



烟花爆竹固定卖家比去年少了两成多

本报1月28日讯(记者 万兵) 28日下午,济南市安监局对外公布,今年全市共有烟花爆竹临时摊点1159个。而去年获得许可的临时摊点约为1040个,今年增加100多个摊点。

据济南市安监局工作人员介绍,虽然今年临时摊点多了,但获得经营许可的常年固定销售点只有210个,相对于去年的276个少了两成多。因此在总数上,今年和去年基本持平。

工作人员商女士介绍,常年销售点的减少主要与这两年人们环保意识增强、购买烟花爆竹的少了有关。

历下区去年临时零售摊点只有六七个,很多市民反映购买烟花爆竹不方便。而根据往年数据,2014年历下区有20多个临时销售点。在这种情况下,为了方便市民购买,春节期间适当增加了临时销售点。

目前是烟花爆竹的购进期,全济南市共有17处展厅可供零售业户选购批发,2月1日(农历腊月二十三)至2月22日(农历正月十五)为烟花爆竹销售期。

根据此前济南警方公布的信息,今年市民可以在绕城高速公路内,农历腊月二十三至正月十五燃放烟花爆竹。而且除小年、除夕、正月初五、正月十五外,不能在晚上11点至第二天早上5点燃放。此外,根据《济南市重污染天气应急预案》,出现重污染以上天气,主城区严禁燃放烟花爆竹。

此外,济南市安监局还明确了烟花爆竹的禁销区域,包括集贸市场、节日售货大棚、展览促销会、山(庙)会、超市、购物广场、各类批发市场、娱乐场所、宾馆饭店、学校等公众聚集的场所。国道、省道两侧均不准经营烟花爆竹,并禁止走街串巷和在室外摆摊经营烟花爆竹。

在烟花爆竹的禁销品种和规格上,济南市安监局在相关通知中明确提出禁止经营拉炮、摔炮、打火纸、月旅行、砸炮、擦炮、土火箭、地老鼠等,以及无规则飞行轨迹的烟花爆竹产品,禁止经营白皮鞭炮。

春节临近,大明湖、趵突泉、黑虎泉等大部分景点都挂起了大红灯笼,不少高楼大厦门前也是“大红灯笼高高挂”,洋溢着祥和的节日气氛。随着春节花灯需求量猛增,花灯市场生意也是“芝麻开花节节高”,不少商家赚得盆满钵满。28日,记者走访了济南两家花灯市场发现,节前花灯利润可观,吸引不少商户临时干起了卖花灯的“兼职”买卖。

文/片 本报见习记者 张永宽



老东门小商品批发市场很多商户卖花灯。



西市场商业街不少商家兼卖花灯。



进了一万个红灯笼,卖出8000多了

节前花灯市场火爆,不少商家临时“改行”

节前卖花灯商家能挣到一倍多

场比较熟悉。他向记者透露,零卖60元一对的花灯批发价30多元,批发数量越大价格越便宜。

李先生称,利润大小主要看顾客是什么类型的。如果顾客是企事业单位、政府部门或者零售商,由于购买量非常大,都是按批发价卖给他们,

单件利润低,但因为量大,走货快,总体利润还不错。零卖由顾客购买量小,单件价格比较高,一个灯笼利润最高可达100%,有的定价高的零售甚至能挣到100%以上的利润。

一位零售摊主表示,利润大小还要看怎么个卖法。如果是单位来买,一次就能买四五十个,由于是公费报销,都不怎么还价,因此利润就高。家里有钱的顾客也不怎么还价,一般能卖五六元。这类顾客能带来至少40%的利润,甚至能达到100%。如果有20多元一对的,也有50多元一对的。不少顾客都前来购买。

批发商李先生做婚庆和花

灯生意快二十年了,对花灯市

从义乌订了1万多个红灯笼,如今已经批发出去8000多个了。前几天光一个政府部门就从我这里拿走300多个大红灯笼,大部分企事业单位和政府部门都是成百个地拿货。”

一位零售摊主表示,利润大小还要看怎么个卖法。如果是单位来买,一次就能买四五十个,由于是公费报销,都不怎么还价,因此利润就高。家里有钱的顾客也不怎么还价,一般能卖五六元。这类顾客能带来至少40%的利润,甚至能达到100%。如果有20多元一对的,也有50多元一对的。不少顾客都前来购买。

批发商李先生做婚庆和花

灯生意快二十年了,对花灯市

场比较熟悉。他向记者透露,零卖60元一对的花灯批发价30多元,批发数量越大价格越便宜。

李先生称,利润大小主要看顾客是什么类型的。如果顾客是企事业单位、政府部门或者零售商,由于购买量非常大,都是按批发价卖给他们,

单件利润低,但因为量大,走货快,总体利润还不错。零卖由顾客购买量小,单件价格比较高,一个灯笼利润最高可达100%,有的定价高的零售甚至能挣到100%以上的利润。

一位零售摊主表示,利润大小还要看怎么个卖法。如果是单位来买,一次就能买四五十个,由于是公费报销,都不怎么还价,因此利润就高。家里有钱的顾客也不怎么还价,一般能卖五六元。这类顾客能带来至少40%的利润,甚至能达到100%。如果有20多元一对的,也有50多元一对的。不少顾客都前来购买。

批发商李先生做婚庆和花

灯生意快二十年了,对花灯市

场比较熟悉。他向记者透露,零卖60元一对的花灯批发价30多元,批发数量越大价格越便宜。

李先生称,利润大小主要看顾客是什么类型的。如果顾客是企事业单位、政府部门或者零售商,由于购买量非常大,都是按批发价卖给他们,

单件利润低,但