

【编者按】

又到辞旧迎新时节。尽管天气冷热交替风雨相间，不少市民仍然按捺不住心中的激动，揣着刚刚发下的年终奖，纷纷跑到大商场里去买新衣服、新鞋子、新被子、新首饰……

事实上，眼下，在甬城街头，各大商场面向圣诞、元旦的大规模年末主题促销也已全面展开。这些商场促销的总体情形如何？哪些商品卖得最俏？即日起，本报记者专门前去探营。

宁波商场年末促销“集中来袭”

高档秋冬家纺力度大,卖得尤其好 有人花19.8万元买了一条羽绒被



2016年马上结束了，你不准备买些东西犒劳一下自己？昨天，记者走访发现，甬城各大商场的年末促销大戏已经全面拉开。相比往年，今年甬城各商家的促销力度更大，活动更丰富多彩。其中，部分商家的秋冬家纺促销活动，尤其引人注目。

年末商场促销升级 最低折扣不到1折

进入12月中下旬，各大百货商场、购物中心的促销活动就不断升温，面向圣诞、元旦、春节等年末主题的促销全面铺开。

昨日，记者从宁波第二百货商店了解到，该店从上周五持续至前日的60周年店庆，促销力度升级，店内综合折扣力度小于4折，其中，20多个

品牌推出爆品活动，折扣力度最低不到1折。以博洋家纺一条180×200规格的冬被为例，标价880元，折扣价仅为66元。

大幅折扣吸引了大批市民冒着寒风前来。数据统计显示，店庆期间，宁波第二百货客流量暴增，该店日均1.5万人次，仅5天时间，总体销售额超过6000万元，同

比增长近100%，几乎翻番。

“这轮60周年店庆促销，也是正式拉开了我们年末大促，所以我们也是费尽心思。爆品价格折上折之后，部分产品的价格只有微利，甚至是负利。”二百企划部有关负责人于勇表示。

相距不远的银泰百货东门店和天一店，也将从今天开始，以

“摇摆圣诞”为主题拉开年末促销的大幕。流行商品力度低于5折。除了给力的促销之外，还有火热橱窗秀、圣诞姜饼DIY、少儿才艺大赛等多种体验活动。

与此同时，在万达广场、来福士、世纪东方、恒一广场等本市几大人气十足的大型购物中心，综合促销活动也非常丰富。

19.8万元一条的羽绒被也遭抢购

在每一年的商场年末促销，应季的冬令家纺商品总是少不了的一个主角。记者了解到，今年中高档冬令家纺商品卖得尤其好，连19.8万元一条的羽绒被也遭抢购。

记者昨日从二百获悉，该店店庆期间，家纺类产品销售额超过600万元。其中，以羽绒被、蚕丝被、磨毛四

件套等品类卖得最好。而其中一位女性顾客更是一口气买下了二百博洋柜台最贵的两条羽绒被，分别是售价19.8万元的冰岛雁鸭绒被和售价7.28万元的真丝匈牙利鹅绒被。不少网友戏称，“两条被子就能买辆好车”。

尽管这是少见的个例，但宁波市民对于家纺用品的关注和

要求，其实可见一斑。“现在消费者对于寝具的升级非常明显，这其中，羽绒被是宁波市民比较偏好的冬被品类。店庆期间，大概卖了近4000条。”二百家纺部门负责人孙雨雷表示。

除了羽绒被之类的被芯外，磨毛手感的被套被单套件也成为秋冬床上用品的主

打。在宁波第二百货的某品牌床品专卖区，记者看到，一套颜色鲜艳的磨毛四件套铺在陈列床上，手感相当柔和。一名女性顾客用手触摸后，就引导购员开票了。“自己家里有2套磨毛被套，冬季贴肤盖比较温暖，今天看到在搞活动，价格蛮划算的，就又买了一套。”

羽绒被怎么买怎么保养？

市面上的羽绒被价格参差不齐，价格从几百元到10多万元都有，市民们怎么挑选适合的羽绒被过冬？价格不菲的羽绒被买回家如何保养，以延长其使用寿命？对此，记者请教了相关专家。

“凭经验挑选羽绒被主要有3个要点：无粗大的毛梗说明含绒量高；被子气味小说明羽绒清洁度好；体积大、重量轻说明蓬

松度好。”孙雨雷表示，此外，消费者也可以注意查看商品标签，其中最关键的数据是含绒量，因为含绒量的高低，直接影响羽绒服的蓬松度和保暖性。

此外，购买羽绒被还可以认5A标志。今年9月，中羽协制定推出了《羽绒分别标准》，以蓬松度指标作为登记划分，这也是国际标准。这一标准

主要用在羽绒被上。在合格羽绒被的基础上，按2厘米一个档次，从A到5A，5A是品质最好的。

与此同时，孙雨雷提醒市民，羽绒被在使用时做好保养，可以延长其使用寿命。

一般而言，羽绒被不建议频繁洗，否则会降低蓬松度。一般2~3年洗一次为宜；羽绒被不适合暴晒，易损伤纤维，以通风

干燥为主，尽量少晒；在使用前，应轻轻地拍打或抖动，让羽绒快速舒张，吸入大量的空气，迅速恢复弹性及蓬松度，以达到最佳的舒适度和保暖性。存放方面注意两点，一是干燥，避免发霉滋生微生物；二是不要压重物，以免影响材质弹性，导致蓬松度及手感变差，影响保暖。

记者 史妮超

平行进口汽车试点业务正式落地梅山

汽车保税仓储为企业巧“减负”



首批以保税仓储模式进口的宝马730陆续驶出货柜进入保税仓库内停放。

记者 崔引 摄

前日，宁波九信进出口有限公司进口的50辆宝马730由宁波明联港通国际物流有限公司向宁波海关申报入区放行后，排着长队井然有序地通过卡口进入梅山保税港区，整齐划一地停放在梅山保税港区四海物流有限公司的平行进口汽车专用仓库内。此为梅山口岸迎来的首批以保税仓储模式进口的平行进口汽车，这批宝马730最长可以暂缓征税在保税仓库内停放3个月。

政策：平行进口车有3个月保税期

记者了解到，今年9月23日，商务部、海关总署等七部门联合发文批准梅山保税港区开展汽车平行进口试点业务。宁波市成为继上海、天津、福建、广东四个自贸区之外，第二批获准开展汽车平行进口的试点城市。目前，宁

波已有1家平台商和2家经销商成为试点企业。

梅山海关通关科副科长王迎春向记者介绍道：“汽车保税仓储是平行进口汽车所能享受的一项政策福利，指的是平行进口车可以在保税港区暂缓征税停放不超过3个月。”

企业：大大减轻前期资金压力

作为三家试点企业之一，宁波九信进出口有限公司一直拥有非常不错的销售量，今年已经从梅山保税港区进口约1300辆平行进口车。

宁波九信进出口有限公司的相关负责人表示，这给企业们前期的资金周转带来了非常大的空间。公司总经理何俊华指着现场的车说：“此次进口的宝马730，每台需要缴税20多万元，如果马上要缴税，企业就有将近1000万元的资金压力。而这3个月的周期，为我们在资金方面大大减去了负担。”事实上，对于众多平行进口车企业

们来说，税金一直是个“大块头”。据何俊华介绍，以宝马X5、X6为例，它们的税可以达到车价的30%左右。

除此以外，这种方式也为保税备货模式带来了空间。原来，平行进口车企业常常会通过保税集货的模式来运营。“我们会在国内消费者订单达到60%~80%之后进行大批量的订货，这样相对来说销售链条比较紧。”何俊华说。

在试点业务开通之后，九信将会将更多车引进来。据悉，下周企业又有400辆宝马X5和宝马X6要抵达梅山港保税区。

消费者：平行进口车具备价格优势

事实上，平行进口车也逐渐开始受到消费者青睐。一方面，由于绕过总经销商、大区经销商、4S店等多重销售环节，省去了不少中间环节，它们的价格优势十分突出；另一方面，平行进口车经销商定价不受厂商限制，比较自由，因此在价格上有较大优惠，通常平行进口车比中规车价格要低10%~20%。

据悉，以青岛、大连、宁波等为代表的口岸，今

年平行进口汽车的量都有不同程度的增加。宁波作为浙江省唯一整车进口口岸，又是华东地区最主要的平行进口汽车进口口岸，背靠华东地区庞大的豪华车销售市场，其潜力不言而喻。据相关数据显示，1~11月，梅山保税港区进口汽车3301辆，同比增长63.6%；货值14.02亿元，同比增长1.1倍。

记者 劳育聪
通讯员 刘爽 王柳青