



2016

双月刊

江苏玩具

第1期
总第55期

JIANGSU TOY INDUSTRIAL



● 攻坚克难 谨慎谋划

● 我商会被评为省先进集体受到省工商联表彰

● 中国轻工工艺品进出口商会玩具分会理事会
暨江苏省玩具和婴童用品商会2015年会在南京举行

● 花絮:年会座谈交流精彩观点摘录



江苏省玩具和婴童用品商会2015年年会

2015.12.28 南京

攻坚克难 共谱新篇
江苏省玩具和婴童用品商会2015年年会



中国轻工进出口商会
副会长 李文锋



江苏省工商联会员处
处长 李晓东



会长 梅萌



创会会长 林若庸



常务副会长 汤建忠



常务副会长 王杰

江苏省玩具和婴童用品商会2015年年会



副会长 楚建平



副会长 朱定郎



副会长 朱文如

攻坚克难 共谱新篇
江苏省玩具和婴童用品商会2015年年会



副会长
张月勤



副会长
柏云飞



副会长
孙要



副会长
王金昌



副会长
孙忻



副会长
周德杰

江苏省玩具和婴童用品商会2015年年会



连云港市
玩具和婴童
用品商会会长
张富民



常务理事
陆小燕



常务理事
杜平



理事
敬海平



理事
梅苑



理事
郭立芳



本刊稿件除署名外均由秘书处撰编

主办单位:江苏省工商联玩具和婴童用品商会

编辑发送:商会秘书处

主 编:梅 萌 南通钰乐工艺玩具有限公司

副 主 编:(按姓氏笔画排序)

孙 忻 江苏省广播电视总台(集团)优漫卡通卫视

王月才 南京可特玩具有限公司

王 杰 盐城奥凯工艺品有限公司

王金昌 扬州飞鸽工艺品有限公司

孙 要 深圳市捷通语音电子有限公司

朱文如 镇江市天元玩具制造有限责任公司

刘 忠 扬州利达机动玩具有限公司

刘文波 连云港高华工艺品有限公司

朱定郎 南京海蓓玩具有限公司

汤建忠 苏州亲泰儿玩具有限公司

李新明 江苏悦达进出口有限公司

张月勤 昆山市海进机械有限公司

汪志勤 江苏汇鸿国际集团中鼎控股股份有限公司

林若庸 扬州雅伦玩具有限公司

柏云飞 江苏飞园未情科技发展有限公司

高 领 扬州高新玩具配件有限公司

徐雨祥 江苏弘业永恒进出口有限公司

韩朝东 南京朝晨纺织品实业有限公司

楚建平 南京三角洲玩具有限公司

魏 泓 中国江苏国际经济技术合作集团

有限公司海外发展分公司

陆周生 江苏小小恐龙儿童用品有限公司

编 委:

杜 平 东台同创玩具有限公司

张久强 扬州磁扬工艺制品有限公司

陈爱和 扬州爱和工艺辅料有限公司

陆晓燕 上海咪咪智能科技有限公司

黄茂荣 张家港市泾东针织毛绒有限公司

黄春华 泰州金日工艺礼品有限公司

王方华 王正明 王 焱 王 颖 王淑梅

孔令华 汤福坤 朱卫峰 杨军勇 杨跃英

李国年 张蕴静 陈德春 郑 春 郑红阳

沈长征 尚启胜 胡 政 俞 俭 赵逸丹

夏长林 钱 锋 常少东 蔡学成 赖凌玲

周智祥 郭立芳 姜岫焰 敬海平

Contents 目录

总第 55 期

2016/

1

卷 首 语

P3 攻坚克难 谨慎谋划

国家大事

P4 中央经济会议定调 2016 年方向五大任务公布

形势分析

P5 国务院多举措促进企业技术升级改造

P6 发达国家经济增长出现放缓趋势

P6 99%中国企业面临互联网+转型

行业资讯

P7 二〇一五年中国玩具行业十大新闻

P9 生肖猴品逐步上架 毛绒玩具销量走高

商会动态

P10 梅萌会长参加省工商联执委会议

P11 我商会被评为省先进集体受到省工商联表彰

P12 中国轻工工艺品进出口商会玩具分会理事会

暨江苏省玩具和婴童用品商会 2015 年会在南京举行



春节

春节是一面旗帜
是中国人关于春天的图腾
北风也许可以把每一块砖冻透
但人们仍然会用热腾腾的炊烟
把这个日子捂得通红
寒冷也许还能锁住每一粒种子的眼睛
但人们却欢笑着打开了
一串串鞭炮的喉咙
于是,过不了几天
柳丝就软软地打上了绿结儿
河上也变得水气蒙蒙
草儿拽不住花袖
到处都会响起又湿又暖的鸟声

责任编辑:王根生

文稿编辑:吴艳红

责任发行:朱 兰

热线电话:025-84826892

传 真:025-84825593

地 址:南京市中山东路 319 号

维景大酒店商务楼 A 座 201-202 室

电 话:025-84826890 84826892

传 真:025-84825593

邮 箱:jsstoys@163.com

网 址: <http://www.easttoys.com>

P15 江苏省玩具和婴童用品商会 2015 年度工作总结

精彩观点

P20 花絮:年会座谈交流精彩观点摘录

焦点热议

26 玩具企业探索多元发展之路

27 新兴经济体可能是全球下一轮危机的源头

市场观察

P28 网销驶进快车道 冷静思考发展路

P30 2016 年美国儿童爱玩什么?

潮流新品

P32 迪士尼发明新机器人可“飞檐走壁”

商会管理

P33 商会与商人

文化园地

P35 王一鸣:“十三五”时期如何适应、把握、引领新常态

P38 著名经济学家、中央财经评论员马光远先生

在西南交大财经年会上的演讲精选



攻坚克难 谨慎谋划

当前,中国传统竞争优势进一步弱化。中国劳动力、土地等要素成本延续上升态势,严重削弱了玩具出口企业竞争力。如综合考虑土地、能源价格等因素,成本差距还将进一步扩大。东南亚、南亚等新兴经济体承接出口加工产能转移,劳动密集型制造业能力提升,在发达国家市场乃至整个国际市场都对对中国产品形成竞争和替代紧逼态势的。

在经济低增长的大环境下,发达国家消费者对扩大消费支出态度较为谨慎,国外经销商商品销售速度明显放缓,企业接受多为短单、小单。消费市场需求下滑,购买力下降明显,多数玩具企业面临重重困难。

2016年摆在玩具企业面前的困难是显而易见的,多方面因素告诉我们,指望恢复多年前那样增长的时代已不切实际,玩具企业必须面对新常态,适应新常态,就此沉下心来,苦练内功,在

管理、质量、创新、服务上投入更多精力,精打细磨、攻坚克难,形成独有优势,才能赢得客户、赢得订单,才能让我们的对手望尘莫及。

面对外贸发展面临的复杂形势,好在政府已出台多项举措,将继续坚持扩大对外开放,鼓励发展对外贸易,着力破解制约外贸发展的深层次矛盾,着力结构调整和培育外贸新优势。相关部门也在抓紧落实已出台政策,进一步提高贸易便利化水平,减轻进出口企业负担,对这些政策和举措我们都应该及时吃透、运用,借力用力,充分利用政策优势助自己一臂之力。

针对政府部门的决心、举措和落实,企业应借助大势,提振信心,积聚能量,打好攻坚战,应积极思考抢抓今年开局,在防控风险的前提下谨慎谋划,找到新途径,增创新优势,抓住商机,实现企业发展的平稳推进。

中央经济会议定调 2016 年方向

五大任务公布

中央经济工作会议 12 月 18 日至 21 日在北京举行。据报道,中国明年将会适度扩大财政赤字,并努力化解过剩产能和房地产库存。并在适度扩大总需求的同时,推进供给侧结构改革,并减税以降低企业负担。

习近平在会上发表重要讲话,总结 2015 年经济工作,分析当前国内国际经济形势,部署 2016 年经济工作,重点是落实“十三五”规划建议要求,推进结构性改革,推动经济持续健康发展。李克强在讲话中阐述了明年宏观经济政策取向,具体部署了明年经济社会发展重点工作,并作总结讲话。

中国 2016 年的五个主要任务包括:解决工业产能过剩、去库存、去杠杆、降低企业成本、改善薄弱环节。

中央经济工作会议公告显示,习近平要求推动经济持续健康发展,要解决工业产能过剩,供给过剩是中国增长的主要挑战。2016 年主要任务之一是去杠杆,中国将继续采取措施防范金融风险,中国将继续创新驱动的策略。

每年的中央经济工作会议是判断当前经济形势和未来宏观政策走向最权威的风向标,因此一直被市场人士所关注。此前中新网首页刊文称,中央经济会议的成果,有以下几大看点和期待:中国长期向好趋势不变的定性;赤字可调整态度所预示的财政政策意义;美联储加息之后的货币政策前景;“四个歼灭战”中楼市去库存和“僵尸企业”加快退出如何发力。

从今日公布的会议成果来看,“四个歼灭战”中楼市去库存和“僵尸企业”、赤字率调整和供给侧改革依然是重中之重。

从楼市去库存来看,14 日召开的政治局会议提出

了“化解房地产库存”。据多家媒体报道,住建部日前召集了地方房管部门研究去库存方案,其中便提到了要促进农民购房、拆迁补偿方式变动以及加强商品房管理等内容。其中,促进农民购房是政策的主要着力点。

从赤字问题来看,今年 11 月,财政部副部长朱光耀就公开表示,当前全球经济面临 2009 年以来最为严峻复杂的形势。“从金融危机的教训中,需要考虑传统的经济学理论是否要做调整,3%的赤字率红线、60%的负债率红线是否可以反思调整”。中国 2015 年财政赤字的比例已从 2014 年的 2.1%上调到 2.3%,但仍低于 3%的国际警戒水平。

而消灭僵尸企业和供给侧改革方面,本月 9 日召开的国务院常务会议,也已经开始以分类讨论的办法部署国企的增效升级,即除了进一步加强混合所有制改革以及强化央企创新力度外,对不符合国家能耗、环保、质量、安全等标准和长期亏损的产能过剩企业将实行关停并转和剥离重组。





国务院多举措促进 企业技术升级改造

国务院总理李克强 11 月 18 日主持召开国务院常务会议,确定改进公共服务措施,以持续简政放权便利群众办事创业;部署加快企业技术升级改造,推动产业迈向中高端;决定统一城乡义务教育经费保障机制,推进教育领域公共服务均等化。会议认为,加快企业技术升级改造,使“中国制造”强筋健骨、提质增效,形成竞争新优势,是改善供给和扩大需求的重要举措,既是当务之急,更是长远大计。会议确定,聚焦《中国制造 2025》重点领域,发挥企业主体作用,按照有保有压的原则,以市场为导向,以提高质量效益为目标,启动实施一批重大技改升级工程,支持轻工、纺织、钢铁、建材等传统行业有市场的企业提高设计、工艺、装备、能效等水平,有效降低成本,扶持创新型企业 and 新兴产业成

长。为此,一要发布工业企业技改升级指导目录,编制年度重点技改升级项目导向计划,引导社会资金等要素投向,激发企业对接市场需求自主升级改造的动力。二要简化前期手续,推动并联审批,加快项目落地,研究推广对符合条件且不需要新增建设用地的技改升级项目实行承诺备案管理。三要推进落实财税支持措施,创新中央财政技改资金使用方式,提高资金使用效益,鼓励地方财政加大对技改升级的支持。完善金融服务,健全融资担保、风险补偿等激励机制,鼓励银行开展贷款重组,加大技改升级信贷投放,支持企业扩大直接融资。鼓励采用众创众包众筹众扶等融资聚智,突破技改升级难题。

发达国家经济增长出现放缓趋势



经合组织(OECD)发布的最新报告显示,第三季度该组织的34个成员国整体经济环比增长0.4%,低于第二季度0.6%的增长水平,为去年第二季度以来的最低增速。第三季度的GDP同比增速为2.0%,低于去年同期的2.2%。经合组织成员国GDP总量约占全球的60%。报告显示,第三季度发达国家经济增速放缓,主要是受到美国经济增长显著放缓的影响。上季美国经济增长环比增速从第二季度的1%大幅下滑至0.4%。其他主要成员国中,日本经济第三季度环比下滑0.3%,为连续第

二个季度负增长,已经进入衰退;德国、意大利和英国的经济增速也有所放缓,其中英国经济增长从0.7%下降至0.5%,德国从0.4%下降至0.3%,意大利自0.3%下降至0.2%;七大发达国家经济体中,经济增长实现加速的仅有法国,第三季度环比增长0.3%,高于前一季度的零增长。此外经合组织还预计,包括东盟、中国和印度在内的亚洲新兴经济体今年整体的实际经济增速可达6.5%,2016至2020年期间的年均增速可达6.2%。



99%中国企业面临互联网+转型

近日由数据价值网、中山大学信息经济与政策研究中心主办的“2015中国互联网+转型峰会”在南中国地标广州塔隆重召开。

峰会主办方、数据价值网创始人彭芳泉表示,随着互联网转型已上升为中国的国家战略,企业围绕互联网+时代的转型成为国内外关注的焦点。截至2015年8月,中国企业数量已超过2260万家,但互联网科技企业不到1%,意味着99%的中国企业都面临互联网+转型的挑战,面临“不转等死,转不好找死”的艰难抉择。

工信部原副部长杨学山在大会上表示,新常态下,“互联网+”正是一个极佳的战略选择,其能够作为新引

擎促进产业的全面转型升级,能够产生新的消费服务方式,激发市场的巨大活力和潜能,相当于促进经济发展的一剂良药。

中山大学管理学院教授、博士生导师、中国信息经济学会理事长谢康表示:中国企业在互联网时代应强调快速的不断叠加,因为跟以往转型升级是不一样,现在跑在最前面的企业,需要不断的去试探——未来的产品在哪里、未来的消费者在哪里?不断探索就是解决风险的方案。谢康认为,其实做互联网+,核心不是线上,而是线下的产品设计和优化,思考线下合作。

二〇一五年 中国玩具行业十大新闻

一、认监委发布玩具及部分童车产品执行新国家标准 CCC 证书转换要求的通知

10月19日,依据《关于标准修订时强制性产品认证有关问题的通知》(国认科联[2005]18号)的有关规定,国家认监委发布认为办证函[2015]183号文件,明确玩具及部分童车产品执行新国家标准 CCC 证书转换要求。

根据通知,各指定认证机构应依据新版标准实施认证并出具新版标准认证证书,证书转换工作应于2016年12月31日前完成,逾期未完成转换的认证证书,予以暂停。

二、中国玩具和婴童用品协会第七次全国会员代表大会隆重召开 30家龙头企业当选副会长单位

3月26日,中国玩具和婴童用品协会第七次全国会员代表大会在北京国际饭店隆重召开,政府相关领导以及来自全国玩具和婴童用品企业、渠道商、检测机构、高等院校等近400家会员代表单位出席了此次大会。

会议选举产生了中国玩具和婴童用品协会第七届理事会领导班子,梁梅当选为会长,好孩子等30家企业当选为副会长单位,张瀛被聘任为秘书长。会上表决通过了《关于中国玩具和婴童用品协会章程(修正案)的决议》、《关于中国玩具和婴童用品协会会费收取标准和使用管理办法的决议》等事项。

三、梁梅女士当选国际玩具工业理事会(ICTI)主席

5月4-6日,国际玩具工业理事会(ICTI)在墨西

哥召开第41届年会。中国玩具和婴童用品协会会长梁梅女士正式当选为 ICTI 主席,任期三年。这是 ICTI 自 1975 年成立以来,中国大陆代表首次担任这一国际组织的最高领导职务,也是历史上第一次由女性出任主席。德国、巴西、中国香港分别代表欧洲、美洲、亚洲出任副主席。

中国玩具和婴童用品协会加入 ICTI 以来积极参与各项活动,向各成员国分享中国行业发展情况和协会重要活动,并就 ICTI 关爱程序政策及相关工作积极沟通与协调,避免对企业不利政策的产生,在企业和 ICTI 之间搭建了有效沟通的桥梁。

四、中国玩具和婴童用品协会三展同台再续辉煌规模亚洲第一

10月20-22日,第14届中国玩具展、中国婴童展和中国授权展在上海新国际博览中心成功举办。协会三展同台整体规模增速成功保持20%以上,展示面积达到145,000平米、展位数突破6,700个、参展企业超过1,500家,覆盖儿童安全座椅、童车、家具、婴儿用品、玩具、幼教用品及设备0-14岁用品全产业链。

展期三天,共接待海内外专业买家60618人,同比去年增长20%,幼教用品、婴幼儿用品等快速扩张品类买家增长28%,品牌授权被授权观众同比增长了30%。值得一提的是,海外买家增幅达到19%,今年吸引120多个国家和地区4900位国际采购商到场,协会品牌活动号召力、凝聚力以及行业地位再次得以彰显,强势引领全球玩具、婴童用品和品牌授权发展趋势

五、第十四届中国玩具和婴童用品行业创“星”大赛举办引领创新潮流

10月22日,第十四届中国玩具和婴童用品行业创“星”大赛,经过展会现场专家评审团终评,在80款优秀新品角逐中终于有了结果:“龙昌中英文点读地球仪学习机”等15件产品获得金奖,“银辉玩具珀利警车随我行”等64件产品获得创新之星奖,“壹百分米奇造型爆米花机”产品获得授权产品创意设计奖。

这些获奖产品的产生,将对行业的自主研发、品牌创新起着重要的示范推动和引领潮流的作用!

六、第六届玩博会举办开创互动体验式玩教嘉年华

7月30日-8月2日,第六届中国(北京)国际玩具动漫教育文化博览会(简称:北京玩博会)将在国家会议中心举办。为期四天的展会吸引了北京及周边地区超过16万人次参加。

本届玩博会作为国内唯一互动体验式玩教嘉年华,继续融合“娱乐、竞技、教育、动漫、亲子”等主题元素,汇集海内外上百个知名品牌,同台展示上万件新奇玩具,联合推出上百场精彩主题活动,通过深度互动、引导安全消费,传递出正确的产品使用观和品牌选择观,进而扩大了企业品牌的影响力,提升了终端产品销量,开拓了新的市场份额。

七、河北省玩具行业协会成立为儿童玩具质量把关

6月12日,河北省玩具行业协会成立,并召开了首届会员代表大会。李水良当选河北省玩具行业协会会长,河北省现有注册玩具企业1000多家,规模化的玩具企业80余家。该协会成立后,将对现有的玩具品牌进行提高和整合,采取优胜劣汰的机制,确保消费者买到安全的儿童玩具。

八、玩具上市企业强势扩张致力于泛娱乐产业布局

5月30日,华威股份以12亿元收购影视公司浙江梦幻星生园100%股权。奥飞动漫8月12日以9.04亿元收购“有妖气”母公司北京四月星空100%股份;9月14日以1.2亿元并购卓游科技;11月17日战略入股

诺亦腾。11月2日,星辉互动娱乐股份公司注资6000多万欧元控股西班牙足球甲级联赛球队皇家西班牙人足球俱乐部(RCDEspanyol),成为首个控股欧洲五大森原由纪有联赛足球俱乐部的中国企业。

传统玩具企业正在转型。玩具研发生产已经不再是上市玩具公司的主业,而是动漫影视、游戏、体育等泛娱乐产业的一部分。新产业的介入,为企业追求更大利润,谋求新的发展空间提供了更大的活力和动力。

九、邦宝益智在上交所成功上市

12月,邦宝益智股票在上海证券交易所成功上市。广东邦家益智玩具有限公司是以研发、生产和销售自主品牌“邦宝”、“叻之宝”益智玩具以及生产、销售精密非金属模具为主营业务的高新技术企业,报告期内益智玩具占主营业务收入的主要部分。公司表示,上市后所募集的资金将分别投向于“益智玩具生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”和补充流动资金。

十、奥飞、孩之宝强强联手打造玩具“王国”

10月21日,奥飞动漫宣布与“变形金刚”品牌的母公司孩之宝联手进军益智积木市场,首个合作项目将于明年1月上市,奥飞和孩之宝,是中国和美国“IP娱乐”行业的两大巨头,双方的合作为行业带来了新的启示。业内人士分析,中国泛娱乐产业将开启“动漫+玩具+游戏”三体联动业务发展战略,输出文化、加大国际合作将成为新趋势。



生肖猴品逐步上架 毛绒玩具销量走高

北京气温骤然下降，季节的变化影响着玩具各品类的销售。此外，政府对于批发市场相关政策的落实实施，及“双十一”电商销售对实体销售的巨大冲击，玩具实体销售也受到一定影响。11月已近岁末，北京百荣华北玩具采购中心市场生肖猴产品逐步上架，下游客户相继备货，毛绒类产品销量较上月稍有提升，益智类、电子电动、塑胶类产品销售量相对稳定。

“双十一”我们再次目睹了天猫与京东的“猫狗大战”，见证了电商销售的惊人销量。“双十一”前夕，下游电商客户积极备货，其中益智类产品、电子电动类产品等供货量相对较大，譬如益智类磁力棒、磁力片、电子电动类遥控汽车、遥控飞行器等产品，借由“双十一”助力，取得阶段销售小高峰，弥补了期间实体销售不乐观带来的影响。户外类产品，尤其是充气产品，伴着气温降低销量随之下降。然而，INTEX 却开展为期一个月的新品体验展销活动，进行反季节销售，取得比较可观的效果，缓冲季节变化对该品类销量的负面影响。毛绒类产品陆续出新，各式各样的年货猴陆续与顾客见面。随着气温的下降，年底渐近，在常规货品销售同时，生肖猴订货量相继增加。11月毛绒玩具销量已见增加，相信年底此类产品销量会保持上升趋势。



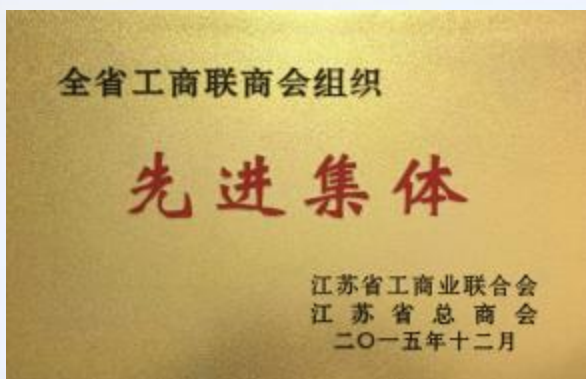


梅萌会长参加省工商联执委会议

1月8日,江苏省工商联第十届执行委员会第五次会议在南京召开。江苏省人大副主任、省工商联主席许仲梓,江苏省委统战部副部长、省工商联党组书记杨勇等出席会议并讲话。省工商联执委、省玩具和婴童用品商会会长梅萌参加会议。

省人大常委会副主任、省工商联主席许仲梓代表常委会作工作报告,在工作报告中,许仲梓分别从非公有制经济人士思想政治教育取得新成效、参政议政取得新成果、组织建设迈上新台阶、民营企业健康发展实现新突破四个方面,回顾了一年来常委会所做的工作和取得的成绩。

杨勇在讲话中指出,2016年是全面建成小康社会决胜阶段的开局之年,也是全面推进依法治国的开局之年。新常态下对工商联工作提出了新的要求,全省各级工商联组织必须紧紧围绕党委政府的中心工作,围绕民营经济的发展 and 民营企业家的需求,不断创新工作的方式方法,提高工作的针对性和有效性。新的一年,要继续深化理想信念教育,整合资源服务民营企业,加强调查研究、做好经济服务、积极引导企业参与造血式扶贫开发,推动统战工作向商会组织有效覆盖,推进民营企业文化建设和党建工作,积极开创江苏民营经济发展新局面。



我商会被评为 省先进集体受到省工商联表彰

1月5日,江苏省工商联发布苏联发[2016]1号文件,《关于表彰2015年度全省工商联系统先进单位和先进集体的决定》,江苏省玩具和婴童用品商会被评为全省工商联商会组织先进集体。

省工商联在表彰中说,2015年,全省各级工商联紧紧围绕党委和政府中心工作,充分发挥自身优势,积极履行工作职能,锐意进取,开拓创新,各项工作取得了优异成绩,涌现出一批先进单位和先进集体。为发扬成绩,鼓励先进,树立典型,进一步推动我省工商联工作再上新台阶,根据《全省工商联系统考核评价办法》,江苏省工商业联合会决定表彰无锡市工商联等6家单位为全省工商联系统实践创新先进单位;表彰南京市工商联等8家单位为全省工商联系统重点工作先进单位;认定13个省辖市工商联为全省工商联系统信息工作达标单位;表彰江苏省玩具和婴

童用品商会等3家省直属商会组织为全省工商联商会组织先进集体。

省工商联希望受表彰的单位谦虚谨慎、戒骄戒躁,在今后的工作中取得更大成绩。全省各级工商联和商会组织要向先进单位学习,以邓小平理念、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导,深入学习贯彻党的十八届五中全会和中央以及省委统战工作会议精神,坚持团结、服务、引导、教育的工作方针,以改革创新精神,全面加强思想、组织、作风、制度建设,不断增强凝聚力、影响力、执行力,按照省委十二届十一次全会和全省经济工作会议决策部署,进一步解放思想,真抓实干,为促进全省非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长、开创江苏民营经济发展新局面,全面推进“两个率先”、谱写好中国梦的江苏篇章作出积极贡献。



中国轻工工艺品进出口商会玩具分会 理事会暨江苏省玩具和婴童用品商会 2015年会在南京举行

12月28日,中国轻工工艺品进出口商会玩具分会第二届第三次理事会暨江苏省玩具和婴童用品商会2015年会在南京——江苏省社会主义学院隆重举行。中国轻工工艺品进出口商会副会长李文锋出席会议并致辞。来自全国各地的玩具界近百名企业家参加了会议。

本次会议分三个阶段进行。

上午八点半,中国轻工工艺品进出口商会玩具分会第二届第三次理事会召开,李文锋副会长致辞,玩具





分会会长李朝欣作全年工作总结报告。江苏省玩具和婴童用品商会会长梅萌汇报了出席商务部外贸形势座谈会情况,扬州玩具检验所专家介绍了国际玩具标准动态,江苏出入境检验检疫局轻工产品与儿童用品检测中心综合部主任刘忻、汕头市澄海区商务局局长陈斯忠、江苏弘业永恒进出口有限公司董事长陈长理、南京三角洲玩具礼品有限公司总经理楚建平、骅威科技股份有限公司总监林伟集、苏州亲泰儿玩具有限公司总经理汤建忠等在会上针对当前外贸形势及企业应对策略分别进行了交流分享。

十点半,玩具行业企业家培训开始,李文锋副会长针对当前外贸形势与外贸政策进行了详细解读;创梦谷总监张鹤向企业家们介绍了全球跨境电子商务的趋势及操作要领。

下午一时整,江苏省玩具和婴童用品商会 2015 年年会开始,中国轻工工艺品进出口商会副会长李文锋亲临会场并作重要讲话。李文锋副会长说,非常高兴出席江苏省玩具和婴童用品商会年会,对年会的召开表示热烈祝贺!希望中国轻工进出口商会玩具分会加强与江苏省玩具和婴童用品商会的联系和沟通,我们轻工商会将搭好台、做好服务,商会的工作只有创新才能有出路,过去是简单的商品观,现在是贸易出新,贸易出新与我们产业的竞争优势密切相关,马上就要进入

2016 年了,希望各位企业家通过创新,培养竞争新优势,实现与我们这个行业共同成长。

江苏省工商联会员处处长李晓东出席会议并讲话,李晓东说,今天的年会内容相当丰富,不仅有轻工商会的领导对玩具行业的形势作了分析,还有针对互联网营销——玩具跨境电商运作进行了一个很好的培训。2016 年如何搞好商会的工作、企业如何发展?李晓东说,商会工作不仅仅具有经济职能,还具有政治责任。去年,玩具商会在理想信念教育实

践活动方面开展了一些活动,2016 年要进一步深化;商会要建立健全商会党组织,这是商会政治出新的重要步骤,希望玩具商会在这方面要加大工作力度,争取好的成绩;去年的中央社团工作会议对商会如何承担社会责任提出了明确要求,社会组织与政府部门脱钩以后,为商会提供了更大的发展空间,希望玩具商会在新的年里加强内部管理,延伸服务手段,拓展服务领域,进一步创造条件,真正变成政府和企业之间的桥梁和纽带。李晓东说,现在的经济形势确实不容乐观,各行各业都遭受了很大的困难,传统行业都在经受着煎熬和考验,玩具行业是社会不可缺少的产业,希望大家增强信心,坚定信心,继续把自己的产业做好,做强,企业的发展更多的是靠企业的内功,希望各位企业家紧紧抓住“一带一路”、“京津冀发展”“长江经济带”等国家发展的三大战略举措,转变思路、突破瓶颈、找到适合点、积极推动行业的发展。

商会会长梅萌作省商会 2015 年全年工作总结报告。梅会长在报告中肯定成绩的同时,也指出了存在的问题,比如在提高商会吸引力、开拓商会工作新思路方面还缺少办法;为企业解决实际问题方面做的不够好;组织活动的面还比较窄;商会的经济压力制约了更多活动的开展等,梅会长对商会 2016 年工作提出要求,1.全方位服务会员企业,商会应尽最大努力为会员企业维

权,将努力搭建政府和会员间的联系沟通桥梁,努力为会员与会员之间的沟通、联系、合作牵线搭桥;2.要继续做好商会的组织建设。要积极走访省内玩具企业,继续邀请知名度大、影响力强的玩具企业加入到省商会队伍;3.继续办好 ICTI 认证培训;4.严格要求秘书处人员的工作,加强自律行为,不断改进和加强作风建设,勤奋敬业、廉洁自律、维护和保障商会利益,严格按照财务纪律开展工作,做到对理事会负责,对全体会员企业负责。

商会领导林若庸、汤建忠、王杰、楚建平、朱定郎、朱文如、张月勤、孙要、王金昌、柏云飞、孙忻等分别在会上作了交流、分享。

本次年会是江苏省玩具和婴童用品商会首次与中国轻工工艺品进出口商会玩具分会联合召开的强强年会,全国各地玩具界企业家济济一堂,共商玩具经营策略,共谋玩具未来发展方向,畅谈工作亮点和体会,全

国玩具人加强了沟通、交流,增进了友谊,提高了江苏省玩具和婴童用品商会知名度,在开会经费上也节省了近三分之一,真正做到了合作双赢。

本次年会得到多家会内企业的支持和赞助,他们是:

南通钰乐工艺玩具有限公司

南京三角洲玩具礼品有限公司

江苏弘业永恒进出口有限公司

南京海蓓玩具有限公司

深圳市捷通语音技术开发有限公司

江苏汇鸿国际集团中鼎控股股份有限公司玩具部

南京钰乐文化传媒有限公司

上海卡咻智能科技有限公司

华测检测技术股份有限公司华东区玩具部

省商会对以上企业表示衷心的感谢!



江苏省玩具和婴童用品商会 2015 年度工作总结

2015 年,省商会在江苏省工商联及各界朋友的关心支持下,在全体同仁的共同努力下,按照商会章程,致力于倡导诚信经营,促进企业间的沟通、交流与合作,反应会员企业呼声,维护会员企业权益,开拓新思路,构建和谐商会。并按照年初制定的工作目标及有关要求,细化今年工作任务,着力协调各项工作,有条不紊的推行和落实,使商会工作在经济新常态的形势下,积极发挥平台作用,取得了一定的成果,现将全年工作总结及 2016 年工作计划阐述如下:

2015 年全年工作总结

省商会紧紧围绕沟通发展和谐进步的办会宗旨,与时俱进、开拓创新,积极摸索办会思路,通过搭建信息交流平台等各种形式,努力提高运行质量,为本行业的健康发展做出了积极贡献,较好地发挥了行业商会的桥梁和助手作用,在 2015 年,主要做了以下几个方面的工作:

深入学习贯彻党的十八大三中,四中,五中全会精神。根据省工商联的部署,省商会结合本会的工作实际和工作特点,制定了本商会非公有制企业教育实践活动实施方案,通过会刊《江苏玩具》、网站《东方玩具

网》、商会《微信平台》等信息媒介,发动广大会员企业认真学习非公有制企业实践活动的主要精神,认真学习领会党的十八大三中,四中,五中全会精神,从实际出发,把学习、贯彻中央精神及教育实践活动融入到企业经营发展的全过程,使本会企业的经营发展紧跟形势不掉队,明察形势指导企业的发展方向。

开展走进企业、服务企业活动。为更好地汇聚商会资源,搭建有效服务平台,形成促进我省玩具企业的合



力,及时了解掌握玩具企业的发展状况,帮助协调解决玩具企业发展的困难和问题,推动玩具企业持续健康发展,商会常务会长们带头,商务秘书处持续跟进,走进企业,贴近企业,为企业服务。

1.3月1日,省商会常务会长梅萌、林若庸、汤建忠、王杰等商会领导,先后拜访了南京朝晨、南京三角洲、江苏汇鸿中鼎控股公司、扬州利达、扬州磁扬等企业,并与企业领导楚建平、朱定郎、韩朝东、汪克勤、刘忠、张久强等企业家就玩具行业今年的发展趋势、国际市场行情、汇率变动趋势、企业面临的困难以及如何运作企业生产经营进行深入的沟通和交流。

2.7月15日,正值入伏。商会秘书处人员冒着高温走访了无锡梦宝贝、江阴万祥工艺制品公司、江阴龙珂塑料电子公司等企业,并与三家公司老总进行座谈。在座谈中,企业家们就各自企业的实际情况和对国际市场行情的把脉、企业在转型升级过程中遇到的问题、IC-TI 验厂有关细节及电商的运营管理等方面进行了交流。在交流座谈中,大家普遍认为减少或拒绝低端产能订单,提高企业自身创新能力,培育自主品牌,提高产品的质量和附加值应该是各玩具企业转型升级求生存的出路所在。

3.8月12日,为加强沟通交流,省商会常务副会长汤建忠带领秘书处人员拜访了安徽出入境检验检疫局驻天长办事处,并访问了天长市玩具协会。

在与安徽出入境检验检疫局驻天长办事处主任姜南的座谈中,大家就近期国家出台的外贸扶持政策对当地外贸玩具企业的影响进行了沟通、探讨,大家一致



同意加强深化信息沟通,形成良好的互动,同时增进苏皖地区玩具企业的合作。

在访问天长市玩具协会时,汤建忠副会长与刘秋平会长举行了亲切座谈。在谈座谈中,双方同意两个商会互相交流信息,取长补短,共同为促进玩具行业发展进步多多交流和合作。

4.8月13日商会秘书处走访了商会新增理事单位,天长市福鼎工艺品有限公司,并与周智祥总经理就当前企业的经营管理和发展进行了交流。商会秘书处通过走访进一步贴近了企业,了解到了企业的经营详情,表达了商会对企业的慰问和关心、关注。

5.8月25日,为加强对全省玩具企业的沟通 and 了解,商会秘书处走访了昆山小小恐龙集团和苏州檀雨玩具有限公司。

在昆山小小恐龙集团,商会秘书长王根生与集团总裁陆周生进行了深入的沟通和交流。小小恐龙在加强品牌建设的同时,创新经营模式、经营理念,公司的生产经营获得了长足进步,值得商会会员企业学习借鉴。

苏州檀雨玩具有限公司是一家韩国独资企业,在与檀雨公司高层的交流中,王根生秘书长向高管们介绍了商会运行情况,希望与檀雨公司交流合作,积极参加商会组织的活动,共同建设商会,为玩具行业健康发展而共同努力。



三、举办商会联谊活动,活跃商会文化活动。

7月3日-9日,以常务副会长王杰为领队的赴日旅游考察团一行22人,对日本大阪、名古屋、富士山、京都、东京等地进行了为期7天的旅游考察活动。

在日本旅游考察期间,旅游考察团一行游览了大阪城公园、金阁寺、富士山、皇居广场、浅草观音寺等著名景点,并与在日本参加东京玩具展的省商会会长梅萌会合,考察了东京玩具婴童用品展。

在日本考察期间大家收获满满,考察团一行体验了一回日本的国民文化,感受了一下日本人的精明和能干,体会到了日本人的文明和富有。

在日本考察期间,商会考察团成员尊老爱幼、相互关心、互相帮助、文明出游、处处讲究集体荣誉,充分体现了江苏玩具人的文明素质。考察团成员也在7天的旅行中充分体会到了商会大家庭的温暖。

三、积极参加会外活动、提升商会形象

1.5月17日由江苏省委统战部和江苏省工商联主办的苏浙沪青年企业家论坛暨江苏民营企业家高层论坛在南京举办。论坛以“一带一路,我们做什么”为主题,邀请众多专家学者论道,给到场的企业家以重要的启发。商会秘书长王根生代表梅萌会长应邀出席了论坛。

2.与香港贸发局驻江苏代表座谈交流。3月10日,为促进香港地区与我省玩具行业产业集群交流,香港贸发局驻江苏代表曾沂靖一行3人拜访了省商会,并进行了座谈交流。

在座谈交流中双方介绍了各自的发展运行情况,主要工作拓展及助推市场国际化发展的基本构想和合作领域。双方表示,将以共同构建多层次、宽领域的经贸合作为目标,建立合作关系,实现互利共赢。

3.参加“周末大讲堂”活动。5月29日,省工商联举办了第五期“周末大讲堂”。省工商联副主席、苏宁云商集团副董事长孙为民为省委统战部机关、省工商联各处室和直属行业商会负责人作了题为“深度融合创新发展,打造互联网零售新模式”的讲座,持续2个多小时的讲座,为大家提供了一个民营企业转型升级的样本,苏宁作为我省龙头型的民营企业,取得的经验和面

临的问题,使大家深受启迪。

4.参加省工商联《江苏工商》通讯员培训班。9月22日——24日,为认真贯彻中央和省委统战部工作会议精神,更好发展江苏工商的交流平台和宣教阵地作用,首届《江苏工商》通讯员培训班在无锡举办。在培训期间,学习了新闻报道的写作要点和特点、民营经济宣传工作的典型做法和经验,商会秘书长王根生参加了培训。

5.参加《江苏民营企业诚信宣言》发布会。10月16日,《江苏省民营企业诚信宣言》发布会在南京举办。此次发布会是江苏省以守法诚信为重点的非公有制企业经济人士理想信念教育实践活动的重要内容。全国工商联副主席、红豆集团党委书记、总裁周海江代表全省民营企业家发布《江苏省民营企业诚信宣言》。发布会邀请了香港大公报、中华工商时报、人民网、中新社、新华日报、江苏卫视,现代快报、扬子晚报、江苏经济报、江苏工人报的,新闻媒体。在宁部分民营企业,省直属行业商会负责人参加了发布会。

6.参加上海玩具展,出席年度行业大会。10月19日——22日,2015年中国玩具和婴童用品行业大会及中国国际玩具、婴童用品展,在上海隆重举办。据不完全统计,江苏地区参加本次展会的企业共计97家,其中包括我商会会员单位南通钰乐工艺玩具有限公司,苏州亲泰儿玩具有限公司,江苏小小恐龙儿童用品有



限公司,江苏飞园未情科技发展有限公司,江苏优漫卡通卫视,上海咔咭智能科技有限公司,无锡梦宝贝等一批优秀企业。梅萌会长代表商会出席年度行业大会。

7. 出席商务部重点外贸行业企业形势座谈会。11月12日,为深入分析当前外贸形势,了解外贸企业面临的主要困难和政策建议,商务部部长助理张骥主持召开玩具、纺织、机械等行业重要外贸企业形势座谈会。江苏省玩具和婴童用品商会作为外贸重点行业受到邀请。梅萌会长代表商会在座谈会上作了重点发言。梅萌会长还对另一种贸易壁垒如第三方检测、验货、验证、不断提高收费,以及明目张胆索贿、利用潜规则收费、加重企业负担的行为谈了自己的看法。

四.充分利用网络平台,增强商会服务能力。

为提高商会服务能力,及时与会员企业沟通交流信息,省商会加强了创新载体,进一步扎实有效地服务于会员企业。

充分利用商会微信群联络平台。目前“江苏省玩具和婴童用品商会微信群”已有群友40余人,政府的最新政策动态、时事新闻、企业经验、教训、困难,玩具行业最新动向等,都能得到及时发布。微信群的建立,使会员间的联络沟通更加便捷顺畅。还通过最新建立的江苏省玩具和婴童用品商会“企业号”,及时发布相关信息、动态、最新产品、政策导向等,让会员企业搜寻商会发布的信息更加快捷。

商会网站改版,功能更加齐全。自从对商会网站改



版升级后,网站页面清晰、欢快,功能更加齐全。实时新闻、精彩观点、商会动态、ICTI培训园地等,让会员企业能够及时了解商会工作。特别是升级后的网站增加了“商会论坛”栏目,为各会员企业在资源配置、原材料、生产设备、辅料买卖中得到更优质的服务。任何会员企业都可以把所采购的产品使用情况及要求通报给商会秘书处,商会秘书处将与供货商家联络、接洽、商讨企业反映的问题,并督促商家为企业解决问题。并将供应商供应情况不好、质量问题、面料数量短少、安全标准不达标等又不帮企业解决问题的行为,对其诚信度提出质疑,发布采购警示,提醒会员企业注意风险。

五.举办 ICTI 新政策培训班。

2015年省商会与ICTI关爱基金亚洲公司共同主办了两期ICTI培训班,一期ICTI企业高层交流会议。包括江苏在内的全国各地玩具企业的120多人参加了培训学习。通过培训,使众多玩具企业了解和掌握了ICTI最新政策信息,提高了验厂质量,工人的工作环境得到了提升,也增加了商会的收入。

六.积极发展新会员,商会影响力进一步扩大。

2015年省商会的影响力在全省玩具企业中进一步增强。今年一批经济技术实力强,有社会知名度和影响力的玩具企业加入到省商会的领导层面。江苏小小恐龙集团担任了省商会的副会长单位,苏州立华玩具有限公司、优力胜邦质量检测(上海)有限公司,天长市福鼎工艺礼品有限公司、扬州市宝利德纺织面料有限公司担任了省商会的理事单位,省商会会员队伍和领导层面得到了进一步的加强。

七.商会常务会长会议不定时召开,及时对商会工



作进行指导。

针对玩具行业不断发展的新形势,及时指导会员企业防范经营风险,商会常务会长会议不定时召开,及时研究部署商会工作。会议要求商会的工作应以新常态下的经济形势为切入点,积极探索商会服务企业的新途径、新方法,以服务为宗旨,让广大会员企业切实感受到商会是互帮互助、抱团取暖、出谋划策、积极作为的诚信有为团体。

2015年省商会在省工商联和第三届理事会的正确领导下,在全体商会会员的积极配合和共同努力下,省商会较好地完成了省工商联和商会年初制定的各项工作任务,取得了一定的成绩。同时商会也清醒地认识到,虽然今年取得了一些成绩,与省工商联要求相比,与兄弟商会的工作相比还有着较大的差距,需要引起我们的高度重视,需要我们虚心学习、取长补短。比如,在提高商会吸引力、开拓商会工作新思路方面还缺少办法;为企业解决管理中的实际问题方面做的不够好;组织各项活动的面还比较窄;商会的经济压力制约了更多活动的开展等等,这些薄弱环节我们将在明年的工作中努力改进。

2016年工作重点

继续开展理想信念教育实践活动。根据省工商联部署,2016年省商会将在会员企业中继续开展理想信念教育实践活动的宣传,在会员企业中营造守法诚信的经营氛围。将通过《江苏玩具》杂志、《东方玩具网》,对经济大局的走势、警示及时发布,让广大会员企业及时了解、掌握我国严峻经济形势的状况,精心规划企业发展之路。

全方位服务会员。商会将尽最大关系为会员维权,商会将努力搭建政府和会员间的联系沟通桥梁,商会将利用平台,努力为会员与会员之间的沟通、联系、合作搭建桥梁,商会将积极服务会员金融工作,帮助指导联系金融事宜。

打造学习型商会。商会将积极参加政府、省工商联、兄弟商会及有关社会组织的学习活动,将根据实际情况,组织会员单位学习党的重大政策,学习政府指导精神,学习管理、经营等一系列新知识、新理念、新方

法、新观点,努力打造学习型商会,为会员企业做更好的服务,

继续做好商会的组织建设。省商会将积极走访省内玩具企业,继续邀请知名度大、影响力强的玩具企业加入到省商会队伍,进一步做好新会员的发展工作。

组织会员单位开展一次旅游考察活动。

根据商会工作任务需要,及时召开会长相关会议,商讨落实会内的具体工作。

加强横向联系,走访学习兄弟商会的经验和做法,努力提升省商会服务企业的水平和效果。

继续办好 ICTI 认证培训。明年省商会将与 ICTI 合作,组织两场 ICTI 培训。将积极做好组织、服务工作,并及时向 ICTI 反映企业的诉求和困难,最大限度地帮助会内企业做好与 ICTI 的沟通、维权,让会内企业争取收获最好的效果。

严格要求秘书处人员的工作,加强自律行为,不断改进和加强思想作风建设,勤奋敬业,廉洁自律,维护和保障商会利益,严格按照财务纪律开展工作,对理事会负责,对全体会员企业负责,

探索商会盈利模式。商会经济始终是制约商会发展的绊脚石,为让商会活动更加丰富多彩,更好地服务会员企业,商会需要摸索一条创收路子。希望各会员企业出谋划策、通力合作、真正做到:会员办会、团结兴会、实力强会、服务立会,保证商会的稳定和持续发展。

二〇一五年十二月



花絮： 年会座谈交流精彩观点摘录



林若庸：今天大家坐在一起，不希望今天的会议成为一个大倒苦水、大叹苦经的会议，都希望有所收获，分享一点好东西。几年前的盐城年会的主题是坚守，接着是守望，今年是攻坚克难，玩具行业这么多年，还没有走出阴影。咱们是不是要换一种活法。现在是互联网时代，形势逼人，象我们 50 多岁上下的人都已经离不开了。现在方方面面都跟互联网有关，包括自己的衣食住行，如果作为企业家的你，还未接受互联网，我们的思维方式是不是存在问题？企业的管理应顺应时代潮流，我们的思维方式还这么固化的话，你带领的一帮员工可能永远走不出来！在互联网时代，跨界、融合、分享、利他十分重要，我们首先要有跨界的思维，将来有一天做玩具厂的、下玩具订单的根本就不是圈子里的人，这种事情就可怕了！像做手机的雷军（小米），做空调的董明珠都有可能做玩具，不要以为我们做了三十多年，别人插不进来，哪一天突然冒出来一个不相干的人，做了一个比咱们还好的产品，都有可能。所以必须要有跨界的思维，别人能跨我们的界，我们能否跨别人的界；分享、利他也很重要，现在我们与客户是在价格上、产品上、具体的数据上与客人竞谈，有些方面能不能做的超越一点，比如客户要的东西，我再好一点，免费给你，不要斤斤计较，在互联网时代，很可能有圈外人士给你的是你没想到的东西，过去是物质上的，现在更多是结合互联网思维分享、利他的东西。要学会用互联网思维跟自己产业的某一块结合，做出独特的、而不是雷同的、可替换的，是精细化的、个性化的、差别化的东西，这是我的一点心得。



楚建平：林总刚才的建议很好，做玩具很苦，要提倡快乐经营，快乐的问题在于我们的心态，改变心态等于改变世界。玩具行业这么难，我们应该怎么办，我也一直在思考，我的体会是：每个企业应根据自己的情况从玩具本身上来“创新”。就拿我们三角洲来说吧，我都 60 岁了，个性又不求上进，企业内部老同志多，所以我们决定，“不转型、不电商、不内销”，就在自己身上，在产品上动脑筋，搞一点小公司的小创新，1. 观念要创新。联合工厂抱团取暖，坚持把产品的质量做好，不要用价格而是用服务去竞争，在自己企业身上做文章。2 产品要创新。我们仔细想想，其实毛绒玩具大有文章可做，比如它的脸上的表情可以是笑的也可以变成哭的，我们朱总（朱定郎）曾经给我看过的图片上，一个玩具有十几种表情，所以我们在玩具创新上要找亮点，要去找自己的特色。3. 管理要创新。从成本、流程上与工厂、合作单位开拓出一套新的合作模式，坚持走一条创新之路。这些就是我体会的“企业要针对企业自己的实际情况创新”，按商会提倡的坚守，坚守就是胜利，在企业自己的身上做文章，把文章做足，把产品做到极致，还是有前途的，虽然很苦，但是苦中有乐。你们别看我这个岁数的，但是做玩具样品都做出兴趣来了，今天设计两款，明天想到什么又设计两款，把玩具做成玩具球、

玩具帽等等,所以玩具还是大有文章的可做的,虽然可能会很难。另外,给商会 16 年的工作提一个建议,希望给我们玩具企业的一些共性问题列出清单,你们决定不了但可以代表我们企业去呼吁,代表我们企业把这份清单交给相关部门,呼吁政府能帮我们企业解决清单上的问题,比如:退税能不能增加、检测能不能降低费用、第三方检测有没有人管等等,这些共性的问题列出清单,加以解决。



朱定郎:林总的快乐经营,我很赞同。其实我感觉大家都已经这样做了,否则这么多年大家都喊:苦、苦、苦,但今天看看大家不都还在吗。只是接下来形势可能更困难一些,我们的心态也要调整再平静一些,心态调整好了,我们智慧才能发挥出来。楚总(楚建平)谈到的坚守和创新我也很认同,确实谈转型也谈了好几年了,真正转型很难,当然不是说不考虑,但很难说在适当的时间找到一个很好契合点,一个很好的项目,就能转出去的。再说我觉得转型也不是说一定要隔个行才叫转型,就像刚才楚总说的玩具大有文章可做。总之还是那一句话,“大家继续坚守”,再做一段时间我们再看,说不定又会有什么柳暗花明的局面会出现。我们商会就是一个大家抱团,相互增强信心的一个组织,所以我希望新的一年包括我本人要更加的充满信心,在困难中找出路。



朱文如:今天也是到娘家来开会了,感到很亲切。因为我们玩具企业很多事情政府也不管的,也只有到娘家来说说话。今天我觉得我们这个年会的规格确实比较高,有轻工商会的领导,还有省工商联的领导来参加,另外这次年会的内容也比较丰富,分析了外贸形势,安排了电商讲座,对我们这些电商文盲来说也是给我们洗脑,总的来讲就是感谢商会对年会的精心安排。就我们企业来说 15 年不是太好,刚才领导也讲了,坏的方面我们也就不说了,我要提的就是 15 年当中还有一条就是——政府的不作为给企业带来严重的影响。我们企业原来在市区,因为退城进区 01 年的时候就到了丹徒新区,在新区买了 50 亩土地,当年就把所有买地款全部付清,可是过十几年了土地证都没有下来。当付清

款项后的第三年才给我们 25 亩土地,又过了五年,政府说你们虽然买地的款项付清了,但再交 100 万押金就可以拿到土地证了,我们交了,可是我们并没有拿到土地证;又过了二年政府又说要交 200 万,我又交了,可是还是没有拿到土地证;去年年底政府还要我们交 200 万,并承诺一定会给我们土地证,我们咬牙又交了 200 元,但至到今天土地证没有拿到,我们被骗取了 500 万。我们丹徒新区像我们这样的企业有近 20 家。政府的不作为给企业经营带来严重影响。



梅 萌:我和王秘书长参加了商务部 11 月在北京召开的重点外贸行业企业形势座谈会,在这里我跟大家说一下会议的情况。这个会我觉得是很实际的要解决我们反映的问题的会议,是卓有成效的会议,我在会上反映了上海港收费高的问题,会上部长助理马上就做出反映要求查明情况,并且一直在跟进这个问题。会上我对玩具出口上升了 11% 这个数字这么好看提出了自己的一点看法,我说其实这个数子中包括每年工资递增、汇率的变化,不能因为我们玩具的数字好看,纺织、服装退税 17% 就给我们玩具退 15% 吧。我希望通过这个会议能解决这个退税的问题。另外在会上我还提出了第三方检测公司的收费高、乱收费、潜规则“吃、拿、卡、要”问题由谁来管管他们,也得到了商务部领导的重视。国家也在不断的推出一些利好的政策,我们也要重拾信心,坚守下去。



张富民:时间过的真快,去年的12月26日在省商会的领导下我们赣榆召开了省商会2014年年会暨我们连云港玩具商会成立。这一年来在省商会的领导下,我们连云港商会运营较好,会员增加6家。连云港地区玩具行业发展的较晚,但起点还算好,据初步统计2015年连云港玩具行业产能在6个亿,比2014年增长了6%。在2015年我们遇到的问题跟刚才大家讲到的差不多,主要是“各项行政费用高、人力成本增加、客人的要求提高”,所以在我们的年会上我们定了一个“企业自律、诚信、快乐”。我们连云港亲泰儿被省商检局评为2015年诚信企业,并在26号为我们授了牌,所以说这个质量是永恒的主题。现在形势严峻,大家一致认为还是要抓管理,生产管理、质量管理、控制成本,把质量稳一点,我们更有底气一点,以质量稳定这个不变来应可能遇到的万变。明天是猴年,我们连云港是美猴王的故乡,希望我们连云港的玩具企业和我们全省的玩具企业明年都更红火。



汤建忠:上午第一次参加了轻工商会的会,下午又跟大家一起碰头,我感觉年底了大家都在总结,我想很多企业都会感同身受。上午我看到了一些数据,1-10月我国玩具进出口总额为136亿美元,同比增长11.63%,整个国家是在增长的,出口数量为269亿个,均单价0.49美元,我不知道大家看到这组数据有什么感想,0.49美元啊,我不知道我们现在哪个毛绒玩具还能做到0.49美元这么低的价格。另外,还有一组数据就是我们江苏的出口额排第三,但第一名、第二名包括第四名都是同比去年增长的,只有我们是下降2.14%的。我个人认为这些数据是有一些依据的,那么这些数据说明什么问题呢?刚才李会长也提到了很多纺织服装企业都在外迁,到柬埔寨、越南、印尼这些国家去

开厂,我觉得有条件的企业可以到外国去开厂,但是做这样的事情还是要好好的研究一下的。纺织服装他们到外国去开厂它是有一定的依据的,因为纺织服装的关税是不一样的,我们玩具到美国是没有关税的,到英国5%的关税,关税很低。但是纺织服装特别是纱线类的到欧美国家的关税是20-50%,所以他们到外国去开厂有一种避关税的原因。我们国泰研究过,浙江地区的玩具企业除了木质玩具以外,他们还很好的利用了江西、两广、两湖的资源,他们已经把加工点开到江西、湖南、湖北,他们利用现代化的物流,高速公路、高铁,今天发出去,过一周后回来包装、整理,他们的毛绒玩具也在增长的很快。他们的这种方式给我们什么样的借鉴呢?那就是当我们的企业自身还不是很强的时候,与其把步子跨得那么大,还不如好好利用我国内陆的资源,我也知道我们扬州、安徽的一些企业把货发到河南,河南有1亿人口啊。所以我觉得我还是应该把我们周边的资源多利用起来,把这个工作先做做好。下面我想跟大家分享三点,第一,通过这几年我们对玩具行业市场的分析,我觉得我们应该对市场存在敬畏的心理,我记得08、09年金融危机的时候,欧美市场遇到了前所未有的困难,我们说要开发新型市场,那时候我们很多人开发了俄罗斯市场、中东市场、巴西市场、土耳其市场,我们曾在土耳其接过一个小电动玩具10美元,一张订单三百万美元的,但回过头来看看俄罗斯市场,这两年尤其是今年年初,这些市场一落千丈,特别是土耳其、巴西市场受汇率影响非常大。我们这两年关注了这些市场,没有太多的关注欧美市场,而当这些新兴市场不好的时候,对我们的玩具业造成了很大的影响。我在跟我们商会的一些企业交流的时候听说,现在很多客人要我们去做ICTI验厂,养老、医疗险种都为工人交起来,但到我们去做了之后发现客人给的价格我们现在的成本已经接不了了,我们怎么去跟那些没有这些的企业去拼呢?第二,我很赞同之前楚总(楚建平)所说的,在座的各位代表了各个行业,有外贸、有工厂、有检测,其实大家情况不同遇到的困难也是各不相同的。比如有些企业他只有把产品质量和品牌搞搞好,他不愁订单;还有的企业

他不需要在人工成本上烦神的,他只要搞搞产品创新就行了;有的大企业他自己有进口出口的,他的办法就更多了,很多小企业不敢接的单子他利用他在国外的分支机构,香港的办事处,出口汇率有点影响他还可以用进口平稳一下,这些优势让他都敢接;每个企业都有他自己发展的道路,我们不必要千篇一律。拿我们国泰来讲,我们一直走“贸、技、工”一体化发展的道路,我们坚持以贸易为主体、以研发中心为手段、以工厂为支撑。上午在轻工的会上我也讲,我们“不开厂等死,开了厂累死”,但累死有个好处了,我不用一个人累,我可以组建很多团队,生产管理团队,质量团队,财务团队,我们大家一起来,然后利用我们的企业文化来管理起来,遇到困难一样可以解决掉。



杜平:第一,大家都知道我们做企业的是“逆水行舟,不进则退”,你要拼命划桨否则你的企业就要往后退,守是守不住的,所以我把“守”字改为“持”,长征是怎么过来的?就是坚持过来的。第二,研究一下大家的问题和困难,什么的方法来解决这些问题呢?我总结了一下与大家分享:首先,创新是必须的,你还做老产品肯定是不行的,这个价钱只会越来越低,那么怎么创新呢?大家肯定都知道,这个创新包括产品创新和管理创新,产品方面比方说,就用上午

的跨境电商里面的两个字“跨境”,就是说本来单纯做毛绒的现在再加一点电子的东西,或加一点木头的东西,或加上服装这些工艺,你懂的多一点,你的竞争对手就会少一此,这样你可能过的舒服一些。所以我说大家把玩具多加一些别的工艺,多层次的东西会更有生命力。下面再谈管理和方法上的创新,今天讲的最多的是“互联网+”,其实“互联网+”跟我们做玩具是一致的,没有矛盾的,“互联网+”是你用来做玩具的一个手段,是达成营销的一个手段。我们做企业是干什么?我们做企业卖的是产品,然后想办法赚到钱,要想办法让我们的企业可持续的发展下去。最后跟大家分享的就是从战略上来考虑,想办法和迪斯尼、沃尔玛这些大型的跨国企业捆绑起来,我们的企业就能更稳的走下去,俗话说,“大树底下好乘凉”嘛。



王金昌:今天是2015年参加我们省商会的年会,刚才林会长说的明年是整生日十年啦,我参加商会时是60岁,今年69,明年我也整生日,整参加十年,当时我们参加商会是有条件的,要有一定的规模,还要有一定的素质,那时我们哪有这么多呢,所以在林会长和梅会长二届商会的带领下,确确实实干了很多实事,特别是我们的秘书处干了很多实事,吸引了我们在座的企业家,所以我们加入省商会九年来,确确实实尽力在维护她。我们仪征商会今年已经成立十三年了,商会就是社会上的一个群体,是一家人,

我们相互沟通、相互交流、相互借鉴经验和不足之处,关键是我们自己要修好内功,在内部管理上下功夫,多接受一点新事物,学习互联网,争取在思想上不掉队





孙 要:刚才大家讲不要谈苦经,但讲着讲着还是在谈苦经。林总说要快乐,实际上我是挺快乐的,他们挺羡慕我的,我现在什么事都不干,他们都称我为孙教练(篮球教练),我带了帮孩子。年会来的都是老板,我过来就是要听听大家讲话。我的想法人在任何时候都是一定要快乐的,但如果我们一直局限在我们现在做的事情,你是不可能快乐的,佛教里面说的贪心,赚了一百还想赚一千万,赚了一千万还要一个亿,你是不可能快乐的,如果你没赚到一千万你就会怪别人、劳动法、成本这些。责怪别人,你有冤恨,你怪别人这就不对啦,佛教中讲的很清楚的,老是想着钱你们是不可能快乐的。

那我说的是什么意思呢,比如我公司今年下半年实际上利润赚了不到二百万,我们是四个人,把工资奖金发完后,我们年终奖按以往的数字半年奖都不够分的,股东要拿出钱来的,没问题我说员工你们先来,我们股东不需要这么多钱。我们刚才听到大家讲比如说三险四险五险,我在想一个问题,员工跟你是什么关系,我们在讲这些事时,员工比如你们的管理层听到你们讲这些事,是不是想方设法让他们收入低点呢,那我不是这样,我想的是公司是大家的公司,可能我的公司是研发公司都是工程师什么的,你们是劳动密集型公司,但心态应该是一样的,如果你老是局限这些事里面,为自己着想,你不可能快乐的,我讲的不是做企业来讲,是从心态来讲,可能我也不太一样,我总感觉我不是生意人,我感觉你们在座的都比我有钱,但你们不一定有我快乐,我每年都出国旅游的,游山玩水拍照摄影,我想如果你们挣了这么多钱还不快乐的话,就是你们自己的事,你局限在你们人生里面你是想不明白的,都是自己的选择,你为什么选择不选择打工呢,你选择当老板嘛老板有很多很多钱,这是你自己的选择,你是可以很快乐的,帮了很多很多人,而且最后留下好名声。善始善终,我们来时是不能选择的,实际上善终从个人来讲也是不太可能的很难的,企业善终也是很难很难的,在坐的企业家有的五十几,有的六十几怎么善终,这也是问题。



柏云飞:我也算是商会的老人啦,我大概讲二个夸,夸我们在坐同事,夸我们的领导,确实我们现在每个企业都会遇到很多困难,就像刚才上午老师讲的一样转型吧怕死,不转型呢等死,到底是转还不转呢?我觉得肯定是要变,现在互联网来,来了以后,你是上互联网还是不上互联网都已经给你上了,你用它还是不用它都得用,比如你要买火车票不用去火车站排队,在网上点几下就买了,所以在很多时候企业也就失去了很多如销售、利润、工人,但从另一方面讲,你也得到很多实惠了,所以大家要以平和的心态,还是那句老话,人生三尺有神灵,把自己的事做好,应该就可以啦。所以我要夸夸我们在坐同事,这么多年

年下来,在坐的是一茬换一茬,一波换一波,确实承上启下的有了。确实我们秘书处的同志真的是能揪,你看大热天的跑出去,又带了很多新同事进来啦,要夸夸他们,他们的工作能力确实很强,为了我们这个商会大家庭在拼,这里我们给他们一点掌声好不好。最后一个就是学,到底学什么才可以?我们最近也在反思这个问题,从今年,去年,前年,好几年过来,坚守,坚强,包括克服困难,这些东西全是在防守,你踢足球你老防守你本事再大也够呛。学习新东西要融合到我们自己血液中去,只要自己做好自己的事,那怕有再大的困难也不怕,那怕天塌下来了也不要怕,勇敢的往前走吧,朋友们。



王杰:今天上午我们商会做一件很好的事情,今天讲跨境电商其实我这两年对这个深有感触,我把我做的一点事与大家分享一下,我刚与林总交流,问林总有没有做电商,林总准备做,其实互联这个东西呀真的如洪水猛兽,冲击着我们传统的销售模式,这个“互联网+”是什么呢,很简单这个“+”其实就是“+”企业,刚才楚总也讲了,根据自己企业选择不同的赢利模式跟互联网有机的结合,你说我也不做电商跨境什么的,不是这样的,不管你愿不愿去做,大家都跟互联网紧密地联系在一起,这个不容怀疑的,我们玩具圈子里的这些老板们看起来大家年纪比较大的,其实我认为还不是很大,要学习理念接受这个问题,有的东西呀不是说要你亲自去操作的,自己必须要有这个思维。我跟柏总在日本也交流过互联网的问题,这个互联网我感觉确实确实大家一定要去做,也许有的人不去做也会活的很潇洒。其实国内的企业在网上营销整个比例据2014年统计,零售收入已占中国网上营销总量的六分之一,我为什么讲这个问题呢,在很多的老百姓的言谈之中认为做电商就是在网上卖产品,这个卖产品就跟传统的商场卖东西差不多,就是网上的一个商城跟实体店差不多,去年我们公司成立了六个人的团队参加中国知名培训机构叫单仁咨讯,我作为企业法人参加的是策略班培训,而下面的团队是操作班,我去了这么多次,在这个机构看到广东北京武汉都有人参加培训班,我就没有看到江苏玩具圈里的人,广东澄海、深圳、那些做玩具企业去的多,其实参加这个培训确实比较好,去年年底省经信委给我们颁了个奖,不仅有证书,还奖励三十万现金。他说你们这个搞的不错,值得推广。通过培训,建立自己的官方网站,然后选择自己的赢利模式在网上做推广,接下来拿订单。后来我们通过三个月的准备定制了二个网站,一个是英文版的放在美国谷歌上做推广,中文版的我们尝试着做点内销在国内的百度、360、上面去做推广,取得了很好的效果。我就跟大家分享这些东西,如大家有兴趣的应该赶快做起来,不要再等待,谢谢大家!



梅苑:刚刚听王总在讲电商这个部分,我觉得确实是的,我们想到什么事情要去做,其实这个电商不是一天在讲了,可能我们每年年会都在讲要有新思维,我们要去有创新的销路,这个事情对我们来说不重要,重要的是就像我们刚才所讲是下不下得了决心去做这件事情,同时我今天想讲一个话呢,也是刚才王会长讲的这个问题,就是提高内力的一个问题,我们每一个工厂遇到一些问题都会有自己的痛点,比如说成本问题,比如说工艺问题,比如说材料问题都可能会碰到,但这些问题我们怎么能在商会的组织下,能够互相抱团取暖,然后真正能够让这些问题做到实质的解决,这是我们值得去探讨的,我最近也在上课,在课上面老师说的什么不重要,重要的是他能启发你想什么,所以我也在想说给商会提个议,商会能够对大家中层管理人员做个提高,包括质检、成本核算、仓库各个领域等等,其实现在社会上各种培训课程很多也很贵,那我们商会是不是能够组织起来,大家看看有什么样的需求把它传递给商会,商会来请人,那怕是互相学习也是一种学习方式,我们就专题来去做些讨论,请每个企业的中层管理人员,把中层管理者武装起来,这个才是能够真正解决问题的,我们老板们能想到的这些问题,中层他不理解也执行不下去,我们的领导力应该是从中层管理上面体现出来的,因为他最接近客户,他最接近一线生产,他最接近问题的产生,老板在上面都看到的问题应该已经很严重了,所以我提个建议,看看我们各个企业中层管理人员怎么能提高实际的水平和经验。

玩具企业探索 多元发展之路



2015年1-9月,我国玩具产品出口114.99亿美元,同比增长12.29%。我国玩具企业克服国际市场疲软、企业经营成本上升等困难,积极转型升级、推出新产品、开拓新市场,探索行业多元发展之路。具体如下:

1、推陈出新、拓展产业链条

广东澄星航模科技股份有限公司主营玩具小四轴产品、遥控飞球产品、遥控飞艇系列产品、太空飞蛋系列产品等。玩具级航模的工艺设计和外观创意设计较为独到,澄星航模将GPS全球卫星定位导航技术、气压定高技术、电子指南针定向技术、六轴陀螺仪传感控制技术 etc 应用在航模上,本届交易会展出的mini版四轴无人机只有3厘米大小,是目前市场上最小的产品,该产品能进行各种精准的飞行操作,可以实现朝指定方向翻滚360°的高难度动作。此外,该公司拓展产业链条,为航模产品增加摄像功能,使其突破玩具范畴,无人机核心技术曾配合汕头民警开展粤警创新大赛,取得了卓越成效。

2、进出口、内外销结合,打造多元化发展格局。

上海玩具进出口有限公司根据国外教育体系特点,开发了大量益智玩具,其中手风琴产品颜色多样,很受国外市场欢迎。在积极调整生产格局,适应国际市场变化之外,该公司严把质量关,将毛绒玩具、婴幼儿玩具等产品成功打入国内市场。此外,在银行进行汇率兑换时,企业会有所损失,上海玩具进出口有限公司探索进口之路,作为进口代理,从欧洲进口儿童座椅、电器开关灯等产品,这样不仅避免了汇兑费用,还收入了代理费用。多元化、全方位的发展格局,使得企业更有能力应对风险。

3、改进工艺,推动技术升级

星辉互动娱乐股份有限公司采用现代化管理理念,积极进行技术改造和产业升级,采用注塑流水线、喷漆机械手、装配流水线等封闭式生产车间,通过管道进行传输,并通过机械手将成品自动输送至检测室,不仅有效减少了人工的使用,提高效率,同时降低了污染与能耗,保护工人远离喷漆等程序。全自动化的生产车间,让星辉生产的车模产品更符合标准化要求,喷漆均匀烘干快,产品品质得到显著提高。

新兴经济体可能是全球下一轮危机的源头

经济合作与发展组织(OECD)与中国人民大学重阳金融研究院近日在北京联合发布的一份报告称,新兴经济体很可能成为全球下一轮经济冲击的源头。这份《保障大众民生:行动前瞻》报告指出,当前全球经济增长放缓,金融脆弱性仍在持续,全球下一轮主要经济冲击很有可能来自新兴经济体。报告认为,为避免可能出现的危机,应当加强各国央行、IMF、世界银行和区域发展银行之间的金融资源协调和流动,推行税务改革实现繁荣共享,发展普惠的国际贸易等。报告并称,世界经济的不断发展正使创造就业的趋势放缓。当前 GDP 的增长和就业率的增长并不匹配,包括 OECD 经济体、金砖国家在内的大多数国家都出现了所谓“无就业的增长”。这一趋势自 21 世纪以来尤为明显。OECD

发展中心全球发展研究部主任卡尔·达尔曼指出,就业之所以没有和经济保持同比例增长,与技术创新直接相关。机器人和人工智能系统正日益取代劳动密集型岗位,造成失业率升高。报告建议,推广由兼职工作、带薪培训和失业补贴构成的“民生组合”,有利于缓解技术引发的失业难题,帮助人们应对工作不稳定的情况。





冷静思考发展路 网销驶进快车道



自“双十一”活动出现以来,社会舆论中一直存在正反两面的声音,有人唱赞歌也有人认为会对国内经济会产生一定负面影响。而随着“双十一”的销售数字不断上升,来自正反两方的争论更加激烈。但无论如何,电商高速发展各界有目共睹,如何迎合当下的消费新趋势,紧跟电商发展新节奏为各界所积极思考。前文我们总结了今年“双十一”给电商带来的新问题。本文,我们特别邀请了多位玩具业界精英为读者分享他们的独到见解和应对手段。

灿成工艺玩具实业有限公司杨春:

走电商渠道没有捷径

对于今年“双十一”玩具电商的表现,杨春认为,尽管电商运营成本很高,但是在其他渠道销售下降的背景下,大家都更加重视电商渠道的发展,因为这是近年增长最快的渠道。

“以今年的‘双十一’为例,从商家的角度看出现以下情况:一是不少玩企大幅度投入品牌运营费用,销售额却跟去年无费用投入持平,算下来是入不敷出,赔本赚吆喝了;二是消费者在选择购买商品时更为理性,对于产品价格和质量要求更高;三是物流的管理混乱造成了产品积压和非人为损坏严重,给企业带来退货困扰;四是不仅天猫,其他平台‘双十一’期间销售都比同期销售有所提升;五是三四线地区客流成为增长的主流。”对于刚刚过去的“双十一”,杨春认为,这些情况也说明玩企的经营和电商平台都仍有亟待解决的问题。

“首先,商家在线上销售容易脱离实际体验,这给很多企业造成了大量退货的风险。在维护消费者权益红线面前,品牌商家只有想方设法在产品的品质,优质专业的售前服务内容、无购买风险的售后服务保障等方面提高,才能赢得消费者的信任从而抵消体验不足的弱势。其次,电商是一个很大的概念,现在很多还停留在天猫、京东等平台销售,不是真正的电子商务。企业只有真正理解和熟练运用各种媒体,为产品、为品牌、为企业所用





才是一个成功的电子商务销售。最后是物流成本过高,对于偏僻地区的拓展不利。这需要和当地实体销售配合,实现资源共享,利润分配合理化。”

针对上述问题,杨春给出了他一些个人的解决思路,他认为,电商是直接面对终端消费者,对商家硬件和软件实力要求都比较高。“旗舰店只是第一步,价格体系、服务体系的完善、公司的品牌规划以及定期的费用投入是前提。运营过程中要合理利用规则,利用平台赋予的权利积极进行品牌建设和价格管控。”他特别强调,电商引流要靠平时的积累,而不是找捷径,因为单靠那些所谓的刷单刷信誉无法实现真正的品牌沉淀,其他应对手段再多效果也不会明显。

广东穗花玩具有限公司

电商负责人胡结雯:

重心在天猫京东等品牌云集的平台

“5年前我们公司已经通过淘宝网的渠道开始产品销售,而在天猫平台则是第二年。从目前的发展看,我们把更多的投入集中在天猫、京东等对销售带动更明

显的平台。因为现在消费者在网购过程中更倾向品牌响、产品多的平台,而淘宝网的产品目前有不少是品牌知名度较低、优势不太明显的产品,甚至夹杂了一些质量偏低的产品,对消费者的吸引力正在下降。天猫、京东这类平台对于品牌知名度的树立更有帮助,是我们未来电商渠道的主要重心。”据记者了解,穗花至今在天猫、京东等渠道投入超过300万元。

“现在的困难是一些不法厂家的抄袭行为,我们的产品也有不少被仿冒,这些低价低质的仿冒品对我们产品的价格体系造成冲击。此外,越来越多玩企都意识到电商渠道的重要性,后来者的不断加入加剧了渠道的竞争。”尽管电商之路不好走,但是胡结雯希望穗花的产品能够通过一个有力的定价和完善的产品服务,吸引消费者之余,还能表达穗花“小人类”这个品牌关爱孩子的价值观。“未来穗花的产品还会进驻更多线上线下的母婴渠道,如蜜芽网、贝贝网等垂直电商平台都正在快速崛起,能够帮助我们更精准地获得潜在客户。”





2016 年已经来临,看看新兴玩意有哪些,潮流走向怎样,好提前做好准备。

美国玩具潮流专家 Reyne Rice 参加了由美国玩具协会在美国达拉斯举办的玩具前瞻活动,总结出五大玩具潮流,供读者参考:

潮流 1 多媒体游戏

多媒体游戏在玩具行业已非新鲜概念,但随着更多新加入的竞争者、产业向新领域的渗透、更独特的玩乐体验融入其中,使其蓬勃向前发展。目前厂家热衷于利用游戏角色玩偶、可离线使用的游戏 App、高附加值的玩乐体验作为该类产品的卖点。这类产品综合利用虚拟和实体的游戏产品,设置闯关任务和挑战,形成综合型的游戏体验。

目前,除了玩具厂家之外,游戏供应商、娱乐公司、众筹公司、科技公司都纷纷加入这一领域,为业界打开了一扇面向全龄化合家欢消费群的全新大门。在这个领域中,娱乐内容和授权形象担任着重要角色。

迪士尼新推的 Playmation Station,为新一代可穿戴玩具,大人小孩都可以一起玩,给孩子设定闯关任务,还可将战场延伸至室外。



潮流 2 小小创造家

这一潮流随着越来越多学校将其引进课堂而日渐风靡全球。这类产品包含了手工创意 DIY、3D 建模、作曲、开放式建造等类别产品。

这类产品季节性弱,全年销售都合适,有助于打破玩具及游戏产业过于依赖第四季度销售的局面。

家用型 3D 打印玩具,可以上网选定立体形象模板,或自己修改创造



潮流 3 学习积德向善产品

这类潮流产品的核心在于鼓励年轻一代消费者在社会和情感智慧上学习无私赠予、付出。通过提升儿童对这些概念的认知,鼓励孩子动手创造、销售创意、捐赠收益。

这一类别同时也涵盖那些培养孩子创业精神、学习超级英雄优良品质、了解环境保护的产品。灌输给孩子一种,即使年龄小,也可以出一份力使社会变得更美好的理念。

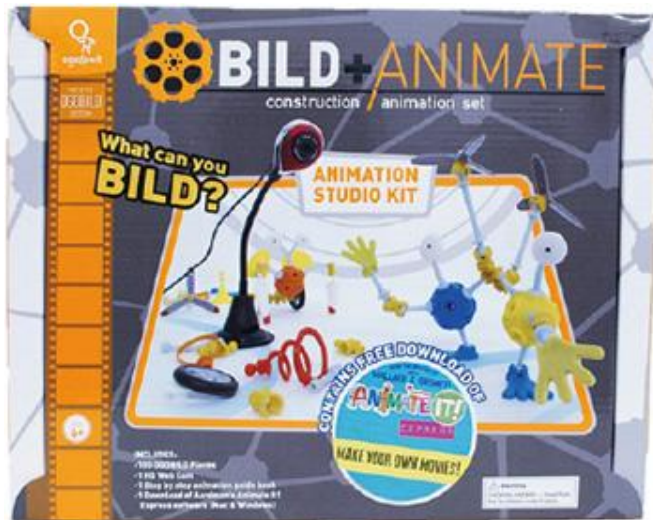


潮流 4 户外运动技巧培养

随着健康生活的理念日渐深入人心,户外运动技巧培养产品渐成潮流,如童车、运动器材、技巧型游戏产品等。新增产品主要以技巧培养为关键的玩具,如来自日本的剑球,源自北欧的冰帆、风筝冲浪、桨板冲浪,

还有雪上运动、轮滑运动等。

来自日本的剑球玩具,源自传统,玩法多样,考验手眼协调及快速反应能力,对运动技巧要求极高



潮流 5 智能技术潮

近年在技术快速发展的推动下,智能玩具潮流又上了一个新的台阶,衍生出多种玩法,如 GPS 定位、可穿戴、动态视频创作、云数据语音、近距离无线通讯、动作感应等。

得益于智能玩具的普及,哪怕只有 8 岁大的孩子已经可以在很多成人尚未接触的领域进行探索,如微电影拍摄、虚拟时尚设计、建筑设计等等。智能技术为孩子提供了参与程度更高、探索性更强的游戏体验,因而涵盖的玩具范围更广。



迪士尼发明新机器人可『飞檐走壁』

在路上跑的机器人看多了,迪士尼研发了一个能爬墙的机器人 Vertigo,像蜘蛛侠一样飞檐走壁。



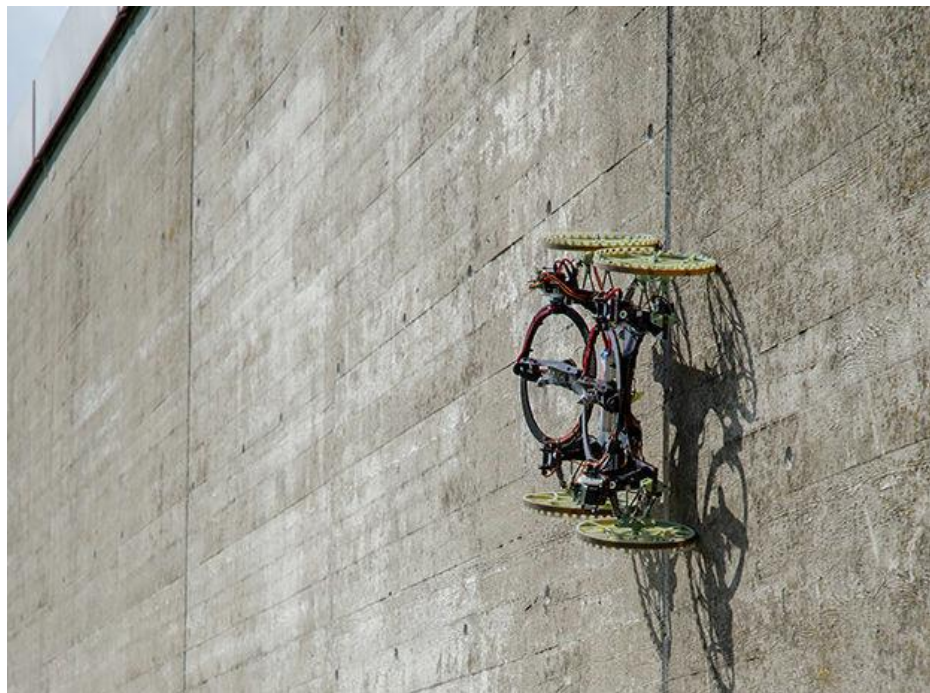
具体来说,Vertigo 是由迪士尼研究院和瑞士苏黎世联邦理工学院共同设计的,结合了直升机和汽车的特点,主要由四个轮子和两个轮式螺旋桨构成。

当这个机器人运动时,动力全部来自两个螺旋桨,螺旋桨靠电机提供动力调整旋转角度,来推动整个机器人前进,以及在墙上的行走动作。

“理论来说,Vertigo 上天花板也不是问题。”研究人员在提到机器人强大的功能时说道,而且由于依靠螺旋桨提供动力,所以 Vertigo 在比较崎岖的墙面行走也完全不是问题,例如光滑的玻璃、粗糙的砖面等。

整个设计最关键的地方是平衡螺旋桨的动力和整个机身的重量,为了克服重力,机身得尽量轻便,Vertigo 采用了碳纤维底板以及一些 3D 打印的组件,从视频中看到,Vertigo 动作敏捷,移动灵活。

但这个机器人最突破的地方是它从地面爬上墙的动作,此前的机器人也能爬墙,但需要人放好位置,但 Vertigo 通过调整前面螺旋桨的角度,让机器人自主完成这个动作。“这是迈入自动部署的一步,让这个技术更强大。”研究院保罗·比尔兹利(Paul Beardsley)说。





商会是市场经济条件下实现资源优化配置不可或缺的重要环节,是实现政府与商人、商人与商人、商人与社会之间相互联系的重要纽带,是政府管理非公经济的得力助手。那么,什么样的商会才能真正为商人带来实惠?

一、行业抱团优势

独木不成林,单打独斗难力拨千钧,惟有抱团才能形成合力。行业商会能够充分凝聚行业力量,在推进政府部门制订行业政策、标准、法规等方面发挥积极作用;发挥职能作用,促进行业健康有序发展;行业商会还有助于整合、发布行业信息,主导行业经营与发展,维护行业发展秩序,是行业健康科学发展的协调者、引导者;此外,行业商会还可以依托专业化大市场,推进专业化市场建设与发展,在开展国际交流、拓展国际市场方面做出显著成绩。

二、政企沟通优势

非公经济代表人士可以通过商会这个平台加入到参政议政大军中来,将自己和行业群体的利益诉求、民众意愿和社会情况,及时与党和政府沟通。

三、资源共享优势

商会组织作为连接政府与企业、企业与企业之间的桥梁和纽带,具有整合和凝聚资源的能力和职能。它能够为会员企业之间、企业与政府之间、会员与社会各界人士之间搭建起一个交流沟通的平台,实现资源共享,优势互补,成为企业发展的“娘家”和靠山。



四、党团服务优势

商会党团组织一般都需要挂靠于上级党团组织,在上级党团组织的指导和要求下自主开展党团活动。如此一来,会员企业家加入商会党团组织,不仅能够充分体验组织生活,提高自身思想政治觉悟,还更容易利用党团组织的战斗堡垒和先锋模范作用,学习和领会党的大政方针政策,还能及时反映非公经济人士意见和要求,并通过创先争优等活动不断提升自身综合素质,争取荣誉和表彰,提高其政治地位和社会影响力,为企业发展增添更多荣誉和帮助。

五、学习交流优势

参加商会不仅可以获得商会秘书处提供的商业信息,还可以从政府部门、企业家和乡亲间获取有用的信息,这对商人丰富知识、开阔眼界、拓展思路,将会有极大的帮助。

六、组织服务优势

许多小微企业在创始或生意拓展初期,势必要借助他势。加入商会,则能借助商会的诉求平台,借助商会业已建立起来的各种关系、管道和商会内其他企业界人士拥有的公共关系资源,协调、解决在经商过程中遇到的寻求土地、项目、资金、产品销路、人才供求,乃至种种维权事项,实现自身发展。

七、品牌推广优势

商会在社会上的品牌力、影响力、公信力能助企业家一臂之力。加入商会的企业家都有利用商会会刊、网站、微博、微信、短信平台等宣传平台的权利,宣传企业转型之路,展示企业创新品牌,塑造企业诚信形象,充分满足自身宣传报导及品牌建设的需求。

八、公益互助优势

“一个企业家的成功与否,物质财富只是表象,社会责任感才是衡量的标杆。”积德行善固然可嘉,但一个人、一个家族的能力毕竟有限。在拥有凝聚全体会员力量的优势上,商会能够更有效地引导、带动会员企业在抗震救灾、扶贫济困、捐资助学、光彩事业、青少年事业、文化事业、体育事业等方面出资出力,奉献爱心,实现自身社会价值。同时,通过商会公益互助平台,一个人的善举可以引起更多的共鸣,这些善行善举也更容易被政府部门和社会各界广泛关注。

王一鸣：

“十三五”时期如何适应、把握、引领新常态

“十三五”规划是我国经济发展进入新常态后的第一个五年规划，因此，“十三五”规划的制订必须回答这样一个问题：“十三五”时期，我国应该如何适应、把握、引领新常态。回答这一问题，首先需要充分认识新常态会带来哪些新的变化，进而在清晰地把握好未来五年甚至更长一个时期宏观环境和发展背景的基础上，有针对性地加大结构调整和动力转换力度，积极培育经济发展新动力。

充分认识新常态带来的新变化

我国的经济的发展进入新常态，最直观的变化就是经济增速进入换挡期，即由过去的高速增长转到当前的中高速增长。一个时期以来，中国经济经历了一个较长时期的下行周期，经济增速在波动中放缓，今年第三季度已经回落至6.9%。这是周期性因素和结构性因素相互叠加、共同作用的结果，其中，结构性因素占据主导地位。经济增速放缓，表面上是需求不足，实际上是供给结构不适应市场需求的变化：一方面，已有的供给因为供大于求出现了过剩；另一方面，部分需求缺乏相应的供给难以被满足。进入新常态，一系列重大的、阶段性的变化集中显现，这既表现在需求侧，也表现在供给侧。

从需求侧来看，2013年我国城镇户均达到1套房，2014年每千人拥有汽车超过100辆。按照国际经验，进入这样一个阶段之后，房



地产和汽车市场的需求都将发生明显变化。从我国的具体情况看,房地产投资在2000年至2013年年均增长24%,今年前三个季度已下降到2.6%;汽车产量过去十年年均增长17.9%,今年前三个季度却下降到0.9%。不仅如此,随着房地产需求和汽车市场需求的下降,钢铁、水泥、玻璃、轮胎、电子、家电、家装等关联行业的市场需求也在下降。

从供给侧来看,2012年以后,我国16岁至59岁劳动年龄人口减少了820万人,随着劳动力成本快速上升、资源供需形势发生变化、生态环境硬约束不断强化,以往那种依靠生产要素大规模、高强度投入实现经济增长的条件已经不复存在。与此同时,过去一个时期制造业迅猛扩张而形成的巨大产能,在国内外市场需求发生变化的情况下,当前面临较为严重的过剩局面,特别是钢铁、煤炭、石化、有色、建材等传统行业,产能过剩更为严重,利润水平大幅回落,有的行业甚至出现全行业亏损。

由此可见,新常态更具本质的变化特征还是结构调整和动力转换。在需求侧已发生明显变化的情况下,如果仍然一味地扩大投资和产出规模,虽然短期内对经济增长也能起到一定的作用,但随着投资的边际效用逐步递减,其结果,不仅会使产能过剩的矛盾进一步加剧,对经济增长的拉动作用也会明显减弱,进而还会错失结构调整的机会。因此,新常态下,面对经济下行暴露出来的矛盾和问题,必须加大供给侧的结构调整力度,加快化解过剩产能和资产重组,增强市场配置资源的功能,激发市场主体的内生活力和动力。需要强调的是,在市场需求已发生明显变化的情况下,不主动调整也会被动调整,而被动调整付出的成本会更大。

加大结构调整和动力转换力度

“十三五”时期是我国结构调整和动力转换的重要窗口期。过去一个时期的经济下行压力,固然带来了一系列严峻挑战,但也是结构调整和动力转换的重要机遇。因此,“十三五”时期要充分用好经济下行形成的倒逼机制,把握好窗口期的宝贵机会,下决心推进结构调整和动力转换。

结构调整的重要环节是有效出清过剩产能。过剩产能特别是“僵尸企业”造成资源沉淀,影响要素流动和资源再配置,还会延误结构调整的时机,使潜在风险不断积累。可以说,近一个时期规模以上工业企业盈利状况持续恶化、工业品出厂价持续回落,与产能过剩是分不开的。今年前三季度,规模以上工业企业利润总额同比下降1.7%,到今年9月份工业品出厂价连续43个月负增长,表明产能过剩已经到了相当严重的程度。只有下决心出清过剩产能,促进资源优化再配置,结构调整才能有效推进。因此,“十三五”时期要下决心推进供给侧结构性改革,更加注重运用市场机制、经济手段、法治办法化解产能过剩,完善企业退出机制,推进结构调整取得实质性进展。

动力转换要把握好新旧动力的相互关系。新旧动力并存是今后一个时期的基本特征。旧的动力如钢铁、煤炭、石化、有色、建材等产业板块体量较大,虽然高速扩张期已经过去,但在相当长时期内对经济增长仍具有重要支撑作用,短期内也难以找到体量相当、带动力相近的新兴产业板块来替代。今后要通过技术改造和产业重组,让旧动力焕发青春。与此同时,要着力培育新的动力,培育一批战略性新兴产业,逐步替代传统动力。

无论是结构调整,还是动力转换,都要着力提高要素生产率。在生产要素供需形势发生趋势性变化、企业综合生产成本普遍提高的情况下,迫切要求从提高要素生产率中挖掘新动力。只有提高劳动生产率,提高投资回报率,提高全要素生产率,才能有效对冲要素供需形势的变化,降低企业生产成本。要营造良好的市场环境,激发企业家和全社会创新潜能和活力,发挥创新在结构调整和动力转换中的积极作用,真正使创新成为引领发展的第一动力。

积极培育经济发展新动力

“十三五”时期,培育经济发展新动力,需要从多个方面展开。

第一,增强创新驱动发展动力。创新是提高要素生产率,提升产业价值链和产品附加值的关键。一是要推动“大众创业、万众创新”。当前和今后一个时期,我国

处在产业转型升级、经济提质增效的关键时期,“大众创业、万众创新”是培育和催生未来产业、激发全社会创新潜能和活力的根本途径。二是实施一批国家重大科技项目。以2030年为时间节点,在航空发动机、量子通信、智能制造和机器人、深空深海探测、重点新材料、脑科学、健康保障等领域再部署一批体现国家战略意图的重大科技项目。在重大创新领域组建一批国家实验室。三是强化企业创新主体地位。形成一批有国际竞争力的创新型领军企业。鼓励企业开展基础性前沿性创新研究,重视颠覆性技术创新。支持科技型中小企业健康发展。四是激发企业家精神。创新的主体是企业家,企业家最核心的功能是创新,政府的主要职责是建设科研基础设施,加强知识产权保护,制定产业标准和商业规则,维护市场秩序,减轻企业家创新风险。五是构建有利于创新发展的体制。营造激励创新的公平竞争环境,实行严格的知识产权保护制度,强化金融支持创新的功能,完善成果转化激励机制,创新用好培养和吸引人才的机制。

第二,推进产业迈向中高端水平。过去一个时期,产业发展的基本模式是“铺摊子”,主要是扩大产能和规模。随着市场需求变化和产能过剩压力增大,产业发展需要从“铺摊子”为主转向“上台阶”为主,核心是提升产业价值链、产品附加值。一是加快建设制造强国。引导制造业朝着分工细化、协作紧密方向发展,促进信息技术向市场、设计、生产等环节渗透,推动生产方式向柔性、智能、精细转变。二是实施工业强基工程。支持企业瞄准国际同行业标杆推进技术改造,全面提高产品技术、工艺装备、能效环保等水平。三是支持新兴产业发展。更好发挥国家产业投资引导基金作用,培育一批战略性新兴产业。四是实施智能制造工程。构建新型制造体系,促进新一代信息通信技术、高档数控机床和机器人、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、电力装备、农机装备、新材料、生物医药及高性能医疗器械等产业进入国际前沿水平。五是推动生产性服务业向专业化和价值链高端延伸,推动制造业由生产型向生产服务型转变。

第三,推进以人为核心的城镇化。城镇化是最大内需所在。2014年,我国按常住人口计算的城镇化率仅为54.77%,相比较于发达国家还有很大空间,特别是已经进城的两亿五千万农业转移人口,如果能够实现市民化,消费倾向和消费结构将发生深刻变化,购买能力和对工业品的需求将大幅提升,就会释放出巨大的消费需求。城镇化发展还将创造高铁、地铁、机场、地下管网、污水处理等基础设施,以及市政设施和住宅等巨大的投资需求。“十三五”时期推进以人为核心的城镇化,一是要提高户籍人口城镇化率。深化户籍制度改革,促进有能力在城镇稳定就业和生活的农业转移人口举家进城落户,并与城镇居民有同等权利和义务,加快落实中央确定的使1亿左右农民工和其他常住人口在城镇定居落户的目标。二是创造良好的制度环境。继续推进户籍制度、土地制度等改革,全面实行身份证制度,改革征地制度,健全农村土地确权、登记、颁证制度,建立农村土地交易市场,严格农村土地用途管制,建立城乡统一的建设用地市场。三要深化住房制度改革。更多采取“补人头”方式,有效消化现有的存量房地产。

第四,推进企业“走出去”构建全球化生产运营体系。支持企业扩大对外投资,推动装备、技术、标准、服务走出去,深度融入全球产业链、价值链、物流链。一方面要推进“一带一路”建设,推进同有关国家和地区多领域互利共赢的务实合作,打造陆海内外联动、东西双向开放的全面开放新格局;另一方面要推进国际产能和装备制造合作,支持钢铁、有色、石化、建材等原材料生产企业到海外建立生产基地,逐步将直接进口资源转变为进口原材料。拓展高铁、核电、特高压电网、通信、航空等大型成套设备的国际市场空间。

综上所述,创新是走向未来引领发展的第一动力,要以创新推进产业迈向中高端水平,推进以人为核心的城镇化,推进企业“走出去”构建全球化生产运营体系。要通过创新引领结构调整和动力转换,赢得主动,赢得优势,赢得未来。

(梅萌摘自微信)

著名经济学家、中央财经评论员马光远先生 在西南交大财经年会上的演讲精选

- 1、美联储加息,廉价货币时代结束;
- 2、中国经济6年放缓;
- 3、Tpp谈判结束,中国被排斥在21世纪全球经济规则之外;
- 4、亚投行的成功搭建;
- 5、国家十三五发展规划理念:创新、协调、绿色、开放、共享;
- 6、人民币贬值影响全球经济;
- 7、GDP创6年来新低;
- 8、GDP增速印度第一,中国第二;
- 9、中国经济永远不可能再回到高增长;
- 10、投资增速跌破11%,低于15%就表示经济出现了问题;
- 11、出口、工业、房地产严重下滑;
- 12、制造业、投资、出口、人口红利、房地产、消费六大引擎全部熄火;
- 13、中国的股市向来与经济无关;
- 14、股市不是中国经济的晴雨表,房地产才是;
- 15、中国未来经济的增长点6大引擎中唯一指望消费;
- 16、传统行业未来3—5年最困难;
- 17、百姓财富面临缩水的巨大压力;
- 18、产品及商业模式创新是走出困境的唯一途径;
- 19、中高端的消费成为主要引擎;
- 20、未来3—5主要目标就是能活下来;
- 21、要面对新常态;
- 22、谁能解决人们吃好、喝好、玩好,就能成为最大赢家;
- 23、影视业有较大发展;
- 24、2016经济面临的困难比2015更大,要经历3—5年的困难周期;
- 25、金融风险的祸首是高杠杆;
- 26、银行利润逼近零,企业违约事件加大;
- 25、房地产产能过剩,不能再搞;
- 26、未来只有20%的开发商能活下来;20%的城市具有投资价值;20%的楼盘才值得买;
- 27、房地产市场回归理性;
- 28、2016经济会继续下滑;
- 29、2016任务:去库存、去产能、去杠杆、降成本、补短板;
- 30、2016积极稳健灵活的货币政策;
- 31、2016经济一看消费,二看房地产;
- 32、人民币会持续贬值10%以上;
- 33、可买入美元、优质房产、安全理财产品、黄金;
- 34、没有产业的互联网+是胡闹;
- 35、危机在身边,活下才是硬道理;
- 36、接下来要做的四件事:学习、旅游、生孩子、创业;
- 37、准备好过严冬。



年会现场

年会现场



年会现场



跨境电商讲座



会长梅萌为新入会副会长单位小小恐龙集团授牌



会长梅萌为新入会理事单位扬州宝利德授牌



年会晚宴现场企业家欢聚交流