

# 我市通报企业信用总体情况 4年来累计63673家企业 被列入经营异常名录

本报讯(记者 毛雷君 通讯员 王竹君) 昨天,市市场监管局召开新闻通气会,通报了近年来在企业信用建设上的总体情况,希望企业负起主体责任,珍惜自己的信用状况。

据了解,从2015年开始,我市通过宁波市企业信用网,在全省率先搭建全市统一的安全食品信息公示平台,发布“四品一械”(食品、药品、保健品、化妆品和医疗器械)产品监督抽检信息、黑名单信息、行政处罚信息,以及违法药品、医疗器械、保健食品广告信息。截至目前,全市共发布食品药品监督抽检公告1173个,涉及89299批次,发布行政处罚信息8001条,发布不合格食品风险控制公告112个,发布不合格食品核查处置公告170个。

经营异常名录管理制度实施4年来,全市列入经

营异常名录的企业累计63673家。其中,未按时年报的达60296家。根据国家市场监管总局的规定,企业补报年报后,需要接受市场监管部门的全面检查,并逐一经过核查后,方可移出经营异常名录。目前,已有部分企业履行法律义务或办理注销后移出经营异常名录,但是曾经被列入经营异常名录的记录将一直存在。目前还有41393家在册企业被列入经营异常名录内。近期,我市还有2484家企业被列入严重违法失信企业名单。

经过几年的信用建设,很多被列入经营异常名录的企业已经在经营活动的许多方面受到不同的信用限制,比如被银行冻结账户或者无法获得银行贷款;无法进驻阿里巴巴、天猫、京东等电商平台;已经进驻的面临被关店、商品下架;被各类展销会拒之门外;被

商业合作方终止合作或取消订单等。市市场监管局相关负责人表示,每年的企业年报从当年的1月1日开始,到当年的6月30日为止,希望广大市场主体要按时上报相关信息,避免进入经营异常名录。

从2008年开始,宁波市信用管理示范企业认定工作正式开始。符合条件的企业可以自主申报,经过认定之后给与公布,每次的有效期为3年。2018年,全市有151家企业提出申请,最终认定新申报企业64家,续展企业44家,共108家。10年间,共有988家企业主动申报宁波市信用管理示范企业,认定新申报599家,续展269家。

同时,我市从2017年开始开展市小微企业信用示范管理认定。获得认定的企业每家可获得5万元奖励,作为对信用管理先进的褒奖,也为其发展壮大提供助力。

## 地产冬令产品质量不合格检出率达24.2% 抽查5批次被褥 3批次不合格

本报讯(记者 谢舒奕 通讯员 甬志轩) 随着气温降低,市场上各类取暖用品畅销起来。这些产品的质量如何?消费者在购买时该注意什么?自今年10月份开始,宁波市质监局开展了对地产冬令产品质量的专项监督抽查,在抽查的198批次产品当中,发现不合格品48批次,不合格检出率为24.2%。

据了解,本次抽查共涉及储热式电热暖手器、室内加热器(俗称取暖器)、快热水龙头、电热毯、液体加热器、羊绒衫、羊毛衫、羽绒服、被褥、西服(大衣)、棉服等11种类产品,共抽查198批次,其中生产领域63批次,流通领域135批次。流通领域以电子商务为主,主要渠道为天猫、淘宝。

结果显示,产品不合格检出率为24.2%，“非正常工作”“标志和说明”“强制性产品认证标志检查”“纤维含量、疵裂”“填充物质量偏差率”等是主要不合格项目,相关产品的生产单位主要涉及慈溪和余姚。针对本次检测不合格的产品,已按产品标称生产企业移送属地监管部门调查处理。

具体看来,除电热毯、羊绒衫两种产品未发现不合格品外,其余种类产品均存在产品质量问题,问题最为严重的是室内加热器、快热水龙头和被褥。例如,抽查的5批次被褥当中,3批次不合格,主要不合格项目为填充物品质要求及质量偏差率、织物断裂强力。

其中值得关注的是,储热式电热暖手器、羊绒衫、

羊毛衫、被褥、西服(大衣)、棉服等6类产品采用了生产领域抽样和流通领域买样相结合的模式,抽查生产领域63批次、流通领域45批次,不合格检出率分别为7.9%和24.4%,流通领域的不合格检出率明显高于生产领域。

“除了选择合适的外观,还要注意的是产品品质。”市质监局有关人士提醒消费者,以选购室内加热器为例,尽量挑选外包装完整、无明显变形的产品,同时要看清是否标有CCC认证标记。选购纺织类产品时,除了服装品牌、款式,还要查看产品及其包装上标识信息是否完整,面料手感是否舒适,穿着是否舒适,如存在刺激性气味,则要提高警惕。

## 新年临近放出“终极折扣” 宁波二百开启“岁末大幕”

跨过了双11,又送走了双12,促销热度一浪高过一浪。但宁波实体商业的年终大促刚入佳境,许多购物达人还在等最后的高潮——跨年血拼。

此时(2018年12月21日-2019年1月1日),恰逢宁波二百超大力度的“岁末大幕”开启,大家的“新年行头”可以置办起来了。



宁波二百黄金饰品柜台。

### 新年临近人气十足 促销力度“诚意满满”

转眼又到12月尾声,各大商圈掀起年末热潮,年终大战一触即发。这其中,宁波二百的年末贺岁大促尤其值得一逛,摒弃了花哨的玩法,促销力度“简单粗暴”、诚意满满。

从酬宾覆盖范围看,商场1-6层全楼层、全品类同步参与。1层镶嵌饰品、手表,折后累计实付满500元立减25元……以此类推,上不封顶;黄铂金饰品,累计实付满1000元立减30元……以此类推,上不封顶(投资金条等个别品牌除外)。

与此同时,商场2-6层包括男女服饰、鞋履、床上

用品、羽绒服、运动休闲、童装童鞋等系列商品也全线参与,折后累计实付满600元送66元(券);滋补品、小家电,折后累计实付满1000元送66元(券)……以此类推,上不封顶(满送现金券上述商品通用,个别明示商品除外)。

值得一提的是,上述满减活动都是建立在品牌自有折扣的基础上。以最有说服力的“硬通货”黄金饰品为例,目前宁波二百的各大黄金品牌均有力度不错的折扣,中国黄金的足金9999饰品优惠50元/克,在此基础上,叠加商场累计实付满1000元立减30

元的力度。

该柜台一名工作人员说,即便是购买一件小克重的黄金饰品,比如一款3.2克重的小耳钉,也能便宜近200元。年前这个时候买非常适合。这段时间有不少市民在工作日特意过来买。

宁波二百还注重线上线下同步以提升热度、通过异业合作以扩大促销。今年12月21日—2019年1月1日,通过支付宝口碑APP购买年终庆增值购物券,使用光大银行信用卡支付再减50元(每个账户每天限购1次,活动期间共限8次,最高限减400元)。

### 强化会员制度、打造“美陈” 吸引消费者“线下回流”

有关调查发现,每年的年末实体商业大促,实打实的折扣都能吸引大量消费者回流。不少商家更是巧妙地避开与线上平台直接流量拼杀,以强化会员制度等方式,引发口碑效应。

而不少精明的消费者,深谙商家营销的节奏和套路,瞅准年底大促,狠狠血拼一把。“既买到好货,又买到好价。”

“12月初到年底,是宁波线下商场打折最给力的时段,踩准时点迅速出手,可以搞定一年的化妆品、服

饰。”在中山东路上班的钟小姐,办公楼紧挨着宁波二百,当别人在网上下单时,她却在研究当季大衣何时打折、折扣力度怎样。

“最近,公司边上的商场接连办了儿童、男女服饰等几场主题特卖,有的单品低至三四折,都是当季新款。”钟小姐告诉记者,自己此前看了很久的一款近4000元的羊绒连衣裙,叠加各种折扣后1000元还不到,果断拿下。

值得一提的是,一年消费下来攒的积分,也能派上大用场了。活动期间,新老会员贵宾积分抽奖礼,5000积分换一次抽奖机会,奖品有博洋暖被、雨衣、干花套装、10元通用现金券、购物袋。

此外,年末档期是一年中消费的高峰期,而独具创意的节日装饰布景,不但能够营造氛围,同时也能给消费者带来多元化的购物体验。宁波二百也为消费者带来模拟场景、人偶互动等丰富多彩的节日大戏。记者 史妮超