

12家花炮企业联手设立“扶贫车间”

年发放工资165万元

“在这里上班,多少钱一个月?”6月10日,笔者来到浏阳市文家市镇湘龙鞭炮烟花厂的“扶贫车间”,和工人们聊到了工作和收入情况。

“我是拿年薪的,每年5.2万元。”52岁的孙见鹏有些自豪地回答。孙见鹏曾是湘龙村的一名建档立卡贫困户,现在是湘龙鞭炮烟花厂两个车间的总管。妻子杨清华也在厂里上班,家里还种了田、养了鸡,年收入加起来超过9万元。

“引导贫困户就地就近就业是我们扶贫攻坚的重要举措,让他们既能务工、又能务农,还能顾家。”文家市镇政府相关负责人表示,文家市是花炮生产重镇,仅湘龙村就有12家花炮生产相关企业,都设立了“扶贫车间”。

据介绍,湘龙村共有建档立卡贫困户69户283人,其中63户83人在“扶贫车间”就业,以家庭来计算占比超过90%,户均增收超过2万元/年。

12家花炮企业联手设立“扶贫车间”

“大力推进‘扶贫车间’的建设,也是根据村里的实际情况来定的。”驻村工作队队长戴洪举介绍,湘龙村人多地少,面积只有8.44平方公里,却有5300多人,居住密度较大,“以前也扶持贫困户发展过种养业,但受空间影响,很多贫困户养生态土鸡只能养一二十只,挣不了什么钱,大家积极性不高。”

2019年1月,规划当年的扶贫项目

时,驻村工作队经过逐户走访调查,发现有一些建档立卡贫困户在当地花炮企业打工,收入较高且稳定,而其他贫困户也表达了愿意到花炮厂做事的想法。

工作队扶贫干部与支村两委经过商量,马上与村里的花炮龙头企业——湘龙鞭炮烟花厂对接,看能否设立“扶贫车间”。

“厂里的几名股东都是本村人,一

直热心公益,在村上道路、学校等公共设施建设和年底走访慰问困难群众中,曾多次捐款捐物。”村主任孙见胜说,这一次听说要帮贫困户解决就业问题,股东孙见辉等人二话不说揽下了这个扶贫项目。

考虑到一个工厂能够吸纳的贫困劳动力有限,在驻村工作队和村里的协调下,湘龙鞭炮烟花厂还与村里其他11家花炮原材料、包装、生产等产业链

上的企业签订了委托协议,共开辟了12个“扶贫车间”,为63户贫困户家庭提供了83个岗位。

戴洪举说,这些岗位的安排都是根据贫困户的不同情况“量体裁衣”:有的原来有基础,就可以做技术含量较高的事情;有的年满60周岁,没办法买保险到厂里上班,扶贫干部就协调花炮厂送半成品上门让其在家加工。“还有6户建档立卡贫困户,要么是因为外出

务工,要么是因为没有劳动能力,才没有进入‘扶贫车间’就业。”

“扶贫车间”一年发放工资165万元

春节后,受疫情影响,原本要在正月十五(2月8日)前后开工的花炮厂迟迟没有动静。

“花炮厂什么时候可以开工?一个多月没做事,没收入了。”2月22日,有贫困户焦虑地在微信群里询问,引起了大家的共鸣。

其实,驻村工作队和村干部也一直在密切关注着疫情和复工复产情况。他们和湘龙鞭炮烟花厂对接联系,将有复工想法的员工一一登记,并承诺,“扶贫车间”防疫和复工工作都准备好后,就会优先通知贫困户上岗。

3月1日开始,各花炮企业陆续复工复产,戴好口罩的贫困户们,依次通过体温检测、完成信息登记后,走进熟悉的车间开始忙碌起来。

如今,孙见鹏管理着连引、包装两个车间,花炮原材料、半成品从车间的进出,以及工人计件产品的登记,都是他负责。以前,孙见鹏在煤矿下井,后因为煤矿关闭失业,一直靠打点零工维持家中生计。

“前几年,他家里有两个孩子读书,典型的因学致贫。”戴洪举介绍,孙见鹏家女儿正读高中,但儿子已大学毕业,家庭负担减轻,夫妻俩又在“扶贫车间”当上了产业工人,孙见鹏还是拿“年薪”的中层管理人员,脱贫增收成

果已得到巩固。在连引车间上班的孙梅、孙红萍两人搭档,分别负责盆花筒子的连引和封胶。“去年来的,最开始一天只能做几百个,现在能做3000个,两个人摊下来每天能挣150元左右。”孙梅说,在花炮厂干活收入不错,更关键的是方便照顾家里,夏季花炮企业高温假时正好忙地里的活。

据统计,去年“扶贫车间”共给贫困户发放工资165万多元,其中在工厂上班的人均收入2.3万元,在家加工半成品的老年人或身有残疾者人均收入5000多元。

除了在花炮厂上班的计件收入,每个贫困户还获得了两三千元的产业帮扶资金。“20万元专项资金,按规定企业可以支配其中的20%—30%,用于建设‘扶贫车间’的相关支出,但这些花炮厂一分钱没要,全部发放给了贫困户。”戴洪举由衷为这些企业点赞。

湘龙村是浏阳市33个省级贫困村之一,建档立卡贫困户69户283人。目前已脱贫67户278人,剩余2户5人未脱贫。根据本村人多地少的实际情况,通过为贫困劳动力提供就业岗位信息、鼓励有能力外出务工的人员就业,目前已实现外出稳定就业47人。同时,申报并组织实施花炮手加工产业扶贫项目,共吸纳63户83名贫困劳动力参与,其中14户14人为送半成品上门在家手工加工。

(长沙晚报)



趣味互动让年轻人爱上烟花

从大围山巅到长兴湖畔,从文烟花火秀到沙滩音乐节,绚丽的城市烟花一次次惊艳绽放,深深印在人们脑海中。城市烟花并不是一个新概念,但直到去年8月,首届城市烟花发展论坛在大瑶镇举行后,城市烟花产品如雨后春笋般涌现出来,成为了行业“新宠”。

从过去的“空中楼阁”,到如今落地成为现实,城市烟花因为“安全环保、趣味互动”的特点,受到了市场欢迎,也为突破城市“禁限放”带来了可能,整个行业都对城市烟花寄予厚望。

浏阳烟花响天下,天下烟花看大瑶。城市烟花究竟是什么,城市烟花发展经历了怎样的过程,它的未来又将何去何从?在湘赣边(大瑶)首届烟花之“缘”欢乐节启动之际,让我们一起走进大瑶镇,去探访城市烟花的前世今生。

缘起 突破城市“禁限放”大门

近年来,烟花“禁限放”愈演愈烈,尤其是今年以来,新冠肺炎疫情在全球蔓延,烟花出口企业面临严峻的形势。“烟花行业如何突围,成为了萦绕在每一个花炮从业人员脑海中的问

题。”大瑶镇花炮产业商会会长黄亿昌说。

花爆竹被“一刀切”的罪魁祸首。穷则变,变则通。“细分出适合在城市个人燃放类产品,是让烟花爆竹在中国城市重现绽放的有效途径。”银洋烟花集团总经理何荣强回忆,其实早在2015年以前,就有人提出了城市烟花的概念,但是在很长一段时间里都没有落地,也没有人制定“城市烟花”的标准。

2019年3月,在第十三届全国人大二次会议上,全国人大代表、盐津铺子食品股份有限公司董事长张学武向大会提交了《让烟花爆竹在中国城市重现绽放》的建议,再次引起花炮行业对城市烟花的高度关注。

安全环保是城市烟花的基础,中国生产的烟花在欧美和日本的城市都可以燃放,但是在国内却被大多数城市拒之门外。“其实城市烟花目前最缺的不是产品,缺的是城市消费者对产品的正确认知。”黄亿昌认为,城市烟花推出后,城市管理者有了“第二种选择”。

城市烟花,是不受时间、不受场地、不受年龄也不受情景限制的烟花,可以广泛应用于各类活动,也可用于年轻人求婚等场景,成为了人们不可或缺的一个重要情感寄托。

出改变,成为了城市烟花的先行者。

破局 让年轻人爱上烟花

走进大瑶镇国际花炮商贸城,楼顶“银洋城市烟花”六个大字十分醒目。城市烟花和传统烟花究竟有什么区别?在银洋城市烟花展厅就能直观地感受到。展厅内成百上千种产品无论是外观包装还是燃放效果,都充满流行的卡通、国潮等元素,让人爱不释手。针对儿童、年轻人和家庭群体,银洋烟花分别推出童趣花火、放肆青春和阖家欢聚三大系列产品。

“在过去,因为包装落伍、噪音大、容易伤人等原因,许多年轻人不爱玩烟花了,出现了消费断层的问题。”银洋城市烟花 CEO 龙刚勇说,除了要突破城市“禁限放”大门外,城市烟花的另一个目标就是让年轻人爱上烟花。

针对存在的问题,银洋烟花大胆求变。首先,银洋烟花用重金对产品包装进行了升级,产品外观令人耳目一新。“产品设计上从渠道思维转向用户思维,不再看经销商的脸色,而是根据消费者喜好进行设计。”龙刚勇说。一些花花绿绿的产品从货架上消失了,取而代之的是符合年轻人审美的产品。

在银洋城市烟花火了后,一些企业也跟风更换包装,但这种“换汤不换药”的行为收效甚微。“在产品内质上,我们通过控制烟花药量、改进工艺,在烟花安全和环保性能得到提升同时,烟花燃放效果更佳美观。”龙刚勇表示,他们公司拥有一支技术团队,专门研发有创意的烟花产品。

酒香也怕巷子深,这两年兴起的抖音、快手等短视频平台火爆,则为城市烟花走向大众带来了机遇。“我们注意到,年轻人不仅要玩烟花,更要拍烟花。”龙刚勇说,因此银洋烟花新设立了广宣部,用创意短视频的形式,使城市烟花能更好地在消费者面前呈现,让许多年轻人爱上了烟花,并且转化为了购买行为。

最后是商业模式上的创新。“我们推行‘兜底模式’,为了避免库存,过去经销商不敢进太多品种。但我们要求每家零售店至少要进几十种城市烟花产品,给消费者尽可能多的选择。”龙刚勇说,推行“兜底模式”后,经销商没卖完的产品可以退回企业,规避了库存风险,也就打通了销售渠道“最后一

公里”。

发展 大瑶的城市烟花世界的烟花城市

由于行业内尚无标准,城市烟花目前并没有明确的定义。但是去年8月,在浏阳市鞭炮烟花产业发展中心、大瑶镇人民政府、浏阳市烟花爆竹总会指导下,浏阳市银洋出口烟花有限公司主办了首届城市烟花发展论坛,为行业明确了方向。

“如果将城市烟花定义为小产品,那就将城市烟花的路走窄了。”何荣强认为,城市烟花并不是某家企业的专属,烟花爆竹有九大类产品,只要具备“安全环保趣味互动”的特点,都有可能成为城市烟花。

南大烟花制造有限公司就是一家以生产吐珠类产品为主的企业,他们去年4月研发的组合吐珠产品因为富有创意,而且十分安全环保,被业内认为是城市烟花的代表产品。“燃放时噪音控制在70分贝,不会产生噪音污染。”此次,浏阳市南大烟花制造有限公司负责人刘守俊将他们的组合吐珠新产品命名为“星势力”。

城市烟花因为注入了更多创意元素,产品的附加值自然得到了提升。泰宇烟花技术负责人易守华举例说,网红烟花“组合步惊云”就是将10个“步惊云”产品组合在一起,点燃后同时旋转升空,如今市场价可以卖到10元左右,是原来的5倍,而且带动了单个产品的价格上涨。

眼下,城市烟花方兴未艾。今年以来,浏阳积极通过推进烟花进景(城)区工作,在景点设置“烟花小屋”。6月12日,湘赣边(大瑶)首届烟花之“缘”欢乐节即将启动,这也是大瑶镇连续第二年举行与城市烟花有关的盛会,将为城市烟花未来发展树立风向标。

“近年来,大瑶镇积极推动花炮产业转型升级,持续优化营商环境,培育高新技术企业,出台‘瑶八条’等政策,大力实施焰火燃放振兴工程和小产品振兴工程,推动烟花爆竹产业走向高质量发展。”大瑶镇相关负责人表示,接下来,他们将充分发挥湖南省特色小镇的政策优势,加快推进花炮小镇产业服务支撑平台和花炮产业科创中心项目建设,推动花炮产业朝着“安全、环保、文化”方向加速升级。

(浏阳日报)



打通烟花外贸销路 拓宽花炮外贸市场

——醴陵市举行烟花鞭炮出口产销对接会

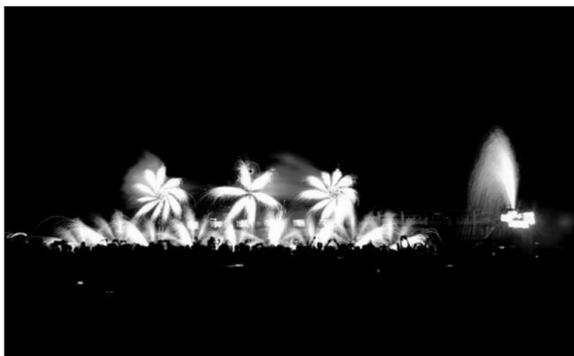
6月12日,醴陵市烟花鞭炮出口产销对接会在该市国际会展中心举行,来自中国香港、日本、波兰和江西、广西等43家专业外贸公司代表,醴陵本地37家烟花鞭炮出口企业负责人共120多人参加对接活动。本次活动是在全球疫情冲击外贸经济形势下稳外贸的重要举措,更是落实中央“六稳六保”政策的具体行动。

醴陵市商务部门针对全球疫情对外贸经济影响,着眼外贸经济恢复,着眼全球外贸市场拓展,发力全球外贸公司,借力专业企业,抢占新一轮烟花鞭炮外贸高地,整合海关、烟花鞭炮总商会和陶瓷烟花产业服务中心等方面资源,搭建生产制造企业与外贸公司联络、沟通和合作平台。据参加活动的花炮企业负责人介绍,通过本次对接活动,本地50%的生产制造企业均进行了有效沟通,为今后的业务发展奠定了基础。

据了解,参加活动的烟花鞭炮外贸公司都具有丰富的外贸业绩,广泛的外贸市场资源。香港合记烟花有限公司、日本恩田公司和波兰JORGE公司等贸易公司均在烟花主产区设有贸易公司、派驻贸易代表。江西熊猫烟花有限公司总经理宋玉红在发言中说醴陵市委市政府对烟花鞭炮产业发展是认真的,醴陵的部门服务产业发展是认真的,醴陵人做烟花是认真的。

醴陵烟花鞭炮享誉世界,在11日晚的燃放现场,部分外贸公司对醴陵烟花的品种、类型和花色赞不绝口,对一些产品还是第一次观看,并表现出浓厚的贸易兴趣。据醴陵市烟花鞭炮总商会黎毅会长介绍,醴陵烟花鞭炮在国内外多种大型活动上大放异彩,特别是去年在建国70周年联欢晚会上,醴陵焰火“70”和“人民万岁”图形象北京夜空,在国人心中留下了深刻印记。醴陵烟花鞭炮产量约占国际市场的15%、国内市场的30%。出口全球100多个国家和地区,是湖南省乃至全球花炮的重要生产基地和出口基地之一。

(国际商报)



题。”大瑶镇花炮产业商会会长黄亿昌说。

“对于城市管理者来说,过去除了‘禁限放’别无选择。”黄亿昌说,因为城市人员密集、楼间距小,部分烟花产品安全和环保性能不达标,成为了烟

如何让消费者认识“新生”的城市烟花,有些企业选择观望,有些企业则大胆尝试。2019年3月,银洋烟花集团将整个业务重心向城市烟花倾斜,打造了“银洋城市烟花”品牌,从包装、产品内质、宣发和商业模式四个维度做