

公共服务提档 拉高幸福指数

市民生活幸福指数大幅提升

本报记者 王帅

燃气、供水、健身设施、休闲场所等公共设施的建设完善了城市功能,方便了市民生活。为不断提高市民幸福指数,提高城市服务水平,威海不断提升服务层次,使城市发展更有序、更便民、更安全。

近4万户居民改用天然气

日前,官松岭路53号楼的市民刘女士发现,小区楼宇处安装上了黄色管道,原来她家使用的管道液化气将更换为天然气。得知缘由的她非常开心,“一直听说天然气更安全,终于把它盼来了。”

4月底召开的市区燃气铸铁管改造和管道液化气并网改造会要求,市区将实施管道液化气并网改造,市区的管道液化气将在今年全部换为天然气,涉及39602户居民。同时,180公里的铸铁管将更换为PE管。

为什么要更换铸铁管?威海市燃气热力管理处副处长程忠志解释,原液化气管网使用时间较长,老化锈蚀严重,燃气铸铁管极易发生泄漏,用气风险更高。此次改造费用采用居民、燃气公司、所在地政府等共同承担的方式进行,原来每户2900元的改造费用,居民仅需承担800元。

两种燃气相比,天然气更实惠。程忠志算了一笔账,普通三口居民家庭月平均天然气用气量比同样使用液化气可节省近500元。



▲青岛路附近,威海港华燃气有限公司工作人员正在进行铸铁管改造。(资料片)

公厕逐步免费保证洁净卫生

“这儿的厕所不需要花钱,真是太好了。”20日,来威海旅游的赵女士惊喜道,她曾去过不少城市,不少城市的移动厕所都需要付钱才能使用。据悉,2010年8月初,市区景点、广场的二十余座公厕全部免费开放,2011年2月,环翠区的44座公厕也加入免费行列中来。

25日上午,在幸福公园幸福门附近,一辆大巴车靠近公厕停住,二十几名游客陆续从车里走出奔向厕所。这个厕所的标准可算得上“星级标准”:里面的卫生环境相当清洁,而且设置了残疾人专用卫生间。在洗手间门口的洗手台上有洗手液、干手器,室内有中央空调和暖气片。

最早时,厕所还收费1元/人次,而现在市民和游客则可免费如厕。为提高人性化服务,公厕的开放时间延长,不少公厕的开放时间为19个小时。

威海市园林局及环翠区环卫局相关工作人员介绍,部门制定了公厕管理制度,细化各项考核标准,定人、定岗、定标准,还对公厕专职管理人员进行统一培训,统一服装,实行挂牌上岗,并要求使用文明用语。同时,相关部门还设立了市民监督电话,及时责令有关责任人整改并跟踪回效,确保公厕免费开放后,保洁力度不减、管理水平不降。

公园改造升级游玩选择多

25日7时许,塔山公园内,不少人在此锻炼,唱歌、跳舞、跑步、打太极等等。“谁能想到这以前是座荒山!”在此散步的沈先生和妻子王女士说道。沈先生回忆,以前公园内陡坡较多,没有台阶的土路不利于老年人行走,他不得不选择去距离较远的海边锻炼。种类繁多的植物,功能健全的健身器材,方便行走的台阶或卵石路,“星级”厕所,忙碌的公园“管家”,这些都让公园更富亲近性。

经过近两年的改造,塔山公园已改造完毕。目前,公园已具备集休闲、观景、健身、服务于一体的城市公共开放空间场所。

今年年初,环翠楼也揭开了神秘的面纱,游客可以免费游览。公园以历史文脉贯穿全园,分为民俗风情街区、娱乐活动健身区等4个区,为市民增添一处集休憩交流、旅游观光、城市紧急避灾功能于一体的综合性开放式公园。



▲每年盛夏季节,威海国际海水浴场都会迎来大量游客。记者 王震 摄

本报记者 冯琳

优越的气候环境条件、距离韩国近及海岸线的地理优势打造威海旅游的“天时”与“地利”。近年来,威海利用蓝色吸引力,长线揽客源,凝聚“天时地利人和”。每年,有2714.8万人次的游客到威海畅游,其中韩国游客超过400万人次,俄罗斯客超2万人次。

“免费姓氏游” 口口相传传千里

从今年5月2日起,威海市旅游局联合全市17家收费景区推出“中华三百姓氏300天免费畅游威海”活动。活动期间,每天安排特定一个姓氏的来威游客享受免门票优惠。截至目前,已有万余人享受免费游优惠。

有人提出疑问,“姓氏免费游岂不是赔钱买卖,多游一人,赔一个人的门票?”据此,威海市旅游局规划科科长张建阳表示,“免费姓氏游”虽然免去许多优惠群体的门票,但对激活市场本身带来诸多功效。据统计,每一位享受免费优惠的姓氏顾客平均带来3.7位自费陪同亲友。而每一位享免费门票的游客也拉动了在威的其他消费,如住宿、购物以及在景区

的二次消费等。此外,“免费姓氏游”消息一发出,便引发全国各地媒体及市民关注,仅5月份,威海旅游局的官方微博粉丝量便增加3000多人,而目前,威海旅游局的官方微博粉丝量已超过100万人次,威海旅游的推介效果大大增强。

“免费姓氏游”免的是门票,赚的却是市场潜力。尤其是迎来众多省外游客,这些游客是潜在市场人群,而他们的口口相传是在外地宣传的有力手段。

截至目前,接待免费游客人数前五名的威海景区依次为刘公岛景区、定远舰景区、天沐温泉、汤泊温泉及赤山景区。

走遍四海 还是威海

一年来威韩国客逾400万人次
俄罗斯客逾2万人次

“舍近求远” 力推台湾、俄罗斯入境游

威海市旅游局花费更多精力拓展外地市场。近年来,威海多次邀请俄罗斯媒体来威体验旅游资源,并于2011年年底在台北设立威海旅游台湾服务中心。这些“舍近求远”的定位效果明显,10多年间,俄罗斯每年来威的游客从200人增至2万余人,台湾游客也增了几十倍。

威海市旅游局市场科科长胡军民介绍,入境游的旅游价值要大于本地旅游或周边游。本地游客及周边游客以观光为主,入境游游客以度假为主,而度假的旅游价值要远

远大于观光,更能拉动购物、住宿及其他消费的增长。据统计,每位来威旅游的俄罗斯游客逗留的时间在15天左右,而他们中的许多人都会变成威海度假游的忠实顾客,每年夏天来威度假。

近几年,台湾逐渐变为威海最重要的旅游客源市场之一。2011年年底,威海旅游台湾服务中心在台北设立,为台湾来威海旅游的民众提供服务。而威海在台湾的宣传定位也极具多样性,夏季度假消暑,冬季主推以雪为基调的观光。

到韩国旅游 从这里出发

1992年韩国访华游客只有11.24万人次,而到了2011年已达到418.54万人次,20年间增长了近40倍。在此基础上,今年年初,市旅游局推出“威韩连线”旅游计划,“掘金”赴韩旅游国内客源,颇有“到韩国旅游,从威海起步”的势头。

今年年初,威海旅游局立足威海与韩国距离最近,交通最便捷的优势,策划推出了“威韩连线”旅游产品,将威海与胶东半岛和韩国重

点城市旅游资源捆绑整合。设计形成了“2+5”(游威2日赴韩5日)、“3+4”(游威3日赴韩4日)特色旅游线路和跨境旅游产品,与韩国旅游经济发展局联合打造“赴韩国旅游从威海起步,到中国旅游从威海开始”的品牌。

仅今年上半年,“威韩连线”产品吸引来威海旅游的国内游客已达2万人次,而“威韩连线”的揽客能力随着体系的日臻成熟正在增加。

回望



顾首回望 端祥这个沸腾城市的面孔