

“见过用桌椅板凳占位置的，没见过用油漆的……”日前，家住成都市金牛区金周支路附近的周女士反映，因邻近老土桥农贸市场，她家楼下的道路有大量商贩聚集，原本双向通行的道路因占道经营变成了集市，并且商贩还在地面喷油漆占位，影响恶劣。

12月25日，华西都市报、封面新闻记者现场走访看见，金周支路附近多条道路已拉起围挡和提示标语，提醒此处为重点路段，禁止占道经营和噪音扰民。针对市民反馈的问题，金牛区综合行政执法局已采取措施，逐步推进便民疏导点建设，压缩摊贩占道经营现象。



商贩占道经营 还喷油漆“花式”占位

成都金牛区多部门回应：逐步推进便民疏导点建设

事件

喷油漆占道经营

市民称既不美观还影响通行

金周支路位于成都市金牛区原土桥镇场镇区域，近年来附近兴建多个商品住宅小区，人员数量不断增加。

位于金周支路的老土桥农贸市场附近，每天都有大量的游商摊贩聚集。为了占据有利位置，他们起初用工具占位，后来干脆直接在地面喷涂油漆，并将原来的通行道路直接拦截。

附近居民对此颇为不满。周女士说，该路段原本是双向通行的车道，平时在家，楼下一会儿是汽车喇叭声，一会儿又是商贩吆喝声，十分扰民。上下班高峰期开车经过此处，还经常遇到堵车和无法正常通行的情况。

周女士说，有很多商贩在老土桥农贸市场周边卖东西，久而久之，附近很多道路被长期占用。“基本上前一天晚上就有三轮车、货车来停起，为了抢占摊位，之前用的是板凳等，后来变成了喷油漆。”

走访

占道经营已缓解
地面留有油漆喷涂标识

12月25日上午，记者在金周支路附近看见，该道路车辆众多，是附近小区居民买菜和出行的交通要道。道路两

侧已设有专门的围挡和隔离护栏，并且有标语和横幅提示此处为重点道路，禁止占道经营和噪音扰民。

不过，现场仍然可以看到多处油漆喷涂的痕迹，依稀可见“卤菜”“衣服”“蔬菜”“水果”等字样。附近一名清洁工说，这些油漆是很早之前喷涂的，主要用来占位置，很影响环境。

该清洁工说，有居民投诉后，相关部门开始整治，不让摊贩在此摆摊，但地面喷涂的油漆，目前没有找到有效处理方法。

回应

推进便民疏导点建设
逐步压缩摊贩占道经营现象

记者在现场看见，金周支路附近已有多名工作人员值守，有商贩摆摊或影响道路通行时，工作人员会提醒和劝阻。

工作人员说，针对市民反映的问题，相关部门已进行了处置和回复。

随后，记者获得的一份由金牛区综合行政执法局作出的回复意见显示，经调查，金周支路及周边道路游商摆摊占道经营问题属实。该区域属原土桥场镇区域，2011年，政府实施土桥场镇旧城改造工程，对房屋进行了拆迁，其中包括两个农贸市场，该片区因辖区农贸市场配套建设滞后且分布不均衡，造成该区域占道经营的存在。金泉城管执法大队多次对该处无序摆摊占道问题

进行整治，但效果不佳，目前该处占道摊贩主要在金周支路、金科西路路段占道经营，影响周边居民正常出行。

金泉城管执法大队已安排工作人员对该处违规占道经营摊贩进行相关法律法规的宣传教育，加派人员对涉及区域提前上岗、错时值守，设置警戒线进行物理隔离，确保周边居民出行通畅，并协调辖区环卫公司，加强对该区域的清扫保洁，保证周边环境整洁有序。接群众投诉后，金泉大队持续加强对该区域的问题处理，于11月13日、12月9日会同交管部门，联合规范金科西路、金周支路路段交通秩序和市容秩序，确保周边居民出行通畅。下一步，金泉城管执法大队将依法履职推进相关工作，认真研判居民提供的意见和建议，在条件允许的情况下，在辖区内逐步推进便民疏导点建设，逐步压缩摊贩占道经营现象，采取疏堵结合方式，管控该区域市容秩序问题。

华西都市报-封面新闻记者 宋潇
摄影报道

预计可实现年产值约98亿元 自贡沿滩集中推进8个重大项目

12月18日，自贡市沿滩区举行2025年第四季度重大产业项目现场推进活动。本次集中开工重大项目8个，涵盖氟硅新材料、新能源材料、绿色低碳、食品精深加工等领域，计划总投资38亿元。8个项目全部达产后，预计可实现年产值约98亿元，带动就业超2000人。

此次开工项目深度契合全省、自贡市优势产业赛道，突出产业集聚和龙头引领。其中，凯盛(自贡)新能源有限公司二期日产2000吨压延玻璃项目建成后，将助力沿滩成为西南地区最大的光

伏玻璃生产基地；四川瑞柏电子化学品及配套项目是自贡市新能源产业链重要补链项目，预计达产后可实现年销售收入超36亿元。

此外，东恒纳米碳材料项目将推动沿滩建成全国最大单壁碳纳米管生产基地，四川晶核、汉兴东恒导电材料等项目将进一步提升园区绿色发展水平。

今年以来，沿滩区以建设“中国绿色氟都”为牵引，全力推进自贡川南新材料化工园区“三年满园”行动。目前，园区已新签约重大项目25个、开工12

个、投产13个，连续两年入围全国百强化工园区，并入选“一园一策一图”国家级试点园区，为打造500亿级化工园区奠定坚实基础。

下一步，沿滩区将以此次集中开工为契机，进一步树牢“项目为王、服务至上”理念，持续优化营商环境，强化要素保障，推动项目早投产、早达效，奋力建设绿色、安全、高质量的500亿级化工园区，全力擦亮“中国绿色氟都”金字招牌，切实扛牢工业强市“主战场”的责任担当。

华西都市报-封面新闻记者 刘恪生

擅自售卖联名周边赠品 网店被判不正当竞争

买一杯指定饮品，附赠一份限定明星周边，估计不少人都看到过类似的奶茶营销广告。然而，这些本应与饮品“捆绑”出现、不作为独立商品流通的赠品，却在电商平台上被明码标价、单独售卖，形成了一条灰色的“拆卖”产业链。

12月25日，华西都市报、封面新闻记者从成都铁路运输第一法院（成都互联网法庭）获悉，近日，该法院审结了一起不正当竞争纠纷案，为这种愈演愈烈的行为划出了法律红线：认定被告颜某在明知某饮品限定周边产品禁止单独售卖的情形下，仍通过自己经营的网店销售该类周边产品的行为构成不正当竞争，判决颜某赔偿某饮品品牌公司经济损失及维权合理开支21570余元。

被提前“剧透”的营销活动

2024年10月下旬，某知名饮品品牌（其经营主体为某咨询公司）的市场合规人员在进行例行网络巡查时，在某电商平台发现了一家名为“某周边代购店”的店铺。

店铺内赫然在售的是该品牌为即将到来的大型营销活动所准备的明星联名周边产品，包括杯套、贴纸、纸袋、小卡套装及亚克力立牌，售价28.88元。

根据计划，这场以品牌全球代言人为核心的专属活动，定于2024年11月8日中午12点正式启动，为期20天。为确保活动效果和稀缺性，品牌方将在活动物料配送至全国各线下加盟店时，明确要求门店不得在活动开始前拆封物料包。

品牌方随即展开调查，并很快锁定了网店背后的经营者颜某。证据显示，该店铺所售卖的某咨询公司的联名明星周边产品，并非通过官方授权渠道获取，而是店铺经营者颜某从该品牌的加盟商处批量购买而来，再转售给该明星粉丝，从中赚取差价。颜某销售该周边产品的交易记录为30951.33元。

因认为自身合法权益受损，该公司以“不正当竞争”为由将“某周边代购店”的经营者颜某诉至法院，请求法院判令其立即停止侵权行为，并赔偿经济损失及维权合理开支。

法院判决构成不正当竞争

成都铁路运输第一法院经审理后，并未采纳颜某的辩解，并从多个层面论证了其行为的不正当性。

法院审理后认为，原告开展销售品牌饮品并赠送明星周边产品的促销活动，周边产品是与饮品捆绑并非单独流通性产品。虽然被告与原告经营范围存在差异，但其经营商品依托于原告售卖的饮品，是原告为刺激饮品销售而捆绑的赠品。因此被告店铺内购买案涉周边的用户极有可能与原告策划的联名活动所面向的客户群体存在重合，被告实质上系利用原告既有的用户资源和市场成果，为自己谋取交易机会，从而获取竞争优势，双方之间存在竞争关系。

从被告经营行为本身来看，被告在向原告的加盟商购买周边产品时，已知晓原告活动的开始时间，也知晓活动的限定周边产品属于禁止进行单独售卖的商品，但被告仍在案外人处购买限定周边产品后再自行单独售卖，前述情形足以证明被告违背了诚实信用原则和基本的商业道德，具有主观过错，其行为具有不正当性。

最终，法院判决被告销售某饮品明星联名周边产品的行为构成不正当竞争，考虑原告对线下店铺管理不善的自身过错因素，最终判决颜某赔偿原告经济损失及维权合理开支21570余元。

华西都市报-封面新闻记者 宋潇