“救命器材”竟成“摆设”

不合格消防产品何以流入市场?

新华网消息 灭火器灭不了火苗、消防呼吸器过滤不了烟气毒性、消防水带一进水就破裂……不合格的消防器材不仅可能在关键时刻“掉链子”,本身也可能成为危险源。

为何“救命器材”成了“摆设”?不合格的消防器材是怎么流入市场的?记者展开调查。

■部分消防产品关键材料“以次充好”

随着人们消防意识的提升,一些包含小型灭火器、防毒面具等消防器材的家用消防应急套装近年来销售火热,价格从几十元到几百元不等。同类产品价格为何如此悬殊?业内人士表示,消防器材质量参差不齐是主因。

记者梳理发现,在近年来国家、省、市有关部门的抽查检验中,不合格消防产品时有“上榜”。2024年国家市场监管总局对防火门、过滤式消防自救呼吸器、手提式干粉灭火器等3种消防产品的抽查结果显示,不合格率分别为9.4%、9.1%和4.2%。

以应急套装中常见的灭火器为例,广州质量检验研究院新材料及无源医疗器械检验研究部相关负责人表示,按照规定,ABC干粉灭火剂主要组分为磷酸二氢铵,含量为75%;但抽检中发现,一些手提式干粉灭火器中被掺入滑石粉等廉价填充物,替代了磷酸二氢铵等有效成分。

记者在一份不合格产品的检测报告上看到,该产品第一主要组分磷酸二氢铵含量仅为43.8%。“在关键材料上‘以次充好’‘偷梁换柱’,从表面上看区别不大,但严重影响消防产品的灭火效能和安全性。”这位负责人说。

再如应急套装中经常配置的过滤式消防自救呼吸器,若关键过滤材料不达标,就不能有效过滤有毒烟雾和颗粒。检测标准要求,一定时间段内,呼吸器一氧化碳透过浓度的时间加权平均值不应大于200mL/m³。但从抽检结果看,有的不合格产品该数值已经超过1000mL/m³,原因就在于关键材料一氧化碳触媒被“动了手脚”。

广东乐昌市某消防器材公司负责人颜经理告诉记者,合格的触媒是化学催化剂,如果生产商使用干燥剂等非触媒材料替代,成本会低20%以上。“普通人很难仅凭肉眼和经验判断消防产品的质量,部分不法厂商就动了歪心思。”

2022年8月,浙江宁波发生一起火灾,造成7人遇难。火灾事故调查结果显示,事发地的独立式感烟火灾探测报警器和灭火器均为不合格产品,其中灭火器的灭火剂有效含量只有20%,距离国标要求的75%相去甚远。

■不合格消防产品存在监管薄弱环节

不合格的消防产品是如何流入市场的?

记者调查发现,由于消防器材的生产门槛较低,厂商鱼龙混杂、产品质量参差不齐。

广州市质量监管部门的一位工作人员表示,不法生产场所往往规模小、设备简单、工艺粗糙,一旦某个场所被查处,不法分子会迅速转移生产设备、库存和人员,到新地方重起炉灶。“我们曾去过一个生产防火面具的小作坊,里面仅有几个工人在组装,不同化学成分的材料装在大桶里,填充工艺全凭工人自己把握,连质检员也没有。”

广东省市场监督管理局相关处室负责人说,根据查处的线索,也有个别正规厂家受利益驱使生产非标产品。“这些厂家按照客户的低价要求降低产品标准,定制化生产、点对点运输、不留库存。”在流通环节,由于鉴定消防产品质量需要较高专业能力,部分不法商家面对消费者的质询百般抵赖。

记者在某电商平台发现,有店铺售卖过滤式消防自救呼吸器“盲盒”。当记者询问这些不同品牌的产品是否合格时,商家仅发来一份来源不详的检测报告。还有商家出售“酒店款”和“家用款”,记者询问有何区别,商家坦言“酒店款是应付消防检查用的”“家用款质量更好”。

业内人士透露,所谓“酒店款”往往是性能较差的不合格产品,一些购买者贪图便宜,对消防产品的重要性认识不足,存在“用低配应付检查”的思想。

此外,部分消防器材的使用规定流于形式,执法震慑力有待加强。

消防部门介绍,按照规定,干粉灭火器在出厂满5年后需进行检测充装,之后每1至2年再次进行检测充装。现实中因需要专业厂家收费服务,很多使用单位缺乏检测充装的意愿,让规定难以有效落实。

《中华人民共和国消防法》规定,生产、销售不合格的消防产品或者国家明令淘汰的消防产品的,由产品质量监督部门或者工商行政管理部门依照《中华人民共和国产品质量法》的规定从重处罚。法律专家称,许多消防产品质量案件的罚款金额只有几千元,违法成本较低。

■莫让救命器材关键时刻成“致命杀手”

消防产品质量事关群众生命财产安全。受访专家表示,应从源头管控、过程监管、末端治理、市场引导四方面,加强部门协作、形成全流程全链条闭环监管。

一些拥有3C认证的消防产品,申请认证时的测试样品与实际量产版本差异较大,产品质量名不副实。对此,北京市东元(深圳)律师事务所律师邓永表示,一旦发现认证检验机构在消防产品认证、检验工作中存在严重违法违规行为,监管部门应从严从重惩处。

针对消防产品生产、流通环节中的乱象,广州大学法学院教授欧卫安建议,有关部门组成联合执法检查组,采取突击暗访、随机抽检等多种方式开展监督检查。建立全链条信息共享平台和监管信息库,定期共享消防产品流向、监督检查和执法数据。

在使用端,北京市京师律师事务所律师孟博建议,压实使用单位的主体责任,从严查处采购使用不合格消防产品的行为;加强消防安全意识教育,鼓励群众提供消防产品违法犯罪线索,从需求端挤压劣质产品的生存空间。

广东产品质量监督检验研究院消防产品检测室工作人员提示,消费者在选购消防产品时,尽量选择到正规的实体店购买,认真查看消防产品实物;如果网购可登录“应急管理部消防产品合格评定中心”网站查询,核对所购买的产品是否备案。注意保存好交易凭证,如遇消费纠纷,可拨打“12315”“12345”热线进行投诉举报。

“双11”17年,今年有哪些新变化?

新华网消息 周期拉长,“狂欢式购物”逐渐回归理性消费;AI助力商家提“智”增效,垂直细分市场崛起;即时零售加速入场,以场景融合激活增量……步入第17个年头的“双11”,有哪些新变化?

■超长版“双11” 消费更趋理性

今年“双11”,又是一个“超长版”。

9月30日,苏宁易购启动“双11”大促,此后京东、抖音、天猫等平台相继开启促销活动。主要电商平台中,“双11”周期平均超过30天。

促销规则也有变化:有的平台取消复杂“计算题”,取而代之的是“官方直降”“一件立减”等更直观的优惠。

国家电子商务示范城市创建工作专家咨询委员会专家李鸣涛表示,人们越来越以“平常心”看待“双11”,背后是消费者从“价格敏感”到追求品质和理性消费的转变。

第三方检测报告、生产车间实拍、原料溯源直播……今年“双11”,不少直播间以专业知识和深度体验塑造竞争力,电商行业正从过去的“流量狂欢”转向以专业内容和用户信任为核心的“价值沉淀”。

“我们聚焦具备技术壁垒的核心产品,在强化主播培训、升级场景化内容的同时,定期邀请产品研发经理进入直播间,深度解析产品技术和功能。”九牧天猫官方旗舰店店播负责人吴如凡说。

■AI焕新体验 细分市场崛起

在搜索框输入:“新手养猫需要哪些用品?”

“AI万能搜”直接生成一份完整攻略:不仅有猫粮、食盆等商品,还有购买建议、用户评价等内容,整个分析过程不到10秒。

今年“双11”,多家平台通过AI焕新消费体验。淘宝“AI万能搜”帮助解决近5000万个消费需求,“AI清单”为用户提供约200万份定制购物清单;京东推出智能客服“京小智5.0”,显著提升售前咨询环节的转化率。

业内人士表示,AI对商品理解力的提升,使流量逻辑从“爆品推荐”转向“人群匹配”。这意味着即便不是头部爆款,只要商品信息完备、场景描述清晰,中小商家也能在精准需求搜索中获得曝光。

“AI管家”自动生成大促经营策略,“AI助手”为商品生成图片和视频素材,智能客服实现服务质量和效率的双重优化……AI正助力更多商家提“智”增效。

随着消费需求更加个性化、多元化,细分垂类市场在这个“双11”迎来爆发。“双11”预售启动仅半小时,天猫宠物预售金额就已超过去年预售首日全天;在快手平台,古风配饰交易额同比增长超千倍,羽毛球训练器、单板滑雪板等细分产品增长迅速。

■即时零售入局 线上线下加速融合

今年“双11”,安徽滁州全椒县的李先生在美团下单了一台苏宁易购门店的电脑。从下单到送达,整个过程不到两小时。

“我们依托抖音、美团等本地生活平台,在全国超8000家零售云县镇门店加速布局、落地即时零售新业态,让消费者享受家门口门店发货带来的送装效率。”苏宁易购相关负责人说。

即时零售入局,成为这个“双11”的一大看点。

今年“双11”,全国超3万个品牌商家、40万个门店接入淘宝闪购,涵盖餐饮、家居等多个行业。水星家纺相关负责人介绍,品牌50家直营门店接入淘宝闪购,“双11”以来销售额环比增长9倍。

“即时零售有效整合线上线下资源,可以让平台和零售商的合作形成‘1+1>2’的效果。”中国连锁经营协会名誉会长裴亮表示,电商平台通过打通供应链、门店与本地配送,带动实体商业走向数字化,为零售业注入活力。

作为一年一度的标志性消费节点,“双11”为激活消费潜力、促进消费和产业升级贡献了重要力量。同时也要看到,“先涨价后降价”“定金陷阱”等一些违规失序现象依然存在,部分网络消费纠纷维权渠道仍有待畅通,这些都需要相关部门和平台持续发力,以更精准有效的监管让百姓消费更放心、更舒心。