

年观·烟花易冷

鞭炮卖了20天，没一个公家订单

烟台烟花爆竹销售点少了一半，批发量降三成

步行齐鲁

新春走基层

本报记者 李静 曹思扬

到了农历“小年”，今年烟台烟花爆竹销售生意仍没红火起来。据了解，今年销售网点减少近半，批发总量也减少三成多。销售商介绍，机关事业单位等团购订单减少是其中的一个原因。

“根本卖不动，这半个月基本上没卖出去，马上到小年

儿了，也不见有人来买。”21日，在烟台市芝罘区奇山小区，奇南商店老板王凤顺告诉记者，今年从元旦就开始销售了，这二十多天没卖多少，只有零星几个市民购买。“一个原因是在元旦放烟花的人还是少，另一个是受国家政策影响，往年一些医院、银行等鞭炮订单一个都没有，今年春节销量一定不如往年。”

在青岛市南区南京路上一个鞭炮摊点，摊主贾先生的生意也不好。贾先生告诉记者，前两年鞭炮摊刚开业，就有单位来买大型烟花，今年这样的团购大客户一个也没有。

“现在还没有人来买。”烟

台莱山区金沟寨烟花爆竹销售点的曲老板告诉记者，销售点的主要消费群体是周围小区居民，往年小年儿前一两天，居民就纷纷来购买，今年却没人买了。

一位银行工作人员告诉记者，以前春节前，单位会花几千元甚至上万元买烟花爆竹，大年三十晚上集中燃放，“单位门前像铺了红地毯一样，今年肯定见不到了。”

“销售网点减少近半，批发总量比往年少三成以上。”烟台土产杂品综合有限公司董事长张以成告诉记者，往年烟台指定的烟花爆竹销售网点在300个左右，今年只有150

多个。烟花爆竹的销量也很不好，一些企事业单位大订单减少，批发商进货量也减少了很多。不少零售商家今年进货量缩减很多。

“主要是受国家政策大环境影响较大。”张以成告诉记者，影响销量的主要原因还是单位团购订单流失严重，不少单位要么直接取消燃放，要么减少燃放数量。

不少销售点老板认为，节俭风导致不少团购订单减少，大订单流失严重。而近期频频出现雾霾天气，注重环保的人和年轻人对燃放烟花爆竹看得很淡，减少购买量或者干脆不购买。

市场行情

去年进8万元货今年才一半

1月22日是济南市限放区内烟花爆竹开卖第二天，由于烟花爆竹零售量比去年大幅减少，零售商调低了进货量。

22日11点左右，山大南路与历山路交叉口烟花爆竹零售点的范先生称，“今天到现在都没开张，昨天第一天卖，有市民图个新鲜，今天反而少了。”

范先生说，21日开卖首日，从早上8点到晚上7点多，卖出300元左右的烟花爆竹，相比去年首日，销量减少了七成。“去年最多一天能卖一万元左右，最少的一天也没下来过一千元。”范先生去年共进了八万元左右的烟花爆竹，今年只进了四万元。

东关大街中泰大厦对面的摊主王先生直言销路不行。“到中午卖了不超过50元，就两三个人来买。去年进了两万多元的货，今年只进了七八千，不敢多进。”

本报见习记者 魏新丽

批发价涨两成就怕货砸手里

1月20日开始，青岛市区的烟花爆竹零售摊点陆续开业，比往年延期了5天。但摊点数量下降三成，同时，鞭炮批发价涨了两成，3000响的鞭炮卖到了50元。

21日中午，青岛市北区劲松一路鑫欣家园附近摊主李民面对即将到来的鞭炮销售旺季期望不高。这是他第三年卖鞭炮，生意一年比一年差，第一年卖了15万元。去年卖了10万，勉强收回了本钱。“今年开始第一天，才卖了100元，估计行情还比不上去年。”李民说，“今年鞭炮的批发价涨了两成，零售价就更得涨了，3000响的鞭炮今年卖50元。”

李民称，他现在最愁的就是早上翻开报纸，看到燃放鞭炮影响空气质量以及有单位号召过年不放鞭炮的报道，真担心今年的货会全砸在手里。

本报记者 曹思扬

市民心态

不放没年味儿放多了闹心

“过年不放炮就没有年味了。”烟台65岁的王大爷告诉记者，每年过年都会买一些烟花爆竹燃放，“放鞭炮图个热闹，过年不放鞭炮哪有过年的样？”

“我觉得过年放鞭就是一个形式，我每年就买点‘大地红’。”市民李先生对燃放烟花爆竹看得很淡，他说，要是在农村老家还可以多放点，但在城市里放多了也没什么意思，还造成污染。

年龄大的市民觉得过年燃放烟花爆竹更有过年的味道，一些年轻人则觉得意义不大。“鞭炮点着之后转身就上楼了，等我走到二楼也就放完了，就是个形式。”一位市民说。

“过年放烟花爆竹是传统习俗，是种辞旧迎新的精神寄托。”专门研究民俗的鲁东大学文学院副教授兰玲认为，过年放烟花爆竹可以增加节日气氛，但应该适度，大量燃放会造成一些浪费，还有个别人想通过燃放更多烟花爆竹炫富，这是一种不正确的心理。

本报记者 李静



21日下午，烟台奇山小区一家烟花爆竹销售点生意冷清，偶尔光顾的顾客只买了小摔鞭回家哄孩子。 本报记者 韩逸 摄

原因分析

威海

雾霾天和节约风“吹”冷烟花爆竹

部分市民有意识减少购买燃放

本报记者 王天宇
实习生 刘姗姗

1月21日，记者从威海烟花爆竹批发商处了解到，威海市今年烟花爆竹整体销量比去年下降50%。近几年销量持续走低，雾霾天气、节约风以及发证难成为主要原因。

记者走访了威海几家烟花爆竹生产厂家，停在外面运输的车辆与往年相比少了很多。一生产厂家工作人员张先

生表示，威海今年烟花爆竹销售量下降了近五成，生意比以往任何一年都要冷清。

“国家出台政策减少公款消费，单位批发比往年少了很多，再加上威海老百姓很看重自己的生活环境，今年的天气不算好，所以大家也就不想放鞭炮了，可以说这几年的烟花爆竹销量一年不如一年。”张先生说。

市民高先生表示，连续几年了，自己都是只在大年三十

晚上放一挂鞭炮，“有个意思就行了，放多了污染环境，喘气都难。”大部分市民与高先生的想法一致，少放烟花爆竹，主要是为了减少空气污染。

威海市相关部门提供的一组数据显示：2013年烟花爆竹销售量比2012年减少了30%，目前看，2014年与2013年相比销售量又降低了50%。威海的自然环境和空气质量一直是省内较好的城市之一，为了减少雾霾对天气的影

响，让很多市民有意识减少了烟花爆竹的燃放。

除了雾霾天气与“节约风”之外，发证难也成销量减少的另一原因。据了解，与去年相比，今年威海市区烟花爆竹经营(零售)许可证的发证数量下降了近一半。环翠区安监局工作人员告诉记者，以本月上旬的一次检查为例，当天一共审查了19家烟花爆竹临时销售申请点，通过审查并发放许可证书的只有8家。

济南

担心不认可，没敢多进环保烟花

比传统型零售价贵三成，销售商称销量不乐观

烟花爆竹开卖两天，不少销售商反映，卖得最好的是小孩玩的烟花，而礼花乏人问津。由于环保型烟花爆竹比传统的零售价贵30%，有的销售点不敢进太多货。

传统的大地红、地毯红鞭炮等依然备受青睐，价格最便宜的5元钱一挂，贵一点要价几十元。而在小孩子爱玩的烟花中，提提筋儿卖得

最旺，三五元一把。另外，15元的钻天猴，5元的飞天猴，7元的彩珠筒等既低廉又受小孩子喜欢。

记者了解到，由于现在还不到销售旺季，并且今年提倡绿色环保，礼花销售明显遇冷，价格和去年大致持平。

山大南路摊主范先生说，去年礼花有多种造型的套装，价格达三四千元。今年行情不

好，感觉太贵了不好卖，就没有进。范先生摊位上最贵的礼花为900元左右。

采访中，有两家零售商进了环保新型烟花爆竹。东关大街的王先生说，今年环保型的烟花爆竹大约占进货量的10%左右，但是还没摆出来，他担心市民不太认可，没敢多进。而山大路与花园路交叉口附近的一名零售商说，去年环

保型的一共就进了几种，今年因为雾霾严重，响应环保号召，所以进了一些环保型的烟花爆竹。

“环保型的大礼花进了十几种，小的进了三十几种，鞭炮进了五六种。”由于这类产品比传统产品零售价贵30%以上，上述零售商称销量并不乐观。

本报见习记者 魏新丽