严格按照“三库”设置基准进行工程设计、安全评价和许可审查；对“三库”不符合要求且安全生产许可证到期的企业，一律依法不予延期换证；对“三库”不符合要求但安全生产许可证尚未到期的企业，要严格按照“三库”现状限定产量，落实超量停产措施，严禁超量生产和储存。

三、切实强化“三库”日常安全管理

各烟花爆竹生产企业要严格按照设计用途及核定药量使用和管理“三库”，严禁改变设计用途使用和超量储存。各级安全监管部門要切实加强对烟花爆竹生产企业“三库”使用和管理情况的监管，发现改变“三库”用途、超量储存等违法违规行为的，要依照《烟花爆竹安全管理条例》（国务院令第455号）第三十七条规定的上限进行处罚。

请各省级安全监管局于2015年8月底前，将辖区内烟花爆竹生产企业“三库”设置基准细则和推进“三库”建设工作方案一并报送国家安全监管总局监管三司。

附件：

- 1.爆竹生产企业“三库”设置基准表（略）
- 2.组合烟花生产企业“三库”设置基准表（略）

安全监管总局办公厅

2015年6月25日



国家安全监管总局办公厅

关于B级以上小礼花组合烟花相关问题的复函

安监总厅管三函〔2015〕78号

四川省安全生产监督管理局：

你局《关于取消B级以上小礼花组合烟花相关问题的请示》（川安监〔2015〕47号）收悉。经研究，现函复如下：

根据国家安全监管总局等六部门《关于做好烟花爆竹旺季安全生产工作的通知》（安监总管三〔2013〕122号）和《国家安全监管总局关于湖南省醴陵市浦口南阳出口鞭炮烟花厂“9·22”重大爆炸事故的通报》（安监总明电〔2014〕15号）要求，要严格把住礼花弹、小礼花等专业燃放类产品的许可准入关，从严控制专业燃放类产品生产企业数量；A级组合烟花、B级小礼花、B级以上小礼花组合烟花（含B级小礼花组合烟花，包括同类组合和不同类组合）只能由具有礼花弹生产资质的企业生产。

安全监管总局办公厅

2015年5月20日

江西省人民政府

关于促进烟花爆竹产业转型升级的意见

各市、县（区）政府，省政府各部门：

烟花爆竹产业是我省的传统产业，在满足群众喜庆娱乐活动需求、促进当地经济发展方面发挥了重要作用。为进一步支持全省烟花爆竹产业转变发展方式，优化产业结构，提升质量和效益，实现科学发展、安全发展，特提出如下意见。

一、总体要求

（一）发展思路。坚持安全和发展并举，以提升发展层次和本质安全水平为核心，着力推动产业集群化、生产机械化、经营集约化、营销品牌化进程，不断提升烟花爆竹产业的装备现代化水平和风险控制能力，促使全省烟花爆竹产业持续健康稳定发展。

（二）主要目标。到2020年，全省烟花爆竹产业保持稳步发展，力争实现主营业务收入500亿元以上，国内市场占有率超过50%，国际市场占有率进一步提高；培育一批产值超亿元的大型企业和企业集团，淘汰一批生产工艺落

后的中小企业；培养多层次的专业技术、管理和设计人才，创建3-5家省级以上企业技术中心，建立完善以企业为主体、产学研相结合的烟花爆竹产业技术创新体系；进一步提升安全生产水平，实现烟花爆竹产业安全发展。

二、重点任务

（三）推动产业集聚发展。以上栗、万载烟花爆竹主产区为重点，引导烟花爆竹产业集聚发展。引导烟花爆竹以资源、人才和人文传统为依托，制定产业发展规划，健全公共服务体系，提升协作配套水平，形成集生产、科研、物流、燃放、会展、销售等为一体的产业集群。积极创建国家新型工业化烟花爆竹产业示范基地，打造烟花爆竹区域品牌，提高国内外影响力。

（四）培育壮大龙头企业。重点支持综合实力强、研发设计能力突出、人才优势明显、带动作用显著的龙头骨干企业延伸产业链条，以强强联合、兼并重组等形式组建若干烟花爆



竹企业集团，实现做大、做强、做优。鼓励烟花燃放艺术表演龙头企业在立足国内市场的同时，积极承揽国际节会燃放业务。鼓励中小企业与烟花爆竹龙头骨干企业合作配套，形成上下游紧密协作关系。

(五) 加快科技创新水平。落实工业和信息化部《民爆安全生产少(无)人专项工程实施方案》的要求，积极引导烟花爆竹企业运用新技术、新工艺、新装备替代危险工序的人工操作，重点推广药物混合机、筑药机、装药机等烟花爆竹一体化生产设备。鼓励开发关键共性技术研发，重点组织实施烟花爆竹安全环保原材料、机械化生产新工艺、新设备等科技攻关。支持烟花爆竹骨干企业建立企业技术中心，加大研发投入，促进技术进步。鼓励企业通过购买专利、委托开发、合作开发等多种途径提高技术进步水平。支持创建科技公共服务平台，为企业提供产品研发设计、技术推广、质量控制、包装设计、市场开发、商务咨询等科技商贸服务。鼓励企业之间加强技术、工艺、装备应用交流，提升行业整体发展水平。

(六) 推进自主品牌建设。大力培育烟花爆竹特色品牌和区域品牌。支持本土优势品牌企业跨地区开展兼并重组，进一步壮大企业规模。引导烟花爆竹企业走特色化、专业化发展之路，突出产品品种、设计、创意和地域特色，体现江西本土文化元素，开发具有竞争力的特色产品，通过差异化竞争，扩大市场占有率。加强品牌宣传与保护，加大名牌产品推广力度，利用多元化媒体和各类营销平台开展多种形式的宣传营销活动，不断提升我省烟花爆竹品牌的知名度和美誉度。

(七) 加强人才队伍建设。加快烟花爆竹技术和管理人才的培养，鼓励烟花爆竹主产区制定优惠政策，培育和引进烟花爆竹专业技术人才。建立健全烟花爆竹职业教育体系和职称评定体系，组织企业参加焰火燃放、技术操作、企业管理等方面的教育培训，提升从业人员整体素质。将烟花爆竹行业列入省工艺美术大师评选范围，烟花爆竹行业专业技术人员可根据其从事的专业申报工艺美术系列职称或工程师系列职称。支持烟花爆竹企业通过技术合

作等多种途径，引进技术高端人才和高级经营管理人才。

(八) 强化安全生产管理。加大安全设施投入，强化烟花爆竹危险作业区安全生产管理。进一步强化企业主体责任，健全企业安全生产内部管理机制。认真实施《烟花爆竹安全与质量》国家标准，提升行业本质安全水平和企业产品质量。加强烟花爆竹安全生产的监督管理，定期开展“打非治违”专项行动，严厉查处烟花爆竹生产经营中的违法违规行。加强烟花爆竹运输及原辅材料管理，规范大型焰火燃放活动，严禁将专业燃放产品销售给无燃放资质的企业或个人。

三、保障措施

(九) 加强统筹协调。由省工信委牵头，省公安厅、省财政厅、省人社厅、省科技厅、省国土资源厅、省商务厅、省安全生产监督管理局、省质量技术监督局、省供销社等有关部门和单位参加，建立全省烟花爆竹产业联席会议制度，统筹协调烟花爆竹产业发展中的重大问题。工信部门要积极整合资源，推动企业兼并重组，加大技术改造力度，加快淘汰落后产能，促进烟花爆竹产业转型升级。安监部门要进一步规范烟花爆竹安全生产许可证的颁发和管理，督促企业加大安全投入，加快安全生产新技术、新工艺的推广应用，提升本质安全水平。其他部门和单位要按照各自职责，全面落实本意见提出的各项任务，加强协调配合，形成工作合力。烟花爆竹主产区应根据工作需要，建立相应的工作机制，明确工作职责，落实工作责任。

(十) 强化政策扶持。加大对烟花爆竹产业发展的资金支持，积极搭建企业融资平台，引导金融机构、民间资本以及中小企业发展专项资金等，加大对烟花爆竹产业的支持力度。改进全省烟花爆竹经营管理模式，具备条件的烟花爆竹生产企业依法取得经营许可证后，可直接面对市场建立营销网络。完善烟花爆竹物流配套，积极发展烟花爆竹出口外运业务。积极解决烟花爆竹企业用地遗留问题，规范生产企业的道路和厂房地，依法办理土地登记。

(十一) 优化发展环境。(下转第16页)



山东德州市落实烟花爆竹生产企业退出机制

日前，记者从市安监局获悉，我市严格落实烟花爆竹生产企业退出机制，预计今年年底前基本退出，明年上半年全部退出。

据了解，全市有烟花爆竹生产企业11家，主要分布在德城、庆云、夏津等地。企业退出市场旨在消除安全隐患，减少燃放烟花爆竹带来的环境污染，目前相关企业的关停工作正陆续开展。为保证该领域的生产安全，今年以来我市连续多次开展烟花爆竹检查活动，近期又针对夏季汛期高温、高湿、雷雨多发等特点，严查严治“三超一改”、违法违规转包等行为，并进一步加强烟花爆竹生产企业防范静电危害工作。另外，我市在严查各类非法违法行为的同时，对退出生产企业，整合相关政策资源，积极引导和扶持退出企业进行转产创业，积极稳妥推进退出工作。

（来源：德州新闻网）

温馨提示

各会员单位：

当前，我省已进入夏季自然灾害多发季节，高温、暴雨、雷电等自然灾害因素加大。在此，提醒各会员单位做好安全防控措施和应急预案的落实。

一、强化安全责任，责任到人。采取有效措施防范事故发生，确保汛期经营安全。

二、做好安全隐患的排查工作。对电子监控、避雷、防静电等安全设施进行维修保养和检测检验工作，确保设施完好，运行安全。重点排查避雷针、电线电路、防静电、排洪等设施。

三、针对夏季和汛期的季节特点，组织开展有针对性的应急救援演练，进一步完善应急处置措施，增强应变能力。

协会秘书处



株洲市五年内不再新批烟花爆竹生产企业

10日，市政府对外公布《株洲市安全生产“三三”重点工作实施方案》（简称《方案》），指出株洲市五年内不再新批烟花爆竹生产企业，停止审批改建、扩建项目，并且五年内不再新批煤矿企业。

排查隐患 全市煤矿、重点渡口等全面建成监控系统

《方案》指出，今年，全市所有煤矿、金属非金属地下矿山（含三等以上尾矿库）、烟花爆竹和危险化学品生产储存企业，全市重点渡口渡船、客运集散地、危险品港口码头罐区，由企业全面建成视频或在线监控系统，并分别接入县市区、市级行业管理平台和综合管理平台，由市、县市区监管部门实行动态截屏抽查。到2020年，建成基于信息化管理的覆盖城乡的全市职业危害企业数据库，以及市县两级职业卫生信息化管理平台。

另外，今年，还要启动非煤矿山、煤矿隐患排查治理管理系统研发并试点运行，2016年拓展到烟花爆竹、危险化学品、有色、冶金、轻工、建材、纺织、机械、烟草、贸易等行业规模以上企业，形成市、县市区和企业三级系统，并逐步推广到交通运输领域。

在推进落后小煤矿整顿关闭退出工作方面，2014年第一批已经关闭到位39处，2015年还需要关闭3处矿井。五年内不再新批煤矿企业。

技术升级 加快研发成熟整装生产系统实现

（上接第14页）加强产业发展指导，鼓励烟花爆竹主产区结合实际制定产业发展规划，建立管理服务体系，完善政策支持措施，营造良好发展环境。完善烟花爆竹物流配套，大力促进烟花爆竹出口。积极拓展九江港烟花爆竹水运通道，加快上栗、万载烟花爆竹公路口岸作业区基础设施及电子口岸信息平台建设，提高通关效率，降低运输成本。加强知识产权保护，重点加大对商标、创意设计、发明专利和原产地的保护力度，严厉打击烟花爆竹侵权行为和

花炮生产“人药分离”

《方案》指出，要加快研发烟花爆竹混药、装药、组装机一体化的成熟整装生产系统，实现人药分离。另外，加大无硫、微烟、小药量等安全环保新材料、新产品的研发应用，禁止生产药物敏感度高、药量大、燃放无固定轨迹等危险性大的产品。

《方案》要求，五年内不再新批烟花爆竹生产企业，停止审批改建、扩建项目。鼓励非主产区依法有序退出烟花爆竹生产，支持主产区企业做大做强。淘汰安全生产条件差、生产工艺落后、场地发展受限的企业，压减生产企业数量至上级要求范围内。扎实推进株洲市烟花爆竹企业安全生产标准化工作，指导醴陵、攸县建立7家以上烟花爆竹安全生产标准化达标示范企业（醴陵5家，攸县2家）。

《方案》指出，在推进渡口、码头和客渡船标准化改造方面。2015年力争完成渡口码头标准化改造30处，建造标准化客渡船97艘。

近五年来发生重大事故的事发地 设置永久性醒目警示标志

《方案》要求，建立健全重大事故事发地永久警示制度。在近五年来发生重大事故的事发地，由属地人民政府和有关单位按照统一规格设置永久性醒目警示标志。对性质恶劣的较大事故，由各县市区统一竖碑警示。

（来源：株洲晚报）

假冒伪劣产品。加强行业监督管理，依法查处扰乱行业和市场秩序的行为。

（十二）发挥行业协会作用。支持烟花爆竹行业协会发展，完善行业配套服务功能，加强行业自律管理。鼓励烟花爆竹行业协会等社会组织开展烟花爆竹人才培养、信息交流、技术推广、产品研发、展览展示等活动。鼓励和引导烟花爆竹行业协会加强调研，建立经济运行及预测预警信息系统，及时反映产业发展情况。

2015年5月8日



宁夏安监局不再受理烟花爆竹经营许可申请

近日，自治区安监局对全区烟花爆竹经营(批发)许可权限做出重大调整，自治区安监局不再受理烟花爆竹经营(批发)许可申请，许可权限下放至设区的市级安监局。

虽然烟花爆竹经营(批发)许可权限进行了下放，但自治区安监局并没放松对烟花爆竹经营安全工作的管理。权限下放后，自治区安监局要求各市安监局要严格执行相关法规，严把烟花爆竹经营(批发)许可审批。各市及辖区县、市区、在确定辖区烟花爆竹批发企业数量

后，应报上一级安监部门审核批准。各地烟花爆竹零售店的布设要严格执行有关规定，烟花爆竹批发企业仓库选址、设计、储存等内容应严格执行行业标准规定。

自治区安监局要求，烟花爆竹批发企业销售区域以设区的市为单位，自治区安监局已经许可的批发企业，在其许可证有效期内，可依原渠道在全区开展批发业务；许可证到期后，需向各市安监局申请批发许可证。

(来源：宁夏日报 记者 吴宏林)

广西推进烟花爆竹机械化建设

广西新闻网-南国早报南宁讯 近日，国家安监总局公布“机械化换人、自动化减人”专项行动方案，到2018年底，烟花爆竹领域要实现人机隔离、远程控制、联锁控制，减少烟花爆竹药物生产现场作业人员20%以上，减少烟花爆竹产品生产现场作业人员30%以上。目前，我区烟花爆竹机械化建设情况如何，汛期应如何预防该领域事故发生？6月22日，记者就相关问题采访了自治区安监局。

从以往经营来看，烟花爆竹事故发生主要是人与火药共同作业有关，而烟花爆竹机械化则能够实现人与火药分离作业，是减少事故的有效途径。记者了解到，自2010年起，自治区安监局每年从安全生产经费中拿出50万元用于推广应用烟花爆竹机械化建设，先后召开了烟花爆竹机械化建设专家论证会、现场展示会，以及每年都推选2~3家烟花爆竹生产企业作为机械化试点单位进行重点跟踪扶持指导，以点带面，推进我区烟花爆竹机械化建设。

目前，全区黑火药(2家)、引火线(14家)、礼花弹(7家)、烟花(32家)、爆竹(76家)生产企业在混(制)药的危险工序已全部使用机械化生产，其中有48家爆竹生产企业安装使用了爆竹自动混装药一体机，占爆竹

生产企业的63.2%。

推进烟花爆竹机械化建设，也使得我区烟花爆竹企业事故起数和伤亡人数同比连年下降。自治区安监局的统计数据显示：2014年我区烟花爆竹企业发生生产安全事故2起，死亡2人，比2013年少死亡13人，死亡人数同比下降86.66%。与2014年全国烟花爆竹生产安全事故平均死亡人数下降10.79%相比，我区是全国烟花爆竹事故起数和死亡人数下降幅度最大的省区之一。

烟花爆竹经营(批发)企业，若防雷、消防设施不合格的应停止经营，进行整改，严禁仓库超量、超标储存烟花爆竹或合格产品与不合格产品同库存放，对储存有烟花爆竹的仓库要及时采取通风散热措施，特别是防止烟花爆竹受潮自燃和爆炸。

另据了解，本月，自治区安监局烟花爆竹安全监管处对兴安县丰发炮竹厂和兴安县天鹰烟花爆竹经营有限责任公司进行了汛期安全生产专项检查。在检查中发现这两家企业存在问题，当场责令当地安监部门下达整改通知书，并依法依规作出严肃处理，特别是要予以经济罚款。

(来源：广西新闻网)



沈阳高层周边100米内拟禁放烟花爆竹

近日，沈阳消防部门首次向社会通报《沈阳市高层建筑消防安全管理规定》(征求意见稿)的详细内容，其中“高层建筑周边100米范围内不得燃放烟花爆竹”、“高层公共建筑的地下停车场，停车数量超过300台的，宜设置小型流动巡逻车”等具体要求更加明确。

周边100米范围内不得燃放烟花爆竹

高层建筑内用火管理应当建立禁止或者限制室内吸烟的制度和措施，划定禁火、禁烟区域，并设置醒目的警示标志。

禁止在具有火灾、爆炸危险的场所吸烟、使用明火。因施工等特殊情况需要使用明火作业的，应经消防安全管理组织同意，并采取相应的消防安全措施。作业人员应当遵守消防安全规定。

高层建筑周边100米范围内不得燃放烟花爆竹；

公众聚集场所在营业期间不得进行明火作

业或者使用电(气)焊作业。

宾馆、餐饮场所的炉火、烟道等设施与可燃物之间应当采取防火隔热措施，每季度至少对厨房排油烟管道进行一次检查、清洗和保养，建立检查和清洗记录。

何谓高层建筑？住宅超27米 公共建筑超24米

规定明确，高层建筑是指已投入使用的建筑高度大于27米的住宅建筑和建筑高度大于24米的非单层公共建筑。

其中公共建筑包括：多种功能组合的城市综合体建筑；宾馆、饭店、商场、集贸市场、客运车站候车厅、民用机场航站楼、体育场馆、会堂以及公共娱乐场所等公众聚集场所；公共图书馆、公共展览馆、博物馆；电信、邮政、财贸金融建筑；广播电视和防灾指挥调度建筑、电力调度建筑；其他公共建筑。

(来源：辽宁新闻网)

江西省注销267家烟花爆竹生产企业安全生产许可证

近日，江西省安监局发布公告称：为了加强江西省烟花爆竹企业安全生产许可证管理，全面推进烟花爆竹安全生产攻坚工作取得实效，根据《安全生产法》、《行政许可法》等有关法律法规规定，经研究决定，对安全生产许可证有效期届满且未申办延期手续的267家企业的安全生产许可证予以注销。267家其中包括上栗149家、万载93家、袁州20家、广丰2家、进贤3家。

附件：注销安全生产许可证企业名单（略）

(来源：江西省安监局网站)



互联网+流通 行动计划解读

一、《计划》出台的背景是什么？

2015年十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。“互联网+”代表了一种新的经济形态，即充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。5月4日，国务院发布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》（国发【2015】24号），进一步明确了国家鼓励电子商务快速发展的态度，指明了利用电子商务培育经济新动力的发展方向。

为贯彻落实国务院的行动部署，加快互联网与流通产业的深度融合，推动流通产业转型升级，提高流通效率，打造新的经济增长点，创新服务民生方式，释放消费潜力，商务部制定了《“互联网+流通”行动计划》（以下简称“行动计划”）。行动计划立足于互联网技术在我国流通领域的应用现状，明确提出了以互联网为载体、推进现代流通体系建设的工作思路、总体目标、重点任务和主要措施。对于引导生产、促进流通、扩大消费、吸纳就业以及改善民生具有重要意义。

二、行动计划的工作思路和主要目标是什么？

我们的工作思路是以“互联网+流通”为载体，发挥市场主体作用，完善政府在公共服务、市场监管和宏观引导方面的职能，加大公共环境建设投入，夯实发展基础。以示范、培训、宣传为抓手，以技术创新和商业模式创新为驱动，整体推进和重点突破相结合，进一步深化电子商务应用，推动传统流通产业转型升级，开辟就业增收新渠道，形成“大众创业、万众创新”的新局面。

主要目标是在电子商务进农村、电子商

务进中小城市、电子商务进社区、线上线下融合互动、跨境电子商务等领域打造安全高效、统一开放、竞争有序的流通产业升级版，实现流通方式的不断创新、流通效率的大幅提升以及流通环境的进一步完善。在主要目标的基础上，我们还制定了培育200个电子商务进农村综合示范县、创建60个国家级电子商务示范基地、培育150家国家级电子商务示范企业、推动建设100个电子商务海外仓、指导地方建设50个电子商务人才培训基地等具体目标。

三、行动计划的重点工作任务有哪些？

行动计划基于我国电子商务的发展现状、社会公众的关注重点以及现代流通业今后发展趋势，根据《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》内容，提出了6项重点工作任务：一是推动电子商务进农村，打造工业品和生活用品下乡及农产品进城的便利渠道，促进农村电子商务发展，培育农村电商环境；二是鼓励电子商务进社区，创新和拓展服务型网络消费范围；三是支持电子商务进中小城市，提升网络消费便利性；四是推广线上线下互动，激发消费潜力；五是促进跨境电子商务发展，助力企业拓展海外市场；六是加快电子商务海外营销渠道建设，推动电商企业“走出去”。

四、商务部制定了哪些措施来确保行动计划的落实？

为保障主要目标的实现和重点任务的落实，我们提出了四项主要措施。这些主要措施

既包括深化普及电子商务应用等现实问题，也涵盖了完善“互联网+流通”发展环境、开展示范引导、鼓励电子商务技术创新与模式创新等基础性和长远性工作，主要包括4个方面11项举措：

首先是基础和环境建设方面，具体措施一是加强顶层设计，坚持规划引领，研究制定发展智慧流通的政策性文件，建立健全智能化流通支撑体系，启动研究“十三五”电子商务发展指导意见；二是协调有关部门进一步完善移动宽带、物流配送等电子商务基础设施，提升服务能力；三是继续深入开展电子商务与物流快递协同试点，加快推动快递物流与电子商务协同发展；四是通过推进商务大数据建设加强电子商务统计监测；五是建立完善电子商务领域打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品常态化工作机制，大力打击侵权售假行为。

其次是示范引导推动创新方面，一是通过继续开展电子商务示范基地和示范企业遴选和创建推进电子商务示范创建工作；二是支持传统零售企业开展全渠道运营，支持生活服务企业深化电子商务应用，线上线下融合发展，引导传统流通服务企业电子商务创新。

第三是宣传培训方面，措施包括组织利用各种媒体宣传推广电子商务领域经验做法，引领带动“大众创业、万众创新”；通过推进国家电子商务专业人才知识更新工程、指导地方建设人才继续教育基地等，进一步完善电子商务人才培训工作机制，加强人才培养。

最后是法规规范方面，一是继续推动《电子商务法》立法工作，研究出台《网上商业数据保护办法》等法律法规，进一步完善电子商务政策法规环境；二是积极发起或参与APEC、中韩、中日韩、金砖国家、上合组织等多双边电子商务谈判和合作，参与和主导电子商务国际规则制定。

五、行动计划具有哪些特点？

(来源：商务部)

行动计划是商务部主动适应经济发展新常态，积极响应国务院相关部署和要求，大力营造电子商务发展环境，促进互联网与流通业深度融合的重要举措，有利于进一步发挥电子商务在培育经济新动力，打造“双引擎”、实现“双目标”等方面的重要作用。总体来说，行动计划体现出两个特点：

一是着眼于“互联网+流通”工作发展中的深层次问题，突出顶层设计和支撑环境的完善。通过出台相关政策、优化物流基础设施、提升网络服务能力、加强统计监测和知识产权保护等措施夯实发展基础，优化发展环境，同时还通过完善政策法规标准，开展人才培训和宣传，推进对外开放等进一步打造“互联网+流通”的支撑体系。

二是落脚于电子商务深化应用的重点领域和环节，提出了细微、具体的工作目标和重点任务，一方面要解决电商“最后一公里”问题，例如积极发展中小城市和农村电商，完善其快递配送、物流仓储等基础设施，同时，鼓励电商企业走出去，通过建设海外仓打造境外物流体系；另一方面是要打破电商“最后一百米”的瓶颈，比如鼓励电商进社区、推广线上线下互动、创新服务民生方式等。这些举措既是目前企业和社会公众关注的热点，也是政府利用“互联网+”积极推进经济发展方式转型升级的重要内容。

今后，商务部将根据互联网技术和电子商务发展的新形势，按照党中央、国务院的相关部署，加强与各相关政府部门的协调配合，研究“互联网+流通”出现的新情况，提出新思路，解决新问题，努力为加快电子商务创新步伐，推动商贸流通的现代化，加速推动经济结构战略性调整，实现经济提质增效升级做出贡献。



推进烟花爆竹产业转型应多方调整

我国是世界最大的烟花爆竹生产、出口国，产量占全球的90%，出口量约占世界贸易量的80%。近年来，我国烟花产业加速转型升级，对我国烟花爆竹出口带来重大影响：2015年1季度，我国共出口烟花爆竹货值1.62亿美元，同比增长44.5%。但随之出现的一些新问题，值得关注。

我国烟花爆竹产业转型升级有3个特点：一是进一步向湖南、江西主产区集中。作为高危敏感产业，烟花爆竹产业转移、集中现象越发明显。已形成了以湖南浏阳为主，跨湖南醴陵和江西上栗、万载4地的烟花爆竹产业集群。同时，全国其他地区已有16个省市区完全退出烟花爆竹生产。2014年，湖南、江西两省出口烟花爆竹货值8.47亿美元，占全国出口总额的92.4%。二是产业机械化进程加速。烟花爆竹属于传统的劳动密集型产业，但近年来劳动力开始短缺。特别是全国出口量最大的浏阳地区，已进入全国百强县行列，人均工资水平较高，且近年该地区生物医药、电子信息等产业发展迅猛，抢占了大量的劳动力。受劳动力短缺和降低成本等因素影响，越来越多的烟花爆竹企业采用现代技术和机械化设备，结鞭机、和药机、敷球机等机械得到推广，模压生产线、组合烟花爆竹生产线等自动化设备相继研发出来，部分产品和工序的生产率大幅提升。据浏阳市花炮局统计，目前烟花爆竹生产70%的工序在实现机械化方面已不存在技术难题，推广主要受投入成本和市场规模的限制。三是质量水平有效提升。随着产业发展进入成熟阶段，对质量和标准化的追求成为出口烟花爆竹企业的内在需求。同时，产业的机械化也为推

行质量管理提供了良好基础。目前湖南出口烟花爆竹生产企业已全部获得ISO9000质量体系认证。2012年~2014年，我国出口烟花爆竹一次检验不合格率分别为2.6%、1.8%、1.5%，不合格率呈逐年下降态势。

目前，我国烟花爆竹出口增长潜力依然可观：欧美市场继续保持着较大的消费需求，东南亚、俄罗斯、中东等新兴市场发展迅速。但也面临几个问题：

产能和质量提升未能转化为行业利润。由于价格竞争激烈且市场容量有限，某些产能出现大幅增长的烟花爆竹产品，价格却一路下滑，行业利润率并未随着生产率的提升而同步增长。如出口的吐珠类产品单价从2011年的0.6元人民币下滑至今年的0.22元人民币；摔炮产品每箱从2012年的120元人民币跌落至70元人民币。2012年~2014年，我国出口烟花每箱均价分别为29.2美元、31.6美元、31.4美元，仍在低价位上徘徊。

传统民俗、文化特色弱化。烟花爆竹与民俗、文化紧密相关，具有工业产品和工艺产品的双重属性。但由于在产业调整中过于强调机械化、规模化，生产线动辄投资巨大，且多集中于某些易于规模化生产的特定产品，烟花爆竹的多样性遭忽视，一些具有浓郁地域特色的传统工艺和特色产品逐渐被淘汰或消失。传统产区依靠文化和技艺传承形成的产业聚集优势被削弱，产业的文化竞争力让位于产量、物流、投资环境等因素。

烟花爆竹出口频遭技术壁垒。世界各国对烟花爆竹产品不断提出新的质量技术要求。欧盟是我国出口烟花爆竹的主要市场，2014年我

国对欧盟烟花爆竹出口2.8亿美元，占总出口额的35%。为加强对烟花爆竹市场的监管，欧盟于2007年颁布了烟火指令，2017年全面实施后，所有进入欧盟的烟花爆竹都必须通过欧盟指令机构的CE认证。根据过渡期实施情况看，这一指令的全面实施将对我国烟花爆竹出口欧盟造成巨大的阻碍：不但给每年国内出口企业带来高达5000万元人民币的认证费用，而且欧盟内部还存在重复认证、认证结果不能互相认可等问题。

为实现我国烟花爆竹出口产业持续健康发展，加快推动产业调整转型。在此笔者建议：

一是保护并弘扬我国烟花爆竹传统技艺和民俗文化。大力发掘烟花爆竹产品的文化属性，向各国宣传推广我国烟花爆竹文化内涵，培育、拓展出口市场。

二是加快推进烟花爆竹国际标准制定。鉴于世界标准组织烟花技术委员会（ISO/TC264）秘书处于2012年落户湖南浏阳，应依托其优势，增强工作主动性，尽快制定烟花爆竹国际标准，减少因各国烟花爆竹标准繁杂给出口企业带来的不便。

三是支持产业向主产区聚集。目前，湘赣烟花爆竹主产区浏阳、醴陵、上栗、万载4个县（市），分属两个省、四个地级市，行政区划复杂，资源整合度低。建议应设立级别较高的政府间协调机制，协调四地烟花爆竹产业共同发展，推动政策、资金、人才优势向烟花爆竹主产区集聚。

四是稳步推进产业现代化。加强研发和推广新型安全生产工艺，降低产业安全风险，提高产品质量稳定性。在保持传统的烟花爆竹制造师承体系的同时，完善现代技术和管理人才培养体系。

五是积极研究应对国外技术壁垒。及时组织翻译国外烟花爆竹的标准及要求，帮助企业掌握国外最新要求。推动国内烟花爆竹检测机构获取国外政府和检测机构的认可与合作，尽可能在产地帮助出口企业完成国外认证检测。加强对外沟通，对某些国家和地区设置的不合理门槛提出质询，维护我国烟花爆竹产业正当权益。

（来源：中国检验检疫）



前天去参观了一下华冠烟花公司与他人共同研制开发的组合烟花全自动生产机械，当走进研制车间，一条制作精良、自动化程度极高的组合烟花生产线出现在眼前。看着那条钢铁长龙，顿时感到一股现代化流水线的气息扑面而来，我脑海里的第一念头就是：狼来了！

关于烟花机械化话题，业内一直存在激烈的争论，有鼓励的，有反对的，还有怀疑的。对此，本人谈谈自己的观点。

烟花机械化是天使

中国的烟花生产长期处于一种手工和落后的生产方式，生产效率低，技术含量少，占地



面积宽，劳动环境差，产品质量不稳定，人员伤亡事故不断，致使烟花行业无法留住人才，现在连生产工人都无法留得住。提高生产的机械化程度，上述问题便能获得根本性改变，从而使烟花行业改变“落后产能”的形象，融入现代企业阵容。更为重要的是，实现机械化之后，因为人机分离的操作模式，可以有效保护操作人员的人身安全，大幅减少群死群伤安全事故发生。所以说，烟花机械化是天使。

烟花机械化也是魔鬼

从天使到魔鬼，只是事物的正反两面而已。在一些人大谈机械化的好处时，另一些人也在大声斥责机械化的“罪恶”。总结起来，烟花行业的机械化起码有三大罪状：一是大批产业工人将失业，特别是社会最底层的一批劳动者将失去一项收入来源。二是大量烟花生产工厂将因无力进行机械化改造而倒闭。三是烟花产品将进一步沦为工业产品，价格大幅贬低，从而失去其工艺品的属性，老祖宗留下的这门技艺文化也许会要灭亡。所以说，烟花机械化也是魔鬼。

烟花机械化又是不可阻挡的潮流

既然机械化是魔鬼，那我们是否可以将其拒之门外，或是将其掐死在摇篮？这已经是不可能的事实了。理由也有三：一是狼已经来了，并且已经走进门来了，且这只狼已经强壮得不是一个婴儿了，我们既无法拒之门外，也没有能力掐死它；二是机械化肯定能给烟花企业带来实实在在的利益，浏阳人不做醴陵人会做，醴陵人不做四川人会做，中国人不做印度人会做，谁先做谁活，谁不做谁死。三是为了追求生产规模和高额利润，在广大烟花企业努力下，中国的烟花产品已经被我们搞成了工业

产品，早就看不到工艺品的影子，传统技艺几乎丢失殆尽，仅仅是还在坚持以手工为主而已，既然是工业产品，那么机械化就是其必然的归宿。因此，烟花机械化已经是不可逆转的潮流。

烟花企业该如何应对

形势如此，烟花企业该怎么办？其实不用恐慌，大家也用不着再争论要不要机械化的问题了，只有面对它，仔细分析自己企业的现状和能力，再找出一条应对的办法。在此我给烟花企业提出三条出路。

第一条出路：有经济实力的企业，主动迎接机械化这个可爱的天使，不断提高企业机械化程度，尽快转型升级，让自己的企业在接下来的行业洗牌中占据制高点。那么，下一个春天到来的时候，你一定还在。

第二条出路：有技术能力的企业，可以不理睬机械化的潮流，一心钻研工艺技术，将自己的产品定位为手工工艺品，向日本的烟花人学习，不以赚取产品利润为目的，而以赚取产品附加值为目的。或者将自己的产品定位在那些不便于机械化的特殊品类，坚持走单一产品的专业化生产道路，占领某单一产品的制高点。能做到上述两点之一，你的产品同样会有市场，你的企业就能任凭风浪起，稳坐钓鱼船。

第三条出路：如果上述两条路你都走不通，或者不愿走，那最好趁早收场，转行干点别的，免得将来遭淘汰而血本无归。

烟花机械化是天使，也是魔鬼，就看你怎样想、怎样做了。

（作者：刘东辉 烟花之家）



花炮生产企业要根除的四个顽疾

花炮生产企业的发展如何跟上时代的步伐？始终是业内人士高度重视的一个话题，讨论的焦点大多集中在资金、技术、人才、政策等方面，然而，通过对近十家花炮生产企业的调研发现，花炮生产企业自身存在的顽疾，才是制约花炮产业发展的内在原因。

顽疾一、经营模式陈旧

企业经营是企业对市场竞争态势和发展趋势作出反应的一种方式和方法，并且这种方式和方法在特定的环境下是有效的。从这个定义看，目前花炮生产企业的经营模式缺少的正是对市场竞争态势的研判和竞争趋势的掌控，从走访的企业来看，注重速度、注重数量、注重市场份额的思维定式，把企业间的博弈当成了竞争的焦点，这种由于模式陈旧而形成的思维定式造成了企业经营思路的僵化，所表现出来的企业间相互挖客户、拼价格、透支信用等陈旧模式的症状，使得花炮生产企业在发展过程中，缺少共存共赢的胸怀，虽然最近几年在花炮产业的产量和销量上有一定的增长，但企业的可持续发展能力，并未得到明显的提升，整个行业的发展战略受到了制约。其顽之固，其疾之痛可见一斑。一些花炮企业集团的出现，企图改变竞争格局，由于经营模式没有创新，思维定式固化，无非是抱团取暖，而非抱团突破，难免陷入重车趋泥泞之路的困境。

解决思路：以大市场的胸怀，以注重质量、注重价值、注重效益的眼光，审视自己的经营模式，以充分挖掘客户价值为楔点，修正完善自身的经营模式。

顽疾二、品牌文化底蕴不足

说起品牌，没有哪家花炮生产企业不承认其重要性。但其市场上供消费者选择的产品中，真正具有品牌文化底蕴的产品，或者说能让消费产生重复购买愿望，认同其品牌文化的产品寥寥无几，“浏阳花炮”其地理性标志在消费者心中地位虽不可撼动，但假冒伪劣产品，不时的挫伤着消费者对“浏阳花炮”信任。有业内人士曾说，由于花炮产品消费的随机性和不确定性，消费者很少从品牌去选择产品，那么换一个角度想一下，正因为花炮产品中，没有独特的品牌文化价值的产品让消费者去选择，这就使得消费者在选择花炮产品时，只好去选择地理标志？“浏阳花炮”。表面上看是对“浏阳花炮”的依赖和认同，其背后却是一种无奈。由于花炮消费满足的是消费者情感释放的需求，对花炮产品品牌的文化底蕴要求层次更高，产品名称和包装画面固然重要，但由于品牌的文化底蕴不足，产品包装无论怎么设计，难免花里胡哨，毫无根基，直接误导了消费者对品牌的选择和认同，也恰恰证明了花炮生产企业对自己的品牌文化底蕴不足而导致的信心不足。

解决思路：注重研究消费者的需求特点，挖掘品牌的文化价值，培育品牌的文化底蕴，多层次的满足消费者的情感需求。

顽疾三、产品雷同现象严重

花炮产品的雷同现象，最近几年愈演愈烈，这是被走访的几家花炮生产企业一致的感慨，特别是组合烟花类产品，很多厂家的所谓



产品创新，实际上走的是改良、甚至照搬抄袭的捷径，把市场上的畅销品种。通过解剖，变化一下编排，换一下筒规，重新设计产品包装，更改一下产品名称，就可以以较低的价格投放到市场。真正的产品研发和创新者的成果，就这样被雷同化了，严重的挫伤了致力于新产品研发企业的积极性，如此恶性循环下去，带来的后果必然是价格竞争更激烈，直接威胁生产企业的生存，虽然最终有可能出现物极必反的曙光？行业的重新洗牌，但这个过程的残酷程度是难以预见的，鹿死谁手终难断定，一旦大家都伤了元气，势必造成整个行业的衰退，这是此顽疾不除带来的严重后果

解决思路：走产品专业化产生之路，在抓好产品研发的同时，根据自身产品的特点，围绕满足消费者需求，展开市场营销。

顽疾四、核心竞争力不强

有市场就有竞争，和走访企业聊起企业的核心竞争力方面的问题，企业方都没有表现出明显的自信。有的企业也没有打造自己核心竞争力的意识，有的企业有这样的意识，却找不

到自己的竞争优势。其实企业间的竞争恰如自然界不同生物种之间的竞争，弱者之所以能够生存、繁衍，是因为它们与强者之间的生存空间不完全重合，即各自有各自的生存空间，而能否守住或拓展自己的生存空间，凭的就是自身的核心竞争力。花炮生产企业核心竞争力不强的主要症状为：重产品销售，轻市场营销；重企业规模，轻模式创新；重市场份额，轻客户价值提升；重品种开发，轻精品打造；重包装设计，轻品牌价值培育。这孰重孰轻之间，让花炮生产企业在发展的道路上显得步履蹒跚。企业间竞争的目的，不是把同行置于死地而后快，而是通过竞争，发挥自身的优势努力扩大生存空间不重合的部分。

解决思路：围绕竞争九力（资源力、整合力、决策力、执行力、营销力、产品力、制造力、研发力、品牌力）找到自身的优势，将优势打造成核心竞争力。

（作者：独享月光）

对花炮生产经销和零售商的 “568” 建议

当下的花炮产业面临着前所未有的政策和市场环境挑战，也潜藏着无限的商机。花炮产业必定发展！花炮企业何去何从？只看在转型过程中，谁能提质升级和创新发展，而不是因为战略方向或管理细节方面的失误导致摇摇欲坠。现将本人这几年来深入花炮企业实践探索的一些想法，整理为“568”建议，仅供业内同

仁参考：

一、对五种花炮生产型企业的方向定位建议

1、有较强经济实力又有远见卓识的企业。一是进行环保材料和特色产品研发。二是入股控股或连锁经营，以服务好经销环节，掌控渠道资源。三是联盟入股收购或品牌嫁接紧密掌控生产环节，形成专业化基础上的集团化

经营。三是品牌拓展推进与防守相结合，不断创新开发新的市场，并构建系统化直达市场终端的品牌保护与营销推广体系。四是锁定小微型音乐焰火的研发，不断开拓新生的专业燃放市场。

2、有一定经济实力又有远见卓识的企业。一是锁定一两个产品进行机械化专业化生产。二是锁定一两个经销区域精耕细作进行区域品牌营销，服务好经销商和零售商，并逐步复制到其他地区。三是锁定有意识有意向的经销商采取单方入股或相互渗透股份或紧密促销推广方式进行合作，在局部地区创造绝对优势。四是结合机械化战略，锁定一类产品带头组建或积极参与联盟，生产上突出特色，并推进机械与生产营销利益的捆绑。五是锁定小微型音乐焰火的研发，不断开拓新生的专业燃放市场。

3、有一定经济实力但缺乏远见卓识（雄心壮志）的企业。一是加紧自我充电，增强危机意识，增长科学管理和品牌营销知识，并广泛交流、虚心学习，认真反省、积淀智慧。二是尽快寻找机会入股控股经销环节，掌控营销渠道，争取主动地位。三是主动寻求与强势品牌企业合作，成为其专业化生产基地。

4、经济实力一般但有远见卓识（雄心壮志）的企业。一是主动对接经销环节优势资源，引进外资扩充股份。二是主动寻求与强势品牌企业合作，成为其专业化生产基地。三是吸纳营销精英和优秀管理者，在局部地区精耕细作，服务好经销商和零售商，做好深入性的产品营销推广。

5、经济实力和远见卓识欠佳的企业。一是由于风险管理缺失造成资金链断裂的企业，可以长期整体租厂给有业务有实力的企业生产。二是主动寻求与强势品牌企业合作，成为其专业化生产基地。三是在行业重新洗牌后被

动合作或被收购。四是由于连年利润率太低，安全环保投入跟不上，不符合管理部门的整改要求又不愿积极配合政策引导走专业化道路而最终被淘汰出局转产。

二、对县级花炮经销商如何做好品牌营销工作的六条建议

1、增强危机意识。一是提升自己的水平，跟上时代步伐；二是守住安全底线，增加风控意识；三是随着行业政策严控和资金短缺的影响，将倒逼经销商改变过去的付款模式。随着行业竞争加剧和消费需求的改变，将倒逼经销商改变过去的营销模式。经销商必须加强合作探索，整合区域和产业链条上的优势资源，联盟优秀的生产企业，系统优质地服务好零售商，以达到现金回流和持续盈利的目的。

2、精心布置样品间。一是分品牌布置经营公司样品间，突出品牌差异；二是分功能布置零售实体店，突出场景差异（例如：结婚产品区、寿庆产品区、开业产品区、升学产品区等）；三是设置重点品牌精品柜。

3、全面宣传企业品牌。一是突出产业使命意识做好安全文明燃放的宣传；二是突出企业差异特色做好品牌形象宣传；三是突出全覆盖结合新媒体做好目标客户群体的宣传引导。

4、逐步改变消费习惯。一是坚持循序渐进原则，实施精品赠送计划、买精品送普货、买精品送日用品、买精品送小烟花；二是遵循不走极端原则，不能无视法律要求而只顾满足消费者贪大和好面子的心理，卖超大规格产品既危险系数高，又不利于形成良性消费习惯。个人消费类组合烟花必须控制在1.2寸以内。三是尝试整体打包做法，在事先策划的基础上，引导送贺礼的消费者到零售店领票，派人到做喜酒的主家精心燃放。

5、优质服务高端客户。一是发展农村社会精英为兼职业务员；二是与浏阳焰火燃放企



业合作开发小（微）型主题音乐焰火；三是向客户发放花炮产品质量与品牌金卡，常年积分有优惠，品质追索有保障，以吸引一部分高端客户买更优质的烟花爆竹进行自家燃放和送祝贺礼、奠仪礼。

6、紧密联合零售商。一是确定促销时段给予阶段性优惠政策；二是新老产品搭配促销，根据新产品销量进行奖励，培养典型示范店；三是自建零售形象店销售精品烟花和推广小（微）焰火；四是设计精品柜进入普通零售店，增加返点比例，让零售商卖精品比卖普通烟花更赚钱。

三、对基层零售商保持长久盈利的八条建议

1、从正规渠道进货，进质量有保障符合国家标准的产品，方可睡得安稳，活得踏实；

2、主动引导消费，让顾客对产品价值更加认可，利于形成各类别消费差异，而不至于造成“有钱买不到高档货”的尴尬场面；

3、店面形象和货柜摆布要与时俱进，不能造成顾客心中的身份差异（就像现在的超市都在进行形象升级一样）；

4、对每一个进店的顾客都要留心观察和细心记录，因为大部分时候基层店面靠的就是回头客，而回头客之所以再回头是因为你的东西好，并且时常想起他（她）；

5、农村市场很传统，但不落后，随着微信和网络购物已成为趋势，要倒逼县级经销商帮助其建立现代化的销售工具（ERP系统，微信宣传通道），以迎合年轻人的需要；

6、小焰火市场不可小视，要倒逼县级经销商做好专业类焰火燃放的技术服务和货物配送工作，引导高端消费；

7、小地方市场触角不小，要倒逼县级经销商帮助其做好村组一级渠道网络与团队建设（松散合作、紧密管理的村组兼职业务员）；

8、小店面，大生意，基层零售商要增强危机意识，加强合作探索，当更多的区域性中心优质零售店出现后，谁能获得更多市场蛋糕将成为变数。因此，唯一出路在于紧密跟随有实力有理念有发展的经销商提升自己、持续发展和长久盈利。

以上五种生产型企业的分类标准之所以主要考量经济实力和远见卓识，是因为企业在处于竞争环境中要很好地生存发展下去必须志存高远，也要以超人的智慧学会合作共赢。当企业发展到一定阶段，原始资本的积累就变得尤为重要，“巧妇难为无米之炊”的道理告诉我们，光有想法是不能推动事业发展的，还得有经济实力作为支撑。但凡事都不是绝对的，这五种类型之间是可以根据条件的改变而互相转化的，经济实力问题也会随着管理是否科学、投资是否冒进等等因素发生戏剧性变化；一个人遇到危机动荡后所激发出的能量或者经过不断地学习、反省都能使自己变得更加富有远见卓识，进一步具备远见卓识的智慧就能获得更多的合作与发展机会。

同时，对于处于市场中间的经销商和处于市场一线的零售商来说，目前面临最大的问题是如何让老客户持续买花炮？如何让年轻人爱上花炮？如何走出去从烟花爆竹精神功能的角度，以更优质的产品（服务）获取更多商机和创造更大价值？我认为，解决这些问题的根本在于立足产业本质特点的基础上虚心而快速地向其他行业学习，学习现代思维、学习互联网工具、学习品牌推广方法、学习商业模式创新等等。唯有如此，我们才更有理由相信：这个源远流长、绚丽多姿的花炮文化产业一定能够发扬光大！

（来源：浏阳花炮总会 作者：李仕飞）

商人为什么要参加商会

商会是商人自愿自发组织成立的民间社团。在国外，凡华商集聚的地方，都有商会。大多数国外和境外的商会成立时间比较早，规模较大，实力较强，运作模式比较成功，社会辐射力和影响力与日俱增。商会在不同历史时期，均发挥巨大作用，即以澳门的商会为例，一度葡萄牙政府对澳门的华商加强控制，侵害华商利益，甚至在发生利益冲突时，镇压示威抗议者。而在澳华商正是通过商会的发动、组织和持续的出面交涉，才迫使葡萄牙殖民当局认错。新中国成立后，葡萄牙殖民当局又与中国大陆官方一度交恶，最后迫于无奈，只得求助于澳门商会领导人作为中间人，与中共政权谈判，最终达成和解。而国内纷纷成立商会还多是近十年的事，这说明市场经济越发展、越成熟，商人们越会意识到成立商会的必要。但遗憾的是，许多商人并不清楚商会的性质和作用，也不明白参加商会对自己的企业和生意的拓展会有什么作用。我听不少会长、秘书长跟我说，他们发展商会会员，往往会碰到商人发问“参加商会对我有什么好处”？一时难以明答，往往会陷入尴尬。本文试图解答这一问题。一己之见，仅供参考。

依我看商人参加商会至少有如下好处：

一、人脉网络

做生意，首先得有人脉，得有关系。人脉就是最大的财富。凡成功的企业家都懂得人脉比金钱更重要，因此他会把参加社交活动，结识更多的人，聚餐应酬，当做一项极其重要的工作，并且从结识的人中选定少数人进行较长时间的感情投资，最终成为好朋友。其结果，这些朋友一定会在某一时期出手相助，助其成功。鉴此，在同一商会内，也许是同一地区的人，也许是从事同一行业的商人，而你一旦加入商会，就等于成了商会交际圈内的人，且由于地缘关系，交往、沟通更为便当，只要你有心想，很快就可以组建起对你有用的人脉关系网。有一项研究证明，你只要有6个朋友，你就有办法同世界取得联系。朋友的朋友，就是你的朋友，参加商会等于为你打开一扇门，让你走向广阔的社会，融入集体的行列。这应是你组建人脉网络的一大捷径。

二、信息渠道

当今是信息社会。做生意需要及时掌握政策信息、投资信息、项目信息、产销信息、价格信息等。如你能提前把握宏观经济走势，



宏观调控政策的变化,市场的走向,以及投资风险的警示,至少你会增加投资兴业的保险系数,更何况也许一个有用的商业信息,或偶遇的商机,往往产生于众人不经意的交谈之中。你能敏锐觉察,并提前行动,就有可能赚到大钱。而商会作为一个商人的团体组织,它所拥有的平台,使之成为沟通渠道和信息的汇聚地,其信息量远比个别商家多得多。参加商会不仅可以获得商会秘书处提供的商业信息,还可以从政府部门、企业家和乡亲间获取有用的信息,这对你丰富知识,开阔眼界,拓展思路,将会有大的帮助。

三、宣传窗口

一个人在社会上必须有声誉;一个企业在社会上必须有个信誉。而这声誉和信誉的获得,除依靠个人日积月累的为人行事,靠企业自身的宣传和产品 质量、售后服务等赢取外,如果加入商会,依托商会的网站、刊物和会议、活动场合的宣传,那就会取得花钱少收效大的宣传效果。举个实例,《京裕商》第三期刊登了许扬明常务副会长的专访,社会反映良好,很快就有两个高速公路项目的拥有者找到我,说是看了我写的专访,才知道许总的实力和为人,愿意与之合作。

也许有人说,我不是什么人物,生意也做得不大,宣传不宣传无所谓;或许还有些商人,甚至企业家,向来低调,不大乐意张扬。不过依我之见,生意做到一定程度,要想扩大产品的影响和提高企业的知名度,对外宣传就显得尤为重要。不能把宣传看成是个人好处出风头。实际上最终的目的是为了把生意做大,为了赚更多钱。个人的声望与生意的红火程度往往是相辅相成,相得益彰。否则,就不会有那么多企业,不惜耗费巨资在媒体上打广告。

四、求助平台

一个人不管多么成功,也都会有求人的时刻;一个企业不管运营多么妥当,也会遇到突发事件或靠自身能耐无法排解的难题,需要借助外脑、外力,更何况,我们的许多从事小生意或企业实力还相对弱小的商人,在创业或生意拓展的初期阶段,势必要不时求助于他人。加入商会,你就有个诉求的平台,可以借助 商会业已建立起来的各种关系,渠道和商会内其他企业界人士拥有的公共关系资源,帮你协调,甚至解决你在经商过程中遇到的寻求土地、项目、资金、产品销路、乃至种种维权事项,即以北京福州商会来说,副会长张国光前些时要在福州闽侯县找块地开发办柔然壁纸新厂,就得益于通过商会吴秘书长,求到福州市政府驻京办 领导,由他们出面同闽侯县有关领导协调,很快就批下了一块几十多亩的地块。又如最近我会一常务副会长从民生银行魏公村支行贷到1000万元;另一常务副会长贷到243万元,一常务理事贷到298万元,解决了急需的流动资金,而这也得益于商会秘书处同银行相关人士的多次协商。我亲自向银行领导和经办人介绍商 会,推介需要贷款的企业和企业法人的情况,取得他们的信任。该行给我会授信2亿,并大大降低了放贷的门槛和提高了放贷的额度。再有一个典型实例,是本月 19日我赴长沙参加长沙福州商会换届庆典,柯宝清会长亲自告诉我:长沙有40位福州的商人要进驻一市场租摊经营,由于缺乏签约经验和应有的防骗警惕性,结果单方面先在合同上签字划押,等拿到正式合同文本才发现条款内容被改。本应是市场方如不能提供条件让商家及时进场,应负赔偿责任,变成租摊商家不按时入场,每家应赔偿10万元。其结果是市场不具备相应经商

条件，而导致无法入场，他们反倒被法院判定高达400万的赔偿总额。后他们找到商会，经商会领导多方交涉疏通才得以免除被罚的难堪和巨额经济损失。

“加入商会有什么好处？”依我之见，只要善于利用商会这一平台，不仅你可以得到诸多好处，如前所述。而当你遇到难题时，在会不在会可就大不一样。但应指出的是，你不能期望商会惠及每个会员，这就如同你买保险一样，买的是放心，你没出事，不能认为我白交了保险费。可万一你出事了，又该如何？所以你交点会费是应该的。更何况一般商会的经费，都是会长和副会外出大头，一般的理事掏钱很少，而像北京福州商会，到目前为止，并没收普通会员一分钱。即使是有实力的企业家多出钱，支持了商会，也等于帮助企业界乡亲，资助了弱势群体，也是理所应当的回报社会的义举。

五、话语权重

正如吴晓波在《激荡三十年》一书中所说的民营经济“它们既是计划体制的突破者，又是现行制度的违规者，不得不游离在合法与非法的灰色地带”。基于这种状况，许多民营商人有钱，但其社会地位并不高，话语权也不大，除非你是大老板。但你一旦加入了商会，情形就大不一样。你是商会会长、副会长，甚至是常务理事、理事，在你有需要同官方打

交道时，就多了一份让官方重视的身份。更何况，你的所求，你的维权举动，一旦通过商会，由商会出面，其话语的分量，就与你单体奔走呼吁大不一样。福州市政府据听取全国异地福州商会代表在开会时提出的意见，在小孩就近上学，商会会员回故乡发生的一般性交通违规等方面出台了許多优惠照顾规定，即是一例。北京市领导在召开在京商会代表开座谈会时也明确表示，一般不接受单个企业的诉求，要求一律通过商会上报，并承诺一定重视商会集中反映的民营企业家的诉求，做到及时处理，及时回复。

除外，商会还具有推荐有实力、有影响的企业家进政协、人大的功能。你加入商会，当了商会的领导，就有这种机会，而这恰恰是你提高你的社会地位，取得你在国家政治生活中拥有一定话语权的最佳途径。

下笔至此，我想我已说清楚商人为什么要加入商会，加入商会与不加入商会有何不一样。自然，入不入会，缘于自愿。一旦加入，望还能做到只讲付出，不计回报。商会办得好与不好，同你、我、他都有密切关系。但愿京榕商、京闽商能同心协力，共谋发展，共同办好商会，共同铸就榕商、闽商的辉煌与荣耀。

(来源：国际烟花网 吴绪彬)



儿时烟花照不亮今夜星空

30多年前，我生活在鲁西南黄河边上的一个小村庄。

那时的春节是一年中乡村最热闹的时候，爆竹几乎成了孩子们过年最大的乐趣。大家争着、抢着、闹着放，比谁的响，谁时间长，谁胆子大。

“70后”经历了中国从落后封闭走向改革开放的全过程，成长记忆折射着“文革”后的中国经济社会发展史。一代人，或考学、或打工，以各种方式，告别乡村，走向城市，成为城镇化的一只蚂蚁。我和我的小伙伴们，也都进了城。

回到现在，城里。对于爆竹，我所在的大城市并不禁放，但我已经很少放了，主要是逗幼小的女儿一乐。但很多人，割舍不了童年的情感记忆，把爆竹带进了城，或者说把在中国乡土社会延续了千年之久的爆竹，带到了现代社会。

可越来越多的现代人，真的不太喜欢这种有些乌烟瘴气、嗓门巨大、还动不动就崩人的玩意儿。的确，在农村，一个半亩地的院子就住三五口人，有的是地方，不必担心爆竹那两声响，可城里不行，几十户人像火柴盒一样，摞起来，没地儿腾挪。

于是，争议四起。“禁”还是“放”，真的成了问题。在一个13亿人的国度，任何一个小小的分歧，乘以13亿，都是一个巨大的民意波涛。近700座或禁或限的城市，几乎无一不被卷入这场旷日持久的争议。

鞭炮纠结的背后，是快速兴起的城市文明和渐趋式微的农耕文明的交锋，也是全民文化习惯在低碳环保新常态下的博弈。其实，何止爆竹，总有一些“传统”，无论人们再怎么怀念、呵护，注定会随时代变迁而远去。这是一个不可逆转、无法抗拒的过程。

更重要的是，在这种开放、民主的讨论、争议背后，我们充分感受到了社会的理性和包容度的提升，尤其是政府治理能力的不断提升——这比爆竹禁放之争的结果本身更有意义。

政府决策、社会治理，倾听呼声、珍视民意，决策中尽力寻找最大公约数，寻求更多人的支持，这是弥足珍贵的。

爆竹的禁放讨论，仅仅是几十年复杂中国快速发展的一个小小印记。儿时，我站在村头等待父亲回乡过年时，对于未来想过无数种可能，但从未想到今天这个样子。30年前的烟花，或许是“历史的小脚追不上时代的快车”，已无法照亮今夜城市的星空。但这场竞跑，应没有失败者。

（来源：《人民日报》作者：鲁平）

2014年度山东省烟花爆竹协会“花炮·文化·民俗”春夏季征文摄影比赛 征文作品三等奖

童年记忆——爆竹的乐趣

即墨市青升日用杂品有限公司 赵健

小的时候，乐趣总是那么无穷，春夏时节，放风筝、春游、捉蜻蜓、捉蚂蚱、摸鱼、河中游泳；秋冬时节，摘水果，放鞭炮、放烟花，虽然成长的过程中有这太多太多的回忆，但是童年的回忆总是萦绕在记忆深处。

每到过年的时候，心里惦记着最重要的一件事情就是让父亲给我买爆竹，为了让父亲高兴，能多买一些，在年前打扫卫生的时候我总是格外卖力，窗户一遍遍的擦，院子一遍遍的扫，每当得到父亲的赞许，心里就十分高兴，想着年三十下午和父亲去买爆竹，提前几天就激动不已。有些人家很早就开始置办年货，包括春联、灯笼和爆竹都提前买，我们家的习惯大部分年货都提前置办，剩下春联、爆竹，因为总觉得这个时候买比较便宜，特别是春联，过了三十就要等明年年关才能卖了。

好容易盼到了年三十，下午四、五点钟，天色已有些暗了，父亲骑车载着我出发了，购置年货的人已渐渐散去了，只有小贩们还在寒风中坚守着，问了好几家摊点，父亲才决定下来在哪家买爆竹，我急忙凑过去，眼花缭乱的挑拣着一些我喜欢的小花炮，父亲看看我挑的花炮，说已经够放了，又给我捡出来几样，便交钱买下了。此时的我，怀抱着爆竹就像抱着个宝贝一样，回去的路上，我一路唱着歌，如同凯旋归来的战斗英雄，带着战利品，雄赳赳，气昂昂的回家。

到家卸下年货，便急匆匆和父亲贴春联，挂灯笼，之后就顾不上母亲做的一桌子菜，把我心爱的爆竹拿了出来，那个激动兴奋的感觉是现在我购买任何东西都无法比拟的，买的爆竹中专门有一挂鞭炮是父亲允许我拆开放的，

我把鞭炮拆开，把一个个的小鞭炮整齐，放在小盒子里，随身装着，和小伙伴们顶着寒风，在三十的晚上享受着爆竹的无穷乐趣。所有的小花炮和鞭炮都是我十分珍贵的小物品，每放一个，我在享受着乐趣的同时，也稍稍有些遗憾，因为放一个少一个，那时候，家里的条件还不允许放完了就买，其他很多小伙伴也都是这样，晚上睡觉的时候，我把剩下的爆竹在书桌前摆开，数好几遍，然后把它们又装起来，睡觉的时候放在床边，好像生怕晚上被人偷走了似的。现在每每想起那个时候对爆竹的热爱，觉得有点傻，但是乐趣是无穷的。

随着经济社会发展，人们的生活水平提高了，如今变化越来越大了，虽然在过年的时候，现在的爆竹品种比我小时候的要多的多了，而且还是要买一些爆竹给孩子玩，但已成人的我再也没有了小时候对爆竹的那种痴迷，年三十的晚上，带着孩子放着满满一箱的小花炮，看着一个个的礼花空中绽放，那是小时候无法想象的，但我已找不到童年那样放着一个一个小鞭炮乐在其中的感觉，我的孩子更是不能体会到我小时的乐趣了。

社会在进步，我们的爆竹文化依然深入人心，爆竹的品种琳琅满目，人们购买爆竹的热情依然不减，说明我们国家人民群众生活水平有了大的提高，诚然，人们都说现在的年没有小时候的年味了，这有多种因素，但是，如果少了爆竹的话，那年绝对就不是年了，爆竹不仅是人们生活娱乐的一种方式，一种载体，更是我们中国传统文化的传承，是我们中国人心中无法抹去的童年记忆。



2014年度山东省烟花爆竹协会“花炮·文化·民俗”春夏季征文摄影比赛 征文作品三等奖

浅论烟花爆竹传统文化 如何在当代传承与光大

海阳市安泰烟花爆竹供销有限公司 王志勇

烟花爆竹是优秀中华优秀传统文化的重要组成部分，自花炮始祖李暉发明爆竹以来，至今已有一千三百多年的历史。新中国成立后，烟花爆竹这朵传统艺术奇葩更加绚丽绽放，随着社会进步和人民群众生活水平的提高，燃放烟花爆竹已成为最具有中国元素的娱乐文化活动之一，成为人们喜庆日子中必不可少的点缀品，为人们增添了欢乐的节日气氛。特别是2008年北京奥运会大型焰火燃放的成功，又把中国这一传统艺术瑰宝推到了一个崭新的高度，为全世界瞩目赞叹。但近些年来，由于雾霾天气和烟花爆竹事故的影响，烟花爆竹行业再次被置于禁与放的风口浪尖，成为节日舆论关注的焦点，甚至演变成为一个社会问题。就目前形势发展看，烟花爆竹市场趋冷已成为大家的共识。据对全国市场的调查，大部分省市都出现了销售疲软、库存增加、燃放活动基本处于停滞的情况，全国烟花爆竹行业遇到了前所未有的艰难局面。在这种情况下，烟花爆竹行业何去何从，已真切的摆到了我们每一位烟花人的面前，是为难发愁、裹足不前，还是知难而进、重振旗鼓，确实已到了关键的十字路口。在这一严峻的形势下，我们既要正视面临的问题和困难，又要以“会当凌绝顶、一览众山小”的胸怀和勇气，担当起继承发扬烟花传统文化的重任，认真研究传统文化与现代文明相融合、共促进的路径，顺势而为，改革创新，让中华烟花传统文化在我们这一代继续发扬光大。为此，我认为要重点把握好以下几点：

一、广泛宣传花炮传统文化的精神内涵，向社会传递正能量

中华民族有五千多年的文明史，其传统

文化具有悠久的历史与鲜明的民族特点，是千百年来的沉淀和积聚，每一个民俗民风都有着其最独特的传说和文化背景，都有历史记载和存在流传的价值，烟花爆竹也同中华其他民俗文化一样，也有其历代传承的清晰脉络。自唐初李暉发明爆竹起始，随着火药的发明和社会民俗的进化，爆竹的功能也由单一的辟邪驱鬼，开始转变为节日吉祥、喜庆和欢乐的用品。王安石诗曰“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。”老百姓认为不放鞭炮、不喝酒就不算过年。这一文化习俗到了明清两代，由于烟花的问世，发展到了一个鼎盛时期，明人张时敏在《陈都阊宅看烟花》诗中对燃放烟花的场景作了生动的描绘：“空中捧出白丝灯，神女新妆五彩明。真有斩蛟动长剑，狂客吹箫过洞庭。”元朝有名的书法家赵孟有赠产烟火者的诗章：“人时巧艺夺天工，练药燃灯晝昼同。柳絮飞残铺地白，桃花落尽满阶红。纷纷灿烂如星陨，耀耀喧灰似火攻。后夜再翻花上锦，不愁零乱向东风”。近代以来，特别是新中国成立以来，每逢国家的年节、庆典活动，以及老百姓的婚丧嫁娶，都离不开燃放烟花爆竹，这说明烟花爆竹的传统民俗文化已植根于中华民族这片沃土，并将这种传统文化传播至世界各地，在全球众多民俗文化中占有一席之地。

上个世纪九十年代，随着我国城市化进程的加快和经济的高速发展，烟花爆竹的禁与放就一直经历了曲折纠结的过程，由于全国大部分城市陆续禁放，春节经历了一个相对沉寂的漫长阶段，广大民众普遍认为过节不放烟花爆竹就失去了年味，节日里就缺少了热烈欢庆

的气氛，社会各界对禁放的争议越来越大，要求节日期间放开禁令解禁呼声也越来越高。在这一形势下，各地政府尊重民意，开始修订烟花爆竹地方条例，先后将禁放改为有条件的限放。这之后，烟花爆竹行业进入了一个前所未有的快速发展时期，生产规模不断扩大，市场销售逐年大幅提高，大型燃放活动随着北京奥运会焰火燃放的巨大成功，也进入到高速发展期。但不可否认，由于烟花行业的快速扩张，也带来了市场无序竞争和各种安全上的隐患，违规生产超大规格烟花爆竹，非法生产、非法运输、非法经销屡禁不绝，特别是2009年的央视大火、2012年连霍高速特大爆炸等一系列重特大事故，再次引起了全社会的关注和震动，再加上近年来雾霾天气的影响，少放或不放烟花爆竹的呼声越来越高。自2013年春节后，全国烟花爆竹行业再陷低谷期，烟花爆竹这一中华传统民俗文化也再次受到冲击。可以说，目前烟花爆竹行业已成了众矢之的，天气污染归罪于烟花燃放，安全问题也归罪于烟花偶发事故，人身伤害还归罪于烟花爆竹，舆论宣传和公众认知几乎到了一边倒的地步。我认为，越是在这种不利的情况下，我们烟花人必须保持清醒地头脑，正本清源，坚守阵地，勇敢地承担起传承老祖宗千百年来留下来的文化遗产重担，并不断在改革创新中发扬光大。

一是引导公众正确认识烟花传统文化的精神和丰富内涵。习近平总书记在论述社会主义核心价值观中强调：“培育和弘扬社会主义核心价值观必须立足中华优秀传统文化。牢固的核心价值观，都有其固有的根本。抛弃传统、丢掉根本，就等于割断了自己的精神命脉。”烟花爆竹同中华民族的“四大发明”一样，是具有独特民族特征的传统文化，也是世界公认具有中华民族唯一性的发明创造，我们经常说的一句话“只有民族的才是世界的”，烟花爆竹文化就有这一显著的特征，我们绝不能因噎废食，做抛弃烟花传统文化，丢掉根本，割断命脉的事情。但当今由于西方文化不断渗透，逐渐改变着中国人的思想习俗和生活方式，中

国传统节日和中国其他传统文化，都有被取代的趋势。在这种情况下，燃放烟花爆竹，不仅是对数千年民风民俗的尊重，更是保护、继承传统文化，恢复、提升民族凝聚力的表现。我们必须集烟花爆竹行业集体的力量和智慧，通过各种形式向公众宣传烟花爆竹代代传承的历史，宣传其特有的、丰富的文化内涵，并让这一传统文化真正融入到大众的生活中去，以充分展现其传统文化的魅力。

二是加强与新闻媒体协调与互动，向广大公众传递正能量。当今社会是信息传播高度发达的社会，烟花爆竹近年来之所以成为公众关注的焦点之一，新闻媒体起到了舆论导向作用，往往一些偏颇的宣传，将许多不应花炮承担的责任归于其中，使行业的呼声被淹没在一边倒的舆论中，我们却百口莫辩。在广大民众对花炮行业国家标准、安全监管政策、生产流通规程等信息知之甚少的情况下，我们必须团结依靠新闻媒介，加大沟通协调的力度，向新闻媒介传递烟花爆竹传统民俗的丰富内涵，传递行业的发展现状和安全措施，并通过他们向大众传递花炮行业的正能量，真正将舆论引入公正客观的轨道。我建议，今后各地举办的行业研讨会、交易会、法规宣贯等活动，应尽可能邀请有影响力的新闻媒体参加，通过扩大宣传提升花炮行业的公众认知度和影响力。

三是积极推进在全国范围内举办“烟花爆竹传统文化宣传年”活动。习近平总书记指出：“提高国家文化软实力，要努力展示中华文化独特魅力。在5000多年文明发展进程中，中华民族创造了博大精深的灿烂文化，要使中华民族最基本的文化基因与当代文化相适应、与现代社会相协调，以人们喜闻乐见、具有广泛参与性的方式推广开来。”一个民族的传统是民族凝聚力的重要源泉，烟花爆竹是中国的传统习俗和文化，千百年来代代传承并逐步发扬光大。因此，很有必要在全国范围内举办“烟花爆竹传统文化宣传年”活动，通过系统整理烟花爆竹传统文化的丰富内容，形成简单明了、喜闻乐见的可读、可视资料，在各种新



闻媒体上集中时间、集中版面宣传；同时举办全国性或地域性的各类研讨、宣传活动，扩大活动的影响力。我相信，只要将烟花传统文化与现代文明及现代生活方式有机结合，就一定会被人民大众所接受，成为中华年节庆典不可缺少的中国元素。

二、开辟消费新领域，促进花炮文化与现代生活方式的融合

不可否认，当我们进入到二十一世纪，现代科技的日新月异，催生了许多新的娱乐消费形式，特别是进入到互联网时代，那种靠过年放几挂鞭炮增加年味的传统已一去不复返。我们花炮行业必须清醒地认识到这一点，转变传统观念，与时俱进，跟上时代发展的步伐，打破传统经营模式，让花炮传统文化与现代文明相交融，为广大消费者开辟花炮新的消费形式。

一是积极推进小型焰火走入百姓家庭。目前，随着政府、企事业单位大型焰火燃放活动的大幅减少，焰火燃放必须走出象牙塔，转变旧的经营格局，向更为广阔的消费者家庭进军。近年来各地烟花爆竹批发经营企业在这方面做了许多有益的探索，如山东滨州市烟花公司力推婚庆家庭小型焰火燃放，他们深度挖掘结婚庆典的市场潜力，针对不同消费需求，制定不同价位、不同形式的婚庆焰火燃放套餐，少则几千元，多则几万元，在夜空绽放的各种焰火，给参加婚庆的人们带来了视觉上、听觉上的艺术享受，营造了欢乐喜庆的氛围。他们还通过示范效应逐步扩大影响力，目前在当地已形成了规模。如南京市烟花公司努力开发生日庆典套餐，将微焰火融进生日庆典活动，使中国传统生日文化得到了丰富和升华。事实证明，随着人民生活水平的提高，家庭婚庆、生日等庆典活动与小型焰火燃放相结合，其市场潜力非常巨大。

二是积极推进烟花爆竹零售向正规化、品牌化、系列化发展。以往传统的烟花爆竹零售模式，都是批发与零售相分离的，批发经营企业对零售业户只负责履行供货合同和配送，

这一经营形式造成零售业户分散经营、良莠不齐，而且也无法保障所供商品的质量安全。近年来部分省市的批发经营公司积极探索批发零售一体化经营，取得了好的效果。如湖北省惠农烟花公司，采取统一经营品牌、统一店面设计、统一连锁配送的模式，加快了全省烟花爆竹连锁经营步伐，采取控股、参股的资本运作方式，对16个县烟花经营企业实现了控股，并新建改建了一批仓储设施，建立了自己的危爆车队和配送中心，按照统一标准，建立了700多家烟花连锁旗舰店和专卖店，实现了一体化经营和统一核算，全公司2013年度烟花销售达3.6亿元，同比增长50%以上。沈阳市烟花公司2013年在市区建立了20个直销零售店，统一设置零售大棚、统一价格、统一服装、统一安全设施配备，起到了市场的主导作用。烟花爆竹实行连锁经营，统一品牌字号，统一店面装潢，统一价格服务标准，改变了过去花炮零售环节的散、乱、小的局面，使消费者买得放心、买得舒心，这一模式是发展烟花爆竹现代流通的大方向。

三、积极推进大型焰火燃放活动同现代旅游方式的融合。随着人民群众收入的增加和生活方式的改变，近年来我国旅游事业进入到一个高速发展的阶段，各地纷纷建立了一些大型主题乐园，上海的迪斯尼乐园也即将开业。我们可以借鉴国外大型游乐园燃放大型主题焰火的模式，积极与旅游部门沟通对接，在大型游乐场引入大型焰火燃放，使消费者在尽情享受现代游乐方式的同时，欣赏到烟花传统文化的独特魅力。另外，要通过国际烟花节、博览会、大型焰火晚会，以及各类烟花主题活动，为民众提供更多观看大型焰火的机会，从传统文化内涵、娱乐方式等方面，给我们带来一个比西方节日更加热闹、祥和，且有声有色的欢乐气氛。

四、加快花炮行业升级改造步伐，促进行业健康稳定持续发展

自2005年以北京市为代表的大中城市烟花爆竹“禁改限”政策出台后，烟花爆竹行业迎



来一个高速发展期。由于国家烟花爆竹安全监管及标准法规的滞后，烟花行业进入到一个无序竞争的时期，生产企业数量盲目扩张，批发经营企业迅速增加，假冒伪劣产品及超标产品充斥市场，市场管理无序，再加上各类重大事故屡屡发生，给烟花爆竹行业的健康发展带来了许多潜在的隐患，在公众中的行业形象也大受影响，成了众矢之的。当前，我们必须面对现实，清醒认识行业发展过程中存在的问题，理清改革发展思路，采取更为有效的综合措施，打好行业转型升级的攻坚战，真正使烟花爆竹行业走上有序健康发展的轨道。

1、“打铁还需自身硬”！烟花爆竹行业要内强素质，外树形象。在当前政策环境与舆论环境对烟花爆竹行业发展不利的情况下，无论是烟花爆竹行业的生产企业，还是批发零售企业，都要树立一种危机意识，加强自我改造的力度，全面提升全行业的整体素质。一方面要加强全员培训，用社会主义核心价值观武装员工的头脑，倡导爱岗敬业、无私奉献、敢于担当的责任意识，打造在激烈的市场竞争中能打胜仗的职工队伍；一方面所有企业都要增强内动力，健全安全责任体系，加大安全投入，推进科技进步，加快转型升级步伐，逐步实现现代化企业的提升改造；另一方面生产经营企业都要努力做到遵纪守法、诚信经营，严格执行国家出台的各项法律法规与规章制度，以良好的行业形象增强公众的认知度。我相信只要每一个花炮企业过得硬，才能促进全行业健康长久发展。

2、深化改革，积极推行适应市场发展趋势的新型生产经营方式。我们要进一步解放思想、大胆创新，紧跟国家全面深化改革的大趋势，勇于破除传统的生产经营模式，为烟花爆竹行业开辟新的发展途径。生产领域要改变小、散、乱的局面，通过整合、兼并等市场化手段，逐步淘汰落后生产工艺、技术和装备，加快形成集团化、规模化、机械化的发展格局。经营领域要尽快改变单一买一卖的经营

方式，大力推进连锁配送经营、旗舰店专卖店经营、品牌化经营、批发零售一体化经营等先进的经营模式，特别是通过与安全监管部门的协调配合，积极推行由批发企业授权直接规划布设零售网点的模式，通过规范零售门店招牌设施、统一零售价格、安全责任集中投保等形式，真正实现批发零售一体化经营，从而真正解决零售环节的安全、散乱问题。同时要加大生产与经营环节的融合，鼓励厂商互相参股合作，共同应对新形势下的市场竞争。

3、加强企业与科研院所的合作，积极研发安全环保的新产品。随着机械技术的不断发展，烟花爆竹生产企业要继续加大淘汰手工制造的力度，积极推进机械化生产，降低人直接接触药物的频率，从源头上减少事故的发生率。各生产企业要联合高校或科研机构，不断推进更加安全更加环保新型产品的研发，推动烟花爆竹产品向“轻烟、无硫、无味、无残渣”的方向发展，努力为广大消费者提供更为安全、更为绚烂多彩的烟花爆竹产品，重新赢得广阔的花炮市场份额。

4、抱团发展，形成合力，齐心协力推动烟花爆竹全行业的健康有序发展。没有不好的行业，只有行业中不好的企业。作为烟花爆竹行业的一员，都要从珍惜爱护烟花爆竹行业的大局出发，多做维护行业发展的实事、好事，团结一致，共同发展，坚定相信烟花爆竹行业中每一个企业的实力增强了，这个行业的影响力也就会不断扩大，其话语权也就会越来越大。

一个鸡蛋，从外部被打破，则变成食物，从内部被打破，则产生生命。花炮行业要积极顺应时代的发展潮流，主动谋求变革，在传承传统文化的同时，积极迎合社会、政府、消费者的需求，以变应变。我们相信，通过行业间的同舟共济，政策的因势利导，烟花企业的创新变革，烟花爆竹行业的未来依旧是光明灿烂的。