

主流 责任 贴心 实用



# 谁将 花炮

# 推向『天价』

□据 新华社

随着春节的临近,北京地区烟花爆竹销售渐近高峰。针对往年群众反映的花炮价格“畸高”难题,北京市政府今年在全国率先推出建议零售价、主渠道销售等措施。然而记者调查发现,一些措施在基层并未落到实处:“白炮”(正规渠道的花炮)销售价仍居高不下,“黑炮”(非正规渠道的花炮)价低质次;烟花爆竹专营单位“被直营”,一些销售网点仍然被控制在往年的“炮贩子”手中,烟花爆竹“灰色成本”现象依然存在。

## “白炮”价格偏高 “黑炮”凶猛围城

1月29日,北京市五环路内正式开售兔年春节烟花爆竹。记者随机走访了工体北门、双井家乐福、小红门、菜市口等多个烟花爆竹销售点发现,虽然今年售价统一为建议零售价,但很多市民仍觉得价格偏高。而此时,距离北京不过50公里的河北省固安县的烟花爆竹市场早已是一片红火景象。

一进固安县城,在主干道西侧的一片拆迁工地上,大大小小的“花炮”招牌进入记者的视线。这里一共有4个烟花爆竹销售点,相互之间距离不超过50米,销售点外停放的20多辆车无一例外全部是北京牌照。

听说记者担心烟花爆竹没法运回北京,一名老板模样的男青年说:“这些炮就是给北京人准备的,我打个电话保你出固安。”男青年介绍,他们送货一般送到北京五环路,“里边不敢进去,你们得找车自己拉”。

在这里,使用100发3吋礼花弹的组合烟花,售价1200元,旁边一种售价800元的72发组合烟花,使用的是4吋礼花弹。

见有人对礼花弹感兴趣,老板走到销售点外一间库房,很快便拿出一个红色的纸盒:“4吋礼花弹,一盒6个,送一个燃放筒。”记者看到,这种礼花弹超过成年男子拳头大小,燃放礼花弹的纸筒只是用普通纸壳糊成,厚度不足1厘米,没有任何生产厂家标志。老板给记者的名片上显示,这家店名叫“鑫露烟花批发经营”,可经营各种高空礼炮、高空礼花等。

记者在现场看到,一辆京F牌照的红色捷达车,后备厢和后座都塞满了烟花爆竹,车身被压得几乎蹭到车轮上,勉强开出了工地。

## “黑炮”PK“白炮”:价格相差不少

网友“过年放炮123”说:“在北京,1000元只能买一个大组合烟花,或者两挂1万响鞭炮;出了北京呢,1000元的花炮能把车装满。”

烟花爆竹零售网点经营者曲先生告诉记者:“烟花爆竹消费是典型的冲动型消费,可以说烟花爆竹消费过程中,唯一的衡量标准就是价格。”

记者对比北京和固安的烟花爆竹价格,发现差异巨大。1000头的鞭炮,北京正规零售网售价26元,固安只要10元;30发中型组合烟花,北京售价约300元,固安约为100元;1万响鞭炮,北京市场最低368元,固安最低售价仅为40元。

“40元能买一万响?要真这样有多少我进多少。”北京某烟花爆竹业直营单位负责人告诉记者,以鞭炮为例,主要的衡量标准叫做“结鞭率”,也就是说实际爆竹的个数。国家标准要求为标称数量的95%,北京地方标准则要求至少达到98%。“伪劣产品1万响有6000个就算很有‘职业道

德’了,何况6000个里还有相当一部分填充的是黄土,不会响”。

业内人士称,正规烟花爆竹成本包括三大方面,一是安全成本。北京市场正规花炮存储、运输,每年投入超过1000万元;而为了能够安全燃放,正规花炮全部要求使用性质稳定的高氯酸钾火药,而非非法花炮则采用易自燃的氯酸钾等。二是税收成本,例如建议零售价400元的产品,需要缴税200元左右。三是服务成本。正规渠道的花炮全部投保了人身意外伤害等险种,一旦发生伤人事故,保险公司、专营单位将承担赔偿责任。

“固安销售的产品大部分是小作坊生产的,劣质火药、缺斤短两、逃税避税,价格自然要低很多。”曲先生说,“建议消费者在考虑价格的同时,也应该注重安全。”

事实上,非法烟花爆竹酿成的惨祸不断在发生:2006年1月,北京一名市民因为燃放超标的礼花弹,不幸被击中头部当场身亡;2010年8月16日,黑龙江伊春一家无证鞭炮厂爆炸,造成33人死亡……

## “被直营”:灰色成本将花炮推到天价

“今年爆竹价格没涨,就是数字掉了个儿,去年是168,今年是186。”29日下午,一位市民在北京菜市口附近的烟花爆竹零售网点,指着一种爆竹上的建议零售价说。

北京烟花爆竹禁改限以来,价格偏高一直是市民关注的焦点。为平抑价格,2011年北京市政府烟花办推出了在烟花爆竹上标注建议零售价、大力推行主渠道销售等多项强力措施。但很多市民认为,烟花爆竹的价格并没有达到理想中的降幅。

记者发现,标价898元的组合烟花批发价400多元,标价400多元的1万响鞭炮批发价100多元,为何平抑价格的措施却留下如此巨大的利润空间?

一名业内人士告诉记者,烟花爆竹的建议零售价由烟花爆竹专营单位自行制定,除了专营单位在运输等环节的成本外,还要参考“零售网点的费用成本”,要保证零售网点扣除各种成本后的利润。

北京市朝阳区销售点一位经营者称:“我不像一些很牛的商户,不用花钱就能拿到好地段的销售点。除了买必须的设备和进货,前期投入的近三成被用于‘跑点’,打

通各种关系获得好的经营地段,大概几万元。”

菜市口一专营店负责人悄悄告诉记者,虽然是专营店,但“跑点”的开销还是要自己出,这些费用当然也被算进了成本。

今年,北京遍布城区的直营店取代了以往的个体销售网点,从表面上看,烟花爆竹专营单位赚取了批发和零售环节的大部分利润,为何不能降降“建议零售价”?

“其实专营单位是‘被直营’。”业内人士告诉记者,“一些直营店的经营者实际就是原来的个体经营者,只是今年与直营单位签了类似加盟性质的协议,便成为直营店,换汤不换药。”

这名业内人士说:“原因很复杂,不排除各种利益关系,的确有一些个体经营者很有门路,可以拿到好地段。”个体经营者打着专营单位的旗号经营,赚取了零售环节的利润,而他们“跑点”费用等灰色成本又要被计算进“建议零售价”,“以一个网点几万元计算,近2000个网点要多少钱?都算进建议零售价的利润空间,零售价格怎么降得下来?”

“无论是经营者还是消费者,其实都希望烟花爆竹的价格能‘阳光’些,只有将合法渠道的‘白炮’价格降下来,‘黑炮’的威胁才能解除。”业内人士说。

