

# 打造跨境网购新渠道

## ——写在宁波跨境贸易电子商务平台正式上线之际

□ 本报记者 刘慧敏 通讯员 李鹏程

3月26日下午，身为宁波江东一家外贸公司老总的韩女士特别高兴。在宁波跨境贸易电子商务的新平台——“跨境购”正式上线发布会现场，在工作人员的指导帮助下，她终于学会了在网上购买进口商品。“现在年轻人整天在说海淘，但以前自己总感觉海淘挺神秘的，没想到会是这么简单。学会了这个‘本领’我太高兴了。”韩女士在接受记者采访时还难掩兴奋之情。

宁波国际物流发展股份有限公司有关负责人表示，作为一个集全球商品导购与跨境电商综合服务于一体的跨境平台，“跨境购”打造了阳光、透明、便捷的跨境网购新渠道。

### “跨境购”在各方热切期盼中应运而生

去年11月27日，宁波跨境贸易电子商务进口业务正式启动，4家试点企业出售的婴儿纸尿裤等进口产品上线。今年3月，新增第二批7家试点企业，新增的产品包括来自美国、欧洲、新加坡的剃须刀、电饭煲、鞋靴、自行车等。

据宁波海关统计，4个多月来，已有近2万个“买家”下过订单，遍布国内29个省（市）、自治区。到目前为止，已先后办理订单15000多票，交易金额超500万元。通过宁波跨境贸易电子商务供消费者选择的，主要有保温杯、尿不湿等25类商品。“虽然目前来看采购总量还不小，但是增长速度十分惊人。”保税区海关有关负责人感慨道。

但是，由于跨境贸易网络交易平台的统一，让众多的“海淘”爱好者感觉不爽。真正电子商务、摩西网、又一猫商城等11家跨境贸易电子商务进口业务试点企业都分别建立了自己的购物网站。想要在网上购买进口商品的个人消费者，除了需要在宁波跨境贸易电子商务服务平台进行个人姓名、身份证等真实信息注册外，还需要在各家购物网站分别进行注册，才能下单购物。“注册过程过于繁琐，让不少消费者有怨言，也不利于电商的运营。随着今后试点企业的不断增加，

个人消费者的这种不方便的感觉会越来越厉害。”保税区一家试点企业的业务人员向记者分析说。

保税区海关、检验检疫、工商等部门的有关负责人则表示，建立一个统一的跨境贸易电子商务平台，有利于搭建一套与海关、检验检疫等执法部门对接的跨境贸易电子商务服务信息系统，也有助于避免跨境电商发展中存在的各种监管风险。

宁波海关有关负责人介绍，海关总署最近下发了一份关于跨境贸易电商试点的文件，其中关于试点商品范围这样表述：“试点商品应为个人生活消费品，国家禁止和限制进口物品除外。”这位负责人表示，这个说法实际上就是开出了一份负面清单，禁止之外都能做，对跨境贸易电子商务今后的发展是利好消息。“这样一来，建立一个统一的宁波跨境贸易电子商务平台，就显得更为迫切了。”这位负责人说。

### 跨境网购新渠道优点多，花钱少且进口货真伪一“扫”就知

“跨境购”电子商务平台由宁波国际物流发展股份有限公司负责运营。该公司有关负责人邱鹏告诉记者，“跨境购”主要起到服务和组织的功能作用，不参与商品的经营，它可以为国内跨境消费者提供实名认证、跨境网购服务。所有纳入跨境平台的“卖家”，都需要经过平台认证，消费者下单后，平台提供商品追溯二维码，消费者用手机扫描后，可以看到商品进口的详细信息，方便消费者验证真伪。

“对于电商企业做大做强，‘跨境购’也能够起到积极的帮助作用。”邱鹏说，“跨境购”这一平台，一个主要的功能就是加强电商企业品牌的宣传并提供相应的配套服务。在这个平台上，电商企业可以实现数据交换，包括订单、运单、支付单，以及信息流、物流、资金流的合一。

有了统一平台，对于经常购买进口商品的消费者来说，是个福音；只要登录宁波跨境贸易电子商务平台



近日，宁波保税区跨境电子商务快件监管输送分拣系统投入运行，实现了跨境电子商务快件检查的自动化、信息化控制和管理。图为保税区海关工作人员正在对货物进行检验检疫。

“跨境购”，就能获取海淘商品导购和跨境电商整体服务，网上购买进口商品的门槛越来越低，过程越来越透明，消费者花钱更少，收货更快，商品品质也更有保证。“你如果在10多家电商那里都买了商品，通过‘跨境购’这一平台，可以直接查询到所有商品的状态，以及被税情况等信息。而不必像之前，要去每家网站一一查询，便利了许多。”邱鹏举例说。

对于电商企业来说，有了“跨境购”电子商务平台，则可以缩短通关时间、降低物流成本、提升利润空间。据介绍，目前入驻这一平台需要满足以下条件：在宁波保税区内注册，注册资本200万元以上，企业拥有自营进出口权，有自己的B2C网站或者网店，交易数据能与平台对接，商品品类为民生消费品。网站要运营一年以上，日订单500单，或者年销售3000万元。“这样的规定，有助于电商企业的规范经营。”保税区市场发展公司有关负责人说。

电商企业对“跨境购”的运行也

有更多的期待。富邦电商原来自己的电子商务平台叫“跨境淘”。该公司业务经理余琳琳向记者表示，有了“跨境购”，可以更好更方便地办理通关等手续，也可以更方便地与贸易商进行对接，借助他们的优势寻找好的外国商品。摩西电子商务有限公司负责人蔡昶向记者表示说：“有了‘跨境购’电子商务平台，我们可以经营种类更加丰富的进口商品。”又一猫商城总经理王椿则建议，保税区进口市场里有一些好商品在“跨境购”上进行展示，再在线上完成交易。

宁波海关有关负责人则已经把眼光放得更远了，他认为，随着“跨境购”电子商务平台的运行，宁波跨境贸易电子商务的“备货”模式优点更加明显，然而这种模式也有其缺陷，比如适应这种销售模式的商品，一般来说都是重量大、价值不高。“我们正在研究除了这种模式以外，有没有可能开展一般进口形式下的跨境贸易电子商务”。这位负责人说。

本报讯（记者刘慧敏 通讯员钟炫超）“去年9月份正式投产后，我们的产能持续提升。从今年1月份起，液晶显示模组维修加工的产能已经连续三个月超过了50000片，已成为目前国内最大的液晶显示模组维修企业。”日前，在位于宁波保税区的宁波永铨电子科技有限公司里，董事长特别助理蔡林展高兴地向记者介绍说。

永铨电子是一家合资企业，母公司是台湾华雅应用材料集团公司，去年8月正式落户宁波保税区。永铨电子也是宁波群创光电公司（原宁波奇美电子公司）的关系企业。

“我们现在主要的服务对象就是宁波群创光电公司。”蔡林展告诉记者，作为国内最大的液晶显示模组生产企业，宁波群创光电一直希望在周边地区有一家配套的大型液晶显示模组维修企业。“而长期以来，群创光电需要维修的液晶显示模组不良品基本上都要送到苏州、昆山甚至距离更远的广东、台湾等地维修，交货时间大延长，物流成本、运输成本也一直居高不下，最近几年更是大幅度地增加，对群创光电降低经营成本、提高经济效益很不不利。”群创光电总务处处长陈陆麟向记者介绍说。

永铨电子管理处处长吕盈宣告诉记者，永铨电子公司落户在保税区南区，与群创光电的主要生产车间仅一墙之隔。去年9月份正式投产，当月的产能就达到了30000片，之后逐月增加。“依靠具有国际一流水平的专业维修设备和经过了严格专业培训的技术人员和维修技工，我们现在已经基本上能够满足群创光电的需要，对群创光电降低运营成本提供明显的帮助，并且可以在节能环保方面产生良好的社会效益。”吕盈说。

蔡林展在接受记者采访时强调说“我们的产能提高快，今后很快就可以达到每月60000片，我们的服务范围也会更广。”他介绍，一方面是改变目前单一为群创光电配套的局面，扩大客户群体，与苏州友达、菱茂光电、峻凌电子开展合作；另一方面，为了提升核心竞争力，还要为客户提供专业化、弹性化的外包服务，比如产品的分类检测、技术维修人员的机动调配、液晶显示模组不良品维修检测的整体外包等。

# 国内最大液晶模组维修企业达产

## 保税区永铨电子公司月产能超过90000片

## 开展“便民办税春风行动” 保税区国税帮永铨解了纳税难题

本报讯（记者严雷 通讯员成丰）合资企业宁波永铨电子科技有限公司的财务经理邵秀清，日前按期前往国税部门缴纳了公司二月份的增值税。可就在几个月前，由于对政策的理解有偏差，永铨公司对自己的业务需要缴纳增值税很不理解。在保税区国税局的帮助辅导下，永铨最终厘清了自己的纳税义务，公司总经理叶宏琪连呼心底悬着的一块石头落了地。

“公司的主营业务是给境外和特殊区域来的液晶模组提供检测和维修，原以为不用缴税，结果税务机关核实提示我们的业务属于增值税应税范畴，需缴纳增值税，这对于未将增值税考虑在内的而设厂的永铨来说压力很大。”永铨公司总经理叶宏琪说。

叶宏琪告诉记者，由于对税收政策不了解，自认为属于“为境外提供技术劳务”行业的永铨片面地认为自己无需缴纳增值税，如今被税务部门告知要缴税，永铨一时在运营上遇到了困难。

今年年初，保税区国税局开展“便民办税春风行动”，税务人员经过

对永铨公司实地调查核实，发现相对于维修业务，检测在永铨的业务中占到了近八成的比重，而且两者没有直接的关联，从理论上来说分开计税是可行的，但问题是，仅在保税区范围内，像永铨这样的情况并无先例可循。为此，工作人员又将永铨的实际情况上报给宁波市国税局，经过一番调查核实，最终，永铨可以根据业务的差异，采用不同税率申报缴纳增值税。

“打个比方，永铨每承接100块液晶屏的检测业务，其中仅有10块需要维修，那么只有这10块按维修征税，其余的则按检测征税，企业与客户就不同业务重新订立合同，企业就两块范畴，需缴纳增值税，这对于未将增值税考虑在内的而设厂的永铨来说压力很大。”永铨公司总经理叶宏琪说。

叶宏琪坦言，尽管进行分类申报纳税后企业的税负没有明显降低，但让企业在纳税环节更加清晰明了，如果像过去那样糊里糊涂缴税，缴税不及时、错缴、漏缴，可能会影响企业的正常运营。

## 斯迈克原料药长供辉瑞公司

### 合作持续近20年，公司逐步建立起高标准的质量管理体系

本报讯（记者周亚琼 通讯员唐蓉蓉）最近，宁波斯迈克制药有限公司与世界500强企业——世界上最大的以研发为基础的制药公司美国辉瑞公司达成初步协议，前者将原料药甲酰胺供应到辉瑞公司位于印度尼西亚的生产基地，目前产品已经处于客户实验阶段。在这之前，斯迈克公司向辉瑞公司供货主要面向其在巴基斯坦的生产基地，总量占到公司原料药产值的40%以上。

宁波斯迈克公司于1992年落户宁波开发区联合区域，为台商独资企业，主要从事原料药和医药中间体的生产，其中原料药占比达到90%以上，产品主要有甲酰胺、双氯灭痛、愈创木酚甘油醚、美索巴莫等，以消炎镇痛类为主，产品90%以上出口到30多个国家。2013年，该公司实现产值8000多万元，同比上一年增长15%左右。“公司业务稳步发展离不开与两家世界500强大客户建立的长期稳定的供货关系。”该公司总经理林勇对记者说。

林勇所说的两家世界500强制药企业，除了辉瑞公司，另外一家为瑞士诺华公司。目前，斯迈克七级以上原料药长期供应这两家公司。斯迈克与两家企业的合作已经持续

了近20年。除了原料药药效的持续稳定，世界500强制药企业对原料药供应企业的质量管理体系以及EHS（即环境、职业健康、安全）系统等是否符合要求也尤为重视。为此，斯迈克公司严格按照世界上先进的GMP（Good Manufacturing Practice，即产品生产质量管理规范）进行生产和管理。合作过程中，辉瑞公司和诺华公司每隔两年就要重新到斯迈克进行工厂审核，一旦发现有不合规的地方将被要求及时整改，否则合作难以为继。

2009年，辉瑞公司在一次审核工厂过程中，指出斯迈克公司当时的精烘包车间设备已经老旧，不符合规范。后者更换了所有的设备，并对车间环境进行整体改造，总投入有500多万元。合作带来的改善是持续性的。考虑到企业建厂较早，国内外对GMP的标准要求不断提升，2011年开始，斯迈克开始针对整个厂区进行“地毯式”整改。公司负责质量管理的副总经理阮丽萍告诉记者，3年来，公司新购置了密闭式粉碎机，更新反应釜、离心机、百万分之一天平等一批生产检测设备；安装了性能更为优良的尾气回收塔；改善生产车间环境质量等。企业软硬件方面总投入已经超过2000万元。

# 享受被需要的幸福

## ——记宁波开发区中心医院涉外特需门诊专家戴宁思

□ 本报记者 俞慧娜 通讯员 牛钢钢



戴宁思，新西兰人，2005年加盟宁波开发区中心医院后，一干就是9年。在这9年里，他所在的涉外特需门诊年平均接诊量有500余人次。此外，他还十分热心地在中国医生诊治外国友人时提供帮助，专门建立英文网站为外国友人提供就诊服务。

“在宁波开发区，我深深感受到了被需要的价值。”近日，戴宁思在接受记者采访时说，一开始，受他中国妻子“娘家人”的邀请，来到宁波开发区，后来则是被许许多多工作在开发区工作的外国友人所需要，而一直留在这里。

### 娶了中国姑娘，缘定北仑

2002年，戴宁思受在澳大利亚攻读硕士期间结识的中国同学的邀请，来到上海复旦大学医学院工作。其间，他认识了现在的妻子、中国姑娘安娜。

“是在一次购物时认识的。”戴宁思说，当时在上海的一家屈臣氏买东西，由于导购不会说英语，而戴宁思又不会中文，双方交流出现了障碍。当时，是安娜站出来帮他们解围，让戴宁思买到了他想要的东西。

“安娜很热情，说一口流利的英语。”戴宁思说，在异国他乡遇到一个热情、英语说得又很流利的女孩，让他感到十分温暖。从那以后，两人开始交往，并很快双双坠入爱河。3年后，两人登记结婚。

婚后，当安娜带着戴宁思来看望嫁到北仑的表姐时得知，表姐所在的宁波开发区中心医院正打算引进外籍医疗专家，开设涉外门诊。而那时，戴宁思已经取得了医学硕士学位，在悉尼某大型综合性医院有多年从医经历。戴宁思无疑是医院引进的最佳人选。于是，安娜出面当“说客”，力邀戴宁思“落户”北仑。

出于对妻子心愿的在意，戴宁思放弃了在上海的工作，成为了开发区医院涉外特需门诊负责人。

### “严谨”+“负责”，9年来，年平均接诊外国友人500人次

到宁波开发区医院坐诊后，戴宁思深切地感受到了宁波开发区外国友人云集的感受。“每天都有外国朋友找上门来。”戴宁思说，北仑的开发建设如火如荼，外国商人、外国专家也是纷至沓来。作为区域内唯一的一个涉外门诊坐诊专家，在与一位位外国病人的交往中，他感受到了自己被需要的价值。

5年前的一个夏天早上，戴宁思的门诊室迎来了一位满脸愁容的女患者。该患者是英国人，和她丈夫一起在宁波开发区的一所学校任教。4个月前，她感到腹部不适，开始到医院就诊，跑了3所医院，得到了3个不同的处方。但4个月过去了，腹部不适并没有缓解，反而越来越厉害了。最后，她找到了戴宁思。同样的母语，相似的文化，让彼此的交流变得十分顺畅。戴宁思也拿出了他一贯的做法，从家族史问起，一一进行鉴别排查，经过近1个小时的门诊问询，配以相关的辅助检查，戴宁思帮她找到了病因。

“因为从发病到最后确诊，已经过去了4个月，患者的病情特别危急，手术难度很大。”戴宁

思告诉记者，当时，他主动建议该患者到杭州邵逸夫医院手术。为方便与邵逸夫医院那边的外籍医生沟通，并尽量节省时间，戴宁思亲自开车送这位患者到杭州。戴宁思的做法也赢得了这位患者的信任，从杭州手术回来后，例行的复查，这位患者都会去找戴宁思。

据了解，涉外门诊采取的是预约制，根据预约时间就诊。一般每位患者戴宁思都会花上个把小时耐心询问一些情况，比如家族史、遗传史等，有些看似与病症不相关的情况，也会一一问及，并做好记录。“很多时候，看似不相关的问询，往往成为最终找到病因的金钥匙。”戴宁思说，那名英国女患者的病因就是这样被排查出来的。

按照这样的工作态度和节奏，戴宁思几乎每个工作日都要接诊1-2位这样的患者，年平均接诊量在500人次以上。除了在宁波开发区工作的外国友人、许多舟山、台州那边的外国病人也赶过来找戴宁思看病。

### 为更多的外国友人提供帮助

门诊之外，戴宁思还尽自己所能帮助有需要的外国朋友。今年春节前，开发区医院收治了一名胆囊结石患者。经专家会诊，医院决定给予手术。但患者情绪不太稳定，拒绝手术。“上午外科医生打来电话希望戴医生过去向患者解释病情，并对其进行安抚，当时戴医生正在接诊，我告诉他后，他门诊一结束就立马赶过去了。”戴宁思的翻译何慧慧说，当天，手术顺利进行。

何慧慧告诉记者，知道了戴宁思的“热心肠”后，现在差不多每天都能接到这样二三个其他科室诊治外籍患者时的“求助”电话。有时候，还有一些“老朋友”拿着化验单让戴宁思翻译。而为了方便外籍患者就诊，戴宁思还利用业余时间对医院所有诊室的门牌配上了英文翻译。

在门诊接诊的过程中，戴宁思逐渐发现，身处异国他乡的外国友人，十分需要在北仑及其周边城市知名医院的门诊信息。于是，他建立了一个英文网站，发布宁波及杭州、上海等周边城市的医院门诊信息和联系电话，并配以出行地图，方便让外国友人就诊。同时，不定期搜集一些医疗领域的行业动态，发布到网站上。

戴宁思说，被需要是他继续努力工作下去的最大动力。