

# 宁波开发区现代国际物流园：亩产税收效益显著提升

本报讯（记者严雷 通讯员史海伟 吴海翔）宁波开发区现代国际物流园今年一季度核心区实现综合税收4136万元，同比增长227%。“宁波进出口商品采购贸易改革示范区成立以来，园区与之配套的仓储物流业、三产服务业发展迅速，一季度仓储作业量和出口拼箱作业量分别增长24%和21%，同时，力劲二期、国腾电子、毅文机械等一批优质工业项目全部开工建设，区域亩产税收效益显著提升。”该园区有关负责人日前对记者说。

以全面推进宁波进出口商品采购贸易改革示范区建设为契机，现代国际物流园在搭建区域贸易平台上下足功夫，大幅提升仓储物流税收效益。据统计，目前已有130余家市内外贸易企业在园区开展贸易业务，实现进出口贸易额15.9亿美元，其中一季度实现贸易额4亿美元，同比增长173%。

园区充分发挥海关监管平台、政检合作平台、联合通关平台作用，落实物流企业营改增税收政策，推动与贸易关联配套的园区仓储物流业、三产服务业迅速发展。一季度，园区仓储作业量达到26万标箱，同比增长24%，出口拼箱3220标箱，同比增长21%，完成税收1327万元，同比增长73%。

园区一季度的经济增长同时还有赖于企业产业链的延长。2012年初园区深度挖掘区域内商贸企业、综合物流企业潜力，培育和扶持了一批优质关联贸易企业，经过近两年的孵化和培育期，这批关联贸易企业的综合效益日益壮大。一季度，园区重点扶持和培育的鸿江贸易、杭钢国贸、荣照物资等近30家关联贸易企业完成税收总额1748万元，同比增长384%，占园区税收总额的42%。

为完善区域产业结构，2012年园区相继引入一批高投入、高产出、低排放、低能耗的优质工业项目，一季度，新引入园区的工业项目企业完成税收893万元，同比增长9975%。目前，园区剩余土地已全部规整完毕，水电路等各项基础设施也已逐步跟进，德辰、张翔、华申、国腾等新一批新优质工业项目将陆续落户。

# 把进口商品送到市民家门口 保税区进口商品市场推出首家社区店

本报讯（记者刘慧敏 通讯员周红梅 王晓寅）5月10日，宁波首家具备自主进口能力的综合性服务超市在江北区日湖社区面市。“这是宁波保税区进口商品市场继在省内外建立直销中心后，推出的首家社区店，这一新模式将把进口商品直接送到百姓家门口。”保税区进口商品市场有关负责人告诉记者。

这家社区店名为美世进口商品超市，由宁波保税区进口商品市场一家企业经营。该企业负责人告诉记者，社区店集供应链建设、连锁商超、配送及线上销售于一体。作为宁波保税区进口商品市场开设的第一家社区样板旗舰店，产品涉及休闲食品、日用品、海鲜、果蔬、母婴产品、服饰、奢侈品等7000多种，所有商品都由国外源头进口，经海关、国检等相关部门严格把控，商品定价均低于同类超市5%—15%。在经营进口商品的同时，社区店还与宁波书城合作，在店内设立精品书屋，引进日本、意大利进口烘焙面包房，让甬城百姓更好地在家门口体验国际化生活服务。

据介绍，该社区店还推出了O2O（online to offline）购物模式，消费者可以在线下实体店进行实物体验，通过线上销售平台下单选购商品，社区店将在30分钟内至2小时内为社区消费者进行商品配送，为市民提供社区管家式服务。

保税区进口商品市场有关负责人告诉记者，除宁波日湖社区样板店外，还将在宁波开设8—10家社区店，并向各大商圈推广，第二家宁波书城店将于年中问世。未来，还将推出跨境购展区，依托宁波保税区跨境进口贸易电子商务服务试点，实体展跨境购商品，为消费者提供直观的商品体验和售后服务。“相信今后会有越来越多的保税区进口商品市场企业采取这种经营模式，在把进口商品送到市民家门口的同时，也明显提高自身的经济效益水平。”这位负责人说。

# 1至4月，大榭国税为4家骨干企业退税7000万

# 助石化企业开拓国际市场

本报讯（记者李平 通讯员陈光辉 傅海燕）今年1至4月，大榭开发区国税局为万华化学（宁波）能源贸易、韩华化学、综研化学、万华容威等4家出口企业办理退税7576万元，同比增长41%，占全区出口退税总额的73%，有力扶持了石化企业的出口。

去年以来，化工产品市场普遍不景气，大榭开发区很多石化企业面临国内市场饱和、销售困难加大等问题。为进一步拓宽销售渠道，这些企业将销售目光瞄准了国际市场。大榭国税局针对企业经营方向的变化，积极主动落实出口退税政策，不断加大对这些企业开拓国际市场的扶持力度。

万华化学（宁波）能源贸易有限公司是大榭开发区出口大户，仅今年1至4月出口额就达1.88亿美元。大榭国税局针对该公司信誉度高，出口货物进销渠道相对稳定、风险度低的特点，积极引导其对出口退税的货物进行分类申报，将符合直通申报条件的出口退税在当月增值税纳税申报期内单独多次进行申报，并实行单独流转，优先审核，优先审批，优先退库。上述举措使退税到户的时间由原先40个工作日缩短到20个工作日以内，今年以来，其实际退税时间平均在15个工作日左右。“今年以来，我们已经为该公司办理出口退税7118万元，其中采用直通申报模式办理的就有6949万元。”大榭开发区国家税务局有关负责人说。

而万华容威的出口模式主要为进料加工，其特点是退税核算复杂，企业财务人员操作过程中容易出错，对此，大榭国税局专门进行了进料加工核销业务的辅导，并通过面对面答疑，帮助该公司熟练掌握了该业务模式下的退税操作办法。1至4月，万华容威出口总额340万美元，实际已办结出口退税330多万元。

大榭国税局出口退税审核审批的提速，有效缓解了企业的资金压力，为这些企业加快开拓国际市场助了一臂之力。今年前4月，大榭开发区4家石化企业的总出口额为1.9亿多美元，占大榭开发区同期出口总额的60%以上。

# 北仑海关严查侵犯知识产权案件——为外贸健康发展“保驾护航”

□ 本报记者 严雷 通讯员 孔露 吴娟



图为宁波海关查验关员对涉嫌侵权的出口煎锅进行比对。（楼千里 摄）

随着中国企业在海外业务的不断开拓，自主知识产权侵权行为逐渐成为很多企业迈向国际市场的“拦路虎”。据统计，去年北仑海关共查获侵犯知识产权案件520件，涉及权利项901项，涉案货物1582万件，案值6540亿元，其中侵犯自主品牌案件比重达23%，相比2009年仅占10.2%有了大幅提升。对于不少重质量讲诚信的企业来说，侵权行为危害性极大，往往“李鬼”的一次出现，将使其面临大额利润流失的风险。

# 侵权商品细分程度高，“小作坊”成为侵权案的主角

2009年，一批贴有“BEIFA”商标的60万支圆珠笔在宁波口岸出口时被查获，经核实该批货物全为侵权产品，此时，距离宁波贝发集团有限公司拥有的“BEIFA”商标备案不足3

个月。宁波海关查验关员孙继兵说，近年来，侵权商品细分程度不断提高，生活用品、汽车用品、户外产品、家装建材、电机配件、电子元件等都成为了海关查处侵权行为时的“常客”，侵权的方向也从以前假冒国际名牌逐渐转向冒充本土优势企业产品。

# 与真品好似“孪生兄弟”，近似侵权案件多发

“譬如文具企业贝发，该公司出口欧美文具单位货值都不高，相对低廉的仿造成本使得一些不法商贩鱼目混珠，借‘贝发’之名牟利。”孙继兵说，别看只是简单的文具，有关它的历年侵权案值很是惊人。这些产品的制作工艺难以保证，一旦在使用过程中出现质量问题，对于品牌的拥有者无疑是巨大的打击。

“近年来侵权商品主要流向欧美、中东地区，其中美国是侵权商品最大的目的地。”孙继兵告诉记者，美国经济发展水平较高，汽车工业发达，电子产品市场广阔，由此带动了“李鬼”一连串的侵权行为，制作简单、成本低廉的侵权商品“大行其道”，近年来

# 很多中小企业自我保护意识不强，知识产权备案者仍为少数

事实上，拥有自主知识产权的企业提前到海关做备案非常必要，海关一旦发现疑似侵权商品，可以第一时间予以联系确认，仿冒产品出口违法行为将无所遁形。遗憾的是，截至目前，在宁波地区，还只有贝发、中银、维科、欧琳、奥克斯等200多家宁波企业共计840多项知识产权权利在海关总署进行了知识产权海关保护备案，北仑的大部分企业也是缺乏备案意识，通常等到侵权危害发生时才会“亡羊补牢”。

北仑海关法制科负责人麻金龙坦言，他们在走访中发现，当地的一些中小规模的企业防范侵权的意识不够，他们甚至认为“冒牌”、“仿造”对于企业未来发展的危害是有限的。贝发集团从2009年开始在海关总署进行知识产权备案登记，截至目前，已核准备案共计65个，其中专利权31个，商标权34个。此后，贝发获得了较好的知识产权保护效果，2009年以来，宁波海关共查处侵犯贝发集团知识产权案件12起，查封侵权货物740多万件，案值达280多万元。海关的知识产权保护有效遏制了仿冒产品出口违法行为，对维护贝发公司自主品牌形象、开发国际市场发挥了很大作用。

近几年，海关打击知识产权侵权的力度逐年加大，努力实现“源头治理”与“口岸保护”并重，并且与公安、工商等行政执法部门联系配合，实现执法配合日常化，一张多部门协作参与的反侵权大网严阵以待。如今年世界杯期间，宁波海关联合杭州海关共同开展“绿茵行动”，收集汇总有关世界杯知识产权备案情况，明确执法重点领域，下发各业务现场加强该类货物监管，加强与世界知识产权权利人合作，加强专题培训和线索经营，力争多查处大案要案。

宁波海关相关负责人表示，“绿茵”行动或许只在一时，但是海关打击各类侵权的决心绝不会止步于此，未来宁波海关还将积极联系工商、公安和长三角等地兄弟海关，在联合执法、合作打击等方面进行探索，目标是建立知识产权保护综合治理的长效机制。

# 一动一静好拍档 ——记宁波澳成电器日籍专家正代好克和白石光郎

□ 本报记者 俞慧娜 通讯员 牛钢钢



一个喜欢弹吉他，习惯于在音乐声中生发自己的产品概念；一个喜欢写生，擅长在宁静的郊外，在画笔下寻找自己的设计灵感。

他们俩就是宁波澳成电器制造有限公司引进的日本专家正代好克和白石光郎，前者负责市场营销，后者负责产品外观设计。在他们的共同努力下，2011年3月，HC98L系列饮水机成功打入日本市场，在随后的两年里，销量的增长保持在50%以上。

# 13年前，两人就是“搭子”

近日，当记者见到他俩时，他们正在合作安装刚开发的水袋饮水机篮球手板件。白石光郎今年66岁，退休前，是美国一知名饮水机品牌的日本总经销。记者见到他时，他那炯炯有神的大眼睛似乎有着无穷的穿透力，投射过来时，充满激情。他说，他喜欢四处跑动，喜欢与人交流，而业余时间最大的爱好就是弹吉他。“很多时候，当工作上找不到突破口时，吉他便成了叩响他未来之路的“天籁之音”。

白石光郎今年65岁，退休前在日本的一家出版社从事外观设计工作。记者眼前的白石光郎要显得内敛深邃。他说，他最大的业余爱好是写生，很多个清晨，他都会背上画板，到郊外画画。在十分美好而宁静的环境中作画时，也是他设计灵感集中爆发的时候。

13年前，一动一静的两人相遇了，并开始了首次合作，那就是白石光郎利用休息时间为正代好克代理的饮水机重新进行外观设计。



正代好克（左）和白石光郎（右）正在合作安装水袋饮水机篮球手板件。（俞慧娜 摄）

“经白石先生修改后的产品外观，十分受日本市场青睐。”正代好克告诉记者，那一次的合作让彼此都为之振奋，并迅速结成了一对铁杆“搭子”，一个搞设计、一个跑市场，在随后的几年里，两人合作推出了多款畅销日本市场的饮水机产品。

# 退休后，共同寻梦北仑

2009年一个偶然的的机会，澳成电器公司负责人胡根光与正代好克、白石光郎不期而遇。“事实上，我与正代先生和白石先生也是10多年的老朋友了。”胡根光说，当初，正代好克代理的这一美国品牌饮水机的某个核心部件是澳成供货的，由于这层关系，他与两位专家之间也一直保持着联系。当得知正代好克退休的消息后，胡根光马上向对方抛出了橄榄枝。

“公司2003年想打入日本市场，后来的几年中，陆续供货3次，都因为种种原因而被退回。”胡根光说，日本市场对家电产品的要求高在全球是出了名的，公司屡败屡战不放弃，目的就一个，拿下全球最严苛的家电市场，证明企业实力。

当胡根光将此想法与正代好克、白石光郎沟通后，两人当场答应到北

仑来助他们的老朋友一臂之力。“多年的交往中，我们对胡总的为人和他的企业比较认可。”正代好克说，此外，更为重要的一点，两位对于他们的合作感觉还意犹未尽，希望能够在退休后继续联手。

2009年7月，正代好克带着他那把吉他、白石光郎带着他的画板，正式踏上宁波经济技术开发区这块热土，加盟澳成电器公司。

# 默契合作，出手有成

要想打入日本市场，就要做出比现有产品更好的产品来。加盟澳成公司后，正代好克和白石光郎做的第一件事情就是收集日本市场上现有饮水机的功能和设计缺陷，形成新产品方案。

于是，一个跑市场，挨个琢磨日本主要电器商场上的饮水机；一个根据对方反馈的信息开始出设计手稿。在澳成，两人的默契合作得到了很好地延续。“当时，在饮水机颜色的选择上，我做了一次市场调查，许多日本家庭主妇比较倾向于选择跳跃一些的颜色。”正代好克说，当他将这情况告诉白石光郎后，当天，白石光郎就完成了粉红色、黄色等色系的设计手稿。

爱上中国，爱上港城新区 白石光郎告诉记者，他俩每月有10天在北仑，其余时间在日本开展工作。每次回日本，两人与家人之间谈论最多的话题就是北仑。北仑经济的快速发展、北仑人的热情友好等。白石光郎说，到北仑后，不仅在工作上得到了中国同事的许多帮助，而且生活上也得到了他们无微不至的照顾，比如寓所灯泡坏了、管道堵了等等，中国同事总是第一时间帮他们解决。此外，他还学会了烧几道中国菜。采访结束时，白石光郎还郑重地邀请记者去他家尝尝他的手艺。

正代好克告诉记者，在北仑工作的5年里，他也迷上了中国，迷上了北仑。他爱听邓丽君的歌，不仅如此，现在，他还能弹唱几首了。他还有一颗心愿，那就是在北仑工作期间，能够利用业余时间，做一名义工，无偿为北仑人提供日语教学，讲讲日本的历史和文化。