市区烟花禁放了,临时销售许可证却没到期,有权卖却没人买

不少烟花商家提前封存鞭炮

文/片 本报记者 许君丽 王帅

每年春节前都有不少商家希望靠着烟花爆竹赚上一笔,更希望这个销售许可时间能长点。但是对于今年威海的烟花经销商来说,销售期长并不是什么好事,虽然距离他们申请的临时销售许可证到期还有一段时间,但由于市区的禁放和春节期间的生意冷清,不少烟花销售商选择不卖了,提前将烟花封进了仓库或代放到鞭炮厂。

▲临时销售许可证还未到期,一些烟花销售点确已经关门了。

还能卖半个多月,不少商家却歇业了

威海市区烟花爆竹临时销售许可证有效期为50天,按照时间来说,烟花经销商还能销售烟花17天,然而记者在采访中发现,不少鞭炮销售点却关了门。

“今年不好卖,现在没人买。”郑先生销售烟花爆竹已有五年时间,现在他正在打算将剩下的近三成烟花爆竹送到鞭炮厂存放。说到今年的鞭炮市场,他感触很深。郑先生说,去年三十忙到凌晨3点,全部的鞭炮销售一空,自己家竟然没落得上放鞭炮。年后又补了一次货,直到正月十五销量一直非常好。今年郑先生共购入价值8万元的烟花类商品。但冷清的生意让他感觉有些“失策”。腊月二十九那天销量最好,但也仅营业至21时便早早关门。本以为元宵节会有大的突破,但打出打折标语后仍不见起色。到了元宵节15时,还没有人上门购买鞭炮。郑先生估算,现在仍有三成的存货,由于市区已经禁放,购买的人更少了,他只好动了存放的念头。

在塔山东路和西北山路,记者看到几家鞭炮代售点外面虽然挂有销售的广告条幅,但店却早已关门。周围邻居介绍,今年的生意明显很淡。另外记者走访市民了解到,由于市区已经禁放,而且元宵节已经过完了,几乎用不上鞭炮,一般不会再购买鞭炮。

销售期长过燃放期是为了减少代存数量

据了解,根据审批规定,威海市区2012年烟花爆竹临时销售许可证有效期为50天,自2012年1月6日起至2月24日(农历腊月十三至次年二月初三)。但过了正月十五,威海市区便禁放烟花爆竹。临时销售许可证尚未到期,卖鞭炮理所当然。能买鞭炮但不能燃放,这种规定似乎非常矛盾,为何销售期要长过燃放期呢?

对此,威海市安监部门工作人员表示,根据《威海市区燃放烟花爆竹管理规定》,除了除夕夜、正月初一至十五每天6时至22时在指定地点外,其他时间和地点禁止燃放烟花爆竹。但这个规定仅限于威海市区,羊亭镇等一些城镇并不在此规定内,市民仍可燃放烟花爆竹。之所以没有正月十五之后立马禁售,一方面是考虑一些可燃放区域内市民过二月二等节日的民俗习惯,另一方面也考虑了经销商的实际情况,尽量减少代存数量,避免安全隐患。

相关链接:

经销商称:今年鞭炮销量降了两三成

2月7日,记者走访了五六家鞭炮经销商,据他们介绍,今年鞭炮的生意非常冷清,与去年相比,每家还有三成左右的货还没出手,销售量与往年相比降了两三成。

记者从环翠区环卫局了解到,从除夕到正月十五,环翠区环卫工人共清扫鞭炮纸屑约30吨,较去年减少近一半。燃放鞭炮主要集中在除夕、初七、初八、元宵节几天,大多是商家开门炮图吉利,居民区则相对较少。不少商家表示今年购进货物剩了不少,近期会将未销售完的烟花爆竹按原进货渠道送至鞭炮公司仓库代存。

采访中记者了解到,对于销量减少原因,市民众口不一。郑先生认为,这与人们消费更加理智有关。由于文化生活丰富及物价上涨等原因,普通市民更理性地规划开支。由于鞭炮生产厂家有送货上门等优惠活动,无形减少很多客户。王先生说,鞭炮不是生活必需品,降价策略对鞭炮的销量几乎不起作用。另外,天气寒冷等也是造成鞭炮销量下降的原因之一。50多岁的赵先生则认为,小时候期盼过年放烟花和鞭炮,是因娱乐活动匮乏而致。而现在网络、手机等丰富了市民生活,让传统的烟花爆竹市场受到挑战。

今年保障房建设任务出炉——

建设经适房600套公租房3000套

本报威海2月7日讯(记者 李彦慧) 7日,记者从威海市住房保障和房产管理局获悉,2012年威海市保障房建设任务出炉,其中经适房建设任务为600套,公租房建设任务为3000套。

据介绍,今年威海将增加经适房供应量。目前已初步落实2个建设项目,其中环翠区黄金顶经适房小区三期300套,经区南曲阜小区c区经适房三区168套,住房均为中小户型,住房面积为70平方米/套。高区、工业新区和三市,将主要以货币补贴方式提供经适房。

另外,2012年将加大公租房建设力度,鼓励企业大力利用自有土地,在符合城市规划的前提下建设公租房,向符合条件的职工出租。目前,已落实9个建设项目,2081套公租房,其中7个项目已经开工建设。

记者了解到,2012年廉租房的申请和复核工作正在受理。市区购买经济适用房和享受廉租住房保障的收入标准均为普通家庭年收入低于53364元(三人以上家庭按家庭实际人口乘以17788元计算)。符合条件的家庭既可领取租赁补贴自行租房居住,也可申请租住市、区政府集中建设的廉租住房。目前,环翠区有5户家庭、高区有3户家庭复核不合格,不再享受廉租优惠。

去年接待俄游客2.57万人次

俄成威海第二大海外客源国

本报威海2月7日讯(记者 刘洁 通讯员 张建阳) 7日,记者从威海市旅游局规划科了解到,2011年,威海全市接待海内外游客2413.73万人次,旅游总收入252.97亿元,同比增长12.3%和14.99%。其中在国际市场方面,俄罗斯首次超越日本成为第二大客源国,全年接待俄罗斯游客2.57万人次;第一大客源国仍为韩国,全年接待韩国游客32.74万人次。

据统计,2011年威海接待入境游客41.51万人次,创汇21855万美元,同比增长11.4%和14.12%;接待国内游客2372.22万人次,国内旅游收入239.01亿元,同比增长12.32%和15.3%。全市累计接待海内外游客2413.73万人次,旅游总收入252.97亿元,同比增长12.3%和14.99%。

国际市场方面,去年韩国依然是威海第一大客源国,全年接待韩国游客32.74万人次,同比增11.75%;俄罗斯首次超越日本成为第二大客源国,全年接待俄罗斯游客2.57万人次,同比增45.02%;日本降至第三,全年接待日本游客2.07万人次,同比降39.33%;韩国、俄罗斯、日本三国占威海国际客源市场90%的份额。除此之外,德国、法国、加拿大、澳大利亚增长均超过50%。

国内市场方面,省内游客仍占绝对主导地位,比例为42.49%,前十位客源市场分别是山东、北京、黑龙江、辽宁、河北、天津、安徽、吉林、江苏、山西。

对于国际、国内旅游市场的繁荣发展,受访的威海市旅游局负责人表示,这首先得益于市场开发。威海实施了“交通到哪里,旅游促销就跟到哪里”的促销战略,有效拓展了旅游客源市场。国际市场上,赴俄罗斯远东地区巡回促销,在哈巴、雅库斯科等城市设立威海旅游户外广告牌,促成了哈巴至威海旅游包机开通;赴韩国参加了第24届韩国国际旅游展,重点推介了韩国人最喜爱的温泉、高尔夫、登山等特色旅游产品。与此同时,大型活动影响广泛。旅游旺季期间,威海先后举办了仙姑顶庙会、中国旅游日庆典、昆嵛山樱桃节、大乳山母爱文化节、文登温泉养生节、经区无花果旅游月和美食文化节等旅游节庆活动,发挥了良好的宣传推介作用。

乳山32万元奖励旅游项目

本报威海2月7日讯(记者 刘洁 通讯员 任现辉 郑韶华) 近日,在乳山市召开的2011年度经济工作和市镇机关履行岗位责任制大会上,北京大义明孚商贸有限公司乳山旅游休闲购物广场、乳山市四通旅游服务公司、乳山市金海假日酒店分享32万元大奖,这是乳山市首次奖励旅游项目。

去年,为引导和鼓励旅游企业做大做强,乳山市出台了《旅游业发展奖励办法》,鼓励旅游购物商店建设,对新建营业面积1000平方米以上的旅游购物商店奖励10万元,每增加营业面积500平方米加奖10万元;对生产企业、个体经营业户进驻旅游景区购物商店设立商铺且经营面积30平方米以上的奖励1万元;对新评的三星级饭店奖励1万元,每增加1星加奖3万元。同时,鼓励有条件的镇、村积极发展“渔家乐”、“农家乐”民俗旅游项目,对年度内发展标准化“渔家乐”、“农家乐”接待户达到20户的村奖励5万元,30户的村奖励10万元,40户以上的村奖励20万元。

在《奖励办法》的激励下,一些休闲购物广场、旅游购物超市、旅游饭店、“农家乐”等旅游项目相继落地和营业,有效解决了乳山市旅游购物“短腿”问题。2011年,全市共接待国内外游客508.8万人次,同比增长21.3%,实现旅游综合收入27.6亿元,同比增长25.2%。

进出口危险化学品正式实施检验

本报威海2月7日讯(记者 冯砚农 通讯员 周广斌) 7日,记者从威海出入境检验检疫局了解到,《危险化学品安全管理条例》自2月1日起实施,出入境检验检疫机构对进出口危险化学品及其包装实施检验。

检验检疫部门提醒相关企业,报检时所提供的单据除《出入境检验检疫报检规定》要求的单据外,进口危险化学品还应包括进口危险化学品经营企业符合性声明;对需要添加抑制剂或稳定剂的产品,应提供实际添加抑制剂或稳定剂的名称、数量等情况说明;中文安全数据单、危险公示标签的样本。

出口危险化学品应包括下列材料:出口危险化学品生产企业符合性声明;《出境危险货物包装容器性能检验结果单》(散装货物除外);危险特性分类鉴别报告;安全数据单、危险公示标签样本(如是外文样本,应当提供对应的中文翻译件);对需要添加抑制剂或稳定剂的产品,应提供实际添加抑制剂或稳定剂的名称、数量等情况说明。

检验检疫部门建议相关企业及时提醒国外客户,提供相关材料,如遇问题可联系当地检验检疫部门,了解详细情况,对照有关标准和要求,及时对危险化学品进行分类鉴别,编制危险公示标签和安全数据单,确保产品顺利进出口。